

32



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN

FUNCIÓN DE LAS COMPAÑÍAS CONSOLIDADORAS DE CARGA INTERNACIONAL TERRESTRE DENTRO DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO .

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

LILIAN DEL CARMEN MENDIETA ESCALONA

285031

ASESOR:

LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Los amigos, indudablemente son angeles,
que de una u otra manera nos ayudan
a dar rumbo definido a nuestras vidas.

Con cariño, dedico este trabajo a todos mis
Amigos, pero con agradecimiento especial
A Gerardo Najera.

Gerardo, gracias, por ser simplemente como eres.

Lilian

A MI PAPA:

Por el apoyo que sin decirlo,
Lo demuestra día a día con sus actos.

A MI MAMA

Mi mejor y única amiga,
Gracias por darme siempre tu apoyo incondicional;
Por estar ahí, siempre que lo he necesitado,
dándome el mejor consejo y ante todo el amor de madre
siempre incondicional

A Félix

Gracias, por darme siempre
Tu amor, tu comprensión y tu apoyo incondicional,

Gracias por estar a mi lado e inyectarme la fuerza para seguir
Siempre adelante.

Gracias por estar siempre ahí, a mi lado,
Dándome confianza y amor.

Te amo.

Lilian

Oscar,

Hijo, para ti
Como un regalo muy, muy especial

Tu mamá

INDICE

	PAG
INTRODUCCION	1
1. La importancia de la determinación del Medio de Transporte en la realización de un negocio Internacional.	7
1.1. La Logística de la Distribución.....	16
1.2. Elementos de la Comercialización Internacional en los Negocios Internacionales	21
1.2.1. El Producto.....	22
1.2.2. INCOTERMS.....	30
1.2.3. El Medio de Transporte.....	50
2. El Transporte de mercancías por medio de las Compañías Consolidadoras de Carga Terrestre Internacional.....	65
2.1. Definición, participación y funciones de los Agentes de Carga.....	66
2.2. Definición y funciones de los Agentes Aduanales.....	67
2.3. Consolidadoras Internacionales de Carga: Funciones.....	69
2.4. Relación de las Consolidadoras de Carga con los Agentes Aduanales y las Líneas Transportistas.....	71
2.5. Aspectos Aduanales que Afectan a las Consolidadoras de carga terrestre Internacional.....	74
2.6. Responsabilidad ante pérdidas, daños y demoras	90

3. La Importancia de la Participación del Autotransporte de Carga para la distribución de Mercancías de las Pequeñas y Medianas Empresas en México.....	92
3.1. Definición e Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa en México.....	93
3.2. La Logística Comercial Internacional como apoyo a la distribución Física Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa.....	98
3.3. Importancia de la Gestión de la Distribución Física, dentro de las operaciones de Comercio Exterior de las Pequeñas y Medianas Empresas en México.....	113
CONCLUSIONES	127
BIBLIOGRAFIA	135
HEMEROGRAFIA	138

INTRODUCCION

El tiempo que he laborado profesionalmente en el mercado del transporte internacional ha sido el factor principal para desarrollar la presente investigación. El conocimiento que se tiene respecto a las Consolidadoras Internacionales de carga es muy reducido, aún dentro de los profesionales cuya actividad principal está basada en actividades de comercio exterior.

La presente investigación pretende ser un marco de referencia, en el ámbito académico, para los alumnos cuyo interés profesional sea en el comercio exterior y en el ámbito profesional para aquellas pequeñas y medianas empresas, profundicen sus conocimientos en este ramo al momento de la toma de decisiones en la selección de los medios de transporte.

La falta de experiencia, o de conocimientos, por parte de las personas responsables de la operación logística y de la operación de comercio exterior dentro de la pequeña y / o mediana empresa puede motivar que ésta no se realice con la calidad adecuada, generando demoras en la entrega o recepción de la mercancía, elevando costos e inclusive la cancelación misma del negocio.

Puede decirse que el transporte de bienes y de personas representan, para la economía de cualquier país, lo que el sistema circulatorio para el cuerpo humano, el transporte debe considerarse como uno de los factores más importantes de los negocios internacionales ya que es la parte de la operación que físicamente se genera en un país y termina en otro. Adicionalmente, se realiza para un tercer sujeto, ante los ojos de los directamente involucrados en el negocio -El comprador y el vendedor-.

En este punto es donde intervienen las Compañías Consolidadoras de carga internacional aceptadas por unos y rechazadas por otros ya que existe la creencia de que este tipo de empresas obstaculizan y encarecen el transporte internacional. Esta opinión esta vertida por los embarcadores inexpertos que no viven de cerca las condiciones actuales del mercado internacional de fletes.

Existen, así mismo, grandes empresas transnacionales y locales que han manifestado su preferencia por el uso del transporte consolidado de mercancías derivado de los amplios beneficios que este ofrece y la seguridad de su frecuencia e independencia de las líneas transportistas (por el espacio de carga comprado y asegurado).

Se puede decir que el objetivo principal de las Consolidadoras de carga es la reducción en los costos de transporte mediante la obtención de tarifas preferenciales con las líneas transportista, sobre la base del volumen operado ya

que pueden adaptarse a los costos mínimos aceptados, en esto radica gran parte del éxito de las mismas, además de los servicios complementarios que pueden ofrecer como asesores de comercio internacional.

En este sentido, el propósito de la presente investigación consiste en determinar las funciones de las Consolidadoras de carga terrestre dentro de la estrategia de comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas en México.

Para lograr lo anterior se parte de la hipótesis de que la contratación de los servicios de una compañía Consolidadora de carga que aplique la logística de transporte, constituye una alternativa viable para aquellas pequeñas y medianas empresas mexicanas que pretendan incursionar en los mercados internacionales y carezcan de la infraestructura o volúmenes de venta internacionales ayudándoles a reducir costos inherentes al proceso de exportación.

Para lograr llegar al objetivo principal de esta investigación se señala la importancia de la determinación del medio de transporte en un negocio internacional, explicado en el capítulo uno, se indican las consideraciones que se deben de tomar en el momento de seleccionar el medio de transporte adecuado, es en este punto donde se analizan factores tales como el peso, el volumen y tiempo de tránsito entre otros.

Las diferencias que existen entre los Agentes Aduanales, los Agentes de Carga y de las Compañías Consolidadoras de Carga al igual que la determinación de las funciones de cada uno, se analizan en el capítulo dos, se destacan las ventajas que son superiores a las desventajas de uso y contratación de una Compañía Consolidadora de Carga, por lo que los embarcadores pueden hacer un examen de los beneficios que pueden obtener con su utilización.

La importancia de la participación del autotransporte de carga en las cadenas logísticas para que las empresas mexicanas logren importantes ahorros en sus costos y mejoren el servicio a sus clientes, es visto en el capítulo tres.

La gestión de las diferentes actividades logísticas de una empresa se reducen a un problema de diseño de la configuración de su proceso de logística para la exportación y control de una red de distribución que permita que los productos de cualquier compañía estén a tiempo y en el sitio adecuado.

Es aquí donde entra la estrategia empresarial, la cual funciona bajo dos aspectos: El atractivo de su medio (industria o mercado) y la posición relativa de ella en ese medio (participación, tipo de producto con que se compite, etc.). En general el ambiente en el cual se diseña la estrategia empresarial, es un medio competitivo, en última instancia la estrategia empresarial busca posicionar a la empresa en una mejor situación frente a sus competidores.

Desde los más remotos antecedentes; la estrategia se ha visto como el despliegue amplio de recursos que permiten a la empresa enfrentar mejor a sus competidores, Basándonos en estas ideas de competencia, un grupo de trabajo sobre estrategia empresarial centro su punto de atención en el aspecto de las ventajas competitivas, esto es, como lograr que la empresa obtenga una ventaja estratégica sobre su competencia. La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus competidores, el valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor.

En este grupo, los trabajos más conocidos son los de Michael Porter; quien asegura que “ La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus competidores, el valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor “¹.

De acuerdo con Porter, se puede lograr una ventaja competitiva si se tienen menores costos, estos se pueden ver reducidos al momento de tener bien planteada y definida toda la logística de transportación y distribución, coordinada

¹ Porter, Michael. Ventajas Competitivas. Ed. CECOSA. México 1997 Pág.20

con una cadena de producción logrando de esta manera obtener mejores precios de los productos y menores costos que sus competidores, dando con esto un mayor valor al comprador que este dispuesto a pagar el precio pactado por el producto objeto de negocio.

I. LA IMPORTANCIA DE LA DETERMINACION DEL MEDIO DE TRANSPORTE EN LA REALIZACIÓN DE UN NEGOCIO INTERNACIONAL

El medio de transporte a escoger para realizar una exportación debe estar de acuerdo con la clase de producto, su volumen, peso, facilidad de manejo, etc. En cualquier caso se puede conocer con precisión el costo que significa transportar el producto, no importa si se hace por aéreo, terrestre o marítimo.

El sistema de transporte implica un aprovechamiento de la tecnología del mismo, es decir, el tomar las ventajas que pueden ofrecer los procedimientos del manejo físico que las vías existentes ofrecen, es un medio que posibilita y favorece el cambio estructural e instrumento indispensable para reorientar y modernizar el aparato productivo y distributivo de un país; debido a que, por un lado permite que algunas empresas sean reubicadas a otras zonas del país más acordes a sus necesidades y por el otro, facilita los intercambios que requieren los procesos de comercialización y distribución, tanto en el ámbito nacional como internacional.

El costo y la capacidad del transporte no son los únicos factores que deben ser tomados en cuenta en el transporte de los productos, para la selección del tipo de transporte; la seguridad es también importante ya que crea beneficios de tiempo y lugar para los productos.

El transporte viene a unir etapas dentro de la creación de un producto (producción, almacenamiento, entrega) y tiene una repercusión directa en la disponibilidad del mismo producto, ya que la recepción, el acondicionamiento, la transferencia física del producto junto con la gestión del conjunto de estas operaciones, aseguran que una mercancía se desplace entre dos puntos del espacio siempre requerirá de los servicios de cualquier medio de transporte.

La importancia del producto es vital pues no sólo influye en todos los elementos de la distribución física, sino que además la estrategia de mercadotecnia puede estar basada en un sistema de transporte muy especial o bien identificado y definido.

El autotransporte de carga en México se rezagó considerablemente en el proceso de modernización económica, debido a que fue regido durante más de 50 años por un marco regulatorio que debilitó la competitividad hasta convertirlo en un servicio insuficiente, inoportuno, costoso y de baja calidad. Así, el transporte carretero de carga, principal medio de movilización, empezó a volverse uno de los principales problemas económicos.

Por sus ventajas naturales con respecto a otros modos de transporte, el automotor ocupa una posición predominante dentro de los medios de transporte, la prestación de los servicios de dichas compañías, se caracterizaba desde antes de los inicios de la administración Salinista por la existencia del esquema

proteccionista que impedía la participación de la iniciativa privada, inhibía la competencia y generaba pocos alicientes para mejorar el servicio y uso suficiente de los recursos.

El Sistema de Caminos Nacionales se volvió inadecuado e insuficiente para el tráfico actual. La demanda de servicios era superior a la capacidad de oferta de este sistema, no existiendo las facilidades para cargar y descargar en los puertos marítimos y terrestres, además, existía una escasez del servicio para los pequeños y medianos usuarios debido a los procedimientos usados por las grandes empresas públicas y privadas para asegurar el servicio.

Por tal motivo el Gobierno Mexicano ha intentado cambiar su actitud, obedeciendo a la nueva función del Estado como rector de la economía y promotor del desarrollo, en lugar de asumir una actitud paternalista, como lo habían hecho anteriormente en la economía en general. Bajo esta premisa resulta indispensable definir cómo se dan los cambios, bajo qué bases y cuáles son los resultados.

La modernización y el cambio estructural del auto transporte de carga, se ubica en la necesidad de adecuar los servicios de carga a la política económica del país. La cual permitirá a México su inserción en el contexto internacional y al interior permitiría disminuir desigualdades económicas y sectoriales, abasteciendo con oportunidad, flexibilidad y bajo costo para el empresario en

todas las zonas y rutas nacionales. Lo que además redundaría en el fortalecimiento de la planta productiva nacional.

La base del cambio en el auto transporte está dada por el Acuerdo emitido el 10 de julio de 1989 en el Diario Oficial de la Federación en el que se determinan zonas de competencia todas las carreteras de jurisdicción federal, dando origen a varios puntos que ayudarán a la mejora en el servicio, destacándose los siguientes:

- A. Que para fortalecer nuestro comercio exterior y garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales, el Plan establece la necesidad de fortalecer la competitividad del País mediante un esfuerzo de desregulación en todos los sectores, particularmente en los de mayor impacto en las exportaciones como el autotransporte;
- B. Que debido a la importancia que tiene para México los servicios del autotransporte público federal, los industriales nacionales requieren de un mayor apoyo del sector autotransporte, para elevar la eficiencia del aparato productivo;
- C. Que el autotransporte público se ha desarrollado a base de tarifas rígidas, las cuales es necesario flexibilizar para lograr un mayor desarrollo de nuestro comercio exterior;
- D. Que para la tarificación del autotransporte se requiere un esquema con grados de libertad suficientes en la aplicación tarifaria, en condiciones diferenciales que permitan la mejor utilización de la capacidad disponible y su

adecuación a las condiciones especiales que se demanden y constituyan un principio de flexibilidad;

- E. Que la oferta del auto transporte se adecuará a las demandas del tráfico, evitándose el regreso de unidades vacías;
- F. Que la red Federal de Carreteras se constituirán como ruta única para los concesionarios del servicio en todo el país así como que la carga y descarga de mercancías se llevará a cabo en cualquier punto de la República;
- G. Que la autorización de dichos permisos se flexibilizará mediante la simplificación de trámites y requisitos y pueda ser obtenida en entidades estatales;
- H. Las centrales de servicio de carga, se reestructuran administrativa y operativamente, el usuario puede contratar libremente en cualquier punto, al concesionario que mejor convenga a sus intereses;
- I. Que los autotransportistas puedan elegir entre acudir a las centrales de carga o bien operar independientemente;
- J. Se autoriza al transporte de carga especializado a trasladar todo tipo de mercancía con excepción de carga peligrosa.

El proceso de desregulación del autotransporte de carga pretende la eliminación de trabas administrativas y la eliminación de deficiencias de la operación que limitaban la entrada de inversiones privadas, dando como resultado el aumento en la prestación del servicio.

El proceso incluye la reestructuración de todas las centrales de carga del país y la actualización de sus reglamentos operativos; así como proporcionar los elementos básicos para promover una mejor y mayor coordinación entre el transporte de carga, los ferrocarriles y el transporte aéreo.

La base del cambio modernizador en el autotransporte fue el Reglamento del Autotransporte Federal de julio de 1989, a lo largo del sexenio Salinista se fueron dando diversas disposiciones para adecuar el marco normativo del sector a las exigencias de modernización requerida por el país.²

Por su parte, el Reglamento para el transporte multimodal publicado el 7 de julio de 1989 en el Diario Oficial de la Federación permitió eliminar la exclusividad de las empresas para la prestación del servicio, así como la supresión de la obligación de utilizar las centrales de carga lo cual benefició enormemente a las Compañías Consolidadoras de Carga, ya que éstas pueden llevar a cabo la coordinación de los modos de transporte, sin ser propietarias de la mayor parte

² Martínez, Gabriel y Guillermo Fáber. Desregulación Económica (1989-1993). De. FCE, México, 1994, Pág. 7.

del equipo lo que las lleva a contratar proveedores de diversos modos que de otra forma estarían dispersos.

Esto deriva en disminución de los costos de transportación, libertad estructural para que el usuario decida si utiliza o no una Consolidadora de Carga Internacional y con esto libera a usuarios de contratar en centrales de carga, creando así una mayor agilidad en el comercio exterior en los diversos modos de transporte.

Con esta desregulación del transporte de carga y la nueva normatividad del transporte intermodal se abre la posibilidad a los agentes de carga y Consolidadoras de convertirse en empresas multimodales y competir entre sí.

El Servicio Público Federal de Carga en México se rige por el contenido de la Ley de Vías Generales de Comunicación y sus Reglamentos. Para alcanzar un desarrollo adecuado de los servicios y la infraestructura de comunicaciones y transportes el Gobierno se apoya en el Programa de Desarrollo del Sector de Comunicaciones y Transportes 1995-2000.

El propósito de este programa es plantear los objetivos, estrategias y precisar las acciones que con la finalidad de que la infraestructura y los servicios en el sector sean adecuados modernos y eficientes. Entre sus objetivos fundamentales destacan:

- Conservar, modernizar y ampliar la infraestructura del transporte y las comunicaciones, a fin de impulsar el crecimiento económico, la integración regional y el desarrollo social.
- Mejorar la calidad, acceso, eficiencia y cobertura de los servicios de transporte y comunicaciones, con el propósito de apoyar la competitividad y la productividad de la economía.
- Contar con la infraestructura y los servicios de transporte y comunicaciones, con niveles de seguridad suficiente que permitan el tránsito de personas y bienes a través de las vías generales de comunicación, con tranquilidad y confianza.³

En cuanto al desarrollo tecnológico, la Secretaría menciona varios puntos importantes los cuales hacen referencia al fortalecimiento de la infraestructura de instalaciones y laboratorios del Instituto Mexicano del Transporte (IMT), fomentando así la investigación, el desarrollo tecnológico y la adaptación de nuevas tecnologías, así como la capacitación y formación de personal.

³ SCT. Programa Nacional de Modernización del Transporte 1990-1994, pág. 1-20.

- Dar continuidad a los trabajos del inventario levantado, coordinadamente con los Centros de la SCT, a fin de completar el registro de la infraestructura de transporte en un sistema informático.
- Llevar a cabo trabajos de investigación en materia de conservación de carreteras e investigar nuevas tecnologías en materia de infraestructura carretera y de la logística del transporte, entre otros.
- Continuar los estudios sobre las diferencias regionales iniciando con un estudio comparativo entre el transporte para el comercio exterior e interior.
- Investigar nuevas tecnologías en materia de infraestructura carretera, ferroviaria, cabotaje, marítimo y de logística en el transporte.
- Realizar recursos, de acuerdo con las necesidades del sector y sobre servicio de transporte rural, distribución física internacional de carga, sistemas integrados de transporte y conservación de carreteras y;
- Apoyar la definición de las estrategias financieras y tarifarias del sector, mediante la elaboración de estudios correspondientes.⁴

⁴ SCT. Programa de trabajo de la SCT. Pág. 32.

Con estas acciones, se ve cómo es indispensable para cualquier país contar con un sistema de comunicaciones y transporte eficiente y de bajo costo con una adecuada cobertura de las zonas tanto rurales como industriales, creando también los enlaces apropiados con los sistemas de transporte con los países con los que se va a comercializar o bien los puntos de partida (Aduanas) para el despacho de mercancías hacia sus diferentes destinos.

En la medida de este desarrollo tecnológico que la Secretaría lleve a cabo, aunado con el grado de apertura de la economía, conjugada con la inversión interna y externa, mejoramiento de los recursos humanos y el acceso a la tecnología habrá mejores condiciones competitivas para la exportación.

Un elemento que ha contribuido a este aumento de participación en los mercados internacionales de los productos y sectores es la logística internacional de la distribución.

1.1. LA LOGÍSTICA DE LA DISTRIBUCIÓN

Con el creciente desarrollo de la comunidad internacional y la integración de los mercados mundiales, así como la cada vez más estrecha interrelación de las economías y el surgimiento de empresas transnacionales o multinacionales, se ha generado en el mundo una creciente demanda de bienes y servicios, donde la distribución y la logística necesaria para satisfacer dicha demanda ha

adquirido importancia capital para fomentar el desarrollo del comercio internacional.

La especialización en la producción que se ha dado en el mundo a raíz de la Segunda Guerra Mundial y la División Internacional del Trabajo, ha generado una internacionalización de la producción, creando una economía cada vez más interdependiente.

En la actualidad en una economía de tendencia globalizadora y con una creciente interdependencia de los diferentes países la distribución física de los productos, entendida como "las tareas relacionadas con la planeación e implementación de flujos físicos de materiales y productos finales desde el punto de origen hasta puntos de uso o consumo para satisfacer las necesidades de los clientes..."⁵ Adquiere una importancia relevante al hacer referencia al manejo del producto terminado hasta su llegada al comprador.

