



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

Logística de Exportación de hortensias para su comercialización como flores de lujo en Emiratos Árabes Unidos, 2015.

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.

PRESENTA:

YOSELINE MARIANA LÓPEZ PONCE

ASESOR:

DRA. En C.E.A GABRIELA MUNGUIA VÁZQUEZ

REVISORES:

DR. EN C.E.A. OSVALDO URBANO BECERRIL TORRES

DRA. EN C.E.A. ROSA AZALEA CANALES GARCÍA.

TOLUCA, ESTADO DE MÉXICO

MARZO 2018



ÍNDICE

1. CAPITULO1. MARCO TEÓRICO DE LA LOGÍSTICA.	9
1.1. CONCEPTO LOGÍSTICA.	9
1.2. HISTORIA DE LA LOGÍSTICA.	11
1.2.1. CRONOLOGÍA DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA LOGÍSTICA.	12
1.3. COMPONENTES DE LA LOGÍSTICA.	15
1.3.1. COMPONENTES Y ACTIVIDADES LOGÍSTICAS CENTRALES.	17
1.3.2. COMPONENTES Y ACT. LOGÍSTICAS DE SOPORTE Y MOTORAS.	21
1.4. IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA.	22
1.5. LOGÍSTICA ACTUAL.	24
1.6. LOGISTICA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.	26
2. CAPÍTULO 2. RELACIÓN COMERCIAL ENTRE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS Y MÉXICO.	29
2.1. RELACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO.	29
2.2. RELACIÓN BILATERAL MÉXICO- DUBÁI.	32
2.2.1. RECUENTO HISTÓRICO DE LA RELACIÓN MÉXICO – DUBÁI.	36
2.3. RELACIÓN BILATERAL (MÉXICO – DUBÁI) ACTUAL.	42
3. CAPÍTULO 3. TRANSPORTE INTERNACIONAL.	47
3.1. GENERALIDADES DEL TRANSPORTE.	47
3.1.1. RIESGOS DEL TRANSPORTE.	49
3.1.2. FACTORES DE LA CARGA.	50
3.1.3. FACTORES DE LA RUTA DE TRASLADO.	50
3.1.4. OPERACIONES ADICIONALES.	50
3.2. CLASIFICACIÓN DEL TRANSPORTE.	50
3.2.1. TRANSPORTE MARÍTIMO.	52
3.2.1.1. TIPOS DE BUQUES.	54



3.2.2. TRANSPORTE AÉREO.....	56
3.2.2.1. TIPO DE CARGA.....	57
3.2.2.2. CLASIFICACIÓN DE LÍNEAS AÉREAS.....	58
3.2.2.3. CLASIFICACIÓN DE AERONAVES.....	59
3.2.2.4. TARIFAS AÉREAS.....	60
3.2.2.5. IATA.....	60
3.2.2.6. AGENTE DE CARGA AÉREA.....	62
3.2.3. TRANSPORTE FERROVIARIO DE CARGA.....	62
3.2.3.1. EQUIPO DE TRANSPORTE PARA FERROCARRIL.....	63
3.2.3.2. TIPO DE CARGA.....	66
3.2.4. AUTOTRASNPORTE DE CARGA CARRETERO.....	67
3.2.4.1. CLASIFICACIÓN DE AUTOTRANSPORTE CARRETERO.....	68
3.3. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	70
3.3.1. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO.....	70
3.3.1.1. PARTES DEL BILL OF LANDING.....	71
3.3.1.2. COSTOS ASOCIADOS.....	71
3.3.2. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE AÉREO (AIR WAY BILL).....	72
3.3.2.1. PARTES DEL AIR WAY BILL.....	73
3.3.2.2. CARGOS.....	76
3.3.3. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE FERROVIARIO (CARTA PORTE O MEJOR CONOCIDA COMO TALÓN DE EMBARQUE FERROVIARIO).....	76
3.3.3.1. DOCUMENTOS DE LA CARTA PORTE FERROVIARIA.....	78
3.3.4. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE CARRETERO.....	79
3.3.4.1. DOCUMENTOS ACOMPAÑANTES DE LA CARTA PORTE.....	80
4. CAPITULO 4. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE HORTENSIAS A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.....	84



4.1. PLANTAS DE ORNATO EN EL MERCADO MEXICANO.	84
4.1.1. ORIGEN Y PRODUCCIÓN DE PLANTAS DE ORNATO EN EL ESTADO DE MÉXICO.	87
4.2. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE HORTENSIAS A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.	89
4.2.1. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO.	89
4.2.2. RESTRICCIONES ARANCELARIAS.	91
4.2.3. REQUERIMIENTOS PARA EXPORTAR A DUBAI.	92
4.2.4. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN.	92
4.2.5. NORMAS OFICIALES MEXICANAS APLICABLES.	93
4.2.6. ENVASE Y EMBALAJE.	94
4.2.7. CALIDAD.	97
4.2.8. RUTEO Y TRANSPORTE.	97
4.2.9. COTIZACIÓN APROXIMADA.	99
4.2.10. ESTIMACIÓN REAL.	101
4.2.10.1. FLETE TERRESTRE	101
4.2.10.2. FLETE MARITIMO.	101
CONCLUSIONES	103
BIBLIOGRAFÍA	105



ÍNDICE DE DIAGRAMAS

DIAGRAMA 1. CRONOLOGÍA DE LA LOGÍSTICA	12
DIAGRAMA 2. CADENA DE SUMINISTRO TEÓRICA.	17
DIAGRAMA 3. INVENTARIO.	18
DIAGRAMA 4. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES MÉXICO-EAU.	33
DIAGRAMA 5. PERIODO DE TRANSPORTE.	98

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1. CADENA DE SUMINISTRO.	16
ILUSTRACIÓN 2. MAPA CRONOLÓGICO DE LOS TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO.	37
ILUSTRACIÓN 3. TÍTULO: MEDIDA DE CAJA INDIVIDUAL.	99
ILUSTRACIÓN 4. TÍTULO: MEDIDA DE CAJA DE UNITARIZACION.	100

ÍNDICE DE GRAFICAS

GRÁFICA 1. SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO.	32
GRÁFICA 2. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A EAU.	34
GRÁFICA 3. PRINCIPALES IMPORTACIONES DE EAU.	34

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO.	52
CUADRO 2. TIPOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO.	57
CUADRO 3. ARANCELES Y RESTRICCIONES.	91
CUADRO 4. COTIZACIÓN DE PROYECTO.	99



INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se hace referencia al proceso logístico aplicado en las empresas multinacionales, ya que este es utilizado alrededor del mundo para la comercialización de bienes de manera que desde el proceso de obtención de la materia prima hasta la retroalimentación post venta sea optimizada a fin de minimizar costos y otorgar responsabilidades a los diversos encargados de los departamentos administrativos que actúan durante dicho proceso.

Las características del proceso logístico establecen una serie de actividades que desencadenan en un proceso metodológicamente planeado y diseñado de acuerdo a las necesidades de la empresa que lo emplea, todo esto para fortalecer el proceso de comercialización y cumplir los requerimientos que el cliente demanda al producto que obtiene.

Es por eso que a partir del estudio de esta cadena de actividades se desarrolló el interés por el fortalecimiento del proceso de comercialización de plantas de ornato en el Estado de México hacia otra nación, un proceso logístico correctamente aplicado y planificado ayudaría de manera significativa al impulso de las exportaciones de flores nacionales, incrementando la confianza de los floricultores mexiquenses al llevar sus productos hacia nuevos mercados y expandiendo los productos nacionales hacia fronteras que recientemente han abierto su comercio para México, tal como es el caso de Emiratos Árabes Unidos, hacia donde estará dirigida esta investigación .

Por otra parte en el ámbito académico es una forma de demostrar que la teoría de la logística internacional aplicada puede llevar lazos en el ámbito profesional, ya de esta manera se aplican los conocimientos adquiridos y se ponen en práctica a fin de lograr impulsar el comercio y la economía de sectores con potencia pero poco aprovechamiento.

En el marco teórico se utilizarán indicadores que se utilizarán en el desarrollo del plan logístico diseñado para esta investigación, tales como el desarrollo de las actividades que desencadena el proceso logístico y los actores que intervienen en el, el transporte



requerido para la adquisición eficiente del mismo y los medios que se requieren para la obtención de una exportación exitosa con logística internacional aplicada.

Las bases de este documento son descritas por investigaciones publicadas por expertos en materia logística aplicada, así como investigación en diversos sectores gubernamentales de donde se obtuvieron diversas estadísticas e información pertinente para la elaboración del plan logístico, la investigación de campo no fue posible plasmarla por discreción a petición de los floricultores mexiquenses y las cotizaciones realizadas fueron otorgadas por una agencia aduanal presente en los negocios internacionales.



HIPÓTESIS.

El adecuado planteamiento logístico de exportación de hortensias a Emiratos Árabes Unidos otorgara a los productores de flores de ornato de Villa Guerrero opciones para la diversificación de sus mercados, lo cual permitiría obtener mayores beneficios económicos y la opción de brindar valor agregado a sus productos.

OBJETIVO GENERAL.

Generar un plan logístico adecuado para la exportación de hortensias a Emiratos Árabes Unidos, para impulsar el crecimiento económico de la región de Villa Guerrero, Estado de México y a su vez establecer conexiones comerciales en otras partes del mundo, promoviendo los productos nacionales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- ❖ Describir los principales conceptos de logística internacional, a fin de familiarizarse con el fin del presente proyecto.
- ❖ Estudiar la relación comercial, acuerdos y posibilidades entre Emiratos Árabes Unidos y México, así como los principales medios de transporte para la transportación de las hortensias.
- ❖ Analizar estadísticamente el mercado de las plantas de ornato, así como su situación en el mercado, proceso que llevan para su durabilidad y el embalaje para su cuidado y transporte al mercado meta.
- ❖ Establecer el plan logístico para el transporte de hortensias a los Emiratos Árabes Unidos, a fin de que dicha flor llegue a su destino en tiempo y forma para su comercio.



CAPÍTULO 1



1. CAPITULO1. MARCO TEÓRICO DE LA LOGÍSTICA.

La logística se convierte en la actividad objetivo en este trabajo de investigación, de esta se derivan procesos y actividades que logran que la exportación se transforme en una cadena de actividades continuas a las cuales el seguimiento continuo guiara al exportador a llegar a mercado meta que desea, de esta manera se complementa el proceso mismo de exportación. Así se podría señalar que el papel que ocupa su estudio y conocimiento previo daría a entender hacia qué sentido lleva la logística a los negocios actuales, de manera en que la presencia de esta actividad desenvuelve un papel en el desarrollo comercial se convierte significativo, no solo para asuntos entre empresas nacionales, sino también para cadenas internacionales que involucran dos o más procesos comerciales entre las naciones.

1.1. CONCEPTO LOGÍSTICA.

La logística tanto en la práctica como en la teoría ha tenido variantes y diversas modificaciones que han hecho de esta un proceso que genera a las empresas nuevas técnicas y controles que logran la mejora continua y el control de calidad de alto impacto de las misma, brindando así a la cadena de suministro un ciclo eficiente y cercano al cliente.

El concepto de logística como negocio es simple: los suministradores deben tener productos que ofrecer a los clientes. Esta necesidad debe ser satisfecha en el tiempo, a un costo aceptable y sin daños. En general, operan en un mercado donde el suministro y la demanda van por separado, tanto en términos de geografía física como de tiempo (González Nicoletta, 2016).

A su vez esta implica la administración del procesamiento de pedidos, el inventario, el transporte y la combinación del almacenamiento, a su vez también asume el manejo de materiales y el empaquetado, todo esto para ser integrado mediante la red empresarial a la que pertenece la logística, ya que está diseñada a las exigencias de cada empresa. La meta de la logística es apoyar los requerimientos operativos de las adquisiciones, la fabricación y el abastecimiento del cliente. El reto dentro de una empresa es coordinar la capacidad funcional en una operación integrada que se concentre en atender a los



clientes. En el contexto más amplio de una cadena de suministro, es esencial una sincronización operativa con los clientes, al igual que con proveedores de materiales y servicios vinculando así las operaciones internas y externas como un proceso integrado (Donald J. Bowersox, 2007).

Diversos autores describen y toman a la logística de diversas maneras, haciendo de su concepto uno diversificado, En el plano conceptual, la logística está definida de diversas maneras y por diversos autores, para obtener una definición amplia, general y específica es necesario conocer algunas de ellas, por lo cual se cita a continuación algunas de ellas.

Proceso de gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento y almacenamiento de productos, así como el flujo de información asociado desde nuestros proveedores, a través de la compañía, hasta los usuarios finales (Donald J. Bowersox, 2007).

Conjunto de actividades que tienen como objetivo la colocación, al menor costo, de una cantidad de producto en el lugar y en el tiempo donde una demanda existe (Asociación de logísticos franceses, 2007).

Por lo tanto, la logística es un conjunto de actividades de diseño y dirección de los flujos de material, informativo y financiero, que deben ejecutarse de manera racional y coordinada con el objetivo de proveer al cliente los productos y servicios en la cantidad, calidad, precio, plazo y lugar demandados, con elevada competitividad y al mínimo costo, maximizando los recursos (Franco Irene, 2015).

El Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) 2012, define "Logística" como: "Proceso de planear, implantar y controlar procedimientos para la transportación y almacenaje eficientes y efectivos de bienes, servicios e información relacionada, del punto de origen al punto de consumo con el propósito de conformarse a los requerimientos del cliente".

De esta manera se puede conceptualizar a la logística como el proceso de generar la entrega de un bien en tiempo y forma a fin de evitar contingencias y eventos que pudiesen retrasar su entrega y su estado, el fin del proceso es la satisfacción del cliente

y la retroalimentación de dicho proceso dentro de la empresa, lo cual llevaría al éxito en el mercado al producto comercializado.

1.2. HISTORIA DE LA LOGÍSTICA.

El concepto de "Logística" comenzó antes de Cristo y fue utilizado por el griego León el Sabio, Alejandro Magno para describir todos los procedimientos para la adquisición del ejército en alimentos, ropa, municiones, etc.

A lo largo del tiempo el concepto y la forma de llevar la logística a la práctica ha sido diversificada y para mayor comprensión del avance y la aplicación de esta a través del tiempo, es necesario conocer su avance a través del tiempo, en que etapas es que tuvo mayor auge y las causas por las que se acrecentó e influyo en las empresas tanto de nivel multinacional como las pequeñas empresas, a continuación se desarrollara por etapas los avances que se obtuvieron en diversos años, siendo estos en los que se presentaron cambios destacados en la transformación de la logística internacional práctica y actual (Quijada Víctor, 2012).

La logística como actividad empresarial es antigua y podría decirse que es lo que antes se conocía como distribución. Alejandro Magno era un gran admirador de la movilidad de sus tropas y no quería que sus tropas permanecieran en un lugar esperando suministros de Macedonia. Así que trató de resolver los problemas que atraía la falta de suministros utilizando los suministros de los recursos locales y a su vez logrando derrotar al enemigo (Quijada Víctor, 2012).

Durante años, la mala planeación e implementación de estrategias siempre fue un problema en los asuntos de guerra, pero los generales lograron que con la planificación estratégica, ahora logística, se ganara la guerra, es así como en la actividad militar se desarrolló esta herramienta para abastecer a las tropas con los recursos y pertrechos necesarios para afrontar las largas jornadas y los campamentos en situación de guerra (Franco Irene, 2015).

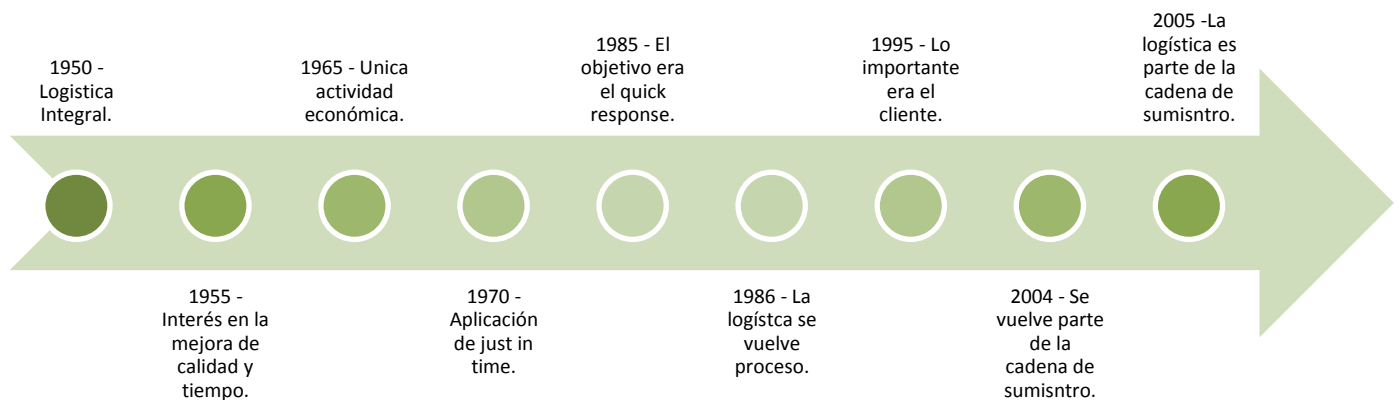
La Segunda Guerra Mundial fue la principal motivación de la logística para aumentar la importancia de una previa planeación basada en estrategias, estableciendo la clara

importancia de la logística con su contribución a las batallas ganadas. Trascendiendo al ámbito empresarial hace poco más de 5 décadas y donde ha encontrado su mayor campo de desarrollo, llevando a las empresas a desarrollarse satisfactoriamente (Franco Irene, 2015).

1.2.1. CRONOLOGÍA DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA LOGÍSTICA.

Para la comprensión del desarrollo de la logística a través del tiempo se presentan en orden cronológico según la importancia y el impacto que tuvo en diversas fases del crecimiento económico generalizado.

Diagrama 1. Título: Cronología de la Logística



Fuente: Elaboración propia basada en la investigación de la logística de diversos autores citados a lo largo del presente trabajo.

Para la comprensión de la línea del tiempo del anterior diagrama se especifica los acontecimientos y enfoques que se tomaron en cuenta para que la logística creciera y se presentara como se conoce en la actualidad.

1950

En la década de los 50's, es la etapa en la cual toma mayor importancia la logística, debido a la transición que atraviesan los países más desarrollados, de una economía caracterizada por el exceso de demanda a una economía con exceso de oferta (Franco Irene, 2015).



Se descubre el potencial de la logística integral y la concienciación de los costos totales. El enfoque de costo como estructura sistémica permitió revelar que para llegar al costo total menor, no siempre es necesario cortar o eliminar una parte del proceso, lo importante es incrementar la efectividad con la que se realizan las tareas para eliminar los costos (Quijada Víctor, 2012).

1955

Debido a la demanda del cliente por un mejor servicio, se mejoró el desempeño de la logística para mejorar la calidad y el tiempo de entrega, con lo que las empresas podían posicionarse mejor y lograr una ventaja competitiva. A este nuevo concepto se le llamo equilibrio costo-servicio (Quijada Víctor, 2012).

1965

Empresas comienzan a enfocarse y a especializarse en la logística, haciéndola de su única actividad económica, con lo que su especialización la llevo a reducir los costos de la misma. Esto fomento que las empresas cuyo giro comercial no es la logística recurrieran a estas empresas que sí lo son, debido a que su subcontratación representaba un costo menor a hacerlo por ellas mismas. Lo que quiere decir que esta época se caracterizó por el outsourcing de las organizaciones no especializadas en logística para contratar a una que si lo esté (Quijada Víctor, 2012).

1970

Para este periodo no era suficiente el outsourcing de las organizaciones, las empresas necesitaban que se empleara el concepto de just in time en los pedidos, esto quiere decir que se entregaría la cantidad exacta, en el momento exacto, en el tiempo exacto que fuera necesario. Con esto se logró tener un control preciso de la cantidad de materiales que eran necesarios, así como la optimización del tiempo y los recursos (Quijada Víctor, 2012).

1985

El enfoque de just in time que se empleó originalmente en el las empresas solo para su abastecimiento por fin llega el consumidor final, mediante entregas exactas cuando y en



el lugar donde sean necesarias, a este concepto se le llamo quick response. Esta estrategia se utilizó esencialmente para eliminar los costos de mantener anaqueles de venta y aumentar la diversificación que se le ofrece al consumidor final (Quijada Víctor, 2012).

1986

El concepto de logística se emplea como el proceso de planificar, implementar y controlar de manera eficiente y económica el flujo y almacenamiento de materias primas, productos en proceso, inventario, y productos terminados con la información asociada desde el punto de vista de origen hasta el punto de consumo para conformarse a las necesidades del cliente (Franco Irene, 2015).

1995

En esta época el enfoque evoluciona de ser solo un esfuerzo de la empresa para mejorar su logística a mejorar las relaciones con los clientes, distinguiendo entre estos a los clientes más importantes (clientes estratégicos) y de igual forma mejorar las relaciones con los proveedores y establecer alianzas con ellos. Esto da como resultado la inclusión de estos personajes en la planeación estratégica de la empresa y de la importancia de la colaboración y cooperación para hacerle frente a la globalización de los mercados (Quijada Víctor, 2012).

2004

Con el avance del tiempo ya para el año 2000 la logística es aquella parte del Supply Chain Management que planifica, implementa y controla el flujo directo e inverso y el almacenaje efectivo y eficiente de bienes y servicios con toda la información relacionada desde el punto de vista de origen al punto de vista de consumo para poder cumplir con los requerimientos de los clientes (Franco Irene, 2015).