En una economía local, esta distribución no adquiere grandes magnitudes ya que por su naturaleza se efectúa dentro de su propio mercado, sin embargo cuando se habla de comercio internacional, la distribución física adquiere una dimensión mayor e involucra una serie de elementos ajenos al productor que requiere de la implementación de una logística adecuada con objeto de llevar a cabo el negocio a buen fin.

⁵ Kotler Philip, Mercadotecnia, De. Prentice Hall Hispanoamericana, 1988, pág. 477.

La logística en los negocios internacionales puede ser entendida de diversas formas sin embargo la más común y la que mejor se adapta al ámbito de los negocios internacionales, es la que se define como “el proceso de planificar, implementar y controlar con eficiencia y a bajo costo el flujo y almacenamiento de las materias primas, inventarios en proceso, producto terminado e información relacionada desde el punto de origen hasta el punto de consumo con el propósito de conformarse con los requerimientos del cliente para lograr la entrega del producto correcto en la cantidad deseada y en el lugar deseado al tiempo exacto y al mínimo costo.”⁶

Para efectos de la presente investigación la logística de la distribución tiene gran relevancia, la industria estadounidense empezó a utilizar el término logística a mediados de los 50's cuando adoptó el concepto como una de las muchas ciencias militares que se habían aplicado con éxito durante la Segunda Guerra Mundial, pero “la utilización común de la palabra logística no fue evidente sino hasta mediados de los 80's...”⁷, una definición apropiada para la palabra logística sigue siendo controvertida ya que no hay un acuerdo unánime sobre su significado, las siguientes, son definiciones para la logística utilizadas en el ambiente de negocios:

⁶ Dawe, Richard, “Algunos significados de la palabra logística”, Logística total, Invierno 97/98, pág. 3.

⁷ Dawe Richard. Op. Cit. Pág. 4.

- El proceso de planificar, implementar y controlar con eficiencia, a bajo costo y flujo de materias primas, inventario en proceso, producto terminado e información relacionada desde el punto de origen hasta el punto de consumo con el propósito de conformarse con los requerimientos del cliente.
- El proceso de sacarle utilidad al tiempo y espacio en la entrega de bienes y servicios a usuarios finales.

El enfoque primordial de la logística de acuerdo con las anteriores definiciones en un ambiente de negocios, es el de apoyar la creación de ganancias, dentro de esta situación, el costo de la actividad es tan importante como el rendimiento, entendiéndose que dentro de ésta se encuentra la determinación de los medios de transporte y rutas a utilizar en el comercio internacional para llegar a los compradores finales en el extranjero, dicha selección puede llegar a afectar significativamente el costo del producto, y en el peor de los casos la cancelación del negocio.

En el proceso de distribución se involucran diversos elementos como la administración de inventarios, almacenamiento, que inician en una forma de materia prima, canales de distribución, transporte entre otros, hasta el consumidor final, pero es precisamente éste, el transporte, el principal factor ya

que puede llegar a alcanzar hasta el 46% del costo total de la distribución física, seguido por el almacenamiento y el control de inventarios.⁸

Es en este sentido que la logística de distribución debe considerarse como un elemento de suma importancia, ya que debe llevarse a cabo mediante una adecuada planeación con objeto de reducir costos sin afectar la correcta y puntual entrega / recepción de los productos, este proceso de valor agregado se conoce como una cadena que consiste en cinco funciones que son:

- Logística de entrada (IN BOUND): abarca la materia prima, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y adquisiciones.
- Operaciones: Empacado, control de producción, almacenamiento de trabajo en proceso y control de inventarios.⁹
- Logística de salida (OUT BOUND): Transporte de bienes acabados, almacenamiento, manejo de materiales, programación de vehículos de entrega, ensamble de producto final y / o empaquetamiento.

⁸ Ibidem, pág. 4.

⁹ Las teorías clásicas sobre inventarios mencionan que los niveles de inventarios y el servicio al cliente están directamente relacionados, mantener grandes cantidades de producto en inventario incrementa la posibilidad de que un producto esté disponible cuando lo requieran los clientes.

- Mercadotecnia y ventas: requerimientos de distribución y servicio hacia los clientes.
- Servicio: Entrega de equipo e instalación y reparación, control de inventarios y almacenamiento de partes sueltas.

Hacer estas observaciones es importante, debido a que durante el presente capítulo se hará referencia a este aspecto en el desarrollo de los negocios internacionales y, sobre todo, partiendo de que el transporte internacional y los mecanismos utilizados para efectuarlo, son parte fundamental de esta investigación.

1.2. ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Los cambios ocurridos en el área de comercio internacional son un reflejo de la globalización e internacionalización de la economía mundial. Durante la última parte de la década de los ochenta se dan una serie de nuevas definiciones y/o redefiniciones de numerosos términos relacionados con la importación y la exportación.

La internacionalización de la economía y la complejidad del comercio internacional crearon problemas adicionales de limitaciones y restricciones para

la competitividad de las exportaciones e importaciones, tanto a los países desarrollados como a los en vías de desarrollo.

En este contexto aparece la logística de comercio internacional que representa una oportunidad para disfrutar los beneficios de una transacción comercial bien planteada, creando así a los negocios internacionales como parte fundamental de las operaciones de comercio internacional en la economía actual; sin embargo, es pertinente explicar el proceso que siguen para llegar a buen fin dichos negocios, se ha dividido este proceso en siete puntos, a saber: el producto, la distribución, el precio, medios de pago, incoterms, medios de transporte y seguros.

1.2.1. EL PRODUCTO

Objeto de todo negocio internacional, el producto, entendido como "algo que puede ser ofrecido en el mercado para adquirir, obsequiar o consumir y que puede satisfacer una necesidad, incluye objetos físicos, servicios..."¹⁰, es la base de toda operación de comercio internacional destinado a ser transportado de un país a otro.

La importancia de los productos en una economía mundial interdependiente, claramente se detecta en los intentos de todos los gobiernos para fomentar sus exportaciones y la búsqueda de mercados para colocar sus productos,

encaminando sus esfuerzos para facilitar el tránsito de ellos hacia el exterior y limitar u obstaculizar sus importaciones cuando así conviene a la economía local.

Entendiendo a los Negocios Internacionales como la actividad económica, comercial y financiera en donde se incursiona con los mercados extranjeros en busca de una rentabilidad de operaciones y presencia internacional, se abordará a este tipo de negocios desde el punto de vista entre particulares y los retos a los que se tienen que enfrentar para que una negociación sea exitosa a partir de la minimización de costos y riesgos innecesarios, así como el aprovechamiento óptimo de los recursos disponibles y/o accesibles para las empresas, procurando así la maximización de beneficios.

La naturaleza y características del producto son las que determinarán las condiciones mediante las cuales se llevará a cabo la operación. Su importancia en el proceso productivo determina la cantidad requerida, el stock necesario, las consecuencias de no tenerlo o tenerlo tarde. Como base de los negocios internacionales, su naturaleza (insumos, refacciones, materia prima, producto terminado, etc.) determina las características del negocio, sus existencias, calidad, disponibilidad, urgencia, precio y demás factores que intervienen en la operación.

¹⁰ Kloter, Philip. Op. Cit. pág. 394.

En base al producto se determina el medio de transporte a utilizar, ya que de acuerdo a la logística, éste puede ser enviado vía terrestre, marítima o aérea, inclusive de manera multimodal, dependiendo de las ventajas que ofrezcan los medios de transporte y las necesidades establecidas dentro del proceso de distribución del mismo.

No se debe perder de vista que el producto es el objeto físico de la negociación y mediante el cual se especifican las demás condiciones de la operación como los términos de la compraventa y la conveniencia de contratar el medio de transporte adecuado de manera que no se eleve sustancialmente su costo para la comercialización.

Una vez que el producto está listo para ser comercializado, es necesario para su buena distribución diseñar un buen envase y embalaje para la exportación; el envase y el embalaje son elementos característicos de la calidad de cualquier producto, sea industrial o primario. Su papel es importante en la conservación y protección del producto, así como su promoción para la venta.

El envase y embalaje asumen cada vez mayor importancia como instrumentos promotores en la exportación de artículos manufacturados. Por lo tanto, el envase y el embalaje hoy en día forman parte de cada aspecto del producto, preparación inicial, requisitos de adaptación al mercado, producción, manejo, almacenamiento, transporte, publicidad, ventas y uso final.

Las características fundamentales de los envases y embalajes son las de contribuir a aumentar la productividad, a impedir el deterioro de la mercancía, a reducir el mínimo daño de la misma, y mediante un buen envasado, a mejorar los niveles de salud, que es un factor de vital importancia para el crecimiento de un país.

La aplicación de una metodología en el diseño del envase y embalaje apropiados para un producto de exportación, es necesaria para lograr los objetivos de globalización de aquellas empresas que tengan proyectado orientar sus ventas hacia otros mercados.

Las pequeñas y medianas empresas deben de adoptar sistemas de envase y embalaje acorde a los cambios de últimamente se han venido dando en países desarrollados, pretendiendo en todo momento proporcionar la máxima protección física del producto, además de aprovecharlos como instrumentos promocionales facilitando así la comercialización de un producto. Estos elementos podrían definirse de la siguiente forma:

La envoltura directa de un producto cuyo propósito es proteger sus características físicas y químicas es llamada envase. Su diseño debe ser atractivo y descriptivo para llamar la atención de los consumidores y facilite la

venta del producto, por sus características y utilización, los envases se clasifican en dos tipos:

- **Envase primario:** Es el objeto que contiene un producto determinado y que se encuentra en contacto directo con el producto antes de ser consumido, así el envase primario puede ser una lata, un frasco de vidrio, un papel, un amortiguante, etc.
- **El empaque o envase secundario,** se utiliza para agrupar y proteger a varios productos enunciando el número de piezas, su contenido y simbología, para facilitar el manejo del mismo. Por último, el embalaje tiene como característica principal el agrupar los productos empacados para facilitar el manejo, almacenamiento, transporte y distribución de los mismos.

Dentro de los empaques, el recipiente más común y económico es la caja de cartón hecha de fibra de madera, ésta es la que más se ajusta a la descripción del recipiente ideal para empaque; es de peso ligero, costo bajo, con la característica de soportar los riesgos normales de transportación y de proteger su contenido de pérdidas o daños en el trayecto.

No todas las mercancías pueden ser empacadas satisfactoriamente en cajas de cartón de fibra de madera, en embarques marítimos, por ejemplo, los aumentos

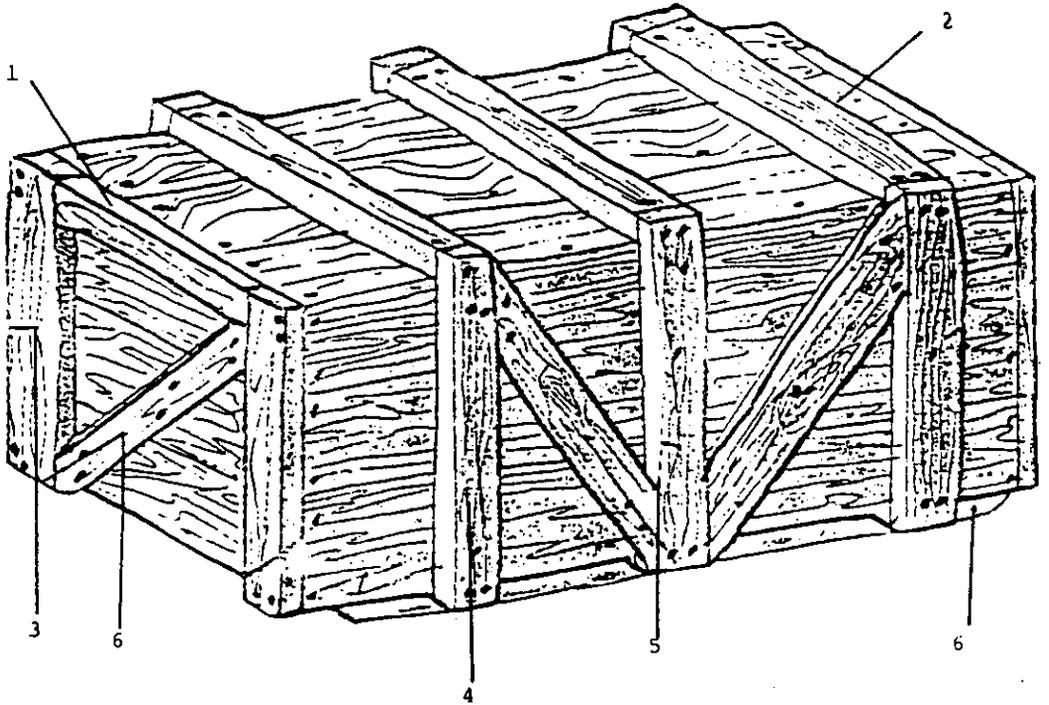
de humedad en la fibra de madera corrugada afecta desfavorablemente su rigidez y fuerza compresiva.

Por otra parte, la caja de madera clavada es también uno de los recipientes más satisfactorios para el envío de mercancías de peso moderado, ya que puede soportar cargas sobrepuestas. Este tipo de cajas, puede contener cargas difíciles sin tocarse demasiado, ni romperse o aplastarse. Permiten el bloqueo interior para mantener el contenido firmemente en su sitio. (Ver Fig. 1).

Una vez definido el tipo de envase y empaque que se le da a las mercancías, se procede a la agrupación de empaques con el fin de acondicionar la carga para su manejo, almacenamiento y distribución en unidades de carga, a esta función se le denomina embalar.

Estas unidades suelen ser, por lo general, mayores a una tonelada y son manipuladas a través de montacargas. Las tarimas de carga conocidas también como paletas de carga o pallets, se utilizan para el manejo de embalajes con montacargas. Los más comunes son los fabricados con madera de 2ª y/o 3ª calidad de pino.

FIGURA 1



- 1.- Listón horizontal del cabezal
- 2.- Tapa recubierta
- 3.- Barrote lateral
- 4.- Listón vertical
- 5.- Listón diagonal en cabezal
- 6.- Refuerzo lateral diagonal y patín

La etapa de la distribución empieza en el momento en que el producto debidamente envasado y embalado es colocado en el almacén de producto terminado del fabricante y termina en el instante en que es recibido por el consumidor final.

La distribución física de los productos tiene un papel muy importante en el proceso de la comercialización internacional dentro de un negocio internacional; la planeación del proceso de la distribución con relación a los canales seleccionados puede llegar a determinar los otros factores de este proceso, ya que involucra todo el proceso para hacer llegar el producto desde el punto donde es generado hasta el punto donde será consumido.

El éxito de la distribución consiste en poder satisfacer la demanda de sus compradores oportunamente a un costo competitivo, trasladando esto al ámbito de los negocios internacionales se debe contar con elementos necesarios para poder realizar el transporte internacional con eficiencia y oportunidad conforme a los requerimientos del cliente.

La selección adecuada, dentro del proceso de la distribución física del medio de transporte, afecta al precio del producto, partiendo de la distribución internacional se definen los demás costos que inciden directamente en el precio del producto, así como la oportunidad de negocios en la penetración oportuna de

mercados extranjeros, el tiempo de entrega, así como las condiciones del producto a su llegada.

1.2.2. INCOTERMS

En todo negocio internacional el establecimiento adecuado de los términos internacionales de compra, INCOTERMS¹¹, son de suma importancia para fijar las obligaciones y derechos del vendedor y del comprador hasta el punto aceptado, no son obligatorias por legislación internacional alguna, su validez, se la dan las partes contratantes en el momento en que así lo acuerdan.

Las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, conocidos como INCOTERMS, tienen el objeto de "establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así podrán evitarse incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, o, por lo menos podrán reducirse en gran medida".¹²

Estos nuevos términos que entraron en vigor a partir de 1º de enero del año 2000 aceptados por la Cámara Internacional de Comercio (ICC) y las categorías, se muestra a continuación.

¹¹ International Commerce Terms, aprobados por la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹² INCOTERMS; 1990.

INCOTERM**TIPO DE TRANSPORTE
EN EL QUE APLICA**

1. EXW	(Ex Works)	Cualquier tipo de transporte
2. FCA	(Free Carrier)	Cualquier tipo de transporte
3. FAS	(Free alongside ship)	Únicamente transporte marítimo
4. FOB	Free on Board)	Únicamente transporte marítimo
5. CFR	(Cost and freight)	Únicamente transporte marítimo
6. CIF	(Cost insurance and freight)	Únicamente transporte marítimo
7. CPT	(Carriage pay to)	Cualquier tipo de transporte
8. CIP	(Carriage & Insurance paid to)	Cualquier tipo de transporte
9. DAF	(Delivered at Frontier)	Cualquier tipo de transporte
10. DES	(Delivered ex ship)	Únicamente transporte marítimo
11. DEQ	(Delivered ex quay)	Únicamente transporte marítimo
12. DDU	(Delivered duty un paid)	Cualquier tipo de transporte
13. DDP	(Delivered duty paid)	Cualquier tipo de transporte

Es muy importante mencionar que los INCOTERMS, entendidos como los términos de comercio utilizados en las transacciones internacionales, nos sirve para definir quien paga el transporte en una operación comercial, quien es responsable por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, quien es responsable de los trámites aduanales y el pago de aranceles de importación o exportación, así como quien paga y contrata el seguro de la mercancía.

Expuesto lo anterior a continuación se analiza brevemente cada uno de los INCOTERMS aceptados por la ICC.

1. EXW (Ex works)

La Cotización EXW representa el mínimo de obligaciones para el vendedor, ya que este sólo está obligado a entregar la mercancía al comprador en la fábrica, bodega o almacén del vendedor. A partir de la entrega, todos los gastos y responsabilidades corren por cuenta del comprador.

a) Lo que incluye la cotización:

Incluye únicamente el valor de la mercancía, su empaque y su embalaje.

b) Obligaciones y responsabilidades del Vendedor:

Únicamente es responsable de entregar la mercancía en su propia fábrica, bodega o almacén al comprador.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador al amparo de ésta cotización el pagar el transporte de la mercancía, los seguros y los gastos de impuestos derivados de los trámites de importación y exportación, así mismo, el comprador corre con los riesgos de la mercancía durante el transporte.

2. FAS (free alongside ship)

La cotización FAS representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque, en el puerto marítimo de embarque, sin subirla a bordo.

a) Lo que incluye la cotización:

Incluye el valor de la mercancía su empaque y embalaje, así como el pago del

transporte hasta el costado del buque en el puerto de embarque con las modificaciones realizadas por la ICC a los INCOTERMS, aplicables para el año 2000, también incluyen los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque una vez realizados los trámites de exportación (reforma incoterms 2000), sin incluir subirla a bordo.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de esta cotización, contratar el transporte a partir del puerto de embarque hasta el puerto de destino; contratar el seguro de la mercancía desde el puerto de embarque hasta su fábrica, bodega o almacén; pagar las maniobras de carga y descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles de importación; contratar y pagar el flete desde el puerto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén. Con la reforma a los incoterms para el 200, ya no se encuentra obligado a realizar los trámites de exportación.

3.FOB (Free on board)

La cotización FOB se presenta para el vendedor la obligación de entregar la mercancía al comprador a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización FOB incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, el pago del transporte hasta el costado del buque en el puerto de embarque, los

gastos de maniobra de carga a bordo del buque y el pago de los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor se obliga a realizar los trámites de exportación, entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque a un costado del buque; contratar el transporte, pero sin pagar el flete; y conseguir el documento de transporte, el cual deberá indicar que el flete es por cobrar.

El vendedor es responsable de la mercancía hasta que está cruza la borda del buque en el puerto de embarque y no hasta que la mercancía es puesta en las bodegas del barco.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización, el pagar el flete en el puerto de destino; contratar el seguro de la mercancía desde el puerto de embarque hasta su fábrica, bodega o almacén; pagar las maniobras de carga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; contratar y pagar el flete desde el puerto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

El comprador es responsable de la mercancía en cuanto esta se cruza la línea imaginaria de la borda del buque en el puerto de embarque. A partir de ese momento, cualquier daño total o parcial a la mercancía, será por cuenta del comprador.

4.FCA (Free carrier)

La cotización FCA representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía al transportista libre de todo gasto y lista para ser puesta a bordo del medio de transporte en el lugar terrestre, aeropuerto o puerto marítimo de embarque convenido.

Con la reforma a los incoterms para el 2000, si el vendedor entrega la mercancía al transportista en su fábrica, bodega o almacén, tiene la obligación de subirla al transporte, en tanto que si la entrega en la terminal de carga, únicamente tiene la obligación de bajarla de su propio medio de transporte.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización FCA incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, el pago del transporte hasta el lugar (terrestre), aeropuerto, puerto marítimo de embarque convenido o terminal de carga donde se encuentre el transportista, el cual no necesariamente está ubicado en el aeropuerto o puerto marítimo de embarque; los gastos de maniobra de carga en el medio de transporte terrestre, aéreo o marítimo; pagar los aranceles de exportación si así lo conviene el comprador:

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor se obliga a realizar los trámites de exportación si así lo conviniere con el comprador; entregar la mercancía al transportista en el lugar terrestre o aeropuerto convenido, o en la terminal de carga del puerto marítimo de embarque sin el compromiso de subirla a bordo del buque (si no sería FOB); contratar el transporte, pero sin pagar el flete; y conseguir el documento de

transporte, el cual deberá indicar que el flete es por cobrar.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de esta cotización, el pagar el flete en el lugar terrestre, aeropuerto o puerto marítimo de destino convenido; contratar el seguro de la mercancía desde el lugar terrestre, aeropuerto o puerto marítimo de embarque hasta su fábrica, bodega o almacén; pagar las maniobras de descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; y contratar y pagar el flete desde el lugar terrestre, aeropuerto o puerto marítimo de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

5. CFR (Cost and freight)

La cotización CFR representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía al comprador a bordo del buque en el puerto marítimo de embarque, así como de pagar el costo del flete hasta el puerto marítimo de destino, pero sin bajar la mercancía del buque.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización CFR incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, así como el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque, los gastos de maniobra de carga a bordo del buque, el flete hasta el puerto de destino y los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor es responsable de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque a un costado del buque; contratar

el transporte; pagar el costo del flete y conseguir el documento del transporte, el cual deberá indicar que el flete es pagado

El vendedor es responsable de la mercancía hasta que ésta cruza la borda del buque en el puerto de embarque y no hasta que la mercancía es puesta en las bodegas del barco.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización el contratar el seguro de la mercancía desde el puerto de embarque hasta su fábrica, bodega ó almacén; pagar las maniobras de descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; y contratar y pagar el flete desde el puerto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

El comprador es responsable de la mercancía en cuanto esta cruza la línea imaginaria de la borda del buque en el puerto de embarque. A partir de ese momento, cualquier daño total o parcial de la mercancía, será por cuenta del comprador.

6. CIF (Cost, Insurance and Freight)

La cotización CIF representa para el vendedor las mismas obligaciones que en la cotización CFR más el seguro hasta el puerto marítimo de destino.

a) Lo que incluye la cotización:

la cotización CIF incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, así como el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque, los

gastos de maniobra de carga a bordo del buque, el flete hasta el puerto de destino, el seguro de la mercancía y los aranceles de exportación.

b) obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor es responsable de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque a un costado del buque; contratar el transporte; pagar el costo del flete; contratar el seguro de la mercancía que la ampare hasta el puerto del destino; y conseguir el documento del transporte, el cual deberá indicar que el flete es pagado

El vendedor es responsable de la mercancía hasta que ésta cruza la borda del buque en el puerto de embarque y no hasta que la mercancía es puesta en las bodegas del barco.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización el contratar el seguro de la mercancía desde el puerto marítimo de destino hasta su fábrica, bodega ó almacén; pagar las maniobras de descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; contratar y pagar el flete desde el puerto marítimo de destino hasta su fábrica, bodega ó almacén.

El comprador es responsable de la mercancía en cuanto esta cruza la línea imaginaria de la borda del buque en el puerto de embarque. A partir de ese momento, cualquier daño total ó parcial a la mercancía, será por cuenta del comprador, por lo que aún cuando venga asegurada, quien deberá realizar los trámites de reclamación ante la compañía aseguradora en caso de siniestro,

será el comprador.

7.- CPT (Carriage paid to)

La cotización CPT representa para el vendedor las mismas obligaciones que las derivadas de la cotización CFR, con la diferencia de que se utiliza para cualquier tipo de transporte, en tanto que CFR solo es para transporte marítimo.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización CPT incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, así como el flete hasta el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de destino y pagar los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor es responsable de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía al transportista en el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de embarque convenido; contratar el transporte; pagar el costo del flete y conseguir el documento del transporte, el cual deberá indicar que el flete es pagado

La responsabilidad del vendedor termina cuando entrega la mercancía al transportista en la terminal de carga convenida ó en el lugar terrestre ó puerto marítimo.

c) obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización el contratar el seguro de la mercancía desde el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de embarque ó desde el lugar en el que el vendedor entregó la mercancía al

transportista hasta su fábrica, bodega ó almacén; pagar las maniobras de descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; contratar y pagar el flete desde el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de destino convenido hasta su fábrica, bodega ó almacén.

La responsabilidad del comprador inicia después de que el vendedor entrega la mercancía al transportista en la terminal de carga ó en el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo convenido, por lo que a partir de ese momento, cualquier daño total ó parcial será por su cuenta.

8.- CIP (Carriage and insurance paid to)

La cotización CIP representa para el vendedor las mismas obligaciones que las derivadas de la cotización CIF, con la diferencia de que se utiliza para cualquier tipo de transporte, en tanto que CIF solo es para transporte marítimo.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización CIP incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, así como el flete hasta el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de destino y el seguro de la mercancía y pagar los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor_

El vendedor es responsable de realizar los trámites de exportación; asegurar la mercancía hasta el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de destino convenido; entregar la mercancía al transportista en el lugar terrestre aeropuerto ó puerto marítimo de embarque convenido contratar el transporte; pagar el costo del flete y conseguir el documento del transporte, el cual deberá indicar que el

flete es pagado

La responsabilidad del vendedor termina cuando entrega la mercancía al transportista en la terminal de carga convenida ó en el lugar terrestre aeropuerto ó puerto marítimo de embarque.

c) obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización el contratar el seguro de la mercancía desde el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de destino hasta su fábrica bodega ó almacén pagar las maniobras de descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; contratar y pagar el flete desde el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo de destino convenido hasta su fábrica, bodega ó almacén.

La responsabilidad del comprador inicia después de que el vendedor entrega la mercancía al transportista en la terminal de carga ó en el lugar terrestre, aeropuerto ó puerto marítimo convenido por lo que a partir de ese momento, cualquier daño total ó parcial será por cuenta.

9.- DES (delivered ex ship)

La cotización DES representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización DES incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, el transporte hasta un costado del buque en el puerto del embarque los gastos de

maniobra de carga abordo del buque el flete hasta el puerto de destino, el seguro de la mercancía hasta el puerto del destino y los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor tiene la obligación de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía en el puerto marítimo de destino a bordo del buque; contratar el transporte; pagar el costo del flete contratar el seguro de la mercancía que la ampare hasta el puerto destino y conseguir el documento del transporte, el cual deberá indicar que el flete es pagado

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización el contratar el seguro de la mercancía desde el puerto de destino hasta su fábrica, bodega ó almacén; pagar las maniobras de descarga; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos y contratar y pagar el flete desde el puerto de destino hasta su fábrica, bodega ó almacén.

La responsabilidad del comprador inicia después de que la mercancía arriba al puerto de destino.

10.- DEQ (delivered ex quay)

La cotización DEQ representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía en el muelle en el puerto de destino.

Con las reformas a los incotems para el año 2000, el comprador de la

mercancía es el obligado a realizar los tramites de importación, en tanto que antes de la reforma el vendedor tenía que hacer dichos trámites.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización DEQ incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, el transporte hasta un costado del buque en el puerto de embarque, los gastos de maniobra de carga a bordo del buque, los gastos de maniobra de descarga del buque el flete hasta el puerto de destino, el seguro de la mercancía hasta el muelle del puerto de destino y los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor tiene la obligación de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía en el muelle del puerto de marítimo de destino contratar el transporte; pagar el costo del flete; contratar el seguro de la mercancía que la ampare hasta el muelle del puerto marítimo de destino y conseguir el documento de transporte, el cuál deberá indicar que el flete es pagado.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización el contratar el seguro de la mercancía desde el muelle del puerto de destino hasta su fábrica, bodega ó almacén; pagar los impuestos de importación; y contratar y pagar el flete desde el puerto de destino hasta su fábrica, bodega ó almacén.

La responsabilidad del comprador inicia después de que la mercancía es puesta en el muelle del puerto de destino .A partir de ese momento, cualquier daño total ó parcial a la mercancía, será por cuenta.

11.- DAF (delivered at frontier)

La cotización DAF representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía en el lugar acordado en la frontera (del vendedor ó del comprador).

a) Lo que incluye la cotización:

Con las reformas a los incoterms para el 2000, está cotización aplica únicamente cuando la entrega se hace en fronteras terrestres, en tanto que antes de la reforma no se distinguía. En todo caso se especifica que tratándose de fronteras marítimas, deben utilizarse las cotizaciones DES ó DEQ.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización DAF incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, el transporte hasta el lugar fronterizo acordado, el flete hasta el lugar fronterizo de destino, el seguro de la mercancía hasta el lugar fronterizo de destino y los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor tiene la obligación de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía en el lugar fronterizo de destino convenido; contratar el transporte; pagar el costo del flete contratar el seguro de la mercancía que la ampare hasta lugar fronterizo de destino y conseguir el documento de transporte, el cual deberá indicar que el flete es pagado

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización el contratar el

seguro de la mercancía desde el lugar fronterizo de destino hasta su fábrica, bodega ó almacén; pagar los impuestos de importación y contratar y pagar el flete desde el lugar fronterizo hasta su fábrica, bodega ó almacén.

La responsabilidad del comprador inicia después de que la mercancía es puesta en el lugar fronterizo de destino. A partir de ese momento, cualquier daño total ó parcial de la mercancía será por su cuenta.

12.DDU (Delivery duty unpaid)

La cotización DDU representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía en el punto de destino convenido, sin incluir aranceles de importación.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización DDU incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, el transporte hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino, y los aranceles de exportación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor tiene la obligación de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía en el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino acordado; contratar el transporte; pagar el costo del flete; contratar el seguro de la mercancía que la ampare hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino; y conseguir el documento de transporte, el cual deberá indicar que el flete es pagado.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización, contratar el seguro de la mercancía desde el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén; tramitar la importación y pagar los aranceles respectivos; y contratar y pagar el flete desde el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

La responsabilidad del comprador inicia después de que la mercancía arriba al lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino.

13.DDP (Delivered duty paid)

La cotización DDP representa para el vendedor la obligación de entregar la mercancía en el punto de destino convenido, incluyendo los aranceles de importación.

a) Lo que incluye la cotización:

La cotización DDP incluye el valor de la mercancía, su empaque y embalaje, el transporte hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino acordado, el flete hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino, el seguro de la mercancía hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino y los aranceles de exportación y de importación.

b) Obligaciones y responsabilidades del vendedor:

El vendedor tiene la obligación de realizar los trámites de exportación; entregar la mercancía en el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino acordado; contratar el transporte; pagar el costo del flete; contratar el seguro de la

mercancía que la ampare hasta el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino; conseguir el documento de transporte, el cual deberá indicar que el flete es pagado y realizar los trámites de importación.

c) Obligaciones y responsabilidades del comprador:

Son obligaciones del comprador, al amparo de ésta cotización, contratar el seguro de la mercancía desde el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino (una vez que la mercancía paso la aduana de importación) hasta su fábrica, bodega o almacén; contratar y pagar el flete desde el lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino (una vez que la mercancía pasó la aduana de importación) hasta su fábrica, bodega o almacén.

La responsabilidad del comprador inicia después de que la mercancía arriba al lugar terrestre, aeropuerto o puerto de destino.

La elección de INCOTERM debe ser cuidadosamente analizada en un negocio internacional con objeto de evitar controversias posteriores y se debe usar el término adecuado conforme al medio de transporte que se utilice, con el fin de evitar discrepancias.

Es muy importante el conocimiento de los INCOTERMS para evitar interpretaciones erróneas, ya que la incorrecta aplicación de los mismos genera múltiples confusiones y reclamaciones que influyen también en el precio del producto el cual es considerado un proceso productivo local, que depende y se encuentra necesariamente en relación directa a su importancia dentro del

mercado, y a los medios de transporte utilizados para su traslado a los puntos de distribución; al igual que está en función a la demanda del mismo y a la satisfacción que pueda brindar al consumidor final.

Sin embargo, en el comercio internacional y durante el desarrollo de un negocio internacional, el precio original del producto se ve afectado desde su venta hasta su llegada al consumidor final debido a que durante el proceso intervienen diferentes factores.

En general se recomienda al exportador mexicano procure realizar sus ventas sobre la base CIF (Costo, Seguro y Flete), lo que le permitirá mayores facilidades y servicios a sus clientes del exterior, y obtener las siguientes ventajas: Permite al vendedor, seleccionar el seguro y el transporte más conveniente para mejor venta, al negociar el exportador el seguro de su mercancía, así como el transporte (medio) directamente puede obtener descuentos en las tarifas de transporte, lo que le permite ser más competitivo en el precio de sus mercancías, Permite consolidar cargas y obtener beneficios adicionales, tener mayor control de la operación comercial, puede programarse mejor la producción y los embarques Con mayor tonelaje de carga, tener la posibilidad de negociar reducciones en los costos de las maniobras de carga.

Toda negociación internacional es realizada en divisas y el precio siempre estará sujeto a las variaciones del tipo de cambio que puede hacer que se incremente o

que decrezca, por ello no es raro que ante una devaluación de una moneda local las importaciones disminuyan (el precio de los productos de importación se elevan) y las exportaciones crecen (el precio del producto disminuye), en este sentido el tipo de cambio y la solidez de la moneda siempre debe considerarse cuando se realiza un negocio internacional.

Así mismo, el transporte afecta el costo del producto, ya que, independientemente del medio de transporte utilizado, la distancia entre origen y destino influye en el costo del mismo, sin olvidar que todo transporte internacional es cotizado y cobrado en divisas con los consecuentes riesgos que esto implica.

Otro factor que influye en el costo del producto son los gastos generados por la importación del producto, entre los que destacan los impuestos, aranceles, gastos y comisiones aduanales, seguros y otros.

Todos estos factores son invariablemente, integrados al precio final de venta del producto al consumidor. Para darnos una idea de cómo se pueden elevar los costos del producto se debe considerar "que el precio internacional es la base para exportar, se le añaden fletes, seguros y gastos de exportación, por lo que el precio puede resultar alto..."¹³

¹³ Mercado H., Salvador. Comercio Internacional I, Ed. Limusa, 4ª Ed. 1997, pág. 129.

1.2.3. EL MEDIO DE TRANSPORTE

El transporte es una actividad que ejerce una influencia predominante en las condiciones económicas, sociales, administrativas, políticas militares y de seguridad en los países. En su concepto mecánico, el transporte significa "desplazar personas o bienes de un punto a otro del espacio, siguiendo una trayectoria determinada y bajo la acción de fuerzas exteriores".¹⁴

Cuando se realiza un negocio internacional el medio de transporte a utilizar resulta un tema obligado, ya que, es esencial tanto en la producción como en la manufactura, distribución o consumo, como elemento clave en el proceso de distribución de la mercancía; sin él no hay distribución.

La mayor utilidad del transporte, es el costo que se agrega a la mercancía por el hecho de moverla de su lugar de producción a los lugares donde es escasa o bien es solicitada, sin un transporte rápido y eficiente la industria no puede ser especializada y la manufactura y la producción estaría limitada a elaborar los productos que pueden obtenerse localmente.

El transporte permite que grandes núcleos de población distribuidos en zonas muy extensas dispongan de productos de las minas, fincas, bosques y fábricas. No hay negocio que pueda funcionar sin una eficiente administración de sus

¹⁴ Vargas, Getulio. Proyectos de transportes, Ed. Limusa, 1980, pág. 10.

finanzas, producción, ventas, etc., y eso también rige para un importante aspecto del negocio.

Es importante considerar que en los negocios internacionales la valoración adecuada de los medios de transporte con que se dispone y cuál es el idóneo para el producto objeto de negocio adquiere una relevancia destacada, ya que uno de los factores que impacta de manera importante en el precio de los productos es, sin duda, la transportación.

Considerando la base de la presente investigación, cuando se hace referencia al transporte internacional se debe tomar en cuenta la definición presentada por la Convención de Varsovia que en su Art. 1º, párrafo 2 dice que "todo transporte, en el que de acuerdo con lo estipulado por las partes, el punto de partida, y el punto de destino, haya, o no-interrupción en el transporte, o transbordo, están situados, bien en el territorio de dos altas partes contratantes, bien en el territorio de una sola alta parte contratante, si se ha previsto una escala en el territorio de cualquier otro Estado, aunque éste no sea una alta parte contratante, sin una escala convenida en el territorio de otro Estado, no se considerará transporte internacional a los fines del presente Convenio".

En una economía internacional e interdependiente, el transporte internacional de carga adquiere dimensiones espectaculares, sobre todo porque su mayor utilidad proviene del valor agregado que da a los productos de las pequeñas y

medianas empresas mexicanas al trasladarlos a los puntos donde hacen falta y es necesario entregarlos oportunamente.

En la actualidad se usan medios de transporte variados, existen cuatro modalidades principales de transporte: marítimo, aéreo, terrestre y multimodal. La correcta selección de un medio de transporte que ofrezca costo y oportunidad acordes con la mercancía de que se trate y sus características, es una herramienta adecuada para que las pequeñas y medianas empresas en México compitan con éxito en los mercados internacionales.

Del transporte vía marítima se puede aprovechar su gran capacidad de carga y adaptabilidad para movilizar toda clase de productos, volúmenes y valores, mediante buques especializados, de acuerdo a las características de la mercancía, a un costo inferior que en los otros medios, particularmente para grandes volúmenes de carga y distancias largas.

En este medio de transporte se realizan grandes tiempos de tránsito, pero por su gran capacidad de carga es ideal para mercancías a granel, en cajas, bultos o contenedores y sobre todo para productos de gran volumen o tonelaje que no requiere embalaje. No se debe olvidar que para este tipo de transporte, las características de embalaje deben ser de forma tal que lo protejan de sufrir grandes daños por el manejo propio o por la humedad a la que son expuestos.

El medio de transporte ferroviario es considerado uno de los grandes inventos de su época, su importancia ha trascendido hasta nuestros días, pues sigue siendo muy importante para el transporte de mercancías. Es importante utilizar el ferrocarril cuando se van a transportar volúmenes y pesos a distancias superiores a los 500 kilómetros.

El autotransporte normalmente puede contratarse por servicio consolidado o por caja completa, de optar por esta última, el tamaño de la caja más recomendable es la de 48" pues es la más utilizada tanto en Estados Unidos como en México, sobre todo si se contrata el servicio de puerta a puerta ya que lo único que se tendría que cambiar sería el tractor, evitando así cualquier tipo de maniobra con la mercancía.

Otra opción con respecto a la importación sería el transbordo de la mercancía en frontera, donde el agente aduanal -de quien se hablará más adelante- puede recibir mercancía de distintos puntos de Estados Unidos, consolidar dicha carga y enviarla al interior de la República en una caja de trailer mexicana.

Con el propósito de hacer más rentable la operación, pudiera resultar atractivo utilizar el sistema conocido como *Piggy-Back* que consiste en estibar el remolque sobre una plataforma de ferrocarril, se baja en frontera, y finalmente es remolcado por carretera por un tractor mexicano hasta su destino final. Así

mismo existen diferentes tipos de remolques para cada mercancía, líquidos o secos (Ver tabla 1.2.).

Una vez vistos los diferentes medios de transporte, y viendo la utilidad de cada uno, se puede observar que al utilizar el medio de transporte terrestre la forma más fácil para hacerlo es utilizando el sistema *Piggy-Back*, "este medio de transporte es el que más se utiliza en el comercio internacional, representando casi el 60% de la carga de transporte..."¹⁵

Por su parte, el transporte aéreo es caracterizado por su rapidez y es ideal para transportar productos perecederos, sensibles a la estacionalidad o de temporada, productos de poco peso o volumen y que requieren llegar a su destino con prontitud.

El transporte por vía aérea es el servicio de costo más elevado, pero este costo es relativo exclusivamente al flete ya que su uso permite otra serie de ahorros directos al producto debido a que "reduce las operaciones de manejo de carga, los riesgos de robo, averías y de la misma manera ahorrará tiempo a su cliente en la entrega de los productos que le proporcione..."¹⁶

¹⁵ Sagahon Hervert, Homero. Manual práctico de comercio exterior, Dofiscal Editores, 3ª Ed. pág. 73.