2005

Para un concepto más generalizado y basado en la práctica, la logística es considerada como la parte de la administración de la cadena de suministro que planea, implementa y controla, efectiva y eficientemente, el flujo directo e inverso, el almacenamiento de



bienes y la información relacionada entre el punto de origen y el punto de consumo, para conocer los requerimientos del consumidor (Franco Irene, 2015).

Actualidad

En la actualidad la logística puede considerarse como el proceso que puede brindar a una empresa la diferencia entre el éxito y el fracaso, es por ello que en los negocios es considerada una estrategia de campo y herramienta de utilidad, porque ofrece a estas opciones de crecimiento, regulación de procesos administrativos y diversas alternativas para minimizar costos y mejorar el servicio.

A lo largo del tiempo y a medida que la logística avanza, esta se complementa con diversas ramas y estrategias aplicables en el corto plazo y en diferentes niveles de la empresa, lo cual permite conocer materias primas existentes, tanto en centros de distribución como en la planta central, la distribución y control de entrada y salida de bienes, todo esto con el fin de permitir el flujo de bienes o servicios de manera adecuada garantizando el orden dentro de la empresa (Heskel James, 1977).

La logística actual, comprende desde la entrada de los suministros de la empresa, la distribución a los centros de distribución, el stock en los centros de distribución y la distribución final, se complementa con el conocimiento de su cadena de suministro a fin de llegar al consumidor final en tiempo y forma, el marketing, el transporte y actividades de soporte como lo son el control en los centros de distribución, seguros, bienes disponibles en almacén y en base de datos, entre otros; permitiendo de esta manera generalizar, tener controles y dar seguimiento a diversas áreas a fin de crear un flujo de información para generar estrategias para asegurar la competitividad en el mercado.

1.3. COMPONENTES DE LA LOGÍSTICA.

La logística es el proceso de planear, implementar y controlar la eficiencia y efectividad del flujo del almacenamiento de bienes, servicios y lo relacionado con la información desde el punto de origen hasta la obtención por consumidor para el cual fue procesado, con los requerimientos demandados (Council of Logistics Management, 2012).

De acuerdo a lo descrito en el párrafo anterior, se afirmaría que los componentes que hacen que la cadena logística sea optima y cumpla con la eficiencia requerida en las empresas, para su complemento consta de elementos que permiten que se cumpla el ciclo no solo de producción-distribución-retroalimentación, sino de lo que compone cada etapa dentro del mismo ciclo, y para la distinción y comprensión de cada elemento se desarrollara de manera individual la descripción de estas a lo largo del presente proyecto.

El punto de partida de las actividades que se desenvuelven dentro de la logística es la comprensión de la cadena de suministro, esta comprende todas las actividades asociadas con el flujo y transformación de bienes desde la materia prima hasta el consumidor final (y todo lo relacionado con el flujo de información entre cada actividad).

Ilustración 1. Título: Cadena de suministro.



Fuente: MundoPymes.org

La cadena de suministro comprenderá en sí, de un canal físico de suministro el cual es el adecuado para referirse al tiempo y espacio entre el material disponible inmediato y su procedimiento para su transformación; a su vez comprende también de un canal físico de distribución, el cual se refiere al tiempo entre el bien terminado y el tiempo en que es entregado a su consumidor final (Ballou Ronald, 2004).

Con esta información la cadena de suministro estaría guiada por una serie de etapas y procedimientos según Ronald Ballou, en su libro Logística y Administración de la cadena de suministro (2004), descritos en el siguiente diagrama.

Diagrama 2. Cadena de Suministro Teórica. Elaboración Propia.



Fuente: Ballou Ronald, Logística y Administración de la cadena de suministro, capítulo 1.

De esta forma y con el conocimiento de los pasos generales, comenzaría el análisis de las actividades que comprenden a cada etapa, y para su previa descripción, este análisis está basado en tres diferentes autores; Ronald Ballou los define como componentes centrales y de soporte mientras que en el libro “The Logistics Handbook” están definidas como actividades centrales y motoras logísticas, y la tercer autora María José Cano los agrupa simplemente como eslabones logísticos, de esta manera generalizando y detallando se describirán en este documento a continuación.

1.3.1. COMPONENTES Y ACTIVIDADES LOGÍSTICAS CENTRALES.

Las actividades que regulan el proceso logístico, según el manual The Logistics Handbook: A Practical Guide for the Supply Chain Management of Health Commodities, 2011 podrían dividirse de la siguiente manera y así lograr de este proceso, el fin para el que es llevado acabo.

Obtención de materia prima.

Para que la logística se pueda aplicar de manera adecuada, es necesario contar con fuentes de suministro a nivel local, regional e incluso internacional. Esto evitaría que en caso de que algún proveedor dejara de surtir la materia prima, existiera algún otro con suficiente aprovisionamiento.

Aprovisionamiento.

Consiste básicamente en la selección de los proveedores adecuados, el estudio de la situación geográfica más conveniente (en función de la calidad y coste global del producto que ofrecen), de la diversificación, así como de los ritmos y volúmenes que

mejor garanticen el mantenimiento de la producción al mínimo coste (María José Cano, 2010).

Cuantificación

Antes de que el producto haya sido seleccionado, este requiere de una cuantificación previa, así como la determinación de un costo, para así generar un programa logístico sano y accesible para todos los eslabones que el programa demande.

Procesamiento de pedidos.

Implica todos los aspectos de administrar todos los requerimientos del cliente, entre ellos la recepción inicial del pedido, la entrega, la facturación, y la cobranza (Bowersox D, 2013).

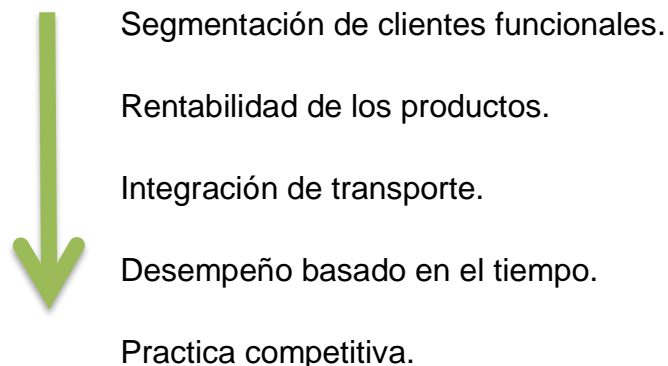
Gestión de inventario.

El almacenamiento y la distribución de los bienes deben de estar programados para ser almacenados hasta que el cliente la demande, para lograr cubrir las necesidades de la demanda en tiempo y porcentaje deseado para la empresa y para el consumidor final.

Inventario.

El objetivo de una estrategia de inventario, es alcanzar el servicio al cliente deseado, con el mínimo compromiso del inventario. Una estrategia de inventario sólida, se basa en (Bowersox D, 2013):

Diagrama 3. Inventario.



Elaboración propia basado en información del libro Administración y logística de la Cadena de suministro de Bowersox, 2013.

Producción.

Trata de la organización de los medios de producción, tanto físicos (fábricas y maquinaria), como humanos (personal adecuado utilizado de la forma más eficiente posible). En esta fase tiene gran importancia la organización de las actividades de trabajo y manipulación (María José Cano, 2010).

Distribución.

Es una actividad en estrecha relación con las de almacenaje y transporte, ya que estudia la localización óptima de los almacenes para la mejor atención del mercado, los medios de transporte y sus criterios de selección y de optimización de rutas, así como los apoyos comerciales necesarios en el canal de distribución (María José Cano, 2010).

Transporte.

Área operativa de la logística que desplaza y posiciona geográficamente el inventario, satisfaciendo.

Operaciones desde una flotilla privada.

Contratos con especialistas dedicados al transporte.

Controla los servicios de una amplia variedad de transporte.

Almacenamiento, manejo de materiales y empaçado.

El manejo de materiales es una actividad donde los productos deben recibirse, moverse, guardarse, clasificarse y ensamblarse para cubrir los requerimientos del cliente (Bowersox D, 2013).

Diseño de red de planta.

La estructura de una empresa sirve para enviar productos y materiales a los clientes, las plantas logísticas comunes son aquellas en las que se lleva a cabo la fabricación,

los almacenes, las bahías para operaciones de recepción, entrega inmediata y tiendas minoristas (Bowersox D, 2013).

Flujo de inventario.

Se relaciona con el movimiento y el almacenamiento del inventario en forma de materiales, trabajo en proceso y productos terminados (Bowersox D, 2013).

Servicio al cliente.

La logística selecciona, obtiene, vende y distribuye los productos para conocer mejor a sus clientes, siendo esta, la manera más cercana de conocer que es lo que logra la satisfacción inmediata de las personas que demandan el producto comercializado.

Servicio postventa.

Está centrado en la atención al cliente. Es una actividad esencial para el mantenimiento de la empresa en el mercado, que sólo podrá ser posible mediante la satisfacción permanente de los clientes. El servicio postventa mezcla elementos de la logística empresarial con otros propios de la logística de sistemas (María José Cano, 2010).

Dentro de cada una de estas actividades también toman presencia los componentes, los cuales toman lugar en cada canal de suministro y son los que suman mayor costo a la cadena logística por ser los más importantes al efectuar la coordinación y complementación de la cadena (Ballou Ronald, 2004);

- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Marketing
- ✓ Transporte (Centro principal de operaciones – Centro distribución – Consumidor final)
- ✓ Administración de inventarios.
- ✓ Flujo de información y Procesamiento de datos.
- ✓ Componentes de soporte.



1.3.2. COMPONENTES Y ACTIVIDADES LOGÍSTICAS DE SOPORTE Y MOTORAS.

La información que gira en torno al ciclo logístico es el principal motor que dirige las actividades que conlleva este, sin información el ciclo no giraría con los eslabones establecidos (The Logistics Handbook: A Practical Guide for the Supply Chain Management of Health Commodities, 2011).

Organización.

El sistema logístico solo puede trabajar si se emplea de la manera correcta, con un monitoreo eficiente del stock y los lugares en los que se encuentra el producto en venta a la disposición del cliente. Por ello se requiere del flujo de información, para el aprovisionamiento continuo de centros de distribución y venta.

Presupuesto.

La movilización de recurso y la estabilidad de un presupuesto base, estable un sano ciclo logístico, ya que existen actividades que requieren estar seguras de ser ejecutadas y disponibles para lograr el ciclo logístico y así operar efectivamente.

Supervisión.

Supervisar el personal que maneja la cadena logística asegura el pleno funcionamiento de esta, ya que anticipa los cambios necesarios, y las afectaciones que surgen a través de esta, solo a través de quien conoce el puesto que está desarrollando sabrá identificar el tipo de acción que requerirá la logística e caso de necesitarse.

Mientras que los componentes de soporte permiten a cada empresa tomar las estrategias necesarias dependiendo del tipo de empresa en que se esté empleando, es por eso su variación y algunos de los siguientes componentes pueden o no estar incluidos (Ballou Ronald, 2004).

- ✓ Centros de distribución. (La variación y composición de cada centro dependerá de cómo es empleado pero se podría tomar en cuenta el espacio disponible, el stock disponible y su adecuación para el bien comercializado).

- ✓ Manejo de materiales (selección de equipos y políticas de acuerdo a su uso, procedimiento de selección de pedidos, almacenamiento y recuperación de stock).
- ✓ Compras (selección de fuente de suministro, calendario de compras y cantidades de compra).
- ✓ Embalaje de protección (diseño para manipulación, almacenamiento, protección contra pérdidas o daños).
- ✓ Mantenimiento de información (recopilación de información, almacenamiento y manipulación, análisis de datos, así como también procedimientos de control).

1.4. IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA.

La importancia de la logística en la aplicación comercial lleva no solo a que los negocios logren encontrar puntos a favor, si no que convierte a las empresas y negocios en líderes comerciales con ventajas competitivas para el rango en que se posicionen. La logística se convierte en uno de los principales motores de la distribución empresarial lo que proporcionaría al aplicarse correctamente estrategias de reducción de costos, menor inversión de capital y estrategias de improvisación en caso de alguna contingencia, de esta manera se estaría logrando la optimización de materia prima invertida y la utilización de herramientas necesarias en la distribución del bien (The Logistics Handbook: A Practical Guide for the Supply Chain Management of Health Commodities, 2011).

Hoy en día la logística está dada por la necesidad de mejorar el servicio y la satisfacción al cliente, mejorando la fase de mercadeo y transporte al menor costo posible, destacando también la importancia de un adecuado gestionamiento en el desarrollo de algunas actividades que se derivan de la gerencia logística en una empresa, que permita alcanzar las siguientes mejoras:

- ✓ El aumento en líneas de producción.
- ✓ La eficiencia en producción, alcanzar niveles altos.
- ✓ Cada vez menos inventarios en la cadena de distribución.
- ✓ Desarrollo de sistemas de información.

- ✓ Estrategias de JIT (Just In Time).

Dichas mejoras en una organización traerán los siguientes beneficios, estableciendo las razones del porque se vuelve importante (The Logistics Handbook: A Practical Guide for the Supply Chain Management of Health Commodities, 2011);

- ✓ Incremento de la competitividad y mejora de la rentabilidad de las empresas para acometer el reto de la globalización.
- ✓ Coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio.
- ✓ Ampliación de la visión gerencial para convertir a la logística en un modelo, un marco, un mecanismo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.
- ✓ El producto adquirirá su valor cuando el cliente lo reciba en el tiempo y en la forma adecuada, al menor costo posible.
- ✓ Optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional.
- ✓ Reducción de pérdidas por exceso de provisiones en stock.
- ✓ Maximización del potencial de la recuperación de la recuperación de costos.

Para eficientar los puntos anteriores la logística se basa en “The six Rights of logistics”, mencionando que estos puntos representan en motor y la meta que representa tener logística aplicada en la empresa (The Logistics Handbook: A Practical Guide for the Supply Chain Management of Health Commodities, 2011).

- ✓ Right goods.
- ✓ Right quantities.
- ✓ Right condition.
- ✓ Right place.
- ✓ Right time.
- ✓ Right cost.

De esta manera se afirmarí que la importancia de la logística es para lograr la satisfacciones que el cliente demande, de manera que para la empresa represente la



eficiencia de las maniobras, operaciones y tácticas de distribución que brinden a la misma costos bajos y movilización de bienes.

1.5. LOGÍSTICA ACTUAL.

La logística es una disciplina nacida al amparo del mundo militar para dar solución a problemas de administración grandes volúmenes y de producir y distribuir grandes cantidades de materiales. Hoy en día, en un ambiente de restricción de recursos y de globalización y gran competencia, la logística se ha desarrollado notablemente para coadyuvar a aumentar las ventajas competitivas de las empresas en un trasfondo de disminución de costos. Dado su carácter transversal a todas las funciones de las empresas, la logística ha debido tomar un rol de coordinador general en las empresas. Las aplicaciones de la gestión logística son universales (Fontana Hugo, 2003).

La logística es una temática que está cada vez más en el foco de la atención de los especialistas y de los directivos de todas las empresas e instituciones que administran recursos, ello por su incidencia en el desarrollo de éstas, como fuente o causa de mantención de los empleos, o simplemente por la supervivencia de éstas. Esta incluso, en condiciones de decir que existe una suerte de consenso en que la logística es un factor clave de éxito de las empresas. Lo anterior es aplicable indistintamente para empresas privadas o públicas, civiles o militares, orientadas a la producción, a la distribución o a los servicios (Fontana Hugo, 2003).

¿Hacia dónde va la logística hoy en día? Lo primero es constatar que el cambio, en sus diferentes versiones: tecnológico, sociológico y por ende de gestión, ha sido una constante. Junto con ello se pueden identificar dos elementos principales que han sido claves en cuanto a modificar y transformar el entorno de los negocios: la globalización de los mercados y el impacto de Internet como herramienta de comunicación, que ha permitido ampliar los horizontes de las empresas y que le proporciona un “timing” de mucha inmediatez a las relaciones, comerciales o de cualquier tipo (Fontana Hugo, 2003).

El punto es que actualmente no hay una limitación física para acceder a proveedores, o clientes, según sea donde se encuentre el observador. La barrera de la ubicación de la



oferta ya no existe por cuanto se puede comprar en cualquier parte del mundo que ofrezca lo que se requiere, con la única limitación del precio y tiempo de entrega. El desafío entonces, es adecuar la organización, procedimientos y personas para operar en este ambiente, de mucha información y de respuesta rápida. Esta nueva economía se rige por parámetros distintos a la tradicional y la logística del comercio electrónico debe dar respuesta a los nuevos requerimientos, el desafío es dar una solución eficiente a la desintermediación, a la eliminación de las barreras físicas en los procesos de compra, a la capilaridad global o a los nuevos horarios de entrega (Fontana Hugo, 2003).

La logística se ha convertido en uno de los ejes centrales de toda empresa. Cada vez se centran más los esfuerzos en asegurar que los productos lleguen al consumidor de la manera más efectiva y se intentan mejorar las cadenas de suministro para optimizar los procesos.

Algunas tendencias para el año 2018 se hacen llamar de la siguiente manera:

Si en algo coinciden los expertos son en los datos positivos que deja el 2017 y que continuará en 2018 el crecimiento de las e-Commerce. Mari Carmen Luzón, destaca varios informes en el que más del 80% de los eCommerce miran al futuro con optimismo. Según la experta el 42% de las eCommerce prevén aumentar sus ventas en un 10% y el 40% esperan mayores ventas, y se está en búsqueda de nuevas formas de mejorar mediante operadores logísticos confiables y con capacidad tecnológica que puedan acompañarlos en su crecimiento (De los Ríos Juan, 2017).

Como en todos los sectores la tecnología está presente en los cambios, Juan Luis de los Ríos apunta que la logística del eCommerce supone una oportunidad de innovación y crecimiento para los operadores tradicionales, “aquellos que decidan dar el salto hacia adelante tampoco lo tendrán fácil ya que muchos big players ya lo hicieron, y su devenir lo determinará hasta qué el punto del eCommerce continúe su irrefrenable expansión y favorezca el crecimiento de todos”.



1.6. LOGISTICA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

La logística esta para romper fronteras cada vez son más las empresas que usan esta táctica para llegar a nuevos mercados, ya que su aplicación genera resultados competitivos, es por eso que cada vez es más usada y esta visible en los negocios internacionales.

Así mismo, al considerar los negocios internacionales como los diferentes tipos de relaciones comerciales que establece una organización con su entorno global y adicionalmente como la principal consecuencia del proceso de globalización, Chenkai & Xuedong (2013) destacan que, en este contexto, la logística se concentra en crear valor, dado que, los negocios internacionales promueven la competitividad, apoyo financiero y crecimiento organizacional para quienes los realizan y por ello, la logística requerida para llevarlos a cabo es mucho más compleja en el sentido que, cuando los actores involucrados se encuentran en diferentes países, los servicios logísticos se orientan a proporcionar los productos y servicios al consumo de los clientes en el momento y lugar donde ellos requieran consumirlos y es precisamente en ésta exigencia que la logística crea valor en los negocios internacionales porque los productos y servicios con los que se efectúan las transacciones sólo tienen valor en la medida que cumplan con los requisitos de tiempo y lugar especificados previamente por el cliente (Ramírez Carlos, 2013).

Siendo así, la globalización y la internacionalización económica dependen en gran medida del desempeño logístico no sólo por la importancia de abastecer, almacenar y distribuir la carga en las cantidades, el momento y el sitio requerido por el cliente, sino porque los costos logísticos, especialmente los de transporte, son aquellos que más impactan en la estructura de las finanzas organizacionales globales. De esta manera, según Klaus (2011) la logística es el secreto para abrir mercados, satisfacer los clientes y tener cadenas de suministro sostenibles en la economía mundial ya que, los sistemas logísticos efectivos contribuyen ampliamente a cumplir las metas de la compañía para que haya un mejoramiento continuo y se maximice la satisfacción del cliente, sin dejar de lado la orientación ambiental, la cual se enfoca en disminuir los diferentes impactos



que generen la actividad logística y, en general, los procesos constitutivos de la cadena de suministro (Ramírez Carlos, 2013).

Es importante enfatizar que la logística internacional también tiene que ver con las leyes que existan en los países pues no todos los productos se envían de igual manera a cualquier parte del mundo. Empaques y contenedores, medidas y volumen todo esto es necesario definir antes de emprender un negocio logístico. El negociador tiene como objetivo verificar que todo llegue a su destino sin problemas con las partes de responsabilidad bien definidas y de manera que todo este regulado tal como debe de ser para viajar al otro lado del mundo (Lozano Mario, 2015).



CAPÍTULO 2



2. CAPÍTULO 2. RELACIÓN COMERCIAL ENTRE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS Y MÉXICO.

Las relaciones comerciales de México han tenido crecimiento a lo largo del tiempo de manera consecutiva, consiguiendo el crecimiento interno del país y el impulso de las exportaciones para la creación del fortalecimiento económico y comercial.

Las relaciones bilaterales dan a las naciones participantes la apertura comercial necesaria para lograr beneficio mutuo de cada una como lo es con México y Dubái (lugar hacia donde está dirigida la presente investigación), para eso es necesario el conocimiento de esta relación y de los acontecimientos que se han presentado para formalizarla y hacer que se fortalezca.

La comunicación y el fortalecimiento económico que encuadra un acuerdo de libre comercio, brinda oportunidades nuevas a las empresas que empiezan a emprender vuelo y engrandece a las que ya van por buen camino, se vuelve relevante cuando los comerciantes mexicanos buscan la manera de sobresalir y rebasar fronteras, buscando el éxito y el posicionamiento de productos nacionales en mercados foráneos, esto logra que más naciones volteen hacia México sin miedo a la inversión.