¹⁶ Zúñiga, María Elena. Transporte intermodal, todos para uno..., Enero, 1988, pág. 55.

TIPO DE EQUIPO	MEDIDAS	UTILIZACIÓN
Caja Cerrada	35' - 40'	Carga en general, principalmente en rutas de servicio doméstico
Caja Cerrada	45' - 48'	Carga en general, principalmente en rutas de servicio internacional.
Caja Popio	28'	Carga en general de servicio internacional.
Plataforma	40', 45', 48'.	Carga de gran peso y exceso de dimensiones, tubo, varillas, placa de acero, lámina, rollo, máquinas y refacciones.
	40', 45', 48'.	Combinación de plataforma y caja cerrada con redilas y cubierta de lona, para verduras, frutas, animales, y granos.
Torton	30'	Camión de redilas dedicado al transporte de productos del campo.
Pipa	40', 45', 48'.	Carga de Líquido, gases y combustibles.
Convoy	40', 45', 48'.	Dedicada a transportar objetos voluminosos y de gran peso.
		Equipo de dos pisos para transportar vehículos nuevos.
Termo King		Caja cerrada con equipo de refrigeración para productos perecederos.
Contenedor Metálico	20', 40'.	Caja cerrada sin ejes para todo tipo de carga en transporte multimodal.
Mudancero	60 mc. 70mc.	Camión cerrado especialmente para mobiliario.
Caja cerrada cama baja	38', 40', 45'.	Caja de puertas y altura amplia para volumen de carga.
Caja cerrada suspensión de aire	40', 45', 48'.	Caja de piso plano o cama baja con equipo de suspensión de aire
Plataforma cama baja extendible	40', 45', 48'.	Caja de piso plano o cama baja con equipo de suspensión de aire especializado para equipo electrónico.
Plataforma cama baja extendible	40'-60', 45'-65', 48'-73'.	Objetos de dimensión extra largos adaptables según tamaño.
Caja Open Top	45'.	Caja cerrada excepto techo de lona para carga de piezas por la parte superior.
Chasis.	20', 40'.	Como su nombre lo indica, es un chasis para el transporte terrestre de contenedores

FUENTE: Guía práctica de envase y embalaje para la exportación. Carrillo Pedro. Editorial Lanfi. México. 1992

Por último, el transporte multimodal o combinado se refiere básicamente a la utilización de dos o más medios de transporte referidos en una misma operación de traslado de producto en el ámbito internacional. Este tipo de transporte es ideal para operaciones de comercio donde el uso de un solo medio de transporte significa un elevado costo o demasiado tiempo de tránsito para el arribo de mercancías.

Esto es, si se utiliza el transporte aéreo únicamente, el costo del producto se puede elevar considerablemente si se trata de distancias demasiado largas; sin embargo, si se utiliza el transporte marítimo, el tiempo de tránsito puede ser excesivo e implica que el producto pueda llegar tarde y hacerse obsoleto. En este caso es recomendable utilizar medios de transporte combinados, de forma tal que uno aproxime el producto a un punto conveniente para utilizar otro medio de transporte y de esta forma el costo de transporte y el tiempo de tránsito sean acordes a las necesidades del comprador sin afectar significativamente el precio del producto.

Finalmente, es importante considerar que invariablemente en los negocios internacionales la valoración adecuada de los medios de transporte con que se dispone y cuál es el idóneo para el producto objeto del negocio adquiere una relevancia destacada ya que "Uno de los costos que impacta de manera importante el precio de los productos es, sin duda, la transportación..."¹⁷

¹⁷ Mercado H., Salvador, Comercio internacional, Ed. Limusa, pág. 191.

En una compra internacional es muy importante conocer el medio de pago que se va a utilizar, el cual, muchas veces, depende del tipo de relación comercial existente y la confianza entre los participantes del negocio. Los medios de pago pueden ir desde el pago anticipado o por adelantado hasta la venta a crédito con un plazo definido para ser cubierto, pasando por las cartas de crédito y el C.O.D.

El pago anticipado se da regularmente entre empresas cuya relación comercial es esporádica o cuando la naturaleza y el riesgo de pérdida o descomposición del producto es elevado. Es decir, cuando el vendedor no tiene compras frecuentes de su contraparte o el producto es perecedero a corto plazo (alimentos en su estado natural, flores, etc.) y considera que existe un riesgo latente de pérdida o arrepentimiento por parte del comprador, entonces decide asegurar sus ingresos solicitando el pago anticipado de sus productos. En este tipo de operaciones quien asume toda la responsabilidad es el comprador ya que siempre existirá la posibilidad de que el vendedor no entregue la mercancía y los problemas inherentes para recuperar su dinero.

El C.O.D.¹⁸, se refiere a que el exportador embarca el producto de acuerdo a las condiciones pactadas con el comprador, dando instrucciones a la empresa contratista a condicionar la entrega de los documentos de embarque, los cuales son documentos que acreditan la propiedad de la mercancía.

¹⁸ Cobro a la entrega por sus siglas en inglés "Cash on Delivery".

Esta forma de pago es adoptada principalmente entre empresas donde la confianza es mutua y el principal riesgo lo corre el vendedor, ya que en caso de desistimiento por parte del comprador debe cubrir los gastos de transportación y almacenamiento que se generen al intentar vender su producto a otro posible comprador en el mismo país de destino o un tercero a un precio probablemente inferior al real, o retornar la mercancía a su país de origen e incluso en el peor de los casos perderla.

Las Cartas de Crédito en sus diferentes modalidades, son utilizadas con mucha frecuencia en la actualidad, ya que otorgan mayor seguridad al exportador de que recibiría el importe de sus mercancías una vez entregado el producto a la empresa transportista y demuestre ante el banco haber efectuado la operación de acuerdo a los requerimientos del comprador.

Las Cartas de Crédito se definen como "instrumentos bancarios mediante los cuales los importadores garantizan al exportador la existencia del dinero y la oportunidad de ser pagado si el exportador demuestra que ha cumplido con su compromiso, esta garantía se hace a través de la banca internacional quien, por sus características, puede ser de suficiente credibilidad para los exportadores..."¹⁹

¹⁹ Reyes Díaz-Leal, Eduardo. Facilidades para exportar, Universidad en Asuntos

En una economía globalizada, dominada por grandes empresas internacionales, el establecimiento de líneas de crédito para pago en un plazo determinado se da normalmente entre empresas afiliadas y subsidiarias para dar mayor flujo a sus propios mecanismos de control y compensación. Así mismo es una herramienta necesaria cuando se trata de una empresa importadora reconocida internacionalmente y con una capacidad financiera que brinda seguridad al exportador de que recibirá su dinero oportunamente.

Las ventas de exportación constituyen uno de los principales sustentos de nuestra economía por el monto de las divisas que éstas generan. Sin embargo un gran número de estas transacciones puede resultar sensiblemente perjudicado por tratarse de operaciones a crédito.

Tácitamente, todo exportador que vende a crédito está expuesto a la falta de pago, algunos de los riesgos que corren los exportadores pueden ser los de tipo político; que son originado por los gobiernos de los países importadores al establecer ciertas medidas de control sobre las importaciones, uno de esos casos podría ser el sistema de control de cambios, con éste se limita al importador para obtener las suficientes divisas en un plazo determinado, lo que puede originar en algunos casos, demoras prolongadas para poder cubrir el monto de las operaciones.

En el caso de México, este renglón está cubierto mediante garantías que otorgan el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX) conjuntamente con la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESSEC) a favor del exportador, es decir, BANCOMEXT otorga a la COMESSEC un mandato para que la aseguradora promueva, administre y otorgue esas garantías.

Otro de los riesgos pueden ser los generados por la naturaleza (como terremotos, inundaciones, etc.), o los generados de actos sociales (guerras), que impiden al importador cubrir el pago de la mercancía vendida por el exportador. También este tipo de riesgos son cubiertos por BANCOMEXT y la COMESSEC.

Finalmente, existen los riesgos comerciales que se generan por la incapacidad financiera del importador, la cual puede ser originada por múltiples razones, los riesgos de este tipo son dos:

- Cuando jurídicamente se comprueba que el importador está en quiebra, en suspensión de pagos, o bien hubiera desaparecido físicamente de un mercado se le llama **INSOLVENCIA**. Este tipo de insolvencia se puede presentar incluso antes del vencimiento del crédito, y se le puede tipificar como riesgo de insolvencia legal.
- Otro tipo de riesgos es la **MORA PROLONGADA**, para poder declarar ésta es necesario dejar pasar 180 días después del vencimiento del

crédito, siempre y cuando el exportador compruebe que ejerció las acciones de cobro necesarias para hacer efectivo el crédito.

"Los dos primeros riesgos (políticos y extraordinarios), son cubiertos por el Gobierno Federal a través de **BANCOMEXT**. En lo que se refiere a los riesgos comerciales, en mayo de 1770 se constituyó la **COMESSEC** para otorgar el seguro de crédito para cubrir dicho riesgo".²⁰

Identificados previamente los distintos medios de transporte y su relación con el comercio internacional ahora se hablará de la selección adecuada del medio de transporte de acuerdo a las características del producto mismo, así como de los aspectos económicos que se involucran en los diferentes medios de transporte. Existen tres aspectos fundamentales a considerar en el momento de seleccionar un medio de transporte que inciden en el costo final del transporte.

- **Costos Directos del Embarque:** Estos elementos incluyen empaque, enrejado, mano de obra, servicios de recolección, cargos por transferencias y entrega a domicilio, primas de seguros, cargos por documentación y despacho de aduanas, impuestos, cargos de transportación, almacenaje y estiba e intereses del capital invertido en embarques en tránsito.

²⁰ Sagahon H., Homero. Manual práctico de Comercio Exterior, Dofiscal Editores, 3ª Ed.,

- **Costos Indirectos:** Consisten en el capital invertido en las instalaciones para almacenajes y su mantenimiento, los cargos por rentar los espacios para almacenajes, capital invertido en inventarios, obsolescencia y deterioros de la mercancía en almacenaje.
- **Factores Intangibles:** Incluyendo el tiempo de entrega y puntualidad, confiabilidad y frecuencia de llegadas y salidas del medio de transporte, ventajas competitivas y capital invertido que ingresa a la empresa por ventas rápidas, flexibilidad en la adaptación a la demanda cambiante, posibles daños y robos...²¹

La selección adecuada del medio de transporte debe considerarse sobre la base de los costos involucrados en el transporte de mercancías, una comparación completa de los costos va más allá de una simple comparación de tarifas de transporte. Si bien es cierto que en un principio se deben de considerar los costos directos del embarque, no se deben dejar de lado los costos indirectos y, de ser posible, evaluar los factores intangibles.

El costo del transporte se refiere básicamente a la aplicación de las tarifas correspondientes para el cobro de flete internacional, visto así de simple, el transporte representa el servicio más caro. Los costos de transporte son

México, 1993, pág. 92.

²¹ Ortega A. Gabriel. Carga aérea: Teoría y práctica, Ed. Trillas, México, 1989, pág. 77.

básicamente tomados de las tarifas que se manejan dependiendo del peso y/o volumen de la mercancía.

Con objeto de poder identificar la tarifa más baja posible, es necesario tener una descripción precisa del producto, así como las dimensiones externas de los paquetes o cajas que conforman el embarque con objeto de determinar si el cargo por flete se realizará sobre la base del peso bruto o por el volumen de la mercancía cobrándose la cantidad que resulte mayor.

Es decir, la tarifa sobre peso se aplica a las mercancías de poco volumen y de gran peso como maquinaria, refacciones, metales, etc. La tarifa de volumen se aplica para productos de mucho volumen y poco peso. Para este caso la tarifa se aplica multiplicando las medidas de largo, alto y ancho del embarque y el resultado se divide entre el factor de 6,000 m³ y de ahí se obtiene el equivalente a kilos.

Al hablar de tiempos de tránsito, se hace referencia al periodo de tiempo que transcurre entre el momento de la entrega de la mercancía a la línea transportista hasta el momento de su arribo al destino final. Obviamente este tiempo de tránsito está en relación directa con la distancia existente entre los puntos de origen y destino.

El tiempo de tránsito se convierte en factor determinante cuando se trata de productos perecederos o artículos de moda donde la demora en la entrega puede significar el fracaso del negocio mismo. Alimentos en su estado natural, flores, ropa de temporada, son algunos de los productos que se pueden ver afectados por un tiempo de tránsito determinado.

Como se vio anteriormente, todas las operaciones de comercio internacional son negociadas en divisas y cuando se trata de economías con cierta inestabilidad en el tipo de cambio, el tiempo de tránsito puede llegar a afectar el valor del producto. El riesgo es una variación brusca del tipo de cambio, se puede reducir cuando el tiempo de tránsito es menor.

Por otro lado los costos de almacenamiento de mercancías en tránsito se deben evaluar cuando se está determinando el medio de transporte adecuado. Una mercancía en tránsito es dinero ocioso, mientras más tiempo tarde la mercancía en tránsito, más tiempo se tardará en colocarla a la venta y recuperar la inversión hecha.

Aquí se puede observar que los costos involucrados con el tiempo que demorará la mercancía en llegar a su destino implica un examen cuidadoso donde se debe considerar la relación de valor, uso y costos de la mercancía, donde se evalúe la importancia de contar con el producto oportunamente y en condiciones óptimas para comercializarlo.

2. EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR MEDIO DE CONSOLIDADORAS DE CARGA INTERNACIONAL

Como ya se mencionó, el transporte juega un papel muy importante en el comercio internacional de cualquier país, pues es la parte medular de un estudio logístico, es decir, de la movilización física de mercancías utilizando el medio de transporte más adecuado de acuerdo a las características de los productos, de la ubicación geográfica del país, de los medios de comunicación existentes, de la urgencia con que se tengan que entregar los bienes, del tipo de embalaje, del costo de las maniobras, de la infraestructura del transporte y es aquí en donde es necesario hablar de los intermediarios en la Cadena de Logística Comercial.

En las actividades comerciales de cualquier índole, regularmente existe la tendencia a considerar a los intermediarios como entes que obstaculizan el desarrollo natural de los procesos comerciales y elevan los costos del mismo.

En el caso de las Consolidadoras Internacionales de Carga su actividad y evolución depende en gran medida de ofrecer a los usuarios del Transporte Terrestre Internacional de Carga, además de calidad en el servicio, un precio atractivo para las operaciones de comercio internacional que sea satisfactorio para los usuarios.

Obviamente, como intermediarios en el transporte internacional de carga, la actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga presentan ciertas ventajas así como desventajas para los usuarios y para las mismas Consolidadoras. De esto trata el presente Capítulo, de examinar las ventajas y desventajas que el exportador e importador puede encontrar en el transporte con las Consolidadoras Internacionales de Carga.

2.1. DEFINICIÓN, PARTICIPACIÓN Y FUNCIONES DE LOS AGENTES DE CARGA INTERNACIONAL

Los Agentes de Carga son los definidos por la *The Air Cargo Tariff* como "un agente reconocido y aprobado por la IATA, propuesto por un transportista y autorizado por éste para recibir expediciones, emitir sus conocimientos de embarque y cobrar cargos". En otras palabras, son intermediarios en el transporte internacional reconocidos y autorizados por las líneas transportistas para actuar en su nombre en la contratación de embarques internacionales.

Las funciones de los Agentes de Carga consisten en promover y vender carga manejando embarques de cualquier tipo y tamaño que requieran transporte inmediato a su destino. Su beneficio lo obtienen por las comisiones otorgadas por las Compañías Consolidadoras de Carga y por los servicios complementarios que puedan ofrecer. Su actividad se reduce a meros comisionistas y que generalmente no cuentan con oficinas propias en el extranjero y llegan a actuar, en ocasiones, como corresponsales.

Asesoran al embarcador en lo relacionado a cómo manejar la carga y los medios más adecuados para transportarla, sin embargo, al depender de las comisiones que obtienen de las Consolidadoras de Carga no garantizan ofrecer la mejor opción sino la que más beneficie a ellos.

Al no contar con oficinas propias en el país de destino / origen generan un servicio incompleto y no garantizado ya, que prácticamente, su obligación termina con la entrega de la mercancía a la Consolidadora de carga, sin un correcto seguimiento de que el embarque llegue a su fin en las condiciones pactadas con su cliente.

Recientemente han ingresado al campo de la consolidación de carga, pero al no contar con la estructura necesaria y los conocimientos óptimos provocan un servicio inseguro y poco eficiente, con muchos riesgos para el embarcador.

2.2. DEFINICIÓN Y FUNCIONES DE LOS AGENTES ADUANALES

En toda operación de comercio internacional, tanto de importación como de exportación de mercancías, participan los Agentes Aduanales para realizar los despachos de los productos y, en ocasiones, de acuerdo a las decisiones de los embarcadores, pueden llegar a participar los Agentes de Carga como intermediarios en el transporte internacional.

De acuerdo con el Artículo 143 de la Ley Aduanera, un Agente Aduanal se define como "La persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Pública (SHCP), mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta Ley".

Lo anterior no significa otra cosa que se trata de una persona con carácter de servicio público debidamente acreditada por el Gobierno Federal y contratada por personas físicas o morales para efectuar los trámites correspondientes ante las autoridades aduaneras para la importación o exportación de mercancías.

Los Agentes Aduanales cumplen una función muy valiosa como asesores en los negocios internacionales debido a su intervención, es factor fundamental para llevar a cabo a buen fin la operación de comercial. Cuando se trata de una importación el correcto ingreso de la mercancía a un país es factor fundamental para evitar "dolores de cabeza" a futuro con las autoridades Hacendarias.

Sin embargo, cuando los Agentes Aduanales pretenden involucrarse en otras actividades como el transporte internacional de carga pierden su especialidad e interfieren en una actividad que les es ajena, viciando el mercado y ofreciendo un servicio deficiente y con alto riesgo para el embarcador ya que el Agente Aduanal no tiene la experiencia ni las facilidades necesarias para llevar a buen

término una operación de transporte internacional de mercancías, sea aéreo, marítimo o terrestre.

Su función es muy importante, pero es recomendable que conserve su especialización en trámites aduanales y si quiere participar en las operaciones de transporte formen un acuerdo con las Agencias de Carga o con una Consolidadora de Carga para que con ello se dé realmente un servicio integral a los usuarios del mismo y evitar con ello pérdidas de tiempo por el hecho de tratar con varios entes en las operaciones de comercio exterior.

2.3. CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA: FUNCIONES

Las Consolidadoras Internacionales de Carga son agentes transportistas dedicados a la consolidación de embarques de diferentes embarcadores y reunirlos en uno sólo para efecto de hacerlo llegar a su oficina en el país de destino, quien se encargará de desconsolidarlos y entregarlos a los diferentes destinatarios finales de los productos.

Las Consolidadoras actúan como transportistas ante el embarcador y como embarcador ante el transportista. Esto es, la empresa consolidadora reúne la carga de varios pequeños embarcadores para concentrarlos en uno sólo, al que se le llama consolidado, lo entrega en conjunto a la línea transportista para que lo traslade a su destino y lo entregue a su oficina en destino, quien se encargará

de desconsolidar y entregar esas pequeñas cargas a los destinatarios correspondientes.

Las empresas consolidadoras deben contar con la infraestructura necesaria para poder coordinar embarques en los diferentes medios de transporte y las distintas líneas transportistas para la importación y la exportación. Éstas cuentan con oficinas propias en el extranjero y sistemas de comunicación propios que les permiten manejar los embarques con una mayor coordinación y eficiencia al actuar como uno solo en el origen y en el destino.

La consolidación de varias pequeñas cargas en una sola le permite obtener beneficios de tarifas con las líneas transportistas de forma tal que pueden ofrecer a sus clientes mejores ahorros de los que éstos obtendrían si contrataran directamente con la línea transportista o un Agente de Carga.

Las Consolidadoras cuentan con la estructura necesaria para poder ofrecer un servicio integral al embarcador hasta un servicio puerta a puerta coordinado y supervisado por un solo ente.

Tiene la capacidad de emitir sus propias guías MAWB y HAWB (Master Air Way Bill y House Air Way Bill²²) en absoluta concordancia con las líneas transportistas, lo que permite acelerar el despacho de las mercancías.

²² Las guías Master son utilizadas para identificar el número de un embarque consolidado

Su capacidad de comunicación y facilidades con las que cuentan, les permite brindar servicio de asesoría sobre requerimientos de internación en los lugares de destino de las mercancías; ya que con la sola mención de cualquier de estos dos números de guía se puede rastrear la carga y con ello poder mantener informado al usuario en cualquier momento que en el que este lo requiera.

2.4. RELACIÓN DE LAS CONSOLIDADORAS DE CARGA CON LOS AGENTES ADUANALES Y LAS LÍNEAS TRANSPORTISTAS

Debido a sus características y funciones las Consolidadoras Internacionales de Carga generan una serie de vínculos con otros agentes del comercio exterior como Agentes Aduanales, Agentes de Carga y sobre todo con los mismos importadores y exportadores.

Las Consolidadoras Internacionales de Carga tienen una estrecha relación con los Agentes Aduanales, debido a que, la patente aduanal es concebida sólo a personas físicas, por lo que las consolidadoras no pueden actuar como tales ante las autoridades aduaneras para la liberación de las mercancías.

En este sentido y con el objeto de brindar un mejor servicio a sus clientes, las Consolidadoras forman acuerdos con diferentes Agentes Aduanales para que, en caso de solicitarlo el cliente o aceptar el ofrecimiento del servicio integral por

completo y una guía House se utiliza para identificar dentro del consolidado a una mercancía en específico.

parte de la Consolidadora efectúe los despachos a nombre de quien corresponda como parte de los servicios ofrecidos por la empresa consolidadora.

En su doble función de expedidor y consignatario, cuando el cliente destinatario de la mercancía cuenta con su propio agente aduanal, la Consolidadora revalida los documentos del embarque al Agente Aduanal que en derecho represente a los embarcados para que proceda al despacho del embarque.

Invariablemente, todos los embarques, tanto de importación como de exportación, manejados por una Consolidadora deben ser despachados por un Agente Aduanal excepto en las salvedades que marca la propia Ley Aduanera donde el propio embarcador de la mercancía puede efectuar los trámites aduaneros.

En lo que se refiere a los Agentes de Carga, los servicios, que ambos ofrecen se pueden llegar a complementar. Como se citó anteriormente, los Agentes de Carga no cuentan con oficinas en el extranjero ni la infraestructura necesaria para brindar un servicio integral a los clientes que así lo necesitan; es por ello que frecuentemente algunos Agentes de Carga se acercan a las Consolidadoras para que les manejen los embarques que logren captar.

De la misma forma, si bien es cierto que las Consolidadoras tienen oficinas en el extranjero, no es raro que realicen convenios con los Agentes de Carga en aquellos países o zonas geográficas donde no les es rentable el establecimiento de oficinas propias.

Esta mutua complementariedad les permite a los Agentes de Carga y Consolidadoras actuar en forma conjunta en beneficio de ambas partes donde el cliente también obtiene su cuota de beneficio al recibir un servicio adecuado y eficiente.

Con las Líneas Transportistas, la relación también es muy estrecha y de cooperación mutua; como ya es sabido las consolidadoras no cuentan con medios de transporte propios por lo que actúan en beneficio de las líneas transportistas quienes son las responsables de transportar los embarques.

Aquí el beneficio es para ambas partes, las consolidadoras hacen convenios con las líneas transportistas en busca de tarifas preferentes y espacios garantizados para sus embarques, y a cambio ofrecen la garantía de determinada cantidad de carga regular para sus distintas salidas.

De estos convenios el cliente también obtiene su porción de beneficio ya que las consolidadoras le pueden llegar a ofrecer tarifas más económicas y competitivas, que no podrían lograr con un trato directo con las Líneas

Transportistas, máxime si no cuentan con un volumen considerable de carga; Las Consolidadoras llagan a tener convenios en la búsqueda de mejores tarifas y condiciones de calidad de acuerdo con las necesidades y demandas de sus clientes.

2.5. ASPECTOS ADUANEROS QUE AFECTAN A LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA

Resultado natural de la actividad realizada por las Consolidadoras Internacionales de Carga (El transporte internacional de mercancías) es la relación que llegan a tener con las autoridades aduaneras tanto del país de origen como las del país de destino. Invariablemente las operaciones de comercio internacional deben de ser reguladas por la Legislación Aduanera, que es la que establece las reglas a seguir para la internación o extracción de mercancías de un país a otro. Esta Legislación en el caso de México se encuentra en la Ley Aduanera y su reglamento.

La Ley Aduanera de México no hace referencia directa a las Compañías Consolidadoras de Carga, sin embargo, reconoce su actividad cuando en el Artículo 15 se refiere al manifiesto Consolidado y Desconsolidación de mercancía en los casos de transferencia de mercancías de un almacén fiscalizado a otro; pero en ningún momento se refiere a quién realiza la

desconsolidación misma y del manifiesto da por hecho que lo elabora la línea transportista, siendo que quien lo elabora es la Consolidadora de Carga.

La Ley Aduanera y su reglamento se refieren al transporte de mercancías como un hecho consumado y los mecanismos que se deben seguir para la carga y descarga de los medios de transporte y donde pueden ser realizados dichos movimientos.

Todo esto en el Capítulo I del Título Segundo de la Ley Aduanera y en la Fracción II de la Sección Segunda del Capítulo I del Título Segundo del Reglamento donde se aborda el tema de la entrada, salida y control de la mercancía.

Durante la lectura de esta Ley y su Reglamento no se encuentra ninguna referencia en cuanto a cómo se realiza el transporte de mercancías y las características de éste, básicamente señala los mecanismos y el trato que se les debe dar a las mercancías de exportación antes de ser depositadas en el medio de transporte o después del arribo al país a los puntos autorizados en el país de los medios de transporte hasta su entrega al Agente Aduanal o una vez pagados los derechos correspondientes al Fisco Federal por la exportación.

Si bien es cierto que no tiene porqué regular la actividad de las Consolidadoras durante el transporte, también es cierto que las declaraciones de los Agentes

Aduanales en los despachos de importación y exportación está en estrecha relación a lo manifestado por las Consolidadoras en los documentos de embarque; por lo que debiera regularse la consecuencia de una errónea declaración por los transportistas en sus documentos de embarque.

Por otro lado, en diferentes ocasiones hace referencia a los propietarios de los medios de transporte, pero siempre como causantes y generadores de impuestos cuando incumple o viola algunas de las normas establecidas en la Ley y su Reglamento; inclusive por el sólo echo de realizar su actividad, baste como ejemplo lo señalado en el Artículo 53 de la Ley Aduanera:

“Son responsables solidarios del pago de los impuestos al Comercio Exterior y de las demás contribuciones, así como de las cuotas compensatorias que se causen con motivo de la introducción de mercancías al territorio nacional o de su extracción del mismo...

1. Los mandatarios ...
2. Los Agentes Aduanales.....
3. Los propietarios y empresarios de los medios de transporte...”

En el papel, al referirse a los propietarios de los medios de transporte se refiere a las Líneas Transportistas y exime de cualquier responsabilidad a las Consolidadoras Internacionales de Carga debido a que, como se citó

anteriormente, éstas no cuentan con medios de transporte propios para la prestación del servicio que venden.

Sin embargo, en la práctica, las Consolidadoras Internacionales de Carga sí son sujetas de obligaciones por parte de la Autoridad Aduanera, debido a que efectúan varias de las actividades de la Ley Aduanera y su Reglamento atribuyen a las Líneas Transportistas como propietarias de los los medios de transporte. Inclusive, la Autoridad misma llega a establecer multas a las empresas Consolidadoras cuando la irregularidad que la genere es producto de una actividad realizada por la Consolidadora.

Tal es el caso de la etiqueta de la mercancía peligrosa con las etiquetas internacionalmente aprobadas y la elaboración del conocimiento de embarque, actividades éstas que la Ley Aduanera da por hecho que la realizan las Líneas Transportistas.

Se puede apreciar que en la Ley Aduanera y su Reglamento existen demasiadas lagunas en lo referente a la actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga, debido a que a pesar de que sí reconocen la existencia de su actividad al reconocer el manifiesto consolidado y la desconsolidación de carga, pero no aceptan la existencia de las empresas Consolidadoras de Carga.

Por otro lado y a pesar de que se refiere a los propietarios de los medios de transporte cuando la Autoridad Aduanera detecta alguna anomalía si puede multar a la Consolidadora a pesar de que no sea propietaria de los medios de transporte.

En este punto, resultaría interesante una revisión y adecuación por parte de las Autoridades correspondientes de la Ley Aduanera, que se reconozca la existencia de las Consolidadoras y delimite su responsabilidad y sus derechos con objeto de que su operación sea transparente y no quede a la discrecionalidad de las Autoridades.

En las actividades comerciales de cualquier índole regularmente existe la tendencia a considerar a los intermediarios como entes que obstaculizan el desarrollo natural de los procesos comerciales y elevan los costos del mismo.

En el caso de las Consolidadoras Internacionales de Carga su actividad y evolución depende en gran medida de ofrecer a los usuarios de las líneas de transporte internacional de carga, además de calidad en el servicio, un precio atractivo para las operaciones de comercio internacional que sea satisfactorio para los usuarios.

Obviamente, como intermediarios en el transporte internacional de carga, la actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga presenta ciertas

ventajas así como desventajas para los usuarios y para las mismas consolidadoras.

El transporte internacional de mercancías por conducto de las Consolidadoras Internacionales de carga ofrece a los usuarios una serie de ventajas sobre los Agentes de Carga y Líneas Transportistas que no podía obtener si contratase el servicio de éstas directamente. Estas ventajas se pueden resumir en: Tarifas económicas, tiempos de tránsito más cortos, sistemas de comunicación en red, especialización en el servicio y mayor seguridad.

Sabido es de todos los grandes avances que en comunicación existe en la actualidad, mismos que permiten una comunicación inmediata desde cualquier parte del mundo; para las Consolidadoras Internacionales de Carga, la comunicación y flujo es una de las partes más importantes de su logística y del servicio que ofrecen.

Saber dónde se encuentra la mercancía, cuándo está lista el embarque para el transporte, cuándo llegará a su destino, etc., es información fundamental para estas empresas, ya que con ella siempre estarán en condiciones de mantener permanentemente informados a sus clientes de la situación que guarda su embarque.

La información comienza a fluir desde el momento en que el importador entrega copia de su pedido a la consolidadora con objeto de que inicie el seguimiento de su carga; ésta a su vez notifica a su oficina en el país de origen para que contacte a proveedor y saber cuándo estará lista la mercancía y notificar a la oficina de destino cuando la recibe, y preavisa cuándo está programada la salida. Toda esta información es transmitida al cliente en su oportunidad para que conozca la situación de su embarque.

En los casos de las exportaciones, cuando no existe la de un pedido de por medio que tenga alerta a la Consolidadora, al recibir la mercancía e instrucciones de embarque notifica a la oficina en destino con objeto de que contacte al destinatario y le haga saber que están recibiendo dicho embarque y está próximo a ser embarcado para que asuma las decisiones que le correspondan.

Aún en situaciones conflictivas, como podría ser un embarque que no saliera en la fecha programada, independientemente de las causas que lo motiven, las Consolidadoras Internacionales de Carga notifican oportunamente al destinatario con objeto de que tome las previsiones necesarias para disminuir los efectos negativos que esta situación le pudiese generar o en su caso, dar nuevas instrucciones para el manejo del embarque.

La red de comunicaciones de las Consolidadoras Internacionales de Carga con sus diversas oficinas en el mundo le permiten actuar con gran celeridad aún en los casos en que la mercancía no llegue a su destino, a pesar de que exista la confirmación de que la mercancía sí subió al transporte. Inmediatamente de que se efectúa un caso de este tipo se inicia un intercambio de mensajes entre la oficina de destino y la de origen, así como las oficinas donde el camión pudo haber realizado alguna escala. Lo mismo pasa cuando una oficina recibe mercancía cuyo destino no era el lugar donde arribó.

Una de las prioridades de las Consolidadoras Internacionales de Carga es mantener permanentemente informados a sus clientes del estado que guardan sus embarques en el momento en que éste lo requiera; inclusive aunque no lo solicite, la Consolidadora invariablemente informa a los usuarios de las etapas de su embarque, así se trate de malas noticias.

En este sentido sus sistemas de comunicación se convierten en herramientas importantes para la promoción de sus servicios acorde con las necesidades de los importadores y exportadores, ya que como se menciono anteriormente (en el ejemplo de las guías Master y House) entre mas y mejores medios de comunicación y rastreo con los que cuente la Compañía Consolidadora de carga Mejor será el servicio proporcionado a los usuarios de este servicio.

Sin lugar a dudas una de las principales ventajas de las Consolidadoras Internacionales de Carga es, precisamente, su especialización en el servicio, por especialización se debe de entender la capacidad de la empresa para dirigir su experiencia y cualidades de su personal en que los embarques salgan y lleguen a su destino oportunamente y sin contratiempos.

Las Consolidadoras de Carga requieren habilidad para concentrar la capacidad de comunicación y seguimiento, infraestructura adecuada y personal experto y calificado en el control de carga.

La especialización incluye la selección adecuada de las líneas transportistas que se adecuen mejor a los requerimientos de los usuarios con el objeto de llevar a buen final la operación del comercio internacional.

Las Consolidadoras Internacionales de Carga con su experiencia en este tipo de servicio, han establecido una serie de enlaces con las Líneas Transportistas, Agentes Aduanales, Autoridades Aduaneras y demás entes participantes en el comercio exterior que le permiten asesorar a sus clientes sobre condiciones y requisitos especiales que puede requerir un producto para ser exportado o importado de cualquier parte del mundo.

Lo anterior es muy importante para aquellas empresas que requieren de información respecto a requisitos legales para poder internar sus productos en

un país lejano y, así mismo, para conocer los costos en que pueda incurrir mediante una venta más haya de un FCA como podría ser un servicio puerta a puerta.

La especialización de las Consolidadoras de Carga les permite actuar como verdaderos asesores del comercio internacional en los asuntos relacionados con los medios de transporte, y normalmente, puede ofrecer la mejor opción en tiempos y costos para efectuar los envíos de embarques.

La actividad de las Consolidadoras de Carga siempre está en relación directa con las necesidades de los usuarios y para ello cuentan con personal capacitado para ofrecer un servicio de calidad que atienda las dudas y necesidades oportunamente; en su estructura interna una Consolidadora verdaderamente internacional cuenta con diferentes departamentos (servicio a clientes, notificación, ventas, seguros, operación, etc.) preparados para atender cualquier duda o situación que se presente con un embarque.

La actividad fundamental de una Consolidadora es, precisamente, la consolidación de carga y, en consecuencia, todos los esfuerzos se encaminan a esa meta sabiendo que un servicio de calidad garantiza la satisfacción del cliente y genera mejor opciones de negocio para ellas.

Lo anterior no impide que la Consolidadora esté preparada y cuente con la capacidad necesaria para ofrecer todos los servicios complementarios para el transporte internacional de mercancías y coordinar, por ejemplo, despachos aduanales, fletes terrestres o almacenajes.

Hasta aquí se han identificado las ventajas que ofrecen las Consolidadoras de Carga Internacional y las cuales se pueden resumir en costos y servicio en beneficio de los entes relacionados con el comercio internacional y, particularmente, de los usuarios de este tipo de transporte como parte de su logística de distribución.

Como es natural, a pesar de las cualidades y beneficios que ofrecen las Consolidadora de Carga Internacional, existen algunos puntos que, estando fuera de su alcance, se convierten en desventaja para ofrecer un servicio más completo e integral en el manejo de los embarques, que les permite facilitar la operación de transporte terrestre en beneficio del comercio internacional.

Estas desventajas sin ser responsabilidad directa de las Consolidadoras Internacionales de Carga, no afecta en gran medida su actividad, sin embargo si pudiesen ser salvadas, la calidad de su servicio se incrementaría en gran medida, debido a que se refieren a acciones indispensables efectuadas por terceros y que, aunque el embarque se realice sin la intervención de Consolidadoras, el embarcador necesariamente debe utilizar.

Sin lugar a dudas la Patente Aduanal es una de las desventajas de las Consolidadoras Internacionales de Carga debido a que su personalidad jurídica le impide calificar ante las autoridades para obtener la patente de este indispensable servicio para todos aquellos que realizan actividades de importación y exportación.

Anteriormente se hizo referencia al Art. 143 de la Ley Aduanera que reserva la Patente de Agente Aduanal a personas físicas por lo que automáticamente descalifica a las empresas Consolidadoras, por ser personas morales para ejercer su actividad.

El despacho aduanal tanto de importación como de exportación es indispensable en cualquier operación de comercio internacional para legalizar la entrada y salida de las mercancías. Es el paso previo al transporte en una exportación y se convierte en la acción siguiente en una importación. El despacho aduanal está ligado al Transporte Internacional de Mercancías y, sin embargo, es realizado por entes distintos.

El hecho de que las Consolidadoras no puedan realizar este servicio, obliga a los importadores y exportadores a la contratación de un Agente Aduanal para efectuario. Si las Consolidadoras Internacionales de Carga contarán con la patente aduanal, estarían en condiciones de brindar un servicio más completo a

los usuarios y éstos evitarían tratar con un individuo más en sus operaciones de comercio internacional.

Así mismo el embarcador podría efectuar el trámite con mayor rapidez, ya que, por ejemplo en las importaciones, desde el momento que recibe el pre-aviso de su embarque podría programar un despacho con la misma Consolidadora, sin esperar a que los documentos de embarque sean revalidados a un Agente Aduanal ya que la Consolidadora podría preparar el trámite desde el momento mismo que recibe los documentos y la liberación de las mercancías de Aduana sería más rápida.

En el esquema actual los importadores deben esperar a que el Agente Aduanal efectúe el Despacho Aduanal para poder efectuar el transporte, las Consolidadoras esperan a que el Despacho esté listo para poder liberar el transporte.

En los embarques de importación, el importador debe esperar a que los documentos estén listos y sean revalidados por la Consolidadora y el Agente Aduanal los recoja para dar inicio a los trámites correspondientes.

Si las Consolidadoras Internacionales de Carga efectuasen dichos trámites, en cuestión de tiempo, el embarque estaría liberado más rápido. Estando tan

ligados los trámites aduanales con el transporte, lo ideal sería que estos servicios pudiesen ser realizados por una sola personalidad jurídica.

En la actualidad las Consolidadoras Internacionales de Carga para tratar de salvar esta desventaja, realizan convenios con algún Agente Aduanal con el propósito de que realicen los Despachos Aduanales de las mercancías destinadas a ser transportadas por ellos o que han sido transportadas bajo su tutoría y con la previa autorización del cliente; con estos convenios están en condiciones de ofrecer un servicio más completo a los embarcadores que así lo requieren y prefieren tratar con un solo ente en toda la operación y no con dos. Sin embargo, y a pesar de estos convenios, no deja de ser un tercero quien lo efectúa sin ser parte directa del servicio otorgado, dejando al cliente la facultad de la elección de quien realizará sus trámites aduanales.

Por otro lado, el carácter de la Patente Aduanal, en algunas ocasiones motiva que el embarcador decida no utilizar el servicio de las Consolidadoras Internacionales de Carga directamente, dejando al Agente Aduanal la responsabilidad de seleccionar al transportista para efectuar el embarque; Esta situación puede ser de riesgo para el cliente al no tener plena seguridad de la calidad del servicio de transporte que va a recibir al no haber tenido trato directo con el transportista, así mismo, existe el riesgo de las tarifas, ya que el no haber sido establecidas previamente puede motivar a pague un servicio más caro.

Esta situación obliga a los importadores y exportadores a buscar dos opciones de calidad de acuerdo a sus necesidades en comercio internacional respecto al transportista y el Agente Aduanal que efectúe sus trámites aduanales.

Anteriormente se mencionó que las Consolidadoras Internacionales de Carga son meros intermediarios en el transporte de mercancías y no cuentan con medios de transporte propios, esto genera que la mayor parte del tiempo la carga no sea manejada directamente por la Consolidadora de Carga, sino por personal de la empresa propietaria de los medios de transporte que se utilicen.

El hecho de que la carga no sea efectuada por la Consolidadora es una desventaja para ella debido a que es responsable ante el cliente de los daños, pérdidas o retrasos que las mercancías sufran, así mismo genera en los usuarios una cierta desconfianza al contratar los servicios de empresas que no realizan directamente la actividad para la cual han sido contratadas.

En el transporte terrestre las maniobras de carga y descarga de las mercancías son efectuadas por personal de la compañía transportista junto con personal de la Consolidadora de Carga, y sin bien es cierto que la línea transportista asume la responsabilidad solidaria junto con la Consolidadora por el manejo de la mercancía, ante los ojos del cliente esta última es la responsable.