2.1. RELACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO.

La apertura comercial que México ofrece ha llevado a un expansionismo económico, demostrado con nuevos acuerdos bilaterales y multilaterales según la Secretaría de Economía (SE) en su página web (gob.mx/se, 2015) en 2016, a la fecha México cuenta con 12 tratados que abarcan a más de 40 países (contando al Tratado de Libre Comercio América del Norte), así como 32 acuerdos de promoción y protección de inversiones y nueve acuerdos de alcance limitado.

Entre los países que perfilan en la lista de acuerdos y Tratados de Libre Comercio se encuentran Estados Unidos, Canadá, Argentina, Bolivia, Ecuador, Cuba, Brasil, Japón, Colombia, Chile, Paraguay, Costa Rica y la Unión Europea (Forbes en línea, 2014).



El 1 de enero de 1994 entró en vigor el primer Tratado de Libre Comercio de México con Estados Unidos y Canadá. “Este Tratado dio pie a que México empezara a abrir su economía al mundo y comenzara a expandir sus horizontes comerciales, para finalmente convertirse en un potencial socio a nivel internacional”, explica en entrevista con Forbes México José Luis Cruz Guízar, presidente de la Asociación de Egresados de Relaciones Internacionales de la Universidad Iberoamericana (Forbes en línea, 2014).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (gob.mx/se, 2015).

En la página de la secretaria de economía se menciona cada uno de los tratados comerciales de México, así como cada uno de sus acuerdos, uno de los objetivos de este sistema es el de facilitar y dar a conocer a los funcionarios públicos y a los particulares de una manera ágil, información sobre los instrumentos mencionados en el ámbito comercial internacional. Este sistema de consulta interactiva se encuentra constantemente en revisión y actualización, y permite consultar información y documentos de acuerdos y tratados interinstitucionales firmados por México (gob.mx, 2015).

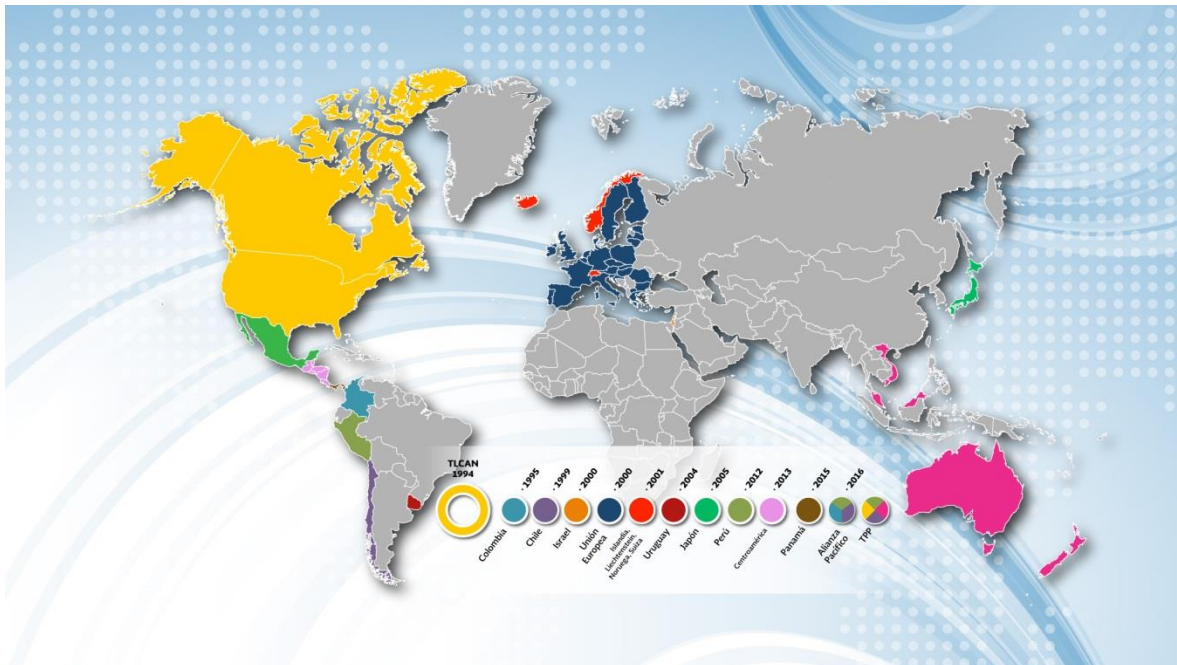
De conformidad con el artículo 29, fracción VI, del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía (SE), publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 22 de noviembre de 2012, la Dirección General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional de la Subsecretaría de Comercio Exterior, tiene la obligación de llevar el registro de tratados comerciales internacionales y de acuerdos interinstitucionales en los que la Secretaría de Economía haya participado (gob.mx, 2015).

Si bien cabe mencionar que cada tratado difiere, ya que las exigencias, regulaciones y tipo de mercado son diferentes, y estos se adaptan a las necesidades que cada uno

demande, por lo cual solo se tomara de manera general las fechas y la nación con la que México estableció un tratado comercial.

En el siguiente mapa se muestra la marca de los países con los que México es participe de alianzas, de la misma forma que el año en el que fueron establecidas.

Ilustración 2. Mapa cronológico de los tratados comerciales de México.



Fuente: Secretaría de Economía en línea:

http://www.economia.gob.mx/files/gobmx/mapa_tratadosacuerdosMexico.jpg

La apertura comercial mexicana comenzó con su primer tratado de libre comercio con América del Norte en 1994, seguido de acuerdos multilaterales con Colombia, Chile e Israel en 1995, 1999 y 2000 respectivamente, en el mismo año en que Israel decidió tener un acuerdo internacional con México, también lo hizo la unión Europea dando pie a que Islandia, Noruega y Suiza también lo hiciera para el año siguiente, y no fue hasta 2004 y 2005 donde Uruguay y Japón establecieron respectivamente sus alianzas con México, para que en la última década en 2012 Perú firmara, uniéndose después Centroamérica para el fortalecimiento de la economía centroamericana, el último en firmar fue Panamá en 2015 con su acuerdo bilateral y la más reciente Alianza fue la del

Pacífico en 2016, y para finalizar con los tratados encontramos el Acuerdo de Asociación Transpacífico que fue firmado por 12 países firmado en 2016.

2.2. RELACIÓN BILATERAL MÉXICO- DUBÁI.

En el marco de la apertura comercial mexicana se levanta la vista hacia el medio oriente, teniendo como opción los Emiratos Árabes Unidos (EAU), siendo el punto focal Dubái, este emirato es uno de los siete que conforman los EAU, localizado en la península arábiga, que colinda con el Golfo de Arabia o Golfo Pérsico y con Omán y Arabia Saudita. Su ubicación geográfica es privilegiada: se localiza al sureste de las líneas del Estrecho de Hormuz (por el cual transita más del 40% del petróleo crudo a nivel mundial, mencionado por PROMEXICO), lo que le permite tener acceso a los países de Medio Oriente y del Norte de África, razón por la cual a través de sus puertos y aeropuertos transitan altos niveles de carga y de personas (PROMEXICO, 2017).

Cabe destacar que en los últimos años han destacado las inversiones de empresas mexicanas en aquel país; relacionando en cifras según la SEGOB en su página web (gob.mx), la relación económica entre ambos países de la siguiente manera.

Los Emiratos Árabes Unidos son el 54° socio comercial de México a nivel mundial.

Título: Gráfica 1. Socios comerciales de México.



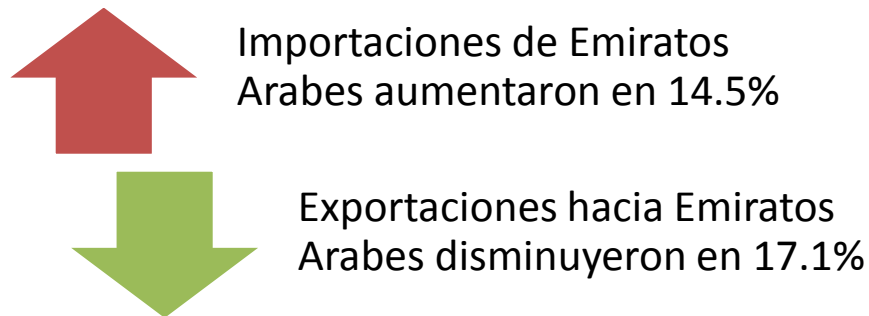
Fuente: Elaboración propia, basada en información de la SEGOB en su página web:
gob.mx

Los socios que aportan mayor relación comercial a México son Estados Unidos, Canadá, La Unión Europea, Japón y en los datos de la SEGOB se menciona que los Emiratos Árabes ocupan el 54° lugar lo que lo hace menos competitivo, pero no menos atractivo para la inversión que se busca con esta investigación.

En 2014, el intercambio comercial de México y Emiratos Árabes Unidos sumó \$564.3 millones de dólares.

Las exportaciones disminuyeron 17.1% y las importaciones aumentaron 14.5%.

Título: Diagrama 4. Importaciones y Exportaciones México-EAU.

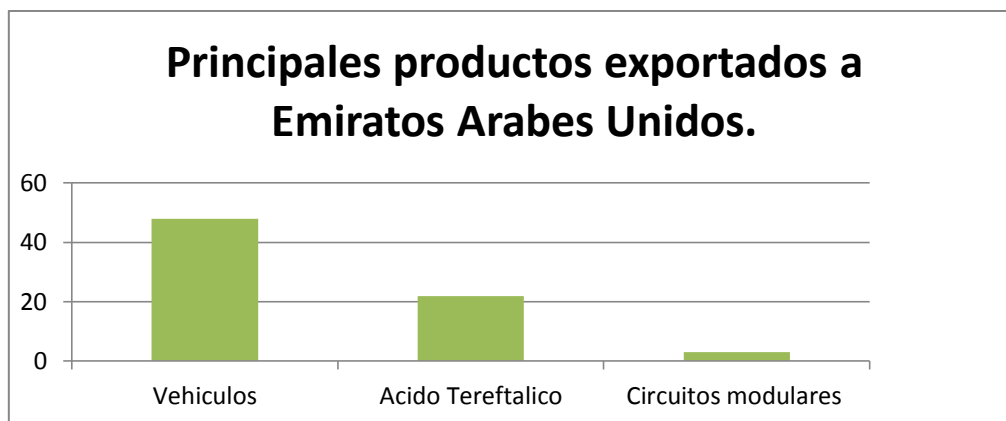


Fuente: Elaboración propia, basada en información de la SEGOB en su página web: gob.mx

La balanza comercial registró un saldo superavitario para nuestro país de \$229.3 millones de dólares.

Los principales productos que México exporta a los Emiratos Árabes Unidos son vehículos para el transporte de mercancías (47.9%), ácido tereftálico (21.8%) y circuitos modulares (3%).

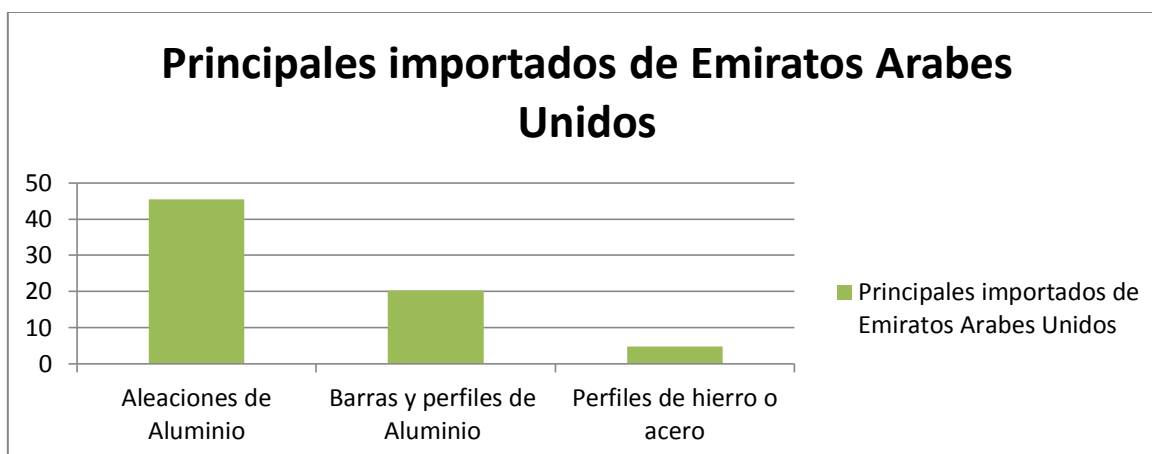
Título: Gráfica 2. Principales productos exportados a EAU.



Fuente: Elaboración propia, basada en información de la SEGOB en su página web:
gob.mx

México importa principalmente aleaciones de aluminio (45.4%), barras y perfiles de aluminio (20.3%) y perfiles de hierro o acero (4.7%).

Título: Gráfica 3. Principales importaciones de EAU.



Fuente: Elaboración propia, basada en información de la SEGOB en su página web:
gob.mx

Si bien el sector al que se dirigirá esta investigación no aparece en las cifras significativas de lo que México envía y recibe de los Emiratos Árabes, no es un factor negativo para el mismo.



De enero de 1999 a septiembre de 2015, se registró una inversión acumulada de Emiratos Árabes Unidos en México por \$10.8 millones de dólares, con lo que se ubicó como el 2° inversionista entre los países de Medio Oriente.

Se tiene registro de siete empresas mexicanas establecidas en Emiratos Árabes Unidos. Destaca la empresa Cementos Mexicanos (Cemex), que inició sus operaciones en marzo de 2005.

Según la embajada de los Emiratos Árabes Unidos en su página web (<http://esp.uae-embassy.mx/business-trade/trade-export/>, 2017) menciona que con una economía abierta y pujante, sus iniciativas de diversificación, uno de los PIB más altos per cápita en el mundo, y una población mundana y diversa, los Emiratos Árabes Unidos son un mercado de exportación ideal.

Exportar a los Emiratos Árabes Unidos es un proceso bastante fácil. Algunas de las ventajas de exportar a los Emiratos Árabes Unidos mencionadas por PROMEXICO en su página web son las siguientes:

- ✓ Facilidad de Registro.
- ✓ Pocas restricciones.
- ✓ Impuesto Bajos.
- ✓ Economía muy abierta y pro-ambiente de negocios.

En cuanto a su infraestructura, el emirato de Dubái ha mantenido una política intensa de inversión en transporte, telecomunicaciones, innovación, talento humano, energía e infraestructura industrial, lo que se ha traducido en contar con instalaciones y servicios muy competitivos a nivel mundial. La apuesta por la gente ha permitido retener recursos humanos con talento y capital social, lo que ha redundado en inversión productiva para su economía, y donde la promoción de las inversiones y el comercio se hace posicionando a Dubái como plataforma y puerta de entrada a mercados de mayores dimensiones, que puede llegar alcanzar a más de dos mil millones de consumidores (PROMEXICO, 2017).



2.2.1. RECUESTO HISTÓRICO DE LA RELACIÓN MÉXICO – DUBÁI.

Los Emiratos Árabes Unidos son un miembro de la Organización Mundial del Comercio desde 1996, apoyan el libre comercio y mantienen relaciones comerciales estables con muchos países de todo el mundo. Gracias a su economía abierta, el ambiente atractivo para las empresas y el crecimiento económico continuo, los Emiratos Árabes Unidos se han convertido en un centro clave del comercio internacional entre Oriente y Occidente (Embajada Emiratos Árabes Unidos, 2010).

Al paso del tiempo y al acrecentarse las relaciones de México con naciones aledañas y de impacto económico y global, esta no fue hasta el año de 1975 donde comenzó a tener relaciones diplomáticas con los Emiratos Árabes Unidos , de ahí y hasta la fecha la relación entre ambas naciones ha tenido avances de menor grado.

Se podría mencionar cronológicamente algunos de los avances de mayor impacto de la relación entre estas naciones, en un periodo que va de 2007 al año en curso, ya que la embajada de Emiratos Árabes Unidos en México cita en su página web los siguientes acontecimientos de acuerdo a la relevancia diplomática.

- ✓ La ex Subsecretaria de Relaciones Exteriores, Lourdes Aranda, realizó una visita de trabajo a Dubái del 8 al 10 abril de 2007 para celebrar consultas preparatorias para la apertura del Consulado General de México en Dubái. En esa ocasión, se reunió con miembros del Gobierno Federal y del Emirato de Dubái.
- ✓ El Consulado General de México en Dubái abrió sus puertas el 17 de julio de 2008 y las cerró el 31 de diciembre de 2011.
- ✓ El 5 de enero de 2012 se abrió la Embajada en Abu Dhabi, concurrente ante Iraq, a cargo del Embajador Francisco Alonso Escobar, quien presentó cartas credenciales el 26 de marzo de 2012.
- ✓ Los Emiratos Árabes Unidos abrieron su Embajada en México en marzo de 2010.

En términos estadísticos y de acuerdo con la Secretaría de Economía (SE), los Emiratos Árabes Unidos son el 52° socio comercial de México a nivel mundial y el 2° en Medio Oriente, después de Israel. México es el 36° socio comercial de los Emiratos



Árabes Unidos, según la fuente TradeMap, estableciendo que son los datos actualizados hasta 2016.

En 2015, el intercambio comercial bilateral sumó \$511 mdd, una disminución de 9.4% con respecto a 2014. Las exportaciones, de \$353.6 mdd, disminuyeron 10.8% y las importaciones (\$157.4 mdd) disminuyeron 6%. La balanza comercial registró un saldo superavitario para nuestro país de \$196.2 mdd.

Los principales productos que México exportó a los EAU en 2015 fueron vehículos para el transporte de mercancías (29.5%), oro en bruto (19.4%) y equipos frigoríficos de compresión (4.5%). México importó aleaciones de aluminio (49.3%), perfiles de hierro o acero (16.6%) y monofilamentos sintéticos (2%) según el senado de la Republica en su Documento De Apoyo Con Motivo Del Proceso De Ratificación Del H. Senado De La República, Al Nombramiento De La C. Francisca Elizabeth Méndez Escobar Como Embajadora Extraordinaria Y Plenipotenciaria De México Ante Emiratos Árabes Unido.

Durante los últimos años los contactos se han incrementado de manera sustantiva en el ámbito bilateral. El Ministro de Asuntos Exteriores de los EAU, Jeque Abdullah bin Zayed Al Nahyan, realizó una visita de trabajo a México en octubre de 2009. En esa ocasión sostuvo reuniones de trabajo con el entonces Presidente Felipe Calderón, con la entonces Secretaria de Relaciones Exteriores, Patricia Espinosa, así como con los Secretarios de Economía, de Comunicaciones y Transportes y con funcionarios de Fonatur. En ese marco, el Canciller de los Emiratos manifestó el interés de su país por invertir en proyectos de infraestructura en México y por establecer un vuelo directo entre México y los EAU.

En diciembre de 2010 visitó México nuevamente para participar en la 16ª Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático (COP 16) en Cancún. Asimismo, participó en la Reunión Informal de Ministros del G20 celebrada en Los Cabos en febrero de 2012.

La ex Canciller Patricia Espinosa visitó los EAU entre mayo y junio de 2010 con el propósito de construir consensos y conocer los puntos de vista de los países de la región respecto a la 16ª Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las



Naciones Unidas sobre Cambio Climático (COP 16) y la 6ª Sesión de la Conferencia de las Partes del Protocolo de Kioto (COP/MOP 6). La entonces Secretaria sostuvo reuniones con el Ministro de Medio Ambiente y Agua, Rashed Ahmed bin Fahad; la Directora interina de IRENA, Helene Pelosse; el Ministro Asistente de Relaciones Exteriores y Enviado Especial para Energía, Cambio Climático y CEO de Masdar, Sultan Ahmed Al Jaber, y el Ministro de Estado para Asuntos Exteriores, Anwar Mohammed Gargash.

Por invitación de su homólogo de los Emiratos, la entonces Canciller Espinosa visitó los EAU en noviembre de 2010 para participar en el Sir Bani Yas Forum, cuyo objetivo es crear un ambiente exclusivo para la discusión de los desafíos críticos para la paz y la seguridad en Medio Oriente.

Ya que en el sexenio que va de 2012, próximo a terminar (2018), se ha logrado mayor apertura para el comercio mexicano dando así oportunidad a que las exportaciones hacia Dubái se acrecienten, los acontecimientos que han ocurrido en este periodo han dejado apertura comercial y avance entre las naciones.

En 2013, el comercio bilateral entre México y los Emiratos Árabes Unidos ascendió a 622 millones de dólares, con lo que se ubicaría como el tercer socio comercial de México entre los países de Medio Oriente (El financiero, 2014).

A través de su cuenta de Twitter, la Secretaria de Economía (SE), destaca que los principales productos exportados a ese país de Medio Oriente son autotransportes, aparatos eléctricos de telefonía, refrigeradores y automóviles. A la vez que informara que el comercio bilateral entre México y los Emiratos Árabes Unidos se incrementó 40 por ciento promedio anual en el periodo 2005-2013.

En el marco de la visita oficial a México del Jeque Mohammed Bin Rashid Al Maktoum , vicepresidente y primer ministro de los Emiratos Árabes Unidos, en 2014, la dependencia mexicana expuso que esta visita buscaba el fortalecimiento de la relación bilateral a través de una mayor promoción del comercio y la inversión (El financiero, 2014).