Con el objeto de minimizar esta desventaja, las Consolidadoras Internacionales de Carga llevan a cabo una serie de medidas tendientes a conservar el control de la carga el mayor tiempo posible y reducir el manejo por parte de las líneas transportistas.

En ese sentido, los embarques de exportación se conserva la mercancía en su almacén hasta que ésta se encuentra lista para ser embarcada y con la reserva de espacio confirmada para entregarla y cargarla oportunamente en el camión, tratando de que el tiempo de salida sea lo más pronto posible. De esta forma el manejo de la carga por terceros se reduce considerablemente y se limita, prácticamente a maniobrar de carga.

En los embarques de importación las Consolidadoras efectúan convenios con almacenes fiscalizados con objeto de que la mercancía sea trasladada a ellos inmediatamente que llega el embarque y conservarla ahí hasta que el Agente Aduanal efectúe los trámites correspondientes para que la mercancía le sea entregada. De esta manera el manejo se limita a actividades de carga y descarga y da mayor seguridad a la Consolidadora en cuanto al trato que se le está dando a la mercancía.

2.6. RESPONSABILIDAD ANTE PÉRDIDAS, DAÑOS Y DEMORAS

El Convenio de Varsovia del 12 de octubre de 1929 y ratificado en la Haya el 28 de septiembre de 1955, establece claramente los límites de responsabilidad de los transportistas ante siniestros, donde las Consolidadoras Internacionales de Carga, como transportistas contractuales, son solidariamente responsables junto con el transportista.

En ese punto lo interesante es resaltar que a pesar de que la actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga en el transporte real de las mercancías es mínima, debe enfrentar la responsabilidad por los siniestros que se presentan ante los ojos del embarcador como si fuera el único responsable.

Esto se traduce en una desventaja para las Consolidadoras Internacionales de carga debido a que los usuarios del servicio responsabilizan directamente a las mismas, debido a que es con ellas con quienes contrataron para realizar el servicio y no con la línea transportista. En la práctica esto motiva que, independientemente de que la línea transportista sea solidaria responsable, el cliente culpa a la Consolidadora de los siniestros ocurridos.

Las aclaraciones pueden llevar varias semanas y la experiencia señala que los embarcadores son poco pacientes en este sentido y la demanda en la respuesta

por parte de las Consolidadoras genera cierta incomodidad del cliente que se ve reflejada de diferentes maneras, que pueden ir desde descontarse unilateralmente el importe reclamado hasta el rompimiento de relaciones comerciales.

La sensibilidad de los usuarios ante estas situaciones hace que las Consolidadoras tengan mayor aplicación y seguimiento a las reclamaciones ante las líneas transportistas con objeto de reducir el tiempo de respuesta y disminuir la insatisfacción del cliente; incluso pueden llegar a asumir la responsabilidad directa del hecho reclamado si la situación lo amerita considerando que su pérdida puede llegar a ser mayor si el cliente decide dejar de trabajar con ella.

Sin embargo es importante señalar que esta situación se presenta muchas veces debido al desconocimiento de los usuarios para presentar y dar seguimiento a sus reclamaciones en forma adecuada. Las Consolidadoras Internacionales de Carta tratan de asesorar a los usuarios de la manera de proceder, pero muchas veces el cliente mismo no lo permite y asume actitudes contrarias responsabilizando unilateralmente a la Consolidadora de Carga sin documentarse respecto a cómo sucedió el hecho reclamado. En este punto existe mucho por avanzar debido a que mientras el embarcador responsabiliza a las Consolidadoras de Carga, las líneas transportistas parecen subestimar las relaciones y siguen tardando mucho en dar respuesta y solución a las reclamaciones.

3. LA IMPORTANCIA DE LA PARTICIPACION DEL AUTO TRANSPORTE DE CARGA PARA LA DISTRIBUCION DE MERCANCIAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO

El sistema de transporte materializa el desplazamiento físico concebido en las cadenas logísticas de aprovisionamiento, reconstrucción de la producción y distribución física de los productos de las empresas.

Los costos de transporte afectan directamente la localización de las plantas de producción, los almacenes, los puntos de aprovisionamiento de materiales y productos intermedios, los puntos de venta del producto y el acceso de los consumidores.

La disponibilidad del transporte y su costo definen la factibilidad económica de diseñar y operar cadenas de transporte relativizando el costo de los factores de la producción, facilitando el re-despliegue espacial de segmentos del proceso productivo permitiendo a la Compañía aprovechar ventajas comparativas de un territorio y ganar ventajas competitivas con relación a otras empresas.

Los requerimientos de inventario están influenciados por el modo de transporte utilizado: sistemas de transporte más veloces y más caros se asocian a "stocks" más pequeños; sería imposible diseñar sistemas lógicos integrados "Justo a Tiempo" sin el proceso técnico en el transporte.

El empaque y el embalaje, y en menor medida el envase mismo de producto, están determinados por la cadena de transporte en la que se introduce para su distribución física el uso de paletas reclinables o desechables, la adopción de contenedores, el empleo de condicionantes espaciales (film de polietileno de alta densidad, cojines de amortiguamiento inflables, etc.), se asocian al desempeño de los codos de transporte que integran la cadena.

Por otro lado, las metas del servicio influyen sobre las políticas de la selección del modo de transporte, según situaciones de inventarios en diferentes puntos de venta, según el tipo de producto y según la categoría de los clientes.

Finalmente, según sea el nivel de integración en la firma del sistema de información asociado a los flujos de materiales y productos mejor podrá utilizarse las facilidades del transporte.

3.1. DEFINICION E IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

La mediana empresa constituye, hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas en la economía mexicana se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de invertir los capitales de la creciente población y a la aplicación del desarrollo de los recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios.

Difícilmente se puede dar una definición exacta y universal de lo que es la pequeña y mediana empresa, ya que este concepto varía de acuerdo al entorno donde se desarrollen estas empresas y a diversas circunstancias o factores, como la propiedad independiente, el volumen de ventas, el número de empleados, el tipo de mercado, etc.

La Comisión para el Desarrollo Económico del Gobierno de los Estados Unidos considera que una empresa es pequeña o mediana si cumple uno o más de los siguientes requisitos:

1. Gerencia Independiente (los Administradores suelen ser también los dueños.
2. Capital y propiedad. El capital debe haber sido apartado por una persona o por un pequeño grupo de personas. La pequeña y mediana empresa deben ser propiedad también de una o de un pequeño grupo de personas.
3. Mercado local. El radio de acción de la pequeña empresa debe ser, aún que no necesariamente predominantemente local.
4. Tamaño relativo. La empresa es pequeña cuando así lo establece la comparación con otras unidades del mismo ramo. Cabe hacer la aclaración de que es necesario fijar este patrón en términos relativos, ya que el tamaño de las empresas varía demasiado de un ramo a otro.

La *Small Business Association (SBA)* define a la pequeña y mediana empresa como: "Aquella que posee el dueño plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en que opera".²³

La cantidad de personal ocupado y la complejidad de la organización de la empresa, son dos criterios para determinar el tamaño de la empresa, tomando estos criterios, se puede decir que la pequeña empresa puede considerarse como la que de ordinario cuenta con un número aproximado de 40 a 50 trabajadores y por lo menos 3 departamentos fundamentales:

- * El destinado a la producción de bienes y servicios.
- * El encargado de la distribución, colocación o ventas.
- * El encargado de las finanzas y control.²⁴

Por otra parte, existe otra definición en donde se clasifica a las empresas en México de acuerdo a su número de empleados:

- * Pequeña empresa - menos de 25
- * Mediana empresa - entre 50 y 250
- * Grande empresa - más de 250.

²³ Hal B. Pickle-Royce L. Abrahamson, Administración de empresas pequeñas y medianas, Ed. Noriega Limusa, México, 1990 pp.18

²⁴ R Rodríguez Valencia Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas Ed. ECASA, Mexico, 1992 pp 32.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), define el tamaño de las empresas como sigue:

- Micro empresa - Hasta 15 empleados y ventas netas anuales no mayores a 110 salarios mínimos.
- Pequeña empresa - Hasta 100 empleados y ventas netas anuales no mayores a 1, 115 salarios mínimos.
- Mediana empresa - Hasta 250 empleados y ventas netas anuales no mayores a 2, ó 10 salarios mínimos.²⁵

Generalmente, este tipo de empresa tiene los 3 departamentos anteriores distribuidos entre los mismos propietarios de la empresa (y que en muchos de los casos son familiares. Así uno de los dueños se dedica a la administración del negocio, otro a la producción y otro a la comercialización.

Esta situación favorece el acercamiento de por lo menos uno de los dueños hacia el área de atención a clientes, (ya sea en el ámbito interior o exterior) con ello se da un servicio de alta claridad; porque muchas veces el dueño es la persona más consciente de que esta atención impulsará a la empresa a crecer y a ganar mercado.

²⁵ Bancomer S.A. de C.V. Análisis para el fomento de la pequeña empresa. México. Agosto de

La importancia que tiene la pequeña y mediana empresa en nuestro país se ve reflejada en varios factores estadísticos como son:

- Más del 95% de todas las empresas de nuestro país son pequeñas y medianas con relación al ámbito empresarial nacional.
- La pequeña y mediana empresa proporcionan el 58% de los empleos del país, tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas, lo que origina reducciones importantes del número de su persona, el cual se canaliza a buscar empleo en pequeñas y medianas sociedades y así mantener una economía balanceada.²⁶

Otro de los instrumentos claves para mantener o mejorar la eficiencia y la efectividad de las transacciones comerciales con el exterior es a través de una sólida gestión de la Distribución Física Internacional en los negocios que emprendan este tipo de empresas.

1992.

²⁶ Rodríguez Valencia, Op Cit . pp 22

3.2 LA LOGISTICA COMERCIAL INTERNACIONAL COMO APOYO A LA DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Esta Distribución Física Internacional (DFI) juega un rol preponderante para lograr que dichos beneficios se transfieran microeconómicamente al nivel de empresarios, usuarios y proveedores de los servicios de la Distribución Física Internacional, quienes podrán mejorar la rentabilidad de sus transacciones comerciales y la prestación de sus servicios. Igualmente, macroeconómicamente a nivel país, generando más divisas como un aporte a la balanza de bienes y servicios de la balanza de pagos.

Los años de esta década y aquellos del próximo milenio serán testigos de cambios fundamentales en la evolución de las actividades de la humanidad. Emergen con particular importancia varias áreas del saber humano, entre las cuales adquieren preponderancia la preservación del medio ambiente, las biotecnologías y la logística comercial Internacional (LCI).²⁷

Todas ellas tienen como común denominador su carácter global, sistemático y multidisciplinario. La preocupación por parte de las empresas pequeñas y medianas dedicadas al comercio Internacional, de los proveedores de servicios logísticos y de parte de las autoridades gubernamentales, tiene como común

²⁷ Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT: La red de los canales de comercialización, las cadenas de comercio internacional en la logística comercial internacional. Agosto 1991 p 1

denominador el hacer del intercambio comercial entre países un negocio de mutuo beneficio para estos tres socios.

Uno de los instrumentos claves para mantener y/o mejorar la eficiencia y efectividad de las transacciones comerciales que lleven a cabo las pequeñas y medianas empresas con el exterior es a través de una sólida gestión de la logística comercial internacional en el negocio que emprenda éstas.

Una gestión adecuada de la logística comercial internacional será determinante para alcanzar el objetivo de la producción o la comercialización, y con estos cubriéndose las necesidades de los consumidores llevándolos a un estado de satisfacción por adquirir un producto al precio más bajo, en el menor tiempo y con él más alto nivel de servicio.

Es en este contexto que la Logística Comercial Internacional puede convertirse en el artífice del éxito empresarial en el inicio del nuevo milenio para aquellas pequeñas y medianas empresas que comercian con el exterior.

De esta manera, la logística llevada a cabo, al intercambio Comercial se define en función de cuatro criterios: el producto deseado, en el lugar indicado, en los plazos establecidos y con un costo competitivo (ver cuadro 3.1.).

La Logística Comercial Internacional gira en torno del producto (carga) y su eficacia (entrega) dependerá de la gestión de las tres funciones claves que la ocupan y que a saber son la producción, comercialización y distribución física del mismo.

La Comercialización Internacional que llevan a cabo las pequeñas y medianas empresas, junto con la distribución física de los productos llevada a cabo por las Compañías Consolidadoras de Carga Internacional en los mercados objetivo, son consolidadas operacionalmente en las actividades de exportación.

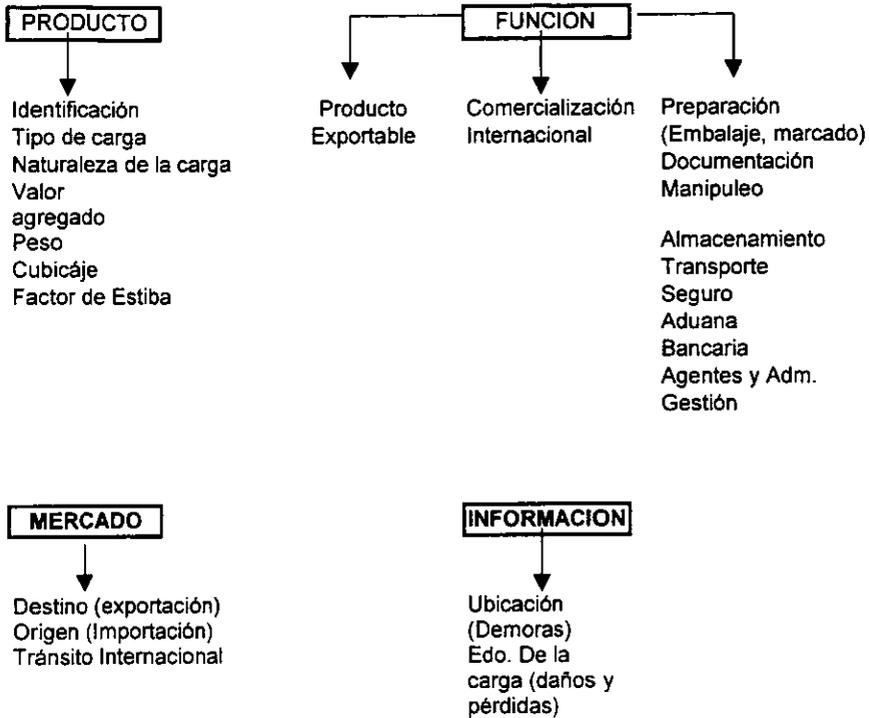
La ejecución de estas funciones requiere una estrecha coordinación por parte de las pequeñas y medianas empresas que se dedican al comercio Exterior en México; en términos de gestión, el responsable de llevar a cabo todo este trámite dentro de la misma empresa (Departamento de tráfico Internacional) deberá considerar los siguientes elementos: (Ver cuadro 3.2).

- ❖ Costos y precios: para la producción del bien (EXW), para su comercialización (promoción de ventas) y para la Distribución Física Internacional (DDP);

- ❖ Tiempo: duración del proceso productivo de la operación de comercialización y finalmente el tiempo total de la Distribución (tiempo de tránsito);

CUADRO 3.1.

ALCANCES DE LA LOGISTICA COMERCIAL INTERNACIONAL



FUENTE: UNTAD/GATT. La red de los canales de comercialización. ITC/INF/64, Agosto 1991

- ❖ Calidad del producto: especificaciones del producto en el mercado objetivo y/o clientes estándares; eficiencia y efectividad etc. durante la distribución física la contabilidad, competencia y complementariedad inter e intraservicios, experiencia, imagen, frecuencias e itinerarios.
- ❖ Riesgos: en la producción (inherentes al producto, número de rechazos y defectos) en la comercialización (sustitutos, disminución y retracción de las ventas), y en la Distribución Física las demoras, daños y pérdidas.
- ❖ Compras y ventas de productos e Insumos (importaciones y exportaciones); características del bien a producirse, términos de entrega y pagos acordados para la comercialización y la Distribución Física Internacional del Producto

La satisfacción del consumidor poniendo el producto justo a tiempo y con una calidad total, es la meta final común entre la logística aplicada por las Compañías Consolidadoras de Carga y las Pequeñas y Medianas Empresas que se auxilian de las anteriores para poder colocar sus productos en el exterior.

CUADRO 3.2

ELEMENTOS DE LA PRODUCCIÓN EXPORTABLE

FUNCIONES Y ELEMENTOS	PRODUCCION	COMERCIALIZACION	DISTRIBUCIÓN
Costos y precios	EWK (Ex.Fábrica)	Promoción de ventas / compras	DDP (Entrega Derechos Pagados)
Tiempo	Proceso de producción	Duración de la promoción de ventas / compras	Tiempo de tránsito total de las mercancías
Calidad	Especificaciones del mercado objetivo y/o clientes	Eficacia y efectividad	Confiability, competencia, complementariedad, experiencia, imagen, frecuencia itinerarios
Riesgos	Inherentes al producto	Sustitutos, disminución y retracción de ventas	Demoras, daños y pérdidas
Compra y Venta de productos de insumos	Características del producto	Términos de entrega, tiempos de tránsito (contrato de compra-venta Internacional)	

Fuente: UNCTAD/GATT: La red de los canales de Comercialización. ITC/INF Agosto, 1991

La ejecución de una venta de exportación tiene lugar cuando el producto es trasladado desde su origen (punto de producción) hasta su destino acordado; siendo el producto el punto focal de todo el sistema de logística él deberá seguir un flujo continuo como un ciclo dentro del canal de Logística Comercial Internacional y los actores que participan dentro de la misma son:

- ◆ Los productos, que se dedican a la producción exportable y cuya gestión se encarga de la manufactura del producto.
- ◆ Los vendedores, que se dedican a la exportación y cuya gestión son las ventas Internacionales y,
- ◆ Los compradores que se dedican a la Importación y cuya gestión son las compras Internacionales.

Compradores y vendedores complementan su labor con la gestión de la Distribución Física Internacional del producto hacia o desde el mercado externo. En el mundo del Comercio Internacional estos tres actores pueden actuar de dos maneras:

- En forma individual como empresas que se dedican a producir para exportar, exportando sus propias productos o comercializar aquellos de otras empresas, o importando insumos o productos terminados para así mismas o para vender a otras empresas. En este caso, la

coordinación de la Logística Internacional deberá realizarse a nivel intra - empresas.

- En forma consolidada, es decir, estos tres actores, actúan como unidades operativas dentro de la misma empresa, que gestiona la producción orientada a la exportación con insumos del país o del extranjero. En este caso, la coordinación de la Logística Comercial Internacional deberá realizarse a nivel inter-unidades dentro de la empresa.

El sistema de la Logística Comercial Internacional opera con un conjunto de componentes que hacen posible la ejecución de la transacción de Comercio Internacional como se podrá ver en el cuadro 3.3.

CUADRO 3.3

INTERRELACIONES ENTRE LOS COMPONENTES DE UN CANAL DE LCI

FUNCIONES	ACTIVIDADES GERENCIALES	USUARIOS IMP./ EXP.	PROVEEDORES DE SERVICIO	DECISIONES
PRODUCCION EXPORTABLE	Gestión de producción	Unidad de producción		Proceso productivo: <ul style="list-style-type: none"> • Diseño • Adaptación • Especificaciones • Tecnología • Costos • Tiempo
COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL	Gestión de compra / venta Internacional (Exp. & Imp.)	Unidad de Comercialización o abastecimiento	Comercialización	Estudio de mercado: <ul style="list-style-type: none"> • Investigación y segmentación. Desarrollo y promoción del producto. • Costos y Precios • Canales de comercialización
DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	Gestión de la distribución física (Imp. & Exp.)	Unidad de Distribución Física Internacional	Agente transitario	Costo, Tiempo y Calidad de los Servicios Que componen la Cadena de la Distribución Física Internacional

La ejecución de las distintas operaciones para la movilización del producto (carga) hasta su destino final requiere todo un flujo de negociaciones que tiene lugar entre los actores del sistema (productores, exportadores e importadores) y los proveedores de servicios de la Logística Comercial Internacional en particular con aquellos que ofrecen servicios para las operaciones de la Distribución Física Internacional y transporte Internacional de carga. (Consolidadoras de carga Internacional).