Un acontecimiento que surgió en atención a la invitación que le extendió el presidente Enrique Peña Nieto, el Jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum, Vicepresidente y Primer Ministro de los Emiratos Árabes Unidos, y Gobernante de Dubái, realizó una visita oficial a México los días 20 y 21 de abril de 2014 (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

El premier emiratí se reunió con el Presidente de México en la Residencia Oficial de Los Pinos, para revisar temas de la agenda bilateral y dialogar sobre asuntos regionales e internacionales. Durante la reunión, los mandatarios manifestaron su decisión de fortalecer el diálogo político, dar impulso a las relaciones comerciales y de inversión, así como promover los flujos turísticos y la cooperación entre ambos países, teniendo presente el significativo potencial que existe a casi 40 años del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre México y los Emiratos Árabes Unidos (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

Para enfatizar y concretar la relación existente entre ambas naciones, estas hablaron sobre la situación en Medio Oriente, los dos líderes hicieron votos por el éxito de las negociaciones en curso para resolver el conflicto entre palestinos e israelíes. En relación con la situación en Siria, renovaron su llamado a las partes a respetar los derechos humanos y a encontrar una solución política a la guerra, expresando su profunda preocupación por la crisis humanitaria en ese país (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

El Presidente Peña Nieto destacó la voluntad de su Gobierno por ampliar la cooperación cultural, artística, y en materia tecnológica y científica con los Emiratos Árabes Unidos. Además, para establecer alianzas estratégicas que permitan la explotación y generación de fuentes de energía alternas, como la solar, la geotérmica y la eólica (Empresa Exterior, Blog, 2014).

En materia de turismo, subrayó la posibilidad de mejorar la conectividad entre ambas naciones, mediante el establecimiento de vuelos directos que permitan incrementar el intercambio turístico y que los ciudadanos emiratíes conozcan las diversas bellezas naturales que hay en México (Empresa Exterior, Blog, 2014).



Por su parte, su Alteza el Jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum coincidió en el interés de acercar a dos pueblos amigos y abrir los campos de cooperación en diferentes áreas.

Extendió al Presidente de México una invitación para realizar una Visita de Estado a su país, al tiempo que agradeció al pueblo y Gobierno de México la hospitalidad y calidez con que fue recibido (Empresa Exterior, Blog, 2014).

El Presidente de México y el Premier emiratí coincidieron en la necesidad de vincular a los sectores empresariales de ambos países, a fin de dar mayor impulso al comercio bilateral, cuyo monto sigue siendo reducido en comparación con el peso de ambas economías y de las posibilidades de complementariedad (Empresa Exterior, Blog, 2014).

Ambos Mandatarios presenciaron la firma de la Declaración de conclusión de negociaciones del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones entre México y los Emiratos Árabes Unidos. Este instrumento refuerza la estrategia de crecimiento económico de ambos países, pues las corrientes internacionales de capitales privados, en particular la inversión extranjera directa, constituyen un complemento fundamental de las actividades domésticas dirigidas a impulsar el crecimiento económico y brindar oportunidades para un mayor bienestar de ambos países (Empresa Exterior, Blog, 2014).

El Jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum extendió al Presidente de México una invitación para realizar una visita de Estado a su país, al tiempo que agradeció al pueblo y Gobierno de México la hospitalidad y calidez con que se le recibió.

México no se negó ante la invitación del Jeque y estuvo presente en la llamada exitosa visita realizada por el Secretario de Relaciones Exteriores, José Antonio Meade Kuribreña y una importante delegación de funcionarios mexicanos a los Emiratos Árabes Unidos los pasados 1 y 2 de marzo de 2014, durante la cual se desarrolló una extensa y productiva agenda de trabajo (Empresa Exterior, Blog, 2014).



El Presidente Peña Nieto agradeció la participación de los Emiratos Árabes Unidos en la Primera Reunión de Alto Nivel de la Alianza Global para la Cooperación Eficaz al Desarrollo, celebrada en la Ciudad de México los días 15 y 16 de abril (Empresa Exterior, Blog, 2014).

El Subsecretario de Relaciones Exteriores, Carlos de Icaza, realizó una visita de trabajo a Emiratos Árabes Unidos los días 10 y 11 de septiembre de 2014. Sostuvo encuentros con varios funcionarios emiratíes, incluidos el Ministro de Estado para Asuntos Exteriores, Anwar Mohammed Gargash, el Subsecretario de Finanzas, Younis Haji Al Khoori, y la Ministra de Estado, Reem Ebrahim Al Hashimy. La visita sirvió para preparar el viaje del Presidente Enrique Peña Nieto a la región (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

También sostuvo encuentros con miembros de la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de Emiratos Árabes Unidos y de la Autoridad Emiratí de Aviación Civil, con quienes se discutió la importancia de promover la conectividad aérea para acercar a ambos países (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

El entonces Canciller José Antonio Meade se reunió con su homólogo emiratí, Abdullah bin Zayed Al Nahyan, en el marco de la 69ª Asamblea General de la ONU, el 26 de septiembre de 2014. El canciller Abdullah refirió el gran interés de la Autoridad de Inversiones de Abu Dhabi por proyectos de infraestructura y bienes raíces en México. Ambos Cancilleres celebraron la conclusión de negociaciones del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y expresaron su deseo de que estuviera listo para su firma durante la visita del Presidente Peña Nieto (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

El 26 de septiembre de 2015, la Canciller Claudia Ruiz Massieu se reunió con su homólogo emiratí, Abdullah bin Zayed Al Nahyan, en el marco de la 70ª Asamblea General de la ONU. Ambos Cancilleres se congratularon por el alto nivel que ha alcanzado el diálogo bilateral y conversaron sobre las oportunidades comerciales entre México y los Emiratos Árabes Unidos. Como muestra del fortalecimiento de la relación



bilateral, el Canciller emiratí reiteró la invitación para que el Presidente de México realizara una visita de Estado a su país (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

2.3. RELACIÓN BILATERAL (MÉXICO – DUBÁI) ACTUAL.

En acontecimientos actuales se encuentran los suscitados en el año 2016 para esto la Secretaría de Economía los detalla así:

El 18 y 19 de enero de 2016, el Presidente Enrique Peña Nieto llevó a cabo una visita de Estado a los Emiratos Árabes Unidos, la primera de un mandatario mexicano a ese país, Uno de los objetivos de la Visita de Estado del Presidente Enrique Peña Nieto a los Emiratos Árabes Unidos es intensificar aún más las relaciones entre ambos países (gob.mx, 2016).

El 18 de enero, el Presidente visitó la ciudad de Abu Dhabi, donde fue recibido por el Príncipe Heredero de ese Emirato, Jeque Mohamed bin Zayed Al Nahyan. Inició sus actividades al participar como orador principal en la ceremonia inaugural de la Cumbre Mundial de la Energía del Futuro, evento celebrado en el marco de la Semana de la Sustentabilidad de Abu Dhabi – la reunión más importante sobre sustentabilidad en Medio Oriente –. Durante su intervención, el Presidente Peña Nieto expuso las acciones de México en materia energética y la instrumentación de sus compromisos ambientales en relación con el cambio climático. Posteriormente, el Presidente sostuvo una reunión de trabajo con el Príncipe Heredero (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

Ambos funcionarios intercambiaron puntos de vista sobre el estado de la relación bilateral y enfatizaron el excelente nivel de diálogo político mantenido hasta ahora. El Presidente finalizó sus actividades en Abu Dhabi con una visita al Instituto Masdar de Ciencia y Tecnología, dedicado a la investigación sobre energías renovables y sustentabilidad. Durante su visita, el mandatario mexicano tuvo ocasión de reunirse con los tres estudiantes mexicanos que cursan programas de posgrado en este Instituto (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

En su segundo día de visita a los Emiratos Árabes Unidos, el Presidente Peña Nieto visitó Dubái. Participó en un encuentro de negocios, organizado por la Cámara de



Comercio de Dubái, en coordinación con Pro México, que reunió a importantes empresarios de ambos países. En ese evento, el mandatario mexicano se refirió a las ventajas y competitividad que ofrece la economía mexicana como destino de inversión (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

Posteriormente, el Presidente Peña Nieto se reunió con el Vicepresidente y Primer Ministro de los EAU, y Gobernante de Dubái, Jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum, con el propósito de dar seguimiento a los temas y acciones acordadas durante su visita a México en 2014. Durante la visita, funcionarios de ambos gobiernos suscribieron importantes acuerdos que buscan dar mayor solidez al marco jurídico que regula la relación bilateral (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

El Subsecretario de Relaciones Exteriores, Carlos de Icaza, sostuvo un encuentro con la Ministra de Estado para Cooperación Internacional de Emiratos Árabes Unidos, Reem Ibrahim Al Hashimy, en el marco de la 71ª Período Ordinario de Sesiones de la Asamblea General de la ONU (AGONU) el 21 de septiembre de 2016. Ambos hablaron sobre el incremento reciente en la cooperación entre los dos países (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2016).

Se tenía programado que el Ministro de Economía de Emiratos Árabes Unidos, Sultan bin Saeed Al Mansouri, encabezara una delegación empresarial que visitará México los días 23 y 24 de noviembre del año 2017, pero hasta la fecha aún no se obtiene la información que confirme dicha visita. La parte emiratí y Pro México prevén organizar un Foro de Negocios México- Emiratos Árabes Unidos. De igual manera, se prevén reuniones de trabajo por separado con el Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo, y con el Secretario de Comunicaciones y Transportes, Gerardo Ruiz Esparza (SEGOB, 2017).

Lo que se logra enfatizar es que Dubái está dispuesto a mandar y recibir productos mexicanos, lo que daría un alza importante y ventajosa a México, de esta manera la diversificación de productos nacionales iría a la alza y se lograría la incorporación a mercados extranjeros que podrían brindar nuevos horizontes a los productores nacionales.



Sin duda cabe destacar que el constante cambio y los nuevos lazos establecidos dan oportunidad a que las industrias y los productores mexicanos tengan la confianza de explorar nuevos mercados y de esa forma lograr expansionismo y crecimiento tanto para su empresa, o incluso pequeño negocio, como para el incremento de la economía de la nación entera.

Si se aprovecha los nuevos lazos establecidos con los Emiratos Árabes Unidos, sin duda estos irían incrementando hasta lograr tener un mejor posicionamiento en los lugares de socio comercial, y de esta forma se lograría el fomento de la independencia de la exportación hacia un solo socio comercial.

Cada acuerdo, tratado o relación que establezca México con cualquier nación del mundo que sea de beneficio para la nación hace que la economía se expanda, en búsqueda de que el comercio mexicano se vea motivado a llevar su talento fuera del país, esto ayuda a que el comercio en general busque nuevos horizontes todo a fin de hacer crecer la economía, generando oportunidades y la conquista de nuevos mercados, de esta manera el papel del que se encarga la logística es de lograr llegar a ese mercado nuevo al que se tiene oportunidad de penetrar, de manera que con la misma logística se controle que la empresa cuente con las materias necesarias para hacer frente a los pedidos existentes y a los que puedan producirse en un futuro. Pues bien, la logística a nivel internacional se encarga de las exportaciones e importaciones entre diferentes países.

La logística tiene una estrecha relación con el comercio internacional, ya que son actividades que están experimentando un crecimiento como consecuencia de la libre circulación de mercancías entre las diferentes áreas de mercado en todo el mundo; esta actividad responde de forma inmediata a los requerimientos que son necesarios al momento de iniciarse el ejercicio comercial que existe entre empresas u organizaciones exportadoras o importadoras. Esta respuesta exige una plena sincronización entre los compromisos de entrega negociados y la capacidad real de la cadena de suministro que se establece entre las partes.



La logística se enrola en todos los movimientos que se generan al momento del intercambio comercial y logra la adaptación del transporte de la mercancía, esto quiere decir que se preocupa por cada actividad que enrola la importación y la exportación de mercancías, uno de los movimientos más considerados es la manera con la que va a ser transportado el producto, y de manera eficiente y audaz elige y se hace parte del transporte.

El transporte es la parte donde se establecen más reglas y actividades, ya que cada actividad genera un costo y lo óptimo es que ese costo sea el mínimo para ello en el capítulo siguiente se desarrollaran las características con las que cada transporte aporta al comercio mayor productividad y beneficio, ya que el conocimiento de estos apoya a la toma de decisiones dentro de la logística, puesto que el método utilizado dentro de esta, será eficiente en tiempo y redituable en costo-beneficio.



CAPÍTULO 3



3. CAPÍTULO 3. TRANSPORTE INTERNACIONAL.

La logística a lo largo de su proceso y desarrollo de actividades, hace referencia al papel que establece y enrola el uso del transporte internacional, ya que es una de las actividades económicas más importantes para un negocio, porque permite movilizar la mercancía desde los lugares donde se obtienen, hasta los lugares donde se requieren. Se trata de un servicio fundamental que vincula a la empresa con sus proveedores y con sus clientes, por lo tanto es una actividad esencial en la logística y por supuesto en la cadena de suministro. No solo eso, ya que dentro de las actividades trabaja estrechamente con los encargados del inventario, los profesionales del transporte pretenden garantizar que la empresa tenga productos disponibles dónde y cuándo los clientes los busquen (Internacionalmente.com, 2016).

El transporte de mercancías es un elemento esencial en la logística ya que esta última involucra aquella parte de la gestión de la logística que se encarga de planificar, implementar y controlar el flujo y almacenamiento eficiente de las mercancías. El transporte proporciona el flujo de inventario desde los puntos de origen de la cadena de suministro hacia los destinos o puntos de consumo. La mayoría de las empresas gestionan ambos, tanto la logística de entrada como la logística de salida, sin embargo lo más relevante en los dos casos es que se requiere del transporte para su correcta ejecución (Internacionalmente.com, 2016).

En este capítulo se desarrollara las características del transporte internacional, a fin de conocer las ventajas que proporciona cada uno y los puntos a considerar a la hora de la toma de decisiones.

3.1. GENERALIDADES DEL TRANSPORTE.

La etimología de la palabra transporte implica un concepto de “traslado”, bien sea de personas o de cosas. Si el transporte se realiza sin cruce de fronteras, tenemos el transporte interior o nacional, en caso contrario el internacional, que es el que vamos abordar en nuestro caso, orientado a las mercancías.



El transporte internacional de mercancías es el traslado de las mismas desde un punto A, situado en un cierto país, hasta otro punto B, situado en un país distinto, efectuado en tal forma que la mercancía llegue a su destino en las condiciones de contrato.

El significado de este último requerimiento es que la mercancía debe llegar sin daño ni menoscabo alguno en su naturaleza, en el plazo acordado y al precio estipulado. Para lograrlo es preciso tener en cuenta que el éxito de la operación dependerá:

- ✓ De la protección física de la mercancía para que pueda soportar las agresiones que puede experimentar durante el transporte, en sus diversas fases de manipulación, estiba (colocación dentro del vehículo de transporte), traslado o almacenamientos.
- ✓ De la utilización correcta de los vehículos de transporte aprovechando eficazmente sus características en función de la mercancía y el viaje.
- ✓ De un cumplimiento leal de los compromisos de adquisición y traslado por ambas partes.

El transporte se refiere al movimiento del producto de una lugar a otro en su recorrido desde el principio de la cadena de suministro hasta el cliente (Chopra S., 2013).

El **expedidor** es la parte que requiere que se mueva el producto entre do puntos de la cadena de suministro (Chopra S., 2013).

El **transportista** es la parte que mueve o transporta el producto. El objetivo del transportista es asegurar un buen uso de sus activos al tiempo que proporciona a sus clientes un nivel de servicio aceptable (Chopra S., 2013).

Algunas de sus afectaciones son el costo del equipo, costo fijo de operación costo variable de operación y el precio del mercado.

Propietarios y operadores (caminos, canales, aeropuertos) y órganos que establecen la política de trasporte de todo el mundo (Chopra S., 2013).

La red de transporte es un conjunto de nodos y vínculos, el transporte inicia en los nodos y viaja por los vínculos.



La eficacia de cualquier medio de transporte se ve afectada por las inversiones en equipo y decisiones de operación del transportista, infraestructura disponible y políticas que la empresa emplea a la hora del transporte de un producto para su movilidad.

3.1.1. RIESGOS DEL TRANSPORTE.

El transporte a la medida es el diferente uso de redes y medios de transporte con base en las características del cliente y del producto según lo descrito en el libro “Administración en la cadena de suministro” de Chopra S., 2013:

- ✓ Riesgo de retraso en el embarque.
- ✓ Riesgo de que el embarque no llegue a su destino, debido a que fuerzas externas alteran los nodos o vínculos intermedios.
- ✓ El riesgo del material peligroso.

Para cada país, el medio de transporte, su operación y regulación legal es compleja porque no solo depende del tipo y modelo del vehículo, si no de la infraestructura que exista y la eficiencia a su desarrollo.

De acuerdo al anexo 22, apéndice 3 de las Reglas De Comercio Exterior de la Ley aduanera, los medios de transporte internacional se clasifican según el siguiente listado:

- ✓ Tubería para fluidos y gases.
- ✓ Cable para energía eléctrica.
- ✓ Satelital (señales telecomunicaciones).
- ✓ Terrestre (Carretero y ferroviario).
- ✓ Aéreo.
- ✓ Marítimo.

La organización de los transportes plantea diversos problemas, de los que los más importantes son:

- ✓ La decisión de utilizar medios propios o ajenos.
- ✓ La selección de los proveedores de servicio.
- ✓ La coordinación de los movimientos.



3.1.2. FACTORES DE LA CARGA.

Algunos factores destacables del transporte internacional se citan de la siguiente manera en el libro de Rafael Sosa “Documentos, Logística de transporte, seguros y embalaje internacional de mercancías, 2013”:

- ✓ Gráneles. Todo tipo de carga homogénea, líquida, sólida, gas.
- ✓ Carga general. Variedad de mercancías a excepción de gráneles.

3.1.3. FACTORES DE LA RUTA DE TRASLADO.

Para lograr el traslado óptimo de la mercancía en camino se deben de considerar factores como: trayecto, disponibilidad de oferta, puertos, confiabilidad en terminales, distancia, instalaciones, costos de manipulación, rutas disponibles, manipulación, tiempo, entrega rápida de mercancías, frecuencia de la ruta, y tiempo de salida del transporte, costos, entre otros, todo esto es a fin de evitar contingencias y generar la mejor vía de transporte.

3.1.4. OPERACIONES ADICIONALES.

Como parte de la cadena logística, se destacan operaciones que hacen que el proceso se perfeccione, para el cuidado, abastecimiento y movimientos que generarían cargos extras, esos movimientos son:

- ✓ Envase y embalaje.
- ✓ Almacenamiento previo.
- ✓ Manipulación de la carga.
- ✓ Flete y seguro.

3.2. CLASIFICACIÓN DEL TRANSPORTE.

Atendiendo a criterios establecidos en la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres de 31.07.87 (LOTT) los transportes se clasifican como sigue:



Por el medio en que se desenvuelven:

- ✓ Terrestre (Por carretera o ferrocarril).
- ✓ Marítimo.
- ✓ Aéreo.

Por su naturaleza:

- ✓ Público: Efectuado mediante contraprestación económica.
- ✓ Privado: Sin contraprestación económica. Se subdivide a su vez en:

Personal: Realizado por los individuos con sus propios vehículos.

Complementario: Realizado por empresas cuya actividad esencial no es el transporte.

Por su objeto:

- ✓ De viajeros.
- ✓ De mercancías.
- ✓ Mixto (Viajeros y mercancías).

Por su ámbito geográfico:

- ✓ Urbano: El que se efectúa en el interior de ciudades o áreas urbanas.
- ✓ Nacional: En el interior de un país.
- ✓ Internacional: Entre dos o más países.

Por su regulación administrativa:

- ✓ Liberalizado: No sujeto a autorización.
- ✓ Contingentado: Sujeto a autorización.

Por la forma de utilización de los vehículos:

- ✓ Sucesivo: El que utiliza secuencialmente vehículos de la misma naturaleza (sólo buques, o camiones, o aviones).

- ✓ Superpuesto: El que se efectúa cuando el vehículo de transporte realiza una parte del recorrido cargado sobre otro de la misma o distinta naturaleza (camión sobre buque de trasbordo rodado o sobre plataforma ferroviaria).
- ✓ Combinado: En este caso, la mercancía no agrupada de forma fija es transbordada, una o más veces, entre vehículos de naturaleza diversa.

Multimodal o Intermodal: Es un caso particular del transporte combinado en que la mercancía se agrupa en Unidades de Transporte Intermodal (UTI) como contenedores, cajas móviles, semirremolques etc. y transportada sin “ruptura de carga” (o sea en su integridad de origen) hasta destino.

3.2.1. TRANSPORTE MARÍTIMO.

El transporte marítimo históricamente ha tenido un gran avance en el comercio internacional, ocupando de los primeros lugares en cuanto a adaptabilidad y costos, pero no cabe duda que es el último que ha sufrido una evolución gradual pero constante en la ampliación de la capacidad de carga y velocidad de movimiento (Sosa Rafael, 2013).

Cuadro1. Título: Ventajas y desventajas del transporte marítimo.

Ventajas	Desventajas
Traslado de gran volumen de mercancías	Menor frecuencia de transporte
Adaptabilidad al tipo de carga	Inversión del tiempo
Cobertura amplia	Manipulación de la carga en el puerto
Costo del transporte más ventajoso	

Fuente: Sosa Rafael, 2013.

Existen diversos Tipos de transporte marítimo internacional entre los comunes citados por Rafael Sosa se encuentran mencionados de la siguiente manera:

Servicio de línea.

Servicios de transporte marítimos regulares donde el buque realiza el mismo recorrido y toca los mismos puertos durante todo el año, respetando fechas de entrada y salida.

Conferencias.

El conferenciado es un grupo de compañías o líneas navieras comprometidas a que se presente de forma regular con un mínimo de salidas o viajes por el itinerario marítimo a un costo uniforme (Marina Fernando, pag 167).

Las conferencias marítimas son acuerdos o asociaciones entre líneas navieras privadas y estatales y buscan establecer una política común en el tráfico marítimo.

Los objetivos de las conferencias son:

- ✓ La unión contra la competencia de las líneas independientes
- ✓ Evitar la competencia en fletes entre sus miembros basada en fletes.
- ✓ Unificar algunos documentos y tipos de embalaje acorde al tipo de producto.
- ✓ Lograr mayor eficacia operativa.
- ✓ Homogeneizar disposiciones sobre tipos de buques, equipos y condiciones de prestación de servicios.
- ✓ Obtener una ordenada cobertura del tráfico marítimo.

Outsiders o independientes.

Prestadores de servicios marítimos que no se hayan ligado a ningún acuerdo con las conferencias, ni líneas navieras regulares en cuanto a tarifas y frecuencias.

Tramping.

No tienen tráfico regular, ni ruta, ni itinerario y tienen libre competencia y se rigen por la libre competencia en cuanto a fletes.

3.2.1.1. TIPOS DE BUQUES.

El termino buque es usado para cualquier embarcación empleada para el transporte de mercancías por mar (Moreno José, 1993); el buque es un artefacto que se dedica a la navegación compuesto de diferentes elementos como maquinas, anclas y accesorios dedicados a la navegación.

Por uso: Transporte de pasajeros, de carga, de pesca, de recreo y deportivos, embarcaciones navales, mixtas, de carga y de viaje, dragado.

Por dimensiones: Mayor (todo aquel de quinientas unidades de arqueo bruto que reúna las condiciones de navegar) y menor (todo aquel menor de quinientas unidades de arqueo bruto, o menos de quince metros de eslora).

Arqueo* bruto TRB= Volumen Interno Total.

Arqueo* Neto TRN=Arqueo bruto- espacios reducidos.

*Arqueo es la medida del volumen interno de un buque con el objetivo de fijar una medida de la capacidad comercial del mismo.

Tipos de fletamiento.

Adaptado al transporte de grandes volúmenes de mercancía como petróleo, cereales, minerales, productos químicos, frutas, madera etc. Se puede realizar de las siguientes formas:

Fletamento por viaje (“Spot charter”): El armador cede el uso del buque para un viaje determinado a cambio de un precio.

En el fletamento por viaje, que es la fórmula más frecuente, el cálculo del flete se basa en los siguientes factores y María José Cano lo cita en su documento “Logística aplicada al comercio internacional” de la siguiente manera:

- ✓ Coste diario operativo del buque: Puede estar comprendido entre unos miles a unas decenas de miles de euros/dólares.
- ✓ Coste del combustible.



- ✓ Velocidad del buque y distancia a recorrer.
- ✓ Coste de las operaciones del buque, en los puertos de carga y descarga.
- ✓ Tiempo acordado entre cargadores / receptores en los puertos de carga y descarga con los armadores para la ejecución de las operaciones necesarias para cargarlo y descargarlo. Se le conoce como “Tiempo de plancha” o “Laytime”.

Fletamento por tiempo (“Time Charter”): para que lo explote durante un período determinado de tiempo, meses o años completos en general.

Fletamento “a casco desnudo” (“Bareboat Charter”): El armador cede el buque sin tripulación para que el fletador lo explote con su propia tripulación.

Contrato Fletamiento: Permite usar o arrendar un buque para diferentes fines, renta total del buque o de la mayoría del espacio (Sosa Rafael, 2013).

En todos los casos la operación es llevada a cabo con la intermediación de unos agentes especializados, los llamados agentes de fletamientos o “chartering brokers”, compañías con sólidas redes internacionales de gestión que se ocupan de encontrar para sus clientes cargadores buques de características adecuadas y en situación geográfica idónea para poder ofrecer fletes competitivos de acuerdo con las leyes del mercado (José Cano María, 2010).

El transporte marítimo es el más usado a nivel mundial (Sosa Rafael, 2013) porque el planeta está cubierto por agua, además de que es el único medio de transporte que permite llevar inmensas cantidades de carga y la diversidad de transporte de mercancías es amplia, brinda a los usuarios un costo competitivo y la cobertura necesaria a la demanda de todo aquel que la requiera. Es necesario tener conciencia y tomar en cuenta el tiempo que requiere transportar la mercancía de un lugar a otro en transporte marítimo, tener una correcta planificación y la mercancía lista para su envío sería una buena herramienta para hacer eficiente el proceso logístico.



3.2.2. TRANSPORTE AÉREO.

La cadena logística del transporte aéreo de mercancías está compuesta por el conjunto de procesos físicos y documentales sucesivos y consecutivos que llevan a cabo las empresas que intervienen en el transporte de mercancías por vía aérea (Mar y Gerencia, 2014).

La constante evolución del transporte aéreo de carga se hace extensiva a todos los sectores productivos, así como a todas las organizaciones y operadores que integran la cadena logística de transporte, desde el propio exportador o el consignatario del producto. La complejidad de las relaciones que derivan de ellos se traduce a la necesidad de una continua revisión y mejora de los procesos, las normativas, las regulaciones y la implementación de los mismos en áreas concretas de las nuevas tecnologías (Vila Carlos, 2015).

El transporte aéreo de carga ofrece como beneficios: rapidez, menor riesgo de transportación, menor manipulación, primas de seguro más económicas, además es muy confiable porque en general cumple los horarios de salida y llegada al lugar de destino (Sosa Rafael, 2013).

También los costos de embalaje son menores a comparación con el marítimo, pues no se tiene que requerir un contenedor especial y la mayoría de los casos es suficiente contar con el embalaje comercial con lo cual se reduce el peso bruto y por consecuencia el flete (Sosa Rafael, 2013).

Dentro de las posibles desventajas se encuentran el poco volumen de carga que puede llevar y el alto costo del flete que es influenciado por el combustible, los gastos que conllevan la depreciación y desecho de las aeronaves junto con las tarifas de los servicios aeroportuarios (Sosa Rafael, 2013).

Los primeros servicios de carga aérea fueron para transportar el correo y para apoyar actividades militares. Posteriormente se utilizó para transportar mercancías especiales como periódicos y medicinas. Finalmente, con el tiempo, se aumentó la gama de

productos que se transporta de esta manera para la satisfacción de las necesidades comerciales internacionales.

Cuadro 2. Título: Tipos de prestación de servicio de transporte aéreo.

Civiles	Estado (Para jefes de estado)
Ofrecen servicios de transporte área de carga, pasajeros, correo o una combinación de estos con aeronaves civiles privadas o para servicio al público.	Solamente se refieren a naves que utiliza el estado.

Fuente: Rafael Sosa, 2013.

3.2.2.1. TIPO DE CARGA.

Cada país establece sus limitaciones e imposiciones sobre su espacio aéreo, por ello es indispensable que la aeronaves provenientes del exterior conozcan las leyes de cada nación, para de esta forma hacer uso correcto y obtener un aprovechamiento comercial que permita utilizar el espacio aéreo extranjero. De esta manera las aeronaves deberán cumplir con requerimientos como clasificación y documentación pertinente a bordo que permita su libre tránsito.

Pesca: Pescado, crustáceos, moluscos, etc.

Vegetales: Plantas, legumbres, hortalizas, frutos, cereales, semillas, flores.

Electrónica: aparatos de audio y video, de grabación, fotografías, médicos, telecomunicaciones y sus partes, etc.

Textil: Prendas, tejidos, etc.

Editorial: Prensa, revistas, periódicos, catálogos, libros, etc.

Farmacéutico y químico: Medicinas, antibióticos, vacunas.

Calzado: Calzado en todas sus variantes.



En términos generales se podría clasificar la mercancía en 4 tipos dependiendo su estado de descomposición o el tiempo de permanencia, adecuándose de la siguiente manera:

Mercancía General:

No requiere tratamientos especiales en la aeronave ni en la terminal de carga.

Mercancías perecederas:

Son mercancías con periodo de vida generalmente corto, que se deterioran si son expuestas a condiciones desfavorables de temperatura, humedad u otras (Por ejemplo carne, flores, frutas y vegetales, órganos, animales vivos y demás). Para este tipo de mercancía es necesario ofrecer condiciones específicas de transporte (humedad, refrigeración u otras).

Productos especiales:

Son productos sensibles que requieren un tratamiento específico en la aeronave y en la terminal (como pueden ser productos radioactivos, explosivos, valores, restos humanos o mercancías peligrosas). Las tarifas cobradas por transportar estas mercancías son más altas.

Productos de tiempo definido:

Tienen como característica general su reducido peso y tamaño, así como un plazo de entrega ajustado y la disponibilidad de información durante el transporte (tracking). El correo se incluye en esta categoría.

3.2.2.2. CLASIFICACIÓN DE LÍNEAS AÉREAS.

Mundialmente están clasificadas de la siguiente manera.

Regular: Al tratarse de un régimen de itinerarios, aeropuertos y frecuencias preestablecidas, en el que los envíos están sujetos a tarifas, el conocimiento de estas es fundamental.

No regular: Sin itinerarios.



La clasificación entre el régimen de línea regular y el de contratación libre, conocido aquí como régimen “charter”, se mantiene, si presenta las principales características de cada uno (José Cano María, 2010).

3.2.2.3. CLASIFICACIÓN DE AERONAVES.

Según Rafael Sosa en su libro “Documentos, Logística de transporte, seguros y embalaje internacional de mercancías, 2013” Y de acuerdo a la Ley de Aviación Civil los aviones que entran y salen de la nación deberán estar identificados para su funcionamiento con marcas de nacionalidad y matrícula. En el caso de las aeronaves mexicanas se deberá ostentar la bandera nacional y se identificarán con las letras siguientes:

- ✓ **XA:** Para las de servicio al público de transporte aéreo.
- ✓ **XB:** Para las de servicios privados.
- ✓ **XC:** Para Aeronaves de Estados, distintas de las militares.

Toda aeronave antes de iniciar el vuelo sea nacional o internacional, debe llevar a bordo:

- ✓ Póliza de seguro vigente.
- ✓ Certificados de aeronavegabilidad vigente, según el artículo 32 de la Ley de Aviación Civil.
- ✓ El certificado de matrícula.
- ✓ El libro de bitácora.
- ✓ La autorización de operar como estación radio aeronáutica móvil.
- ✓ Manifiesto de peso, carga y balance.
- ✓ Manual de vuelo.
- ✓ La lista de equipo mínimo cuando el certificado tipo así lo señale.
- ✓ La información aeronáutica del país.
- ✓ Cartas adecuadas y actualizadas de la ruta que ha de seguir el vuelo proyectado.
- ✓ Plan de vuelo.
- ✓ Manual de operaciones.
- ✓ Entre otros.



3.2.2.4. TARIFAS AÉREAS.

Con base a la publicación de The Air Cargo Tariff (TACT), las líneas que se encuentran incorporadas a la IATA se basan en tres diferentes tipos de tarifas. En dicha publicación se enlistan diferentes conceptos de tarifas a cobrar.

Básica o Mínima (Basic Rate o Minimum Charge): Aquella que no puede cobrar un flete por debajo de esta tarifa (45 Kg).

Carga General: Depende del tipo de carga y su destino.

Tarifas Especiales: Depende de las necesidades del cliente.

La tarifación aérea se realiza en función de un concepto denominado “peso tarifario”, que está íntimamente relacionado con la naturaleza pesada o ligera de la mercancía. Este concepto está a su vez unido a un índice de equivalencia volumen-peso, denominado coeficiente de estiba IATA, cuyo objetivo es obtener fletes remuneradores para la mercancía ligera (José Cano María, 2010).

3.2.2.5. IATA.

La IATA fue fundada en el año de 1919 en La Haya, Holanda. Originalmente fue fundada por 32 naciones y 53 aerolíneas de Europa y Norteamérica, originalmente fue conocida como La Asociación de Tráfico Aéreo Internacional, fue en 1945 cuando cambio su nombre al actual (Miranda Gustavo, 2013).

La IATA también busca ayudar a las líneas aéreas simplificando los procesos e incrementando la conveniencia del flujo financiero de sus ingresos mientras reduce costos y aumenta la eficiencia. La asociación asegura a las personas el movimiento alrededor del globo con su red de aerolíneas, además (Miranda Gustavo, 2013).

En la organización comercial del transporte aéreo tiene una importancia especial la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), que constituida por más de 250 compañías aéreas de todo el mundo se ha reflejado junto con la Organización Internacional de la Aviación Civil como los pilares básicos del desarrollo internacional del transporte aéreo (José Cano María, 2010).



La IATA, que funciona mediante un sistema de comités (Jurídico, técnico, médico, financiero y de tráfico) ha dedicado a este último al desarrollo de las actividades de comercialización por lo que se ocupa de las tarifas de línea regular a que deben atenerse sus miembros, pero reforzando la figura del principal resorte de comercialización del transporte aéreo que es el agente de carga aérea o agente IATA (José Cano María, 2010).

Su objetivo principal es crear medios de colaboración entre las compañías aéreas y entre estas y la industria del turismo, especialmente el sector de las agencias de viajes (Miranda Gustavo, 2013).

Provee soporte profesional esencial y una gama de productos y servicios expertos, como publicaciones, entrenamiento y consultas (Miranda Gustavo, 2013).

La IATA ofrece seis beneficios a todas las partes involucradas en el comercio aéreo según lo publicado en su artículo para la revista digital Reporte Lobby, Gustavo Miranda.

- 1) Para los consumidores: Simplifica los procesos de viaje y transporte, mientras mantiene los costos bajos.
- 2) Permite que las aerolíneas operen de manera segura, eficiente y económica, bajo reglas definidas.
- 3) Sirve de intermediario entre el pasajero, los agentes de carga y las aerolíneas.
- 4) Una amplia red de industrias suplidoras y proveedores de servicios ven en IATA un proveedor sólido en una variedad de soluciones industriales.
- 5) Para los gobiernos, IATA busca asegurar que ellos puedan estar bien informados de las complejidades de la industria de la aviación.
- 6) También es responsabilidad del organismo el proveer las el Código Aeroportuario que todos los que han viajado en avión conocen.

3.2.2.6. AGENTE DE CARGA AÉREA.

Sus funciones para con sus clientes son las siguientes:

- ✓ Asesorarles sobre normativas de embalaje, contenedorización, tránsito, etc. Así como sobre exigencias técnicas y limitaciones, para que la mercancía no presente problemas de aceptación al transporte.
- ✓ Seleccionar la forma de envío más favorable teniendo en cuenta la naturaleza de la mercancía, exigencias de rutas, horarios etc. Ello implica por su parte un conocimiento exhaustivo de las posibilidades tarifarias del transporte aéreo.
- ✓ Efectuada la selección, establece contacto con el transportista aéreo, realiza la reserva de espacio de carga y supervisa el envío hasta destino.
- ✓ Ocuparse de los despachos aduaneros de importación o exportación que se le requieran.
- ✓ Prepara y frecuentemente concluye el contrato de transporte aéreo, reflejando el mismo en el conocimiento aéreo.

El transporte aéreo sin duda es el más eficiente en cuanto a reducción de tiempo o envíos que requieren un traslado exprés, pero es considerable no olvidar los costos y de ser requerido por motivo de contingencia, tener un plan adicional para lograr la pronta adaptabilidad al costo logrando satisfacer la necesidad que la empresa tenga en el momento.

3.2.3. TRASPORTE FERROVIARIO DE CARGA.

Entre los medios de transporte internacional más populares se encuentra el ferrocarril, en comparación con los demás medios de transporte, el tren se ubica en segundo lugar después del barco en cuanto a movilización de carga ya que en una sola vía se pueden transportar de 60 hasta 300 vagones. Este medio de transporte tiene la ventaja de movilizar gran cantidad de carga con tarifas reducidas a la vez que es muy económico para grandes distancias (Sosa Rafael, 2013).

Hablando de beneficios se podría agregar que este medio cuenta con depósitos o almacenes distribuidos a lo largo del país, incluyendo interconexiones con estados unidos y Centroamérica (Sosa Rafael, 2013).

La desventaja reside en la magnitud de transporte y maniobras, a de más el trayecto suele ser más largo a pesar de tratarse de distancias relativamente cortas para el autotransporte, lo que genera una diferencia frente a este medio (Sosa Rafael, 2013).

Otra deficiencia aunque pareciera lo contrario, es la enorme cantidad de carga que puede llevar, pues no se adecua a la pequeña carga. No debe de olvidarse el alto costo de seguro en lo que se refiere a robos de mercancías (Sosa Rafael, 2013).

Un ferrocarril solo puede entregar directamente las mercancías transportadas a las empresas que están unidas a las vías para los demás clientes tiene que trabajar con el autotransporte (Bonavia Michel, Óp. 2013).

3.2.3.1. EQUIPO DE TRANSPORTE PARA FERROCARRIL.

Una forma de uso común de cualquier transporte, es la que dice “dependiendo del tipo de carga a transportar ese es el equipo que deberás utilizar” (Sosa Rafael, 2013). Esta frase aplica perfectamente al medio de transporte ferroviario, toda vez que existen diferentes equipos que están diseñados para el transporte, carga y descarga, así como la protección de la mercancía durante el proyecto, se podría mencionar los “comunes” de la siguiente manera:

- ✓ **Góndolas.**
- ✓ **Carro tanque.**
- ✓ **Contenedor.**
- ✓ **Furgón.**
- ✓ **Isotanque.**
- ✓ **Road railer.**
- ✓ **Tolva (abierta o cubierta).**
- ✓ **Plataforma multimodal.**
- ✓ **Carro multinivel automotriz.**



✓ **Furgón automotriz.**

Todos los equipos cuentan con un número de serie irrepetible y para ejemplificar el tipo de carga que se maneja por estos equipos basta con citar lo siguiente:

Transporte de productos agrícolas.

Cuando se envíe maíz, trigo, frijol de soya, sorgo, arroz, cebada, gluten, melaza, aceites vegetales, sebo, grasas, semillas, forraje y harinas, concentrados y hortalizas. Se utilizan normalmente tolvas o graneleras, o incluso carros refrigerados con el servicio de “piggy back”.

Transporte de minerales, metales y cemento, productos siderúrgicos. Se utilizan góndolas, plataformas o tolvas de diferentes calibres:

Góndolas descubiertas 45, 70, 100 toneladas.

Góndolas cubiertas 88 toneladas.

Plataformas 46 y 70 toneladas.

Furgones 50 y 70 toneladas.

Tolvas cubiertas 90 toneladas.

Tolvas abiertas 69 toneladas.

Transporte de productos químicos.

Incluye transporte de todo tipo de productos químicos, orgánicos e inorgánicos, fertilizantes y derivados. Combustibles, plásticos, aceites, grasas y lubricantes. Normalmente se utilizan carro taque 70 y 100 toneladas, para líquidos; para semilíquidos se utilizan góndolas o tolvas de diferente tonelaje.

Transporte de productos industriales.

Aplica al transporte de todo tipo de productos industriales, desde materiales reciclables, hasta componentes y productos terminados de alta tecnología. Bebidas, madera envases, empaques, papel y derivados, triplay, aglomerados, fibras, línea blanca,



losetas y derivados. Se pueden utilizar furgones aislados en su interior, acojinados, no acojinados, a de más con plataformas. Este equipo es el utilizado cuando se envían embarques consolidados.

Todo quipo ferroviario debe de cumplir con las verificaciones técnicas y registro ante la Secretaria de Comunicaciones y Transporte (SCT). Además esta institución menciona que la línea ferroviaria deberá contar con una póliza de seguro de daños a terceros provocado por equipo o manobras defectuosas.

Cabe señalar que el personal técnico ferroviario que realice las funciones de despachador y maquinista requerirá de la licencia federal ferroviaria expedida por la SCT, la cual se obtiene después de probar ciertos exámenes de conocimientos y demostrar experiencia en el manejo del transporte.

La ley de Ley del Servicio Ferroviario (FFCC) indica que los concesionarios y permisionarios tienen como obligación permanente capacitar y adiestrar al personal técnico ferroviario. De igual manera, para que este opere o auxilie en la operación debe de contar con licencia federal ferroviaria que expida la SCT además de someterse a exámenes médicos mencionado en el artículo 40 de la ley del servicio ferroviario.

Además de prestar el servicio de transporte, el concesionario está obligado a prestar al usuario el equipo de arrastre e información sobre el transporte de su mercancía (tracking) ello, conforme los disponible a los artículos 69 y 70 del reglamento de la ley de FFCC.

El transporte de carga ferroviario ofrece ser la opción correcta para envíos de gran peso y distancia media, ya que ofrece la reducción de costos en cuanto a envíos de gran tonelaje, pero es considerable medir el tiempo que lleva usar este medio para transportar los bienes de un lugar a otro, si se desea utilizar este medio seria considerable tener conocimiento del tiempo que se lleva cada ruta y de esta manera planificar en tiempo para lograr que los arribos de la mercancía trasladada lleguen en tiempo y forma.

3.2.3.2. TIPO DE CARGA.

Según Rafael Sosa en su libro “Documentos, Logística de transporte, seguros y embalaje internacional de mercancías, 2013”. Los productos movilizados comúnmente por ferrocarril se enlistan de la siguiente manera:

Productos industriales y manufactureros: Maquinaria y equipo, productos forestales, productos minerales como yeso, carbón, etc. Estos se transportan en furgones o carros góndola abiertos o cerrados, según el caso.