Dentro del área de Distribución Física Internacional emerge como concepto importante el de Cadena de Distribución Física Internacional, que se define como: "La ejecución secuencial de las operaciones de Distribución Física Internacional"²⁸ que se explicaran a continuación:

Luego de haber sido producido el bien (carga), la secuencia involucra su preparación (embalaje y mercado), unitarización (paletización y contenerización), el manipuleo (en términos, terrestres, portuarios y aéreos almacenes y centros de transferencia de carga), el almacenamiento (el almacenamiento de la carga en almacenes y/o depósitos fiscales), el transporte a lo largo de la cadena de distribución el seguro de la carga, la documentación incluyendo facturas y certificados, documentos de pago y en especial las cartas de porte, luego los pasos en Aduana ya sea para importación o exportación; la bancaria con los bancos, agentes y corresponsales (en el caso de pago con carta de crédito), los

²⁸ UNCTAD/GATT. Op. Cit. Pp 13.

agentes de carga (si es que ellos van a tener a cargo la operación de Distribución Física Internacional o como parte de ella) y finalmente la administración o gestión de toda la Distribución Física Internacional y es aquí donde el personal ejecutivo y operacional de la empresa tiene el papel más importante y de mayor responsabilidad.

Como ya se dijo anteriormente, siendo el desplazamiento de la carga el aspecto más importante de la Distribución Física Internacional, el transporte Internacional de carga constituye su parámetro de costo principal.

Frecuentemente encontramos empresas dedicadas al comercio exterior que creen que una gestión adecuada del transporte será suficiente para el cumplimiento y desarrollo de una transacción Internacional óptima. Sin embargo, dicho enfoque, además de ser insuficiente, puede poner en peligro el nivel de competitividad del producto en el mercado objetivo frente a otros abastecedores de la competencia.

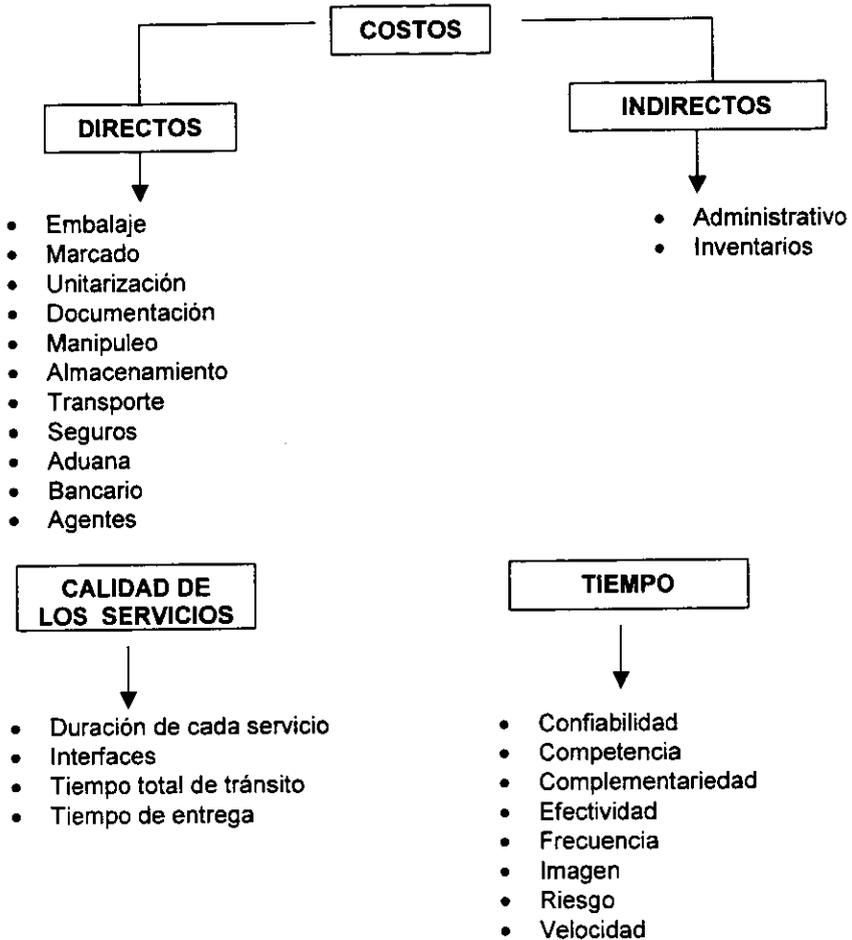
Aunque el transporte Internacional de Carga es el eje de todo el sistema de logística Comercial es sólo dentro del marco de la Distribución Física como parte del sistema de Logística Comercial, visto mediante una gerencia.

El cuadro 3.4 muestra claramente los tres parámetros básicos de la Distribución Física Internacional que son el costo, el tiempo y la calidad de los servicios para

que dicha cadena pueda ser eficiente, de tal manera que se aproveche la oportunidad que brinda esta tecnología para que las empresas mexicanas logren importantes ahorros en sus costos y mejoren el servicio a sus clientes.

CUADRO 3.4

PARAMETROS BASICOS DE LA DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL



FUENTE: UNCTAD/GATT, Los corredores de comercio internacional, ITC/INF/64, Agosto, 1991

La interrelación entre el sistema de la logística Comercial internacional, la función de la Distribución Física Internacional que esta a cargo de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a las actividades de Comercio Exterior y la actividad del transporte Internacional de carga deriva del hecho de que existen aspectos básicos comunes a los tres:

- El costo: está representado por el precio de los servicios de las operaciones que se contratan de proveedores o se ejecutan dentro de la misma empresa.

- La mayoría de ellos son inherentes a la implementación propiamente dicha de las operaciones (costos directos) y otros son externos a su ejecución, pero derivan de ella (costos indirectos) . Ambos son usualmente empleados en el costo de la Distribución Física de la carga exportadora e importadora.

- Los componentes de costo más importantes son los correspondientes al embalaje y marcado de la carga, Unitarización, etc., como se vio en el cuadro 3.4 y entre los costos indirectos encontramos los administrativos como pueden ser los sueldos y salarios del personal encargado de los embarques y el costo del inventario que sería el valor del embarque como capital inmovilizado a la tasa de interés usada.

- El tiempo: representado por la duración total del sistema de la Logística Comercial Internacional que es la suma todos los tiempos de todas las operaciones y las interfaces más el tiempo de tránsito de la Distribución Física Internacional. Otro aspecto importante a ser considerado en este parámetro son las condiciones de compra y venta internacional pactadas que prevén el tiempo de entrega y los términos de pago de las mercancías.
- La calidad: en cuanto a lo que se refiere a los servicios, representado por las calificaciones de los proveedores (confiabilidad y experiencia eficiencia, e efectividad e imagen) las características de los servicios que prestan principalmente los enfocados a itinerarios y el riesgo de daño, pérdida o demora de la carga en toda la Logística Comercial que suele ocurrir durante el manipuleo y el mismo recorrido.

En cuanto se refiere al producto, está asociada a las especificaciones del mercado y/o los clientes estándares, así como las certificaciones al embarque y desembarque, esto principalmente se refiere a que cuando el producto se pone a la venta este debe de cumplir ciertas reglas como puede ser el etiquetado de información comercial en español principalmente usado por el consumidor final y todas aquellas reglamentaciones con las que debe cumplir dicho producto para ser puesto a la venta.

3.3. IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA DENTRO DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

La gestión de la distribución física dentro De la Logística Comercial Internacional es muy importante, la pequeña y/o mediana empresa dedicada a las operaciones de comercio exterior, puede fácilmente visualizar esta importancia teniendo en cuenta que "las estadísticas basadas en encuestas realizadas en varios lugares del mundo asignan grosso modo, un 45% a la función de producción internacional, un 30% a la función de la distribución física y un 25% a la función de comercialización internacional o gestión de abastecimientos importados y/o nacionales", ²⁹por lo tanto es clave en una empresa dedicada a la producción para el mercado internacional dedicar el esfuerzo necesario a la gestión de la distribución física internacional.

Para poder dar un buen precio el producto de exportación, la pequeña y mediana empresa deberán cuantificar todos los componentes de costo de la Distribución Física Internacional, sumarlos al costo de producción y adicionarle el margen de utilidad con que la empresa esté operando.

Dentro del contexto de los INCOTERMS, aparte de la cotización acordada entre el exportador e importador, el cálculo se suscribe al precio que puede ser desde un EXW (en fábrica), hasta un DOP (entregada, derechos pagados).

La pequeña y mediana empresa exportadora, puede elegir entre dos modalidades operativas para dicha gestión: a) Delegar a un agente transitario u operador de transporte terrestre o multimodal (Compañías Consolidadoras de Carga Internacional) la realización de toda operación dentro del llamado servicio puerta a puerta. En cuyo caso el gerente de la pequeña y/o mediana empresa tendrá a su cargo las funciones de seleccionar al agente a contratar, supervisar el servicio que preste y controlar el cumplimiento del agente en cuestión conforme a las condiciones y términos de entrega y pago pactados con el cliente extranjero.

b) Logística propia, en cuyo caso la empresa deberá tener la infraestructura física y humana para implementar toda la operación de distribución o contratar solamente algunos de los servicios de proveedores externos, como sería el caso de la contratación de un Agente Transportista (de quien ya se habló en el Capítulo anterior), para que sólo haga el traslado de la mercancía del lugar de entrada al país al almacén de la empresa y del almacén de la empresa a los puntos de venta.

Igualmente, la empresa puede aplicar dos modalidades de análisis en la gestión de la Distribución (ver cuadro 3.5). Una de ella sería el análisis *ex-ante*, cuando se trata del estudio de un producto nuevo en un mercado nuevo, aquí, el

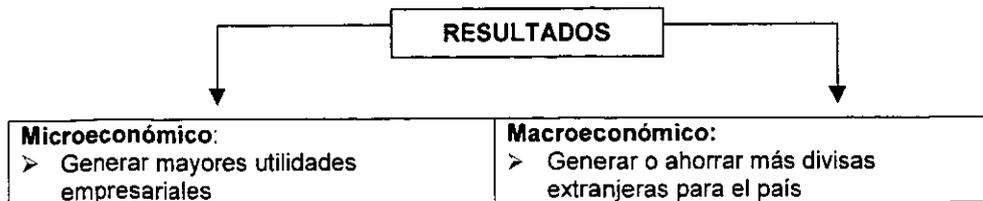
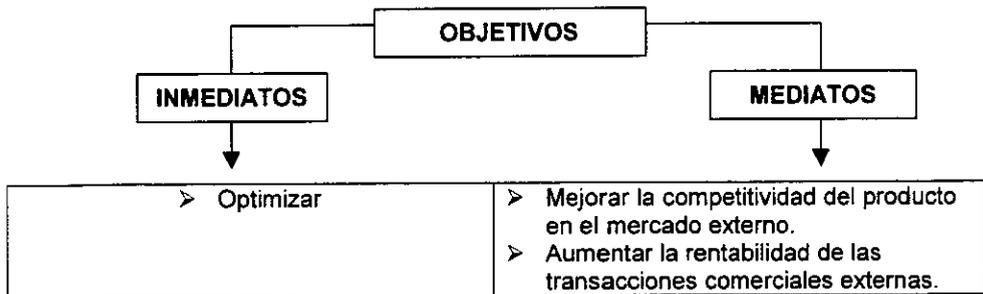
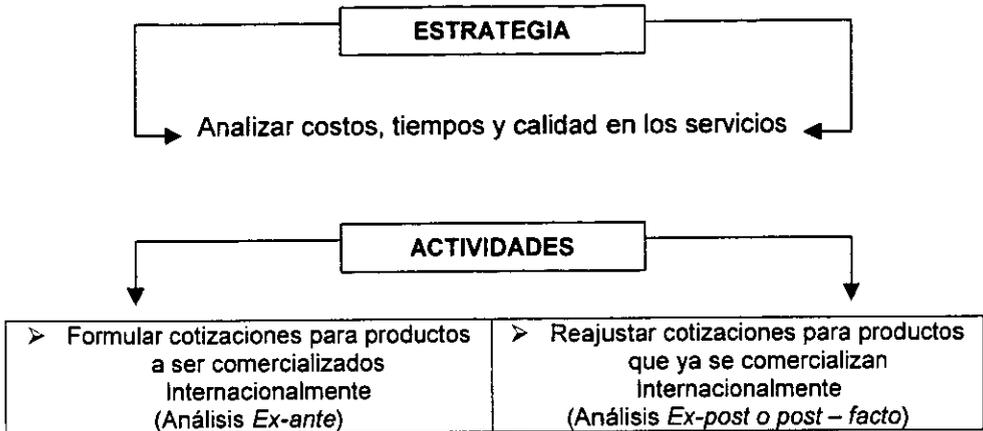
²⁹ UNCTAD/GATT, *Ibidem* pp18

objetivo será formular una cotización competitiva, teniendo como base de referencia el precio del producto competidor en el mercado objetivo.

La otra sería un análisis *ex-post-facto*, que es cuando se estudia un producto que ya se está comercializando en el mercado externo. En este caso se tendrá que reformular la cotización que se esté usando sobre la base de los indicativos para reajustar los componentes de la Distribución y así mejorar su competitividad.

Una vez que se ha dado el precio al producto a exportar, la pequeña y/o mediana empresa, debe tener bien claro la información sobre la carga, en cuanto se refiere a sus características y preparación para su transporte, su estructura y las regulaciones internacionales que los rigen.

CUADRO 3.5
GESTIÓN DE LA DFI



FUENTE: UNCTAD / GATT, Las Cadenas de Comercio, ITC/INF/64, Agosto, 1991

El tipo de INCOTERM a utilizarse, función que se marca dentro de las condiciones de los contratos internacionales que rigen la transacción comercial, se estudia la relación peso / volumen para llevar a cabo la contratación del transportista o proveedor de alguno de los servicios, y finalmente la parte administrativa, haciéndose cargo de toda la documentación y pagos de los servicios contratados así como el cobro del producto al importador, todo ello para que la Distribución Física Internacional se realice y nos lleve a un buen fin.

Finalmente, se llega al momento en que el Departamento de Trafico Internacional en la pequeña y mediana empresa debe poner en práctica todos sus conocimientos y capacidad técnica para el desarrollo más exitoso de la transacción comercial.

El perfeccionamiento de una compraventa internacional depende en gran parte de una acertada toma de decisión sobre la alternativa a seguirse en la Distribución Física Internacional del producto (carga) que se comercia.

Un producto competitivo en precio (EXW) y calidad en el país de fabricación o producción puede ver su potencial de venta seriamente limitado por la aplicación de una alternativa errada o incompleta en la cadena de Distribución Física Internacional del producto.

En la práctica es muy difícil para las empresas que comercien internacionalmente obtener información sobre todos los parámetros descritos (costos, tiempos y calidad de los servicios). Sólo un trabajo innovador y sistemático a nivel gerencial permitirá tomar una decisión óptima. Habrá que analizar ponderar los diversos componentes teniendo en cuenta su imbricación con las otras funciones de la empresa. Con la producción, a fin de mantener un volumen e existencias suficientes para atender el flujo de despachos conforme a la orden recibida dentro de los términos de contrato de compraventa internacional.

Con la comercialización internacional, en cuanto se refiere a la cotización acordada con el cliente importador o exportador en el país comprador o abastecedor y la cotización EXW y DDP que se deberá calcular para saber exactamente el nivel de competitividad del producto. Igualmente en lo concerniente a los canales de distribución y al esfuerzo de ventas y promoción del producto.

Siendo la toma de decisión en comentario quizás la labor más importante del Departamento de Tráfico Internacional de la pequeña y mediana empresa se tendría que evaluar cuidadosamente todos los factores involucrados, siguiendo las siguientes fases de análisis para la elección de la cadena de Distribución Física Internacional:

- ✓ La carga a ser transportada, sus características (tipo y naturaleza) y la preparación para su desplazamiento (embalaje, marcado y unitarización).
- ✓ Los modos de transporte a ser considerado, estudiando las rutas y terminales (redes existentes y terminales disponibles), la estructura de los modos alternativos (características, vehículos, tipos de servicio y contratos y documentos) y finalmente las regulaciones internacionales que los rigen.
- ✓ El costo de la cadena de Distribución Física Internacional a ser analizado, examinando los costos directos (embalaje y marcado, unitarización, documentación, almacenaje, manipuleo, transporte, seguro, aduanero, bancario y agentes) e indirectos (administrativos e inventario).
- ✓ La toma de decisión sobre la cadena de Distribución Física Internacional a ser usada, aunque el número de criterios puede variar según el caso (mercado, producto, etc.), la experiencia demuestra que pueden tomarse en cuenta cuatro criterios básicos:
- ✓ Los contratos internacionales y los términos comerciales. El marco contractual global de referencia será el contrato de compraventa que deberá estar perfectamente armonizado con el contrato de transporte según el modo que se vaya a utilizar; con el contrato de seguro, conforme a los riesgos que sea aconsejable asegurar y el contrato de pago, de acuerdo a los términos y modalidad acordados (pago contra

documentos o crédito documentario). Es aconsejable la utilización de los INCOTERMS 1990 por la universalidad en su uso, como los términos comerciales que regularán las relaciones acordadas entre vendedor y comprador en el contrato de compraventa.

- ✓ La relación peso / volumen. Es importante para poder comparar el factor de estiba de la unidad de carga, que se define como el volumen (espacio) que ocupa el peso del producto en la bodega del vehículo de transporte (M³/TM), con la equivalencia por modo de transporte que es diferente para cada uno. Aéreo 6M³ = 1TM, marítimo 1M³= 1TM, ferroviario 4M³=1TM y carretero 2.5m³=1TM.
- ✓ La evaluación de los servicios de Distribución Física Internacional, comenzando por una apreciación cualitativa de los modos de transporte según la localización geográfica (intra e intercontinental, sin litoral o insular), confiabilidad, frecuencia de los itinerario, velocidad de los vehículos; así como la competencia (inter e intra modos) y la complementariedad entre modos. Se finalizará con una evaluación general de los otros servicios.
- ✓ El análisis comparativo de costo y tiempo, que es la apreciación cuantitativa y está basada en el estudio de las características del embarque, la cuantificación del costo total de la operación, así como el tiempo total de tránsito.
- ✓ La elección de la cadena óptima, es la fase clave en la cual se ponderarán y compararán todos los elementos cualitativos y

cuantitativos ya analizados previamente. La interacción entre exportadores e importadores, de ambos con los agentes transitarios y de los tres con los transportistas, darán elementos de juicio adicionales para la elección. La simple comparación de fletes y la logística integrada de Distribución Física Internacional, son los métodos más comunes de elección.

La optimización constante de la cadena de Distribución Física Internacional elegida será una tarea continua del Departamento de Trafico Internacional de la empresa, pues con frecuencia los aspectos cualitativos prevalecerán sobre los cuantitativos, así como los elementos de calidad de servicio como son la confiabilidad, eficiencia, efectividad e imagen estarán por encima de los elementos de costo por ejemplo. En esta forma se podrá cumplir con más certeza la fecha de entrega pactada, respetando el JUSTO A TIEMPO, la cual no sólo se refiere a la entrega oportuna del producto, sino también es la evaluación de costos y control de inventarios.

Las estimaciones y aproximaciones probablemente no conduzcan a cálculos exactos, tomando en cuenta que numerosos componentes estarán ausentes. Por lo tanto, las comparaciones basadas en aproximaciones serán menos precisas y consecuentemente la elección de la cadena no será óptima.

No hay el método ni la solución para elegir la cadena de Distribución Física Internacional óptima. Cada caso deberá ser analizado individualmente, pues el envío del mismo producto no será necesariamente igual al siguiente y cada uno deberá estudiarse conforme a la experiencia y la práctica común.

Si el gerente de tráfico de la Pequeña y Mediana empresa responsable sigue una buena estrategia integrada, podrá atribuirse la aplicación exitosa de la Regla de Oro: JUSTO A TIEMPO CON CALIDAD TOTAL, en donde tal filosofía no solo se refiere a la entrega oportuna de la mercancía, sino también la evaluación de costos y control de inventarios.

Finalmente los beneficios de dicha aplicación se reflejarán en la obtención de los objetivos Inmediatos: logrando importantes ahorros en los costos y optimizando la cadena de Distribución Física Internacional; mejorando el servicio a clientes que traerán como consecuencia los objetivos mediatos en donde se mejora la competitividad del producto en el mercado externo; y aumenta la rentabilidad de la transacción comercial externa.

En igual forma se lograrán resultados a dos niveles: Microeconómico: en donde se generan mayores utilidades empresariales y Macroeconómico: generando o ahorrando más divisas para el país como aporte a la balanza de bienes y servicios de la balanza de pagos.