Agroindustriales: granos y semillas, pasta, harina, aceites y grasas, estos se mueven en furgones, tolvas cerradas o carro tanque.

Químicos: diésel, aceites, cloro, etc. Estos se transportan en carro tanque.

Metales: tubería, lamina, chatarra, acero en rollo, etc. Se transporta en góndolas, tolvas, furgones o plataformas.

Automotriz: Autos, camiones, autotransportes, etc. Se utilizan carros multinivel o góndolas.

Está prohibido transportar bienes ilícitos o prohibidos o llevar carga que no cumpla las normas especiales como explosivos, químicos o gases. Así mismo se podrá negar el servicio de transporte de carga cuando (Sosa Rafael, 2013):

- ✓ Las dimensiones de la carga excedan los gálibos o libramientos de la ruta por la cual se pretenda transportar.
- ✓ El peso bruto de la carga exceda de los límites establecidos para la capacidad del carro o de la ruta.
- ✓ El concesionario constate que la carga no corresponde a las características y especificaciones declaradas en la carta porte, y por ello ponga en peligro la seguridad en la operación del servicio.
- ✓ La carga no se encuentre debidamente embalada, o la naturaleza de misma impida ser estibada conforme a los requerimientos mínimos de seguridad.

3.2.4. AUTOTRASNPORTE DE CARGA CARRETERO.

El autotransporte carretero es el medio de transporte más flexible porque puede cambiar la ruta ante malas condiciones del camino, meteorológicas huelgas, bloqueos, etc.; su oferta de servicios es amplia y por lo mismo es fácil contratarlo, además con una tarifa económica (Sosa Rafael, 2013).

No necesita contar con equipos especializados para carga o descarga y se puede manejar el servicio “puerta-puerta” en donde recoge la mercancía en la bodega del productor y la entrega a su destinatario. Como desventaja podría indicarse que hay más riesgo por robo en carretera, pero ahora las empresas ofrecen el servicio de rastreo o tracking, con lo que es fácil identificar el cambio de ruta o detención injustificada (Sosa Rafael, 2013).

Como desventaja se podría mencionar que es el único que no requiere de un complemento natural de los demás medios de transporte porque el marítimo, aéreo o ferrocarril deben descargar en muelles o terminales para enviar la mercancía por carretera a su destinatario final (Sosa Rafael, 2013).

En México existen múltiples reglamentos de tránsito, en los tres niveles de gobierno. No obstante, el autotransporte de carga en México, está regulado por la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal (LCPA) y otros ordenamientos como los que aparecen en el siguiente listado:

- ✓ **Código de comercio**
- ✓ **Ley de caminos, puentes autotransporte federal (LCPA).**
- ✓ **Ley de inversión extranjera**
- ✓ **Reglamento de tránsito en carreteras federales**



3.2.4.1. CLASIFICACIÓN DE AUTOTRANSPORTE CARRETERO.

Carga general (que traslada todo tipo de mercancías).

Carga especializada (traslado de residuos, remanentes y desechos peligros, objetos voluminosos o fondos y valores, guras industriales y automóviles sin rodar en vehículo tipo góndola).

Las empresas dedicadas al arrendamiento de remolques y semirremolques no podrán en ningún caso presentar directamente el servicio de autotransporte federal de carga ARTICULO 43 DE LA LCPA. No debiendo olvidar que los remolques de procedencia extranjera que se internen al país en forma temporal, podrán circular en México, hasta por el término autorizado en los términos de la Ley Aduanera en su artículo 106.

Para prestación del servicio de autotransporte de carga especializada se debe presentar listados de productos a transportar y la documentación que especifique el material con el que fueron contruidos los auto - tanques, según se establezca en las normas oficiales mexicanas, así como póliza de seguro de daños al medio ambiente del artículo 9 del reglamento de la LCPA.

Las maniobras de carga y descarga, y en general, las que auxilien y complementen el servicio de autotransporte federal de carga, no requieren autorización alguna para su prestación, por lo que los usuarios tendrán plena libertad para contratar estos servicios con terceros o utilizar su propio personal para realizarlo según el artículo 51 de la LCPA.

Los principales tipos de vehículos disponibles se encuentran a en el documento en línea “Logística aplicada al comercio internacional” por María José Cano, enlistados de la siguiente manera:

- ✓ Rígidos (de dos o más ejes) o Vehículos articulados: Constituidos por la composición de una cabeza tractora donde va el motor y la cabina del conductor y una caja de carga independiente (“Semirremolque”) que se apoya sobre un pivote situado en la parte posterior de la tractora (“Quinta rueda”).



- ✓ Trenes de carretera: Constituidos por un furgón adicional acoplado a un remolque o semirremolque normal.
- ✓ Plataformas porta vehículos o Plataformas porta contenedores.
- ✓ “Tautliner”: Con un toldo lateral y en el techo, permiten gran rapidez en las operaciones de carga y descarga.
- ✓ Para transporte de animales.
- ✓ De gráneles (“Vehículos silo”).
- ✓ De transporte internacional bajo precinto aduanero (“Vehículos TIR”).
- ✓ Cisternas.

A su vez los Canales de comercialización se especifican básicamente de tres formas:

- ✓ Directamente de los transportistas.
- ✓ Por medio de Operadores de Transporte.
- ✓ A través de Transitorios, Centros de Información de Cargas u otros medios.

De ellos tiene especial importancia comercial el gestionado por los operadores de transporte que son empresas auxiliares del transporte cuya función es intervenir en la contratación del transporte, nacional o internacional, contratando en nombre propio, es decir con plena responsabilidad con cargadores y transportistas, por lo que actúa como transportista frente al cargador y como cargador frente al transportista.

El transporte carretero ofrece ser la mejor opción en cuanto a transporte de conexión para traslado de la mercancía desde una terminal, puerto, aduana, etc., al lugar de destino, al mismo tiempo que para traslado de mercancía en cantidades pequeñas y de poco volumen, el costo es ventajoso pero las limitaciones de tamaño de carga hace que no logre cumplir todas las expectativas que un vendedor de gran volumen de movimiento de mercancías buscaría.

Detallados los tipos de transporte internacional que existen se aprecia que este tiene un papel definitivo, que hace del proceso logístico un procedimiento completo y ventajoso, conocer lo que ofrece cada tipo de transporte y el tipo de mercancías en las que son líderes, en las que se tiene mayor movimiento y conocimiento dependiendo el tipo de transporte que se utilice, da las herramientas para hacer que este proceso logre ser



eficiente en tiempo y costos, es necesario tener un plan ante contingencias presentables en cualquier circunstancia, y esto se lograría a través de un plan de transporte alternativo al que se elija como transporte de uso frecuente o común en una empresa.

Lo que brinda el transporte internacional es la movilización adecuada al tipo de mercancía, tomando en cuenta el volumen y la distancia a recorrer para de esta manera ofrecer a la empresa contratante un servicio ventajoso para poder poner el producto en el mercado en tiempo y forma y así el cuidado de su inversión a la hora de transportar el bien comercializado.

3.3. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL.

Para que el viaje de la mercancía fluya correctamente se requiere documentación para generar responsivas sobre la mercancía en tránsito, así como los permisos previos que debe de contar el medio de transporte que es elegido para dicho tránsito, de esta manera se especificaran los documentos que cada tipo de transporte internacional requiere, para posteriormente elegir la mejor opción para esta investigación logística.

3.3.1. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO.

Contrato de transporte marítimo (Conocimiento de embarque Bill of Landing).

El Bill of Landing es la obligación del transporte de una mercancía de un punto a otro y entrega a su consignatario.

Lo expide el transportista u operador a cada cliente que embarca las mercancías para ser transportadas, es el recibo de las mercancías. Asimismo será el título representativo de mercancías y constancia de recibo de estas a bordo de la embarcación (Sosa Rafael, 2013).

Es un título de crédito que puede ser negociable y es formalizado en un documento que sirva como título para el transporte de mercancías por mar (Sosa Rafael, 2013).



Es emitido según las características de quien lo requiera según Rafael Sosa:

Nominativo: es decir endosable (con nombre del consignatario).

A la orden: del consignatario o de otra persona.

Al portador: derechos de posesión se transmiten a la entrega.

3.3.1.1. PARTES DEL BILL OF LANDING.

Marcas principales necesarias. Nombre y domicilio del naviero u operador y del usuario, nombre y domicilio del destinatario, nombre y domicilio de la embarcación, viaje y número de BL.

Numero de bultos, piezas o cantidad en peso. Especificación de los bienes que serán transportados, valor del flete y cualquier otro cargo.

Estado o condición de las mercancías. Indicación de si es pagado o por pagar, mención de puertos de carga y descarga, modalidad y tipo de transporte.

3.3.1.2. COSTOS ASOCIADOS.

Las tarifas de fletes son pactados libremente entre transportistas y usuarios a veces se pueden emitir B/L con flete “Pre pagado” o “Por Pagar”, cada uno de estos varia depende de la carga y de la capacidad, de la regularidad y el espacio que ocupen, etc., mencionados en el libro documentos de logística de transporte, seguro y embalaje internacional, de Rafael Sosa, 2013 de la siguiente forma:

Muellaje: Espacio que ocupa la mercancía en el recinto.

Des consolidación de la carga: Implica el vaciado de un contenedor con mercancía destinada a uno, dos o más consignatarios.

Expedición del Bill of landing.

Revalidación Del Bill of landing.

Bunker Adjustment Factor (BAF): Cargo por transporte de combustible.



Currency Adjustment Factor (CAF): Cargo por variación de divisas.

Equipment imbalance surcharge (EIS): Reposición de equipo.

Congestion surcharge (CS): Congestion en el puerto de escala.

Heavy lift (HL): Peso extra.

Out of gauge (OOG): Fuera de anchura.

Hazardous Cargo Surcharge (HCS): Carga Peligrosa.

3.3.2. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE AÉREO (AIR WAY BILL).

Todo transporte aéreo de mercancía debe realizarse bajo un contrato denominado “carta de porte aéreo” o “conocimiento aéreo” (Air Way Bill). Dicho documento puede ser emitido por la propia compañía transportista o por sus agentes de carga autorizados (Vila Carlos, 2015).

La validez del contrato de transporte comienza cuando se formaliza el conocimiento aéreo o el documento que le sustituya. La validez del contrato de transporte comienza cuando se formaliza en conocimiento aéreo o el documento que le sustituya. La validez del mismo expira cuando se entrega la expedición al destinatario que figura en el mismo (Vila Carlos, 2015).

Solamente puede emplearse el conocimiento aéreo para el transporte de expediciones individuales o consolidadas, en este caso también denominada master airwaybill (MAWB), pero nunca para las expediciones individuales de un consolidado, puesto que el consolidador debe utilizar sus propios documentos particulares, denominados house (HAWB) (Vila Carlos, 2015).

Los fines del conocimiento aéreo según Carlos Vila López en su libro “Logística de la carga aérea” son:

- ✓ Evidencia documental del contrato de transporte.
- ✓ Prueba del recibo de las mercancías para su envío.
- ✓ Factura del flete.



- ✓ Certificación del seguro (en caso de ser requerido por el expedidor).
- ✓ Conocimiento de embarque (guía para el/ los transportistas para manejar, despachar y entregar la mercancía).

El air way bill es un documento que avala la mercancía que es transportada según Rafael Sosa en su libro “Documentos, Logística de transporte, seguros y embalaje internacional de mercancías, 2013” menciona que no es un documento negociable como lo mencionaba con el bill of landing (BL) pero funciona de la siguiente manera:

- ✓ Como carta de amparo.
- ✓ Contrato de transporte.
- ✓ Comprobante de flete.
- ✓ Prueba de recepción de las mercancías por el transportista.
- ✓ Auxiliar de despacho y determinación de mercancía.
- ✓ Documento para demostrar la expedición directa del país exportador al país receptor.
- ✓ Comprobante para pago a través de las cartas de crédito internacional.

Según la Ley de aviación civil, en su reglamento la guía aérea deberá contener:

- ✓ La tarifa aplicada a la ruta.
- ✓ Las condiciones del servicio.
- ✓ Las responsabilidades del concesionario.
- ✓ Los derechos del pasajero o usuario del servicio.

3.3.2.1. PARTES DEL AIR WAY BILL.

El air way bill se compone de tres secciones divididas de la siguiente manera según lo descrito por Rafael Sosa en su libro “Documentos, Logística de transporte, seguros y embalaje internacional de mercancías, 2013”:

Sección A (Datos del envío):

Comprende de los datos del envío general y el número de la guía aérea:

- ✓ Numero de guía aérea.



- ✓ Dirección del Expedidor de la guía aérea.
- ✓ Nombre, dirección, teléfono de destinatario.
- ✓ Número de cuenta del consignatario.
- ✓ Nombre y ciudad del agente de carga IATA.
- ✓ Código IATA del Agente o expedidor de carga, así como su número de carga.

La guía Aérea comprende de 13 caracteres y es irrepetible, pues cada una se identifica con un número especial descrito a continuación:

2 letras que indican la clave de línea aérea carguera (algunas veces son dados por IATA).

3 dígitos que identifican el código de línea aérea transportista IATA.

8 dígitos que incluye un número de control asignado por línea aérea.

Sección B (Ruta de envío):

Esta sección comprende la Ruta de envío donde se deberá anotar lo siguiente:

Aeropuerto de salida y destino (identificando con sus tres letras que corresponden al código IATA).

Número y fecha de vuelo (siendo este opcional para el transportista).

Sección C (Fletes y valores declarados):

Fletes y valores declarados como información confiable, moneda, clave de cargas, cargos de flete y valuación, valor declara en aduana y monto seguro.

Información contable (accounting information): solo es llenada por el transportista para su contabilidad.

Moneda (currency): se anotan tres letras, correspondientes al tipo de moneda.

Clave de cargos (Charges code): solo es información para el transportista e indica si el flete es pagado totalmente, parcialmente, en efectivo o crédito.



Cargos por flete y valuación (Weight/ valuation charges- WT/VAL): en este apartado se anota la clave P (pagado/prepaid) o PP (por pagar/collect), si los cargos fueron pagados se marca con una “X” según corresponda.

Valor declarado para efectos de transporte.

Valor declarado para la aduana.

Monto del seguro: cuando el remitente debe de asegurar su mercancía y el transportista proporcione este servicio se anotara el valor del embarque.

Sección D (Datos de la mercancía):

- ✓ Debe de contener instrucciones de manipulación, si se manejan mercancías peligrosas, productos radiactivos permitidos e instrucciones de manipulación.
- ✓ Numero de bultos o piezas.
- ✓ Peso Bruto.
- ✓ Rate Class.
- ✓ Unidad de medida del peso bruto.
- ✓ Clave de tipo de tarifa de transporte.
- ✓ Comodity.
- ✓ Datos de la mercancía.
- ✓ Peso cobrable y peso total.
- ✓ Tasa/cargo.
- ✓ Naturaleza y cantidad.
- ✓ Total del cobro.

Sección E (Firmas):

La última parte de la guía contiene la leyenda sobre la veracidad de los datos declarados y la indicación de que en caso de que se embarquen mercancías peligrosas, estas han sido previamente revisadas por el transportista o el agente de carga aéreo según corresponda, además se asienta el lugar, fecha de elaboración y firma del agente o transportista como responsable de lo declarado.



3.3.2.2. CARGOS.

Weight charges: Cargos de transporte. Se anota la cantidad total del flete según sea preparado o por cobrar.

Valuation Charge: Valuación.

Impuestos: Tax. Aplica cuando el gobierno cobre algún impuesto por flete o cargo de valuación del embarque.

AWA. Air Way Bill: Corte de Guía Aérea. Se cobra por servicios de llenado de la guía aérea.

FC (Freight Collect fee): Cargos por cobrar. Normalmente cuando los fletes y el cargo de valuación están “por cobrar”.

PUA: Recolección. Normalmente cobrado sobre una cantidad en dólares por kilo.

CHA: Despacho Aduanal. Cobro por tramitar la importación o exportación.

MZA: Coordinación. Normalmente se cobra sobre una cantidad en dólares por kilo.

MYC: Combustible.

FSC: Combustible en crecimiento.

GTC: Cargos operativos de pista.

SCC: Procesos de seguridad.

CCF: Cargos por derechos por pagar.

INA: Gastos en destino.

3.3.3. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE FERROVIARIO (CARTA PORTE O MEJOR CONOCIDA COMO TALÓN DE EMBARQUE FERROVIARIO).

La Carta de Porte se utiliza en la contratación de los servicios de transporte ferroviario. Mediante este documento, el transportista se obliga a la realización del traslado de las



mercancías en las condiciones acordadas a cambio de un importe determinado (Cámara Oficial de Comercio, 2012).

Es prueba del contrato de transporte y además forma parte de título de propiedad de la mercancía. Mediante este contrato la empresa porteadora se compromete a prestar el servicio que en éste se estipula y de acuerdo a las condiciones de transporte impresas en el reverso del original (Cámara Oficial de Comercio, 2012).

El remitente tiene la obligación de enviar oportunamente el conocimiento original al consignatario, para que éste pueda retirar en el destino el embarque mediante la prestación y entrega del citado documento debidamente firmado, además de la liquidación correspondiente por el transporte efectuado (Cámara Oficial de Comercio, 2012).

Se extiende una sola Carta de Porte por expedición, que ampara las mercancías por igual durante todo el trayecto, aunque intervenga más de un ferrocarril.

Datos a consignar en la carta porte de ferrocarril.

Se consignaran los siguientes datos según Francisco Carmona Pastor en su libro “Manual del transportista”.

- ✓ Fecha y nombre de la estación expedidora desde donde se inicia el viaje por ferrocarril.
- ✓ Nombre de la estación de destino. El itinerario puede ser señalado por el expedidor.
- ✓ Nombre y dirección del destinatario. Solamente un destinatario.
- ✓ Descripción de la mercancía.
- ✓ Peso de la mercancía o volumen de la misma.
- ✓ Numero de bultos y descripción del envase/embalaje.
- ✓ Número del vagón y tara del mismo.
- ✓ Enumeración detallada de los documentos aduaneros y de cualquier otro tipo que acompañe a la mercancía.
- ✓ Nombre y dirección del expedidor.
- ✓ Detalle de los gastos en que se ha incurrido durante el transporte.

Características del Contrato

- ✓ Debe ser cumplimentado por el expedidor.
- ✓ Debe estar redactado tanto en el idioma del país de origen como en el idioma del país de destino.
- ✓ Para cada remesa se emitirá una Carta de Porte. Todas las mercancías amparadas en una misma Carta de Porte deberán viajar en un solo vagón.

3.3.3.1. DOCUMENTOS ACOMPAÑANTES DE LA CARTA PORTE FERROVIARIA.

La Carta porte deberá contar los siguientes ejemplares idénticos según se detalla y se enuncia en el libro “Manual del Transportista escrito por Francisco Carmona Pastor”.

- ✓ Original, que se entrega al destinatario junto con la mercancía.
- ✓ Factura, a efectos económico-financieros. Recoge los datos y cargos y queda en poder de la autoridad ferroviaria en la estación de destino.
- ✓ Boletín de llegada. Acompaña la estación de destino donde queda en poder del ferrocarril adscrito a esta estación.
- ✓ Duplicado de la carta porte con destino al expedidor, una vez aceptado el envío.
- ✓ Duplicado de la factura, que queda en poder del ferrocarril expedidor.
- ✓ Ejemplar para el uso de régimen interior de la compañía del ferrocarril.

Es importante que en la Carta de Porte figuren una serie de datos como:

- ✓ Fecha.
- ✓ Nombre de la primera estación.
- ✓ Nombre de la estación de destino.
- ✓ Ruta a seguir, en el caso de que el expedidor desee alguna en especial.
- ✓ Nombre y dirección del expedidor.
- ✓ Nombre y dirección del destinatario.
- ✓ Descripción de la mercancía. Peligrosidad, en caso necesario.



- ✓ Peso bruto de la mercancía.
- ✓ Número de bultos y tipo de embalaje.
- ✓ Número de vagón.
- ✓ Relación de documentos suplementarios (certificados de peso, calidad, fitosanitarios, aduaneros, etc.).
- ✓ Detalle de gastos incurridos con motivo del transporte.

3.3.4. DOCUMENTOS DEL TRANSPORTE CARRETERO.

El contrato de transporte terrestre se le denomina Carta Porte, para el artículo 2 fracción II de la LCPA la Carta Portees el tirulo legal del contratante el remitente y la empresa (entiéndase de autotransporte) y por su contenido se decidirán las cuestiones que se susciten con motivo del transporte de las cosas contendrá las menciones que exige el código de la materia y surtirá los efectos que en él se determinen. La regulación del contrato de transporte (carta porte) aparece en el Código de Comercio y la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal.

Para efectos legales Rafael Sosa específica tres personas que intervienen en este tipo de transporte:

El cargador de las mercancías que puede ser el embarcador o remitente o simplemente usuario de servicio De transporte es decir quien pone las mercancías en el autotransporte para que las lleve a cierto destino.

El porteador, que en realidad es el transportista se le llama así, porque es quien emite la carta porte; no se debe olvidar que un porteador puede a su vez subcontratar a otro para que lleve la mercancía del punto de recepción al de entrega, pero en ese caso, el responsable es el emisor de la Carta Porte, es decir el porteador; recordar que para efectos de la LCPA este se identifica como “permisionario”.

El consignatario; este puede ser el que recibe la mercancía , cabe señalar que para el Código de comercio no se indica el destinatario o propietario, porque , es muy posible



que el que recibe esa mercancía no sea el dueño ni pueda disponer de la misma a su antojo, por eso se le denomina consignatario.

Para LCPA los permisionarios de servicios de autotransporte de carga son responsables de las pérdidas y daños que sufran los productos que transporten, desde el momento en que los reciban hasta que se entregan al destinatario, excepto en los siguientes casos.

- Por vicios propios e los bienes o productos, o por embalajes inadecuados.
- Cuando la carga por su naturaleza sufra deterioro, daño total o parcial.
- Cuando los bienes que transporten a petición escrita del emisor en vehículos descubiertos, siempre que por la naturaleza de aquellos debiera transportarse en vehículos cerrados o cubiertos.
- Falsas declaraciones o instrucciones del cargador, del consignatario o destinatario de los bienes o del titular de la carta porte.
- Cuando el usuario del servicio no declare el valor de la mercancía, en ese caso, la responsabilidad quedara limitada a la cantidad equivalente a 5 días de salario mínimo general vigente.

Como nota auxiliar, la Carta Porte, no solo significa el envío sino un contrato de transporte; lo cual es de importancia contar con su original en todo momento que servirá para reclamar las mercancías, así como contar con un copia en el expediente del usuario, porque la vigencia de la Carta Porte no termina sino hasta 6 meses o 1 año después efectuado el evento.

3.3.4.1. DOCUMENTOS ACOMPAÑANTES DE LA CARTA PORTE.

La carta de porte, se expedirá en cuatro ejemplares originales, firmados por el remitente y el transportista.

1. El primer ejemplar queda en poder del remitente.
2. El segundo acompañará a las mercancías.
3. El tercero quedará en poder del destinatario.



4. El cuarto debe ser devuelto al remitente una vez firmado y sellado el destinatario.

La carta Porte se emite en formato libre, pero en recibos foliados y debe contener los siguientes datos:

- ✓ El nombre, apellido y domicilio del consignatario.
- ✓ El nombre, apellido y domicilio del porteador (transportista).
- ✓ La asignación de las mercancías, con expresión de su calidad genérica, de su peso y de las marcas y signos exteriores de los bultos en que se contengan.
- ✓ El precio del transporte.
- ✓ La fecha de expedición.
- ✓ El lugar de la entrega al destinatario.
- ✓ El lugar y el plazo en que habrá de hacerse la entrega al consignatario o destinatario.
- ✓ La indemnización que haya de abandonar el porteador en caso de retardo, si sobre este punto mediare algún pacto.

La logística internacional es la conexión de todos los puntos de arranque de las exportaciones, a nivel mundial se considera la acción que acapara mayor concentración en que el proceso de interconexión entre las naciones, de manera que la comercialización sea potencializada en términos de costo y de beneficio, por lo visto en los capítulos anteriores, el comercio internacional va más allá de solo una firma para la apertura económica, esta acapara cada acción y cada personaje que logra que el principio y objetivo de la logística sea alcanzado con éxito, para la satisfacción del cliente final.

El estudio de la logística y de sus componentes es solo el primer paso para el trazo de un plan estratégico que brinde a las empresas la seguridad de poder establecer un ciclo donde estas estén conectadas con cada sujeto involucrado en el proceso de colocar el producto en el mercado, es por ello que cada etapa y el estudio de cada una es fundamental para la previa realización del plan logístico adecuado a las necesidades de empresa- cliente.



El transporte no deja duda de que establece la mayor parte de las responsabilidades respecto al producto comercializado, de este dependerá los costos extras y los costos adaptables, el tiempo y viabilidad del proyecto.



CAPÍTULO 4



4. CAPITULO 4. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE HORTENSIAS A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.

A lo largo de esta investigación se ha descrito la información oportuna para la creación de un plan logístico adecuado a las necesidades del producto para exportación, en este caso el producto elegido son hortensias, provenientes del Estado de México, la elección de este producto se basa en la investigación del intercambio comercial con el país elegido y la posibilidad del lograr establecer un producto mexicano en un país donde apenas está iniciando la apertura comercial y la relación bilateral cercana, sin embargo para lograr desarrollar toda la cadena logística pertinente y adecuada a las necesidades no solo del exportador, sino también del producto que se llevara hasta el otro lado del mundo es indispensable considerar las características que rodean al producto estrella; es por eso que en este capítulo se desarrollara el paso a paso del plan logístico pertinente a las necesidades que este amerita, desencadenando lo ya desarrollado en cada capítulo de este trabajo de investigación.

4.1. PLANTAS DE ORNATO EN EL MERCADO MEXICANO.

Con base a datos estadísticos de la "Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación" (SAGARPA, 2015), señala que a nivel nacional, son cultivadas 23 mil 088 hectáreas de ornamentales, con un valor de producción de seis mil 337 millones de pesos. En esta actividad participan 25 mil 500 productores de flores de corte, plantas en maceta, follaje de corte y de maceta. Lo que significaría que los empleos generados serian en un aproximado 188 mil empleos permanentes, 50 mil eventuales y más de un millón indirectos. De lo cual se deduciría que sería una oportunidad para generar empleo, y aprovechar los recursos provenientes de la nación, promoviendo así mismo la exportación de productos cosechados y sembrados en el país, no solo para su distribución por el mundo, si no para el crecimiento de oportunidades de desarrollo en México (sagarpa.gob.mx,2015).

Con un mercado que ha alcanzado ventas en cifras de millones de pesos a nivel nacional, la producción y comercialización de plantas y flores de ornato, es uno de los sectores de la microempresa con mayor posibilidad de crecimiento en nuestro país y



con expectativas de expandir el mercado flores hacia nuevos mercados (Patiño German, 2015) la mirada esta puesto principalmente hacia Estados Unidos y Canadá, pero no es difícil imaginar productos nacionales en un mercado extranjero oriental, donde la oportunidad de expansión esta recién negociada.

En México, son cuatro los estados que concentran 86.9 por ciento de la producción de flores y plantas, como el estado de México con 61.3 por ciento de la producción, Puebla con 14.5 por ciento, Morelos con 7.3 por ciento y el Distrito Federal con 3.8 por ciento, esto descrito por El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en su última actualización en 2015 (inegi.com, 2015)

Para el estado de México, la comercialización genera una derrama de tres mil 652 millones de pesos, para Puebla de 866 millones, en Morelos asciende a 453 millones y en el Distrito Federal se estima en 229 millones de pesos hasta 2015 (INEGI, 2015).

Dentro de la variedad de plantas y flores de ornado destacan las rosas, crisantemos, gladiolas y nochebuenas, las cuales en su conjunto generan casi dos tercios del total del valor de los ornamentos que se comercializan en México (SAGARPA, 2015), sin embargo no porque la flor a exportar no figure en las cifras optimas destacadas no significa que no exista viabilidad para llevarla a mercados extranjeros.

El interés económico que ha alcanzado la flor de corte en el mundo la ha convertido en un negocio competitivo. México basa su potencial florícola en las ventajas climáticas, su mano de obra, y sus notables diferencias en los factores geográficos, técnicos y socioeconómicos, que hacen posible que áreas puntualmente localizadas compitan en los mercados internos y externos (Orozco María, 2003).

Para poder impulsar el desarrollo de la Horticultura Ornamental es necesario respaldar a los productores y distribuidores de estas plantas con las acciones y herramientas apropiadas. Esto no solo fortalecerá a la industria si no que podrá atender necesidades específicas como mantener la calidad de flores como gladiolas, claveles o crisantemos durante más tiempo dada la naturaleza perecedera de estos cultivos (inforural.com.mx, 2017).



La horticultura ornamental no es la excepción ya que el sector puede beneficiarse considerablemente con nuevos enfoques y nuevos productos que conlleven a más y mejores cultivos. De esta forma, las flores mexicanas podrán decorar cada vez más países y alcanzar puntos de distribución globales para que el mundo pueda presenciar la belleza y la calidad de todos los productos generados por la horticultura ornamental mexicana (inforural.com.mx, 2017).

Las flores mexicanas se caracterizan por sus colores vibrantes y aromas inolvidables; cada una de estas flores es responsable de darle vida a los mercados locales, tianguis, centrales de abasto e inclusive a las calles y avenidas de nuestro país. La Salud Vegetal de estos cultivos es indispensable. Si se incorporara este concepto en la producción y distribución de este tipo de flores, se lograría explotar el verdadero potencial que existen en este mercado; sino que también podremos llenar los mercados del mundo con flores orgullosamente mexicanas (inforural.com.mx, 2017).

Para tener conocimiento del tipo de producto que se desea llevar mediante un proceso logístico adecuado, es necesario conocer sus características, para que de este modo se pueda emplear las herramientas necesarias y adecuadas a su composición haciendo eficiente su manejo y trasportación.

El producto de exportación utilizado son hortensias (*hydrangea*) que es un arbusto caducifolio de climas con inviernos suaves, perteneciente a la familia de las saxifragáceas, cuyas variedades más significativas se caracterizan por tener flores dispuestas en inflorescencias en forma de cabezuelas (cimas umbeliformes compuestas).

Comúnmente se le conoce como planta de maceta, pero en las regiones húmedas donde se cultivan es más conocida como arbusto de jardín, el tipo de hortensia a exportar sería netamente de maceta, ya que será exportada para ser vendida individualmente en florerías, con el propósito de ser vendidas como flores para arreglos de lujo y buena presentación, así como arreglos y decoración para eventos.

Las hortensias son plantas grandes y resistentes, pueden crecer hasta 3 metros en una sola temporada. Los arbustos tienen muchas flores de distintos colores: azules, rosas y blancas, y florecerán durante toda la temporada (Terry Carrie, 2012).

El color de estas plantas depende del grado de acidez del suelo. En suelos ácidos éstas son azules, en suelos alcalinos son de colores rojizos o rosas, y finalmente cabe destacar que las flores blancas no responden a ningún tipo de acidez (Guía de Jardinería, 2008).

Las hortensias de cualquier especie florecen a lo largo de toda la temporada de crecimiento. Las flores individuales duran por semanas, mientras las plantas reemplazan las flores viejas con otras nuevas. La mayoría de los jardineros podan las flores viejas y deterioradas para animar a que florezcan las nuevas (Guía de Jardinería, 2008).

Pero según infoagro en su página web (infoagro.com/hortensia), la coloración también puede depender del método de fertilización y subraya que para obtener flores de coloración rosada, la fertilización de fondo debe ser rica en nitrógeno y fósforo, y pobre en potasio, mientras que si se desean flores azules, será rica en potasio y pobre en nitrógeno y fósforo. Además, la floración azul requiere el aporte de abonos acidificantes tales como: sulfato amónico, nitrato amónico, sulfato potásico, etc. También se puede añadir sulfato de aluminio si las medidas anteriores son insuficientes. La coloración rosa se conseguirá con abonos alcalinos: nitrato de calcio y, en menor medida, nitrato cálcico.

4.1.1. ORIGEN Y PRODUCCIÓN DE PLANTAS DE ORNATO EN EL ESTADO DE MÉXICO.

México es un país de flores. Desde la época prehispánica, nuestro país se ha caracterizado por estar decorado por una gran variedad de flores; desde las chinampas hasta los invernaderos. El clima tan diverso de la República Mexicana hace que sea posible poder cultivar flores de maceta o conocidas también como flores ornamentales (inforural.com.mx, 2014).



Aunque varios estados de la República Mexicana se dedican a la producción y distribución de este tipo de cultivos, es sin duda el Estado de México el verdadero epicentro de la horticultura ornamental en el país ya que concentra más de la mitad de la producción y casi el mismo porcentaje de las exportaciones de este tipo de flores en el país (inforural.com.mx, 2014).

Las flores en el Estado de México se concentran en dos principales centros de distribución. Uno de ellos es el Mercado de las Flores en Tenancingo y otro es el centro llamado “Floracopio” en San Antonio Isla. Estos dos lugares son de donde saldrán la mayor selección de flores y follajes, los cuales tiene como objetivo cubrir la demanda de este tipo de flores en localidades como Ciudad de México, Jalisco y Nuevo León (SAGARPA, 2015).

Las hortensias a exportar son provenientes de los invernaderos del municipio de Villa Guerrero, en el Estado de México, México. A fin de hacer sobresalir el desarrollo de especies de este tipo no solo en el país si no en distintas naciones del mundo y hacer de Villa Guerrero un municipio visto a nivel mundial, si bien por el tamaño de su producción en flor hace que el estado de México se encuentre en primer lugar del sector productor ornamental a nivel nacional y el tercero en superficie del mismo sector, posicionando al sector de producción ornamental en un porcentaje que pudiese tener un buen impacto en la economía mexicana, así lo menciona la SAGARPA en su página web (sagarpa.gob.mx,2015).

Conforme se está cerca de Villa Guerrero, por la antigua carretera que va a Ixtapan de la Sal, es impresionante la enorme cantidad de invernaderos que cubren el paisaje, ahí se produce una gran parte de las flores que se consumen en el país y de las que se exportan. Hay rosas, gerberas, lilíes, gladiolas, aves del paraíso..., en fin, es inmensa la variedad de flores que ahí se cultivan, siendo esta la razón de elegir los invernaderos de este municipio como proveedor base.

Los proveedores son personas dedicadas a las plantas ornamentales completamente, mantienen sus conocimientos en el área de manera privada a fin de proteger su patrimonio y su principal fuente de ingreso sin embargo la información otorgada es a



través del programas gubernamentales y estadísticas generales del municipio; la información que se otorgó de parte de los floricultores no fue autorizada para usarse con fines de lucro, ni fuera de su lugar de trabajo.

Actualmente el Sistema Ornamental está integrado de la siguiente manera, el sector y/o eslabón primario con los centros de comercialización mayoristas, principalmente hablando de los grandes productores. Aun con esto, no se cubre la demanda nacional en cantidad, diversidad y calidad en algunas flores de corte. Pero para el caso particular de los productores medianos y pequeños su canal de comercialización que tienen es; la venta directamente en invernadero o zona de producción, la venta en los tianguis cercanos a la zona de producción, con esto se provoca un excesivo movimiento de la flor de corte, lo que hace que se pueda abastecer a la demanda que va surgiendo y la diversificación de la flor (sagarpa.gob.mx, 2015).

4.2. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE HORTENSIAS A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.

Acercándose al proceso logístico para la exportación de hortensias es necesario contar con una serie de características e información respecto al producto de exportación ya que de esta manera los trámites burocráticos se facilitan y se procesan de manera más eficiente, es por eso que de esta manera a continuación se describirá cada una de estas características y requerimientos para llevar a cabo cada uno de los pasos en la logística de esta exportación.

4.2.1. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO.

Cada producto de exportación o importación cuenta con una clasificación arancelaria ya que es la que determina en qué tipo de clasificación se encuentra, sea animal, vegetal, manufacturera, etc. Este sistema menciona que todas las mercancías son objeto de una clasificación en la Nomenclatura Arancelaria correspondiente, con base en el Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de Mercancías, de modo tal que, todas y cada una de ellas pueden ser clasificadas en alguna partida arancelaria, con su correspondiente arancel de importación y exportación (Dirección Nacional de Aduanas, 2016)



Un aspecto fundamental para el importador o exportador es la determinación de dicha clasificación arancelaria, ya que a través de un código numérico de 8 dígitos (fracción arancelaria), se obtienen detalles fundamentales para poder introducir o extraer mercancía del territorio nacional de una forma rápida y eficiente, como la cuota impuestos a pagar, las unidades de medida y las regulaciones y restricciones no arancelarias que deberán de cumplir los productos en la aduana (ajrmexico.com, 2017)

En México la Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), consta de 98 capítulos y 22 secciones las cuales dependiendo de las características del producto determinaran la fracción arancelaria, que manifestaría los requerimientos legales que tiene que cumplir, tales como el impuesto general de importación, impuesto al valor agregado, autorizaciones, normas oficiales mexicanas, permisos, aduanas exclusivas, etc. (Vela R, 2012).

La fracción arancelaria del producto de exportación está compuesta:

Capítulo 06 – Plantas vivas y productos de floricultura.

Capítulo 06 Partida 02 – Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos: Micelios.

Capítulo 06 Partida 02 Subpartida 90 – Las demás.

Capítulo 06 Partida 02 Subpartida 90 Fracción 91 – Las demás, plantas de flores, en capullo o en flor (excepto las cactáceas).

Quedando como fracción arancelaria 06029091 Plantas vivas, plantas vivas, las demás, las demás plantas de flores conforme a la búsqueda en la página web de SIICEX en 2017 de fracciones arancelarias. Describiendo el producto para exportación detallando los grupos a los que pertenece para que el momento de cruce en la aduana, los procedimientos y el despacho se efectuó de manera eficiente.

Como parte de requerimientos del producto se obtiene de la misma fracción arancelaria los siguientes datos:

Cuadro 3. Título: Aranceles y restricciones.

	Frontera					
	Resto del Territorio	Franja		Región		
UM: Kg	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	10	Ex.*				Ex.*
Exportación	Ex.	0%				0%

Elaboración propia con datos obtenidos de TIGIE, SIICEX (2017)

4.2.2. RESTRICCIONES ARANCELARIAS.

A la Importación:

Permiso o Certificado de la CITES (Únicamente las especies listadas en los Apéndices de la CITES o en la NOM-059-SEMARNAT-2010 que se destinen a los regímenes aduaneros definitivo, temporal o depósito fiscal) o Autorización SEMARNAT e inspección de la PROFEPA (Los demás ejemplares de las especies de vida silvestre que se destinen a los regímenes aduaneros definitivo, temporal o depósito fiscal). Los documentos se expiden en términos del Punto Noveno y la inspección se realiza en términos del Punto Octavo del Acuerdo, todo esto de acuerdo a la TIGIE en la descripción de la fracción arancelaria, en su última actualización.

A la Exportación:

Permiso o Certificado de la CITES (Únicamente las especies listadas en los Apéndices de la CITES o en la NOM-059-SEMARNAT-2010 que se destinen a los regímenes aduaneros definitivo, temporal o depósito fiscal) o Autorización SEMARNAT e inspección de la PROFEPA (Los demás ejemplares de las especies de vida silvestre que se destinen a los regímenes aduaneros definitivo, temporal o depósito fiscal). Los documentos se expiden en términos del Punto Noveno y la inspección se realiza en términos del Punto Octavo del Acuerdo, todo esto de acuerdo a la TIGIE en la descripción de la fracción arancelaria, en su última actualización.



4.2.3. REQUERIMIENTOS PARA EXPORTAR A DUBAI.

Al existir una relación bilateral entre México y los Emiratos Árabes Unidos, las exportaciones quedan sin restricciones y el 99% de libre comercio, es decir que no hay impuestos a la exportación; de ser así solo se requiere de ciertos documentos para la exportación del producto de exportación, mencionados a continuación:

Declaración de exportaciones debidamente aprobada por una empresa que tenga una licencia de una agencia responsable de entregar licencias en el país (en el caso de bienes transportados por vía aérea).

Una licencia de exportación en el caso de productos sensibles. Lo cual al ser un producto que puede ser sensible a la adquisición de plagas y es necesario su cuidado durante el transcurso de su transportación.

Una factura entregada por la empresa del país con una licencia dirigida a una empresa extranjera, y que indica las cantidades globales y una descripción detallada de las cantidades y el monto de cada artículo.

Un inventario detallado de las cantidades, nombres, códigos normalizados y el método de empaquetado de cada artículo. Ya que el gobierno de Dubái mantiene estrictas medidas sanitarias y fitosanitarias que son aplicadas a los productos extranjeros de ornato y agrícola.

Cada punto lo menciona Santander en su página web (santandertrade.com) comercial para el apoyo a la exportación y expansión de productos nacionales.

4.2.4. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN.

Los trámites aduaneros pueden ser cumplidos por agentes aduaneros. Para exportar a EAU, con carácter general, son necesarios los siguientes documentos que hay que proporcionar proporcionado de la página web de grupoexcelencia.com quien tramita exportaciones hacia los Emiratos Árabes Unidos:

Orden de entrega de un envío dirigido a un agente de la empresa con licencia de concesión de licencias por los organismos en los UAE.



Conocimiento de embarque original (para los puertos marítimos).

Factura original exportador dirigido a un importador con licencia en el país detallando la cantidad total, descripción de las mercancías y el valor total para cada tema.

Copia de la licencia comercial del comprador y del vendedor, y declaración de aduanas.

Original del certificado de origen aprobado por la cámara de comercio en el país de origen, detallando el origen de las mercancías.

Un formulario de exención de derechos de aduana en caso de que la exención se cumpla los requisitos incluidos local Orden de Compra (LPO).

Lista detallada de embalaje según el peso, el método de embalaje y de código HS para cada artículo que figura en el traslado.

Permiso de importación de los organismos competentes en el caso de la importación de mercancías restringidas.

4.2.5. NORMAS OFICIALES MEXICANAS APLICABLES.

Las Normas Oficiales Mexicanas Aplicables son derivadas de la descripción de la fracción arancelaria, que fue encontrada en la página de SIICEX en su última actualización (2017).

La única y principal norma que el gobierno estable para la exportación de nuestro producto dice y establece que: Normas Oficiales Mexicanas fitosanitarias o, en su caso, Certificados Fitosanitarios emitidos por la SEMARNAT, y a inspección en el punto de entrada (Únicamente Forestales; hongos y fitoplasmas considerados como plagas forestales. Los documentos se expiden en términos del Punto Noveno y la inspección se realiza en términos del Punto Octavo del Acuerdo).

Ley Federal N° 5 de 1979 sobre “Cuarentena Agropecuaria” establece los requisitos fitosanitarios que deben cumplir las plantas y productos de origen vegetal. Dicha ley indica que las plantas y los productos vegetales para poder ingresar al país deben estar libres de plagas cuarentenarias encontrada en SIICEX, 2017.