Se ha seguido un enfoque deductivo en la descripción y análisis de la Logística Comercial Internacional como un sistema global que agrupa una serie de elementos, parámetros y componentes. Es en este contexto que, como ya se mencionó anteriormente, las siguientes derivaciones tienen lugar:

- Siendo el abastecimiento, movimiento y almacenamiento del producto (carga) los aspectos más importantes de la Logística Comercial Internacional, la Distribución Física Internacional (DFI) constituye la función principal; y
- Siendo el movimiento de la carga (producto) el aspecto más importante de la DFI, el Transporte Internacional de Carga (TIC) constituye el parámetro de costo principal.

Otros aspectos a tener en cuenta es la composición de estas tres áreas (Logística Comercial Internacional, Distribución Física Internacional y Transporte Internacional de Carga):

La Logística Comercial Internacional integra cuatro elementos principales: El producto - objeto - motivo de comercialización, la función o utilidad de dicho producto y el mercado en donde ese producto va a ser comercializado o bien puesto a la venta.

La Distribución Física Internacional en tanto integra tres parámetros básicos: el costo que la operación de transportación va a generar, el tiempo que será ocupado en el lapso de la transportación de un punto a otro y la calidad de los servicios prestados.

Finalmente, el Transporte Internacional de Carga, integra tres componente principales: La infraestructura, en donde se encuentra toda la flota camionera, oficinas mobiliario etc., las operaciones, es decir todas los traslados que se hacen para poder transportar las mercancías de un lugar a otro y los servicios prestados a quienes requieren de las compañías transportistas.

Dentro del mencionado enfoque algunas deducciones podrán inferirse, del concepto general del sistema de Logística Comercial Internacional, al concepto particular de función y actividad de la Distribución Física Internacional y el Transporte Internacional de Carga respectivamente. En este marco las vinculaciones entre ellos serán conducentes a saber que concepto liderará el complejo de canales, cadenas y corredores. Sin duda la naturaleza global de la Logística Comercial Internacional la pone en el ápice de la pirámide, desde el cual todos los otros conceptos se han de derivar.

Todo el negocio del comercio internacional está gestionado a través de operaciones realizadas dentro de un Canal de Logística Comercial Internacional. La comercialización internacional, la producción exportable y la Distribución

Física Internacional, como funciones de la Logística Comercial Internacional, también son conducidas y gerenciadas ejecutando una serie de operaciones para -la exportación e importación- las cuales se llevan a cabo dentro de los llamados: CANAL DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL, CADENA DE PRODUCCIÓN y CADENA DE DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL.

Más aún, aspectos específicos de las funciones de comercialización y distribución de la empresa que trabaja en comercio internacional, como costos, riesgo, documentación y propiedad; son también ejecutados sobre bases secuenciales. Ellos constituyen por lo tanto, también cadenas denominadas cadena de costos, riesgos y documentación y cadena de propiedad.

Finalmente el concepto de CORREDOR DE EXPORTACIÓN O IMPORTACIÓN se refiere mayormente a la manera de conducir los productos a sus clientes extranjeros usando una cadena de Distribución Física Internacional específica y con la participación de los diferentes actores que intervienen en la operación. En ciertos casos están estrechamente ligados al trayecto geográfico que sigue el embarque.

El cuadro 3.6. ofrece una información resumida que incluye el listado de los diferentes términos, su alcance y cobertura, complementado con los instrumentos legales que los rigen y los actores involucrados en la ejecución de la operación a ser llevada a cabo dentro de cada canal, cadena o corredor.

**CUADRO 3.6.
CANALES, CADENAS Y CORREDORES DE LA LCI**

TERMINO	ALCANCE	COBERTURA	INSTRUMENTO LEGAL	ACTORES
Canal de Logística Comercial Internacional	Agrupación global, sistémica y Multidisciplinariamente todas las funciones, actores y servicios de una transacción	Funciones de: <ul style="list-style-type: none"> > Producción Exportable > Comercialización Internacional > DFI 		Exportaciones, importaciones, productores, comercializadores, proveedores de servicios en la LCI.
Canal De comercialización Internacional	Ventas de exportación y compra de Abastecimiento Importados, Financiamiento (pre y post-embarque)	Distribución de los productos a los mercados objetivo con/sin intermediarios y con o sin financiamiento.	Contrato de Compra / venta internacional y contratos de pago	Exportadores, importadores, comercializadores, intermediarios, bancos
Cadena De Producción Exportable	Proceso de producción Y/o manufactura	Transformación de insumos domésticos y/o importados hasta el almacenamiento de productos terminados		Productores, almacenadores del insumo
Cadena De Distribución Física Internacional	Movimiento de La Carga de Mercados Extranjeros	Traslado física de la carga desde el local del exportador a través del tránsito internacional hasta el local del importador.	Contrato internacional de Transporte y seguros	Exportadores, importadores, transportistas, agentes transitarios y otros proveedores de servicio
Cadena de Costos, Riesgos y Documentación	Definida por los INCOTERMS	Responsabilidad del vendedor (exp.) al comprador (imp.). <ul style="list-style-type: none"> > Costos: directos e indirectos. > Riesgos: demoras, daños y pérdidas. > Documentación: Carta de porte, póliza de seguro, facturas y Certificados 	Contrato internacional De Transporte y seguros	Exportadores (vendedores), importadores (compradores), transportistas y aseguradores.
Cadena de Propiedad	Transferencia de la Propiedad desde el Productor al Comercializador y luego al Importador	Todo el gobernado por la legislación nacional de las partes comerciales estipuladas en sus códigos de comercio.	Contrato de Compra / venta Internacional	Exportadores, importadores y comercializadores
Corredor de Exportación o Importación	Conjunto de Actores y servicios Que se comercializan usando una Cadena de DFI Para la producción de productos a/de Mercados extranjeros	Incluye sólo las funciones de: <ul style="list-style-type: none"> > Comercialización Internacional > DFI 		Exportadores, importadores, comercializadores, intermediarios, proveedores de servicios de la DFI.

Fuente: UNCTAD/GATT, La red de los canales de comercialización, ITC/INF/64, Agosto 1991.

CONCLUSIONES

La función de las Compañías Consolidadoras de Carga Terrestre en los negocios internacionales en México, tema de la presente investigación, ha sido abordada de una manera global con el propósito de determinar las funciones de las Consolidadoras Internacionales.

Cuando se inició la investigación se fijó un objetivo claro: determinar la función y participación de las Consolidadoras Internacionales de Carga dentro del comercio internacional que ha sido expuesto claramente a lo largo de la investigación.

Teniendo como hipótesis que la contratación de los servicios de una Compañía Consolidadora de Carga que aplique la logística de transporte, constituye una alternativa viable para aquellas pequeñas y medianas empresas mexicanas que pretendan incursionar en los mercados internacionales y carezcan de la infraestructura o volúmenes de venta internacionales ayudándoles a reducir costos inherentes al proceso de exportación, esto a lo largo de la investigación se demostró.

Las Consolidadoras de carga son entes dentro del comercio internacional que participan activamente ofreciendo opciones y alternativas en el transporte internacional de mercancías que se adecuen y satisfagan las necesidades de las

pequeñas y medianas empresas importadoras y exportadoras, no sólo en nuestro país, sino en todo el mundo. Donde existe un exportador siempre tendrá su contraparte en otro país, el importador, a ellos pretenden apoyar las Consolidadoras.

Es de suma importancia que las empresas que realizan actividades de comercio internacional, seleccionen adecuadamente el medio de transporte que van a utilizar esta selección debe estar sustentada en la importancia de entregar o recibir los productos oportunamente y no basarse solamente en el aspecto económico. Para lograrlo es necesaria una adecuada programación de los embarques y contar con el apoyo de empresas especializadas en el transporte internacional, que los asesoren con relación a la conveniencia de utilizar un medio de transporte determinado y que ofrezcan diferentes opciones en cuanto a tiempo y costos que se adapten mejor a las necesidades de los embarcadores.

Invariablemente la selección del medio de transporte está determinada por la importancia y urgencia del producto, el tiempo de tránsito de los embarques y la necesidad del producto son elementos que ayudan a establecer prioridades e inclusive, hasta cuanto esta dispuesta a pagar la empresa por satisfacer oportunamente sus necesidades de transporte.

Definitivamente son muchos los factores que influyen en la selección adecuada del medio de transporte, los cuales han sido mencionados en este trabajo, y que son responsabilidad exclusiva de las pequeñas y medianas empresas en la toma de sus decisiones; pero, si existen empresas especializadas que cuentan con la experiencia y capacidad para asesorarlas, deben ser aprovechadas. Para esto están las Consolidadoras Internacionales, las empresas dedicadas al comercio internacional deben aceptar su asesoría para ampliar su margen de acción.

Se establece que las Líneas Transportistas son las responsables de realizar el transporte Internacional de las mercancías, pero se acepta y reconoce la existencia de intermediarios en dicha actividad y se les hace responsables del transporte de carga. En este punto es pertinente hacer una reflexión, las Consolidadoras Internacionales de Carga actúan como intermediarios (transportista contractual) y, bajo esta óptica, son solidariamente responsables; Sin embargo no existe ninguna regulación sobre su actividad y cuales son sus responsabilidades, obligaciones o derechos. Las legislaciones nacional e internacional no regulan ni establecen estos aspectos.

Sería pertinente que se establecieran plenamente las funciones de las Consolidadoras Internacionales, definir sus obligaciones y determinar sus derechos; esto con el propósito de saber hasta dónde pueden llegar y cuáles son las actividades en las que no pueden intervenir. Todo intermediario, en

cualquier actividad, tiene un margen de acción y se establece claramente hasta donde llegan sus obligaciones y derechos.

Las Consolidadoras deben ser directamente responsables de los servicios que ofrecen y venden. Deben responder por los daños, pérdidas o demoras que sufran los embarques realizados bajo su custodia; lo anterior bajo el entendido que están obteniendo un beneficio, razón por la cual son los directamente responsables del resultado del embarque. Si al efectuarse el embarque sucediese alguna anomalía, deben asumir su responsabilidad frente al cliente, independientemente de que se realice las reclamaciones conducentes frente a la Línea Transportista.

El contrato de Transporte lo realiza el embarcador con la Consolidadora, independientemente del contrato de ésta con los transportistas y, en este sentido, se deben tratar ambos contratos por separado, a pesar de que tenga un mismo fin: el transporte internacional de una mercancía.

Se deben establecer tiempos máximos de respuesta a las reclamaciones de los usuarios: de la misma forma que se fijan límites para presentar una reclamación, lo mismo se debe hacer en el sentido contrario. Actualmente no existen plazos para resolver una reclamación y la solución a un problema de este tipo puede durar semanas y, en ocasiones, hasta meses.

Bajo esta misma óptica de la legislación y en el panorama nacional, se debe considerar la opción de que la patente aduanal no este reservada exclusivamente a personas físicas, sino que se planteé la responsabilidad de que personas morales pudiesen acceder a ella con objeto de acelerar los trámites aduanales en beneficio del comercio exterior.

El planteamiento es el siguiente: en la actualidad la patente aduanal es concesionada a una persona física para realizar los despachos de exportación e importación; sin embargo, esta persona no es siempre la que realiza los trámites y firma los pedimentos, si no que cuenta con asistentes que actúan como representantes suyos que muchas veces son quienes realizan todos los trámites legales a pesar de que la persona propietaria de la patente es la legalmente responsable de las acciones de estos asesores.

En este sentido, el hecho de permitir que las personas morales puedan acceder a la patente aduanal puede ser un factor que dé mayor celeridad a las operaciones de comercio exterior y en beneficio mismo de las importaciones y exportaciones que podrían concentrar sus trámites en un solo ente y no en dos o más, como en ocasiones sucede.

El hecho de que las Consolidadoras pudiesen acceder a una patente aduanal les permitiría ofrecer un servicio integral a sus usuarios, de manera tal que la liberación de los embarques sería más ágil, considerando que en las

importaciones, desde antes de la llegada física del embarque se pueden tener copias de los documentos y comenzar a preparar los documentos de embarque para su inmediata liberación a su llegada al país.

Claro está, que la facilidad a las personas morales no sería para todas en general sino solo para las empresas que realicen actividades de comercio exterior con un volumen de operación importante y demuestren contar con la capacidad administrativa y solvencia económica para llevar a cabo estas actividades y estar bajo una constante supervisión de sus operaciones por las autoridades aduaneras con objeto de evitar malos manejos.

Por otro lado e independientemente de las observaciones anteriores, las Consolidadoras Internacionales de Carga cumplen una función importante dentro del comercio internacional debido a que su capacidad de operación es tan amplia que les permite actuar casi de inmediato ante cualquier requerimiento de transporte por parte del cliente.

La asesoría que se les da a los clientes cuando se están iniciando en el campo de la exportación, los servicios de transporte que ofrecen las Consolidadoras tan variado gracias a que no están bajo contrato con ninguna línea transportista, la infraestructura (oficinas) en donde se puede atender a los clientes que requieren del servicio, las relaciones comerciales que las Consolidadoras llegan a establecer con todas aquellas personas físicas o morales que se involucran en el

proceso de transportación de las mercancías, tiempos de tránsito reducidos, bajos costos y comunicación constante y en el momento en el que el cliente lo requiera son algunas de las ventajas que ofrecen las Consolidadoras para las empresas que deciden efectuar sus operaciones de comercio exterior bajo, su custodia, con la seguridad de obtener un servicio de acuerdo a sus requerimientos y necesidades.

Se hizo referencia a algunas de las desventajas de las Consolidadoras, desventajas que quedan fuera de su alcance, pero que no desmerecen de manera alguna la capacidad de acción con la que cuentan y no son desventajas que entorpezcan su actividad, y sobre todo, por que se han tomado medidas para que sus efectos no sean negativos.

Queda claro que una Consolidadora Internacional de Carga ofrece múltiples beneficios para los usuarios del servicio, al mismo tiempo que son entes dentro del comercio internacional con amplia capacidad de acción, cuya actividad favorece y acelera el comercio internacional, dejando de lado la interpretación de que todo intermediario es un obstáculo y hace daño a las actividades donde se involucra.

Por otra parte, durante los últimos años, en todo el mundo se ha visto un rápido desarrollo de la logística, que se ha transformado de un conjunto de prácticas aisladas a una altamente reconocida práctica administrativa que han sabido

aprovechar muy bien algunas pequeñas y medianas empresas apoyándose para ello de las Consolidadoras de Carga Internacional para que los productos que exportan estén en el lugar deseado y a tiempo además de que como al usar este tipo de transporte bajan los costos del mismo se puede ofrecer un precio más competitivo en el extranjero.

El reto más importante para la pequeña y mediana empresa al finalizar el milenio es tener el producto correcto en el sitio requerido con la calidad solicitada en el momento oportuno y al mínimo costo, y todo lo anterior se reduce en una sola palabra: Logística.

De hecho en los últimos años, el auge de la logística en nuestro país ha tomado otras dimensiones, ahora es cada vez más frecuente que las empresas utilicen estos recursos, tanto en funciones de manejo integral de materias como en productos terminados.

Dicha conjunción de logros que maximizan la oportunidad en tiempo y lugar de un producto o servicio es lo que se define como logística, y esta tiene gran importancia para lograr el éxito de las empresas mexicanas que se apoyan en las Compañías Consolidadoras de Carga como parte esencial de las carreras logísticas para la movilización de la mercancía.

BIBLIOGRAFIA

- Bensunsán, Graciela, et al, Relaciones Laborales en las Pequeñas y Medianas empresas en México, Ed. Fundación Friedrich Ebert con representación en México, México, 1996.
- Reyes Diaz – Leal, Eduardo, La Mentalidad Exportadora, Edición especial para el Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1993.
- Porter, Michael. Ventajas Competitivas. Ed. CECSA. México 1997.
- Islas Rivera, Victor, Estructura y Desarrollo del Sector Transporte en México, Ed. El Colegio de México.
- López Zavala, Jesús, Medios de transporte Internacional, Serie de documentos técnicos: BANCOMEX, marzo 1996.
- Ball, Donald, et al, Negocios Internacionales, Introducción y Aspectos esenciales, Ed. Quinto Sol, México, 1997.
- Martínez , Gabriel y Guillermo Faber, Desregulación Económica (1989 – 1993), Ed. FCE, México, 1994.
- Loyola A., José Antonio y Macario Schettino, La Estrategia Empresarial en una Economía Global, Gpo. Ed. Iberoamericana, S.A de C.V., México, 1994.
- Sagahon Hervert, Homero, Manula Práctico de Comercio Exterior, Dofiscal Editores, México, 1993.
- Carrillo, Pedro, Guía Práctica de Envases y Embalajes para la Exportación, Ed. Lafi, México, 1992.

- Zuñiga, Ma. Elena, Transporte Internacional, Todos para Uno....., México, 1998.
- Mercado H. Salvador, Comercio Internacional I, Ed. Limusa, México, 1997.
- Reyes Díaz-Leal, Eduardo, Facilidades para Exportar, Ed. Universidad de Estudios Internacionales, México, 1986.
- Ortega A, Gabriel, Carga Aérea: Teoría y Práctica, Ed. Trillas, México, 1989.
- Felhr, Luisa, Mercadotécnia, Ed. Trillas, México, 1991.
- Kotler, Phillip, Mercadotécnia, Ed. Prentice – Hall Hispanoamericana, S.A de C.V., México, 1988.
- Código de Comercio y Leyes Complementarias, Ed. Porrúa, México, 1998.
- Legislación Aduanera, Ed. Porrúa, México, 1999.
- Moreno, José Ma., Manual del Exportador, Teoría y Práctica Exportadora. Ed. Macchi, Buenos Aires, 1993.
- Ledesma, Carlos A., Principios de Comercio Internacional, Ed. Macchi, Buenos Aires, 1993.
- Reyes Díaz – Leal, Eduardo, Sistema Aduanero Mexicano, Editado por la Universidad de Asuntos Internacionales, México, 1998.
- Mercado H. Salvador, Comercio Internacional II, Ed. Limusa, México, 1998.

- O'Grady, P.O., JUST IN TIME, Una Estrategia Fundamental para los Jefes de Producción, Ed. Mc Graw – Hill, México, 1993.
- INCOTERMS 2000, Versión española, Ed. Cámara de Comercio Internacional, Comité español, ISBN 84-86931-19-3.
- Diccionario Enciclopédico Quillet, Ed. Aristides Quillet, Buenos Aires, 1980.
- Vargas, Getulio, Proyectos de Transportes, Ed. Limusa, México, 1980.
- Ramirez Cavassa, César, Logística y Aprovisionamiento, un enfoque integral sobre las compras, Ed. PAC, S.A. de C.V. México, 1993.
- Pinckle, Hall y Royce L. Abrahamson, Administración de Empresas Pequeñas y Medianas, Ed. Noriega – Limusa, México, 1995.
- Herber, Gross, Pequeña Empresa y Gran Mercado, Nuevas oportunidades para la Pequeña y Mediana Empresa, Ed. DEUSTO, S.A. de C.V., Bilbao, 1962.
- Rodriguez Valencia, Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, Ed. ECASA, México, 1997.
- Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, La Red De Los Canales De Comercialización, Las Cadenas de Comercio y Los Corredores De Comercio Internacional en la Logística Comercial Internacional, Agosto, 1991.

HEMEROGRAFIA

- Reglamento para el Transporte Federal de Carga D.O.F. Julio 7, 1989.
- Directorio de Comercio Exterior, "La Apertura de la Economía a la Competencia Externa", CONCANACO/SERVYTUR, México, 1992.
- COMPARAGRAMA, "Especificaciones Técnicas de Vehículos 1999", Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C., México, Vol 1, 1999.
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, "Servicio Integral en el Transporte", Autotransporte 2000, Año 9, No. 79, México, 1997.
- Galvan Eliza, "La Logística en Busca del Tiempo Perdido", Transporte y Turismo S.A de C.V., No. 1048, Agosto 1998.
- Rojas R, Alicia, "El Papel del Transporte en las cadenas Logísticas" CANACAR (Camara Nacional del Autotransporte de la República Mexicana) Informa, La Revista del autotransporte de Carga, Año 5, NUM 1, enero, 1997/98.
- Dawe, Richard, "Algunos significados de la palabra logística", Logística Total, Invierno, 1997/98.
- Bancomer, S.A de C.V., "Análisis para el fomento de la Pequeña y Mediana Empresa", México, Agosto, 1992.
- Documento de Discusión del Comité del Autotransporte de Anierm (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana), junio 1992.
- SCT. "Programa Nacional de Modernización del Transporte 1990 – 1994".