La ley de cuarentena agropecuaria reafirma lo indicado por la ley y señala que todas las plantas o productos vegetales se someterán al sistema de cuarentena agrícola y no deberá permitirse que entre al país si están contaminados con plagas o contaminantes, citada en SIICEX, 2017.

A continuación se enlistan las Normas de Calidad y Sanitarias a tomar en cuenta para el Control de Calidad de las Flores de cortes según la SAGARPA, 2015.

- ✓ NOM-006-FITO-1995. Por la que se establecen los requisitos mínimos aplicables a situaciones generales que deberán cumplir los vegetales, sus productos y subproductos que se pretendan importar cuando éstos no estén establecidos en una norma oficial específica.
- ✓ NOM-009-FITO-1995. Por la que se establecen los requisitos y especificaciones fitosanitarios para la importación de flor cortada y follaje fresco.
- ✓ NMX-FF-073-1990. Tallos florales o flores cortadas en estado fresco. Terminología.
- ✓ NOM-EM-027-FITO-1995. Por la que se establece la campaña contra la mosquita blanca.
- ✓ NOM-EM-043-FITO-2004, Por la que se establece la campaña contra el trips oriental (Thrips palmi Karny).

4.2.6. ENVASE Y EMBALAJE.

El objetivo del embalaje es crear un posicionamiento mejor del producto y con el lograr que la mercancía salga desde el destino de procedencia y corte hasta el distribuidor e incluso comprador final en condiciones óptimas. Para ello es necesario mostrar a detalle la composición y medidas estándar por las que deben de pasar las flores de exportación:

Insumos de calidad. Tanto el cartón como los capuchones, celofán, papel y demás insumos deben ser de la mejor calidad, cualquier ahorro puede resultar caro lo cita la SAGARPA en su página web, 2015.



Marcación y composición. Las cajas deben ir debidamente identificadas con su marcación y composición si así se requiere, se debe ser cuidadoso en este paso para evitar el daño en todo el proceso.

Almacenamiento de flor. Se debe tener un mínimo de conocimientos e infraestructura para almacenar flor, todas las cajas tienen ventanas para su ventilación, por lo que el acomodo de las mismas es muy importante para favorecer un enfriamiento rápido, aunque solo las utilizan el 5% de los floricultores. Si no existen carros de almacenamiento lo mínimo deben ser estibas con alturas que no sobrepasen los 2 metros (Consejo de la flor del estado de México A.C, 2008).

Los empaques pueden tener muchas formas, pero la mayoría son largos y planos. Se debe de evitar el movimiento de las flores dentro del empaque para reducir los daños por fricción. Esto es de particular importancia para algunas especies como son anturios, ave del paraíso, ginger. En estos casos, muchas veces se utilizan bolsas de polietileno individuales y se rellenan las cajas con trizas de papel o viruta para dar una protección individual (Manual De Empaque Y Embalaje Para Exportación, 2009).

En la actualidad se tienen dos opciones para el manejo de las flores cortadas que son: Las cajas tradicionales (manejo en seco) y el manejo húmedo (wet pack) en los recipientes llamados Procona (por la compañía que los fabrica). La decisión debe basarse en el comportamiento de las flores y lo que es mejor para el consumidor. En ambos casos hay ventajas y desventajas. El manejo en cajas es más barato, pero el costo de manejo: acomodar las flores al empacar y desempacar es más caro y lleva más tiempo. Utilizar el wet pack implica un mayor costo del recipiente pero es más fácil empacar y desempacar las flores, además su duración es mayor. Sin embargo, pesan más y caben menos flores (Manual De Empaque Y Embalaje Para Exportación, 2009).

La mayoría de productos comercializables presentan la necesidad de protegerse de cualquier tipo de riesgo que les puede afectar en su presentación o funcionalidad, durante todas las etapas de su vida, desde la cosecha, o corte hasta que esta finalmente con el consumidor (Manual De Empaque Y Embalaje Para Exportación,

2009) para esto el diseño y material del envase en el que serían levadas las hortensias a su destino estaría compuesto por lo siguiente:

Malla plástica para botón floral.

Se utiliza para proteger el botón floral desde su brote, pasando por el tiempo de crecimiento y hasta el despacho al consumidor final; permitiendo que la flor se abra en el momento adecuado, guardándola de golpes o lesiones durante el transporte a diferentes.

Capuchón.

Capuchón para la flor, es una bolsa transparente que permite el cuidado de la misma en su transportación.

Hidratador envase.

El hidratador es un pequeño tubo de ensaye de plástico en el cual va la mezcla hidratante para la flor a exportación (Floralife en línea,2016).

Hidratador compuesto.

El hidratador es un componente químico que permite que las flores duren el mayor tiempo posible, se analiza el pH de la flor de exportación y sobre ese estudio se crea la mezcla (Floralife en línea,2016).

Caja individual.

La caja individual es una caja de poliuretano expandido, que servirá como aislante térmico, de medidas 10 cm de ancho, de largo 25cm y de alto 95 cm.

Caja.

La caja donde irán las cajas individuales será de cartón corrugado simple y será de medidas 100 cm de alto, 35 cm de largo y 50 cm de ancho.



4.2.7. CALIDAD.

Los proveedores de material vegetativo tienen una gran visión y fuerte compromiso con sus clientes en cuanto a calidad, tiempo de entrega y precio, es por eso que trabajan arduamente en tener y/o establecer sucursales cerca de los productores de flores, plantas y follajes, de tal manera que los floricultores dispongan en el momento que necesiten de bulbos, plántulas y/o semillas de alta calidad a un excelente precio e inigualable calidad (sagarpa.gob, 2015).

El factor principal de influencia en la venta de flores en todos los niveles, es la calidad, la cual se mide de acuerdo a los siguientes requisitos:

- ✓ Apariencia fresca.
- ✓ Color y limpieza de los pétalos.
- ✓ Grosor, rigidez y tamaño del tallo.
- ✓ Uniformidad en el tamaño de la flor, grosor y altura del tallo.
- ✓ Condiciones del follaje.
- ✓ Duración de la flor según su ciclo de vida.
- ✓ Cuidadosa selección antes de ser empacada.
- ✓ Libres de plagas y enfermedades.

La calidad no es solo un valor agregado para la Horticultura Ornamental, sino que también es un factor que impulsa la decisión de compra entre los consumidores finales. Si queremos extender la calidad de estas flores es importante contar con bio-soluciones innovadoras que contribuyan a eliminar plagas y a mantener la frescura así como la incorporación del concepto de “Salud Vegetal” en todos los procesos de producción y distribución de los cultivos (inforural.com.mx, 2014).

4.2.8. RUTEO Y TRANSPORTE.

RUTEO

La mercancía saldrá del almacén de la empresa el día 1 de Mayo de 2017 a las 09:00 horas y será transportada en camión hasta el Puerto de Lázaro Cárdenas, el tiempo estimado de transcurso es de 20 horas saliendo desde los invernaderos de Villa

Guerrero. Una vez la mercancía en Lázaro Cárdenas donde se realizara el despacho aduanero por parte de la agencia aduanal, tomando en cuenta maniobras de carga de y tramites de 1 día, podremos estimar que la mercancía llegara al puerto de Jebel Ali el 12 de Junio del mismo año.

Diagrama 5. Título: Periodo de transporte.



Elaboración propia en base a datos proporcionados por agencia aduanal.

TRANSPORTE

El transporte es uno de los factores más significativos del costo de operación del comercio internacional, por lo que es necesario realizar un análisis exhaustivo de las diferentes modalidades del mismo. Para seleccionar el medio más idóneo se deberán evaluar los costos, confiabilidad, seguridad y oportunidad en la entrega. El valor unitario, el peso, el volumen del producto y las distancias tienen mucha importancia para la selección de los modos de transporte. Si se trata de un producto de gran volumen, de poco valor y a grandes distancias la modalidad será el transporte marítimo o el ferrocarril. Si se trata en cambio de productos de alto valor, reducido peso y poco volumen, aun a largas distancias, se considerará el transporte aéreo. Entre los costos se deben considerar los directos (fletes, costos de maniobras, derechos y tarifas especiales, entre otros) e indirectos, como los relativos a los almacenajes; y los costos

financieros, por los tiempos de espera (Felipe Ochoa y Asociados, S.C., Comercialización de flores, 2015, consultado en línea).

4.2.9. COTIZACIÓN APROXIMADA.

Para la realización de la cotización, se tomó información proporcionada por una agencia aduanal (Agencia Aduanal L.P) para tener datos próximos a una exportación real, se tomó en cuenta un Incoterm CFR (Cost and Freight) determinando que el transporte principal sería pagado por la empresa exportadora ya que las hortensias pueden denominarse perecederas y por su delicadeza y el tipo de flor que tiene puede dañarse fácilmente, nos limitamos a hacernos cargo hasta que pudiese sufrir algún daño. A continuación costos, cotizaciones y datos aproximados:

Cuadro 4. Título: Cotización de proyecto.

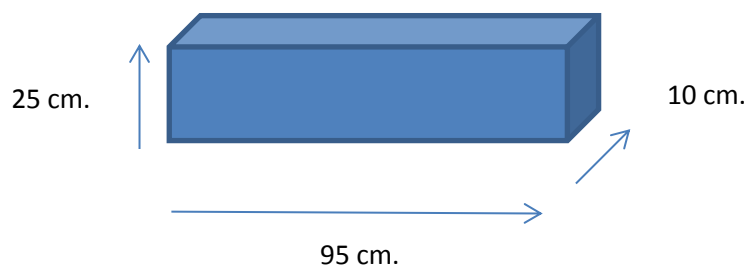
Por contenedor de 20´refrigerado.

Mano de obra directa:	\$ 0.20 usd/u.
Materia prima:	\$0.45 usd/u
Envase y embalaje:	\$ 0.35 usd/u
Indirectos de producción (sistema de riego):	\$ 0.15 usd/u

Elaboración propia basada en cotización promedio en florerías.

Una caja individual cuenta con medidas 95 centímetros de alto, 10 centímetros de ancho y 25 de largo.

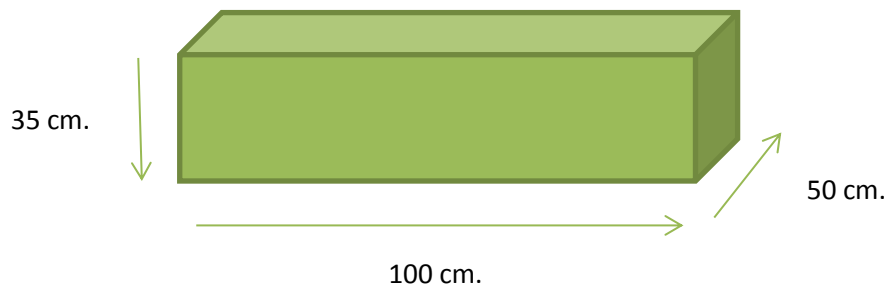
Ilustración 3. Título: Medida de caja individual.



Elaboración propia basada en requerimientos de calidad para la exportación de flor.

Y la caja donde se agrupan las flores individuales con caja individual, tiene medidas de 100 centímetros de alto, 35 centímetros de largo y 50 de ancho.

Ilustración 4. Título: Medida de caja de unitarizacion.



Elaboración propia basada en requerimientos de calidad para la exportación de flor.

Es decir en cada caja de unitarizacion caben 6 cajas individuales aproximadamente.

Se pretende llenar un contenedor refrigerado de 20'.

En cada pallet caben 12 cajas de unitarizacion. Lo que nos da por resultado 72 hortensias por pallet.

En un contenedor refrigerado cabrían 8 pallets, por lo tanto se estarían enviando 576 hortensias.

El volumen de cada pallet con carga seria de 2.4 metros cúbicos, y en total 19.2 metros cúbicos.

Flete desde Invernaderos de Villa Guerrero a puerto en Lázaro Cárdenas (incluye maniobras y seguro): \$ 230 usd/contenedor de 20'.

Agente aduanal y maniobras de carga al barco: \$200 usd/contenedor de 20'.

Flete marítimo Lázaro Cárdenas al Puerto de Jebel Ali: \$ 2,300 usd/contenedor de 20'.



4.2.10. ESTIMACIÓN REAL.

4.2.10.1. FLETE TERRESTRE

La información que se describirá a continuación es en base a cotizaciones reales, por parte de la agencia aduanal “L.P. Importaciones y Exportaciones”, brindada por el grupo “INTERCOM Transporte Internacional”.

Los datos generales de envío son:

- ✓ Puerto de Carga: Lázaro Cárdenas, México.
- ✓ Puerto de Descarga: Jebel Ali.
- ✓ Vía: Vía Pusan.
- ✓ Salidas: Semanal.
- ✓ Tránsito: 41 días.

FLETE TERRESTRE.

Trayecto: Villa Guerrero, Edo. Méx - Lazaro Cárdenas.

Modalidad: ALL TRUCK // BASE FULL // DENTRO DE B/L.

Costo: USD 2320.00 + IVA por Contenedor.

Incluye maniobras/ No IMO/ Base sencilla +40%/ No incluye pistas/ No Multistop.

4.2.10.2 FLETE MARITIMO.

La información que se describirá a continuación es en base a cotizaciones reales, por parte de la agencia aduanal “L.P. Importaciones y Exportaciones”, brindada por el grupo “INTERCOM Transporte Internacional”.

Los datos generales de envío son:

- ✓ Puerto de Carga: Lázaro Cárdenas, México.
- ✓ Puerto de Descarga: Jebel Ali.
- ✓ Vía: Vía Pusan.
- ✓ Salidas: Semanal.
- ✓ Tránsito: 41 días.



FLETE MARITIMO.

Flete marítimo RF: USD 3,320.00 por contenedor (TARIFA ALL IN).

Document Fee: USD 66.00 por HBL.

Ams: USD 36.00 por embarque.

Vgm: USD 50.00 por contenedor.

Días libres de conexión en POL: 2

Tarifa sujeta a disponibilidad de espacio y equipo al momento de la reservación.

COSTO TOTAL FLETE MARITIMO: 3,472.00 USD

Seguro; 0,65%

Vigencia: 31 de Marzo del 2018 (FECHA ZARPE).

1.- POR RESTRICCIONES DE CARRETERA DE ACUERDO A LA SCT EL PESO MAXIMO QUE SE PUEDE CARGAR ES DE 20 TONS. MAS TARA. NO INCLUYE PISTAS. NI CUSTODIA.

2.- EL TIEMPO MAXIMO DE CARGA EN PLANTA DEL CTR. ES DE 8 HORAS, DESPUES DE ESTE TIEMPO EMPIEZAN A COBRARSE ESTADIAS DE LA PLATAFORMA.

3.- NO INCLUYE CARGOS LOCALES EN DESTINO.



CONCLUSIONES

En el proceso de investigación del presente proyecto, logró establecer una serie de pasos para el establecimiento de un plan logístico adecuado a las necesidades de exportación de flores de ornato, en este caso hortensias, dicho análisis estableció las prioridades que se deben de tomar en cuenta al momento de crear un plan de exportación basado en la logística internacional, es por eso que el conocimiento profundo de esta materia de comercio es fundamental para la aplicación en los negocios internacionales.

La logística establece las bases y las actividades que deben de ser llevadas a cabo para la prevención de errores en el proceso de comercialización de un producto en el mercado a fin de la obtención de la satisfacción total del cliente, con estas acciones se establece un ciclo de comunicación entre los encargados de las diferentes áreas administrativas involucradas y de esta manera se obtiene como resultado un ciclo logístico efectivo, de esta manera con la obtención del conocimiento de estas actividades el plan logístico efectuado fue elaborado minuciosamente y detallado en cada uno de los puntos que hicieran de este uno efectivo.

En la consideración de los puntos a determinar para el plan logístico uno de los factores importantes es el lugar donde el producto va a ser llevado, pero en el análisis de competitividad de mercados los Emiratos Árabes Unidos (EAU) resultaron ser una oportunidad para productores mexicanos, ya que se trata de un país con reciente apertura económica hacia México y los requerimientos de exportación hacia ese país son flexibles para el producto que se desea transportar hacia allá, así que de esta manera se afirmarían que el país elegido resulto una opción viable y aceptable para el logro de esta investigación.

Por ser un producto perecedero, las flores de ornato, fueron especialmente estudiadas para saber qué tipo de sistema de calidad usar para que estas llegaran a su país destino en perfecto estado, con investigación de campo se logró establecer qué tipo de cuidados elegir a la hora de empaquetar y maniobrar, a fin de cuidarlas y lograr que estas florecieran durante su trayecto hacia EAU.



La planeación de un plan logístico adecuado y diseñado para llevar flores de ornato a los Emiratos Árabes unidos requiere de un sistema de pagos pertinentes a quien lo maniobra y hace que llegue a su país destino, después de diversos intentos por obtener una cotización real, el grupo INTERCOM (Grupo de Intercambio Comercial) accedió a esta y las cifras monetarias obtenidas estuvieron al alcance de los productores mexiquenses, ya que el fin para el que son exportadas regresarían mayores ganancias según lo esperado.

Se comprobó la hipótesis, ya que del estudio y análisis para esta investigación se obtuvieron datos significativos que apuntan hacia un plan logístico, estratégico y planificado para la exportación de hortensias hacia los EAU y cada punto detallado y significativo para este se realizó con base a las necesidades y requerimientos de este producto, de los datos obtenidos se afirmaría que es un proyecto viable y podría ponerse en práctica en cualquier momento, de esta investigación y planeación se esperaría que los productores mexiquenses expandieran sus productos hacia nuevos mercados y de esta manera lograr un progreso económico significativo no solo para su región, sino para el país entero.

Los objetivos planteados fueron alcanzados ya que se desarrollaron con base a las necesidades del plan logístico diseñado para los floricultores mexiquenses, en cada capítulo se logró describir los puntos necesarios para generar el conocimiento que estableciera la correcta estructura de la logística que se aplicaría para la exportación de las hortensias hacia los EAU.



BIBLIOGRAFÍA

AJR, Determinación de clasificación arancelaria (2017) Artículo en línea. Recuperado en http://www.ajrmexico.com/clasificacion_aranceles.php

Ballou, Ronald. (2004). Logística, Administración de la cadena de suministro. : Pearson.

Cano María, et al. (2010). Logística Aplicada Al Comercio Internacional. Recuperado en http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:67166/componente67164.pdf

Carmona, F. (2005). Manual del Transportista. España.

Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España. (2012). Carta de Porte Ferroviario. Recuperado en <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/contratos-internacionales/-/contratos-internacionales/c397ba22-b86d-460f-b9e6-b8b41f05ccb9>

De la Cruz Leyda (2012) Líderes Ornamentales, El Economista, El Economista en línea. Recuperado en: <http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2012/01/12/lideres-ornamentales>

El Financiero. (2014). Comercio entre México y Emiratos Árabes Unidos. Recuperado en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/comercio-entre-mexico-y-emiratos-arabes-crece-40-en-anos.html>

Embajada de los Emiratos Árabes Unidos. (2010). Comercio y Exportación. Recuperado en: <http://esp.uae-embassy.mx/business-trade/trade-export/>

Gob. Mx (2017) Relación México- Emiratos Árabes Unidos. En línea. Recuperado en: <http://www.gob.mx/gobmx/articulos/relacion-mexico-emiratos-arabes-unidos>

González Cancelas, Nicoletta, Presentación: transporte y logística, Revista Transporte y Territorio, núm. 14, 2016, pp. 1-4, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina



Hidroponia.mx (2014) La Floricultura En México, Un Desarrollo Potencial Para La Economía. Recuperado en: <http://hidroponia.mx/la-floricultura-en-mexico-un-desarrollo-potencial-para-la-economia/>

Internacionalmente.com. (2016). España. Recuperado en: <https://internacionalmente.com/la-importancia-del-transporte-de-mercancias-en-la-cadena-de-suministro/>

Infoagro Systems, (2010). En línea. Recuperado en: http://www.infoagro.com/flores/plantas_ornamentales/hortensia.htm

MES International (2015). En línea. Recuperado en: <http://www.groupexcelencia.com/2015/10/21/factores-a-tener-en-cuenta-al-exportar-a-los-emiratos-arabes-unidos/>

Ramírez C. (2013). La Relevancia De La Logística En Los Negocios INTERNACIONALES. Colombia Recuperado en: <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/11030/1/Trabajo%20de%20grado.%200Carlos%20Ramirez.pdf>

SAGARPA, (2015) En línea. Disponible en: <http://snics.sagarpa.gob.mx/dov/Documents/Perspectiva%20productores.pdf>

SAGARPA (2015). Recuperado en: <http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2015B105.aspx>

Santander (2017) Trámites aduaneros para la exportación a Emiratos Árabes Unidos. En línea. Recuperado en: <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/emiratos-arabes-unidos/exportacion-de-productos>

Segob.mx. (2016). Relación México- Emiratos Árabes Unidos. Recuperado en <https://www.gob.mx/gobmx/articulos/relacion-mexico-emiratos-arabes-unidos>.

Sosa Rafael (2009) Documentos, Logística de transporte, seguros y Embalaje Internacional de Mercancías.

UAE, MINISTRY OF ENVIRONMENT AND WATER, “Federal Law Number (5) of the year 1979, concerning Agricultural Quarantine”



<http://www.moew.gov.ae/Portal/en/laws-and-legislations/federal-laws.aspx> Citada en
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/324449829rad0E8ED.pdf>, Sector
Alimentos y Floricultura en Emiratos Árabes Unidos, 2013.

Vela, R. M., 2012. Gestion Aduanera. Yucatan : s.n., p. 197. SIICEX (2015),
TIGIE