

Determinación de precios de venta para servicios logísticos integrados en el Puerto de Manzanillo en 2023, estudio de caso

Determination of sales prices for integrated logistics services in the Port of Manzanillo in 2023, case study

Luis Octavio Rios Silva¹ Orcid: 0000-0002-3702-735X

Carlos Méndez González² Orcid: 0000-0002-4601-9028

Juan Alfredo Lino Gamiño³ Orcid: 0000-0002-7022-5438

María Sánchez Losoya⁴ Orcid: 0000-0002-0479-5029

María Andrea Arias Serna⁵ Orcid: 0000-0003-3089-8993

Recibido: 11/07/2023

Aceptado: 09/09/2023

1 Autor de correspondencia lrios0@uocol.mx - Universidad de Colima, Mx

2 cmendez6@uocol.mx - Universidad de Colima, Mx

3 jlino@uocol.mx - Universidad de Colima, Mx

4 cpmsanchezl@hotmail.com - Tecnológico Nacional de México, Campus Colima, Mx

5 marias@udemedellin.edu.co - Universidad de Medellín, Co

Resumen

La evolución de los servicios logísticos en los puertos de México en los últimos 20 años se ha dirigido hacia la especialización y hacia la integración de servicios; existen empresas dentro de la cadena logística que se enfocan específicamente en atender mercados de importación y exportación de determinados bienes, tales como perecederos, graneles, aceros, electrónicos, maquinaria, entre otros. Por otro lado, cada vez es más común encontrar empresas que ofrezcan la integración de servicios logísticos bajo la figura de proveedor único; este tipo de empresas cuentan con infraestructura y equipos necesarios para operar mercancías de distinta naturaleza, por lo que no se especializan en algún producto en especial, y su propuesta de valor radica en ofrecer al importador y exportador todos los servicios requeridos para llevar mercancías del punto de origen al punto de destino de forma segura y oportuna. Este servicio se conoce comúnmente como logística *Door to door*. En el proceso de importación y exportación de mercancías se requieren servicios de transporte local terrestre, de maniobras en almacenes y puertos, de transporte marítimo, aéreo o terrestre; de almacenaje, de inspección, de custodia, de seguros, de monitoreo, de gestión administrativa y agenciamiento aduanal, entre otros. Estos servicios se pueden contratar con distintas empresas, o puede contratarse solamente una compañía que integre la mayoría de los servicios requeridos o que sirva de intermediaria para la subcontratación, es aquí donde surge la figura de la empresa de servicios logísticos integrados.

Palabras clave: Servicios logísticos integrados, Precios de venta.

Abstract

The evolution of logistics services in the ports of Mexico in the last 20 years has moved towards specialization and integration of services; there are companies within the logistics chain that focus specifically on serving import and export markets for certain goods, such as perishables, bulk, steel, electronics, machinery, among others. On the other hand, it is increasingly common to find companies that offer the integration of logistics services, under the figure of a single provider; these types of companies have the necessary infrastructure and equipment to operate goods of different nature, so they do not specialize in any particular product, their value proposition lies in offering the importer

and exporter all the required services to bring merchandise from the point of origin to the point of destination in a safe and timely manner. This service is commonly referred to as Door-to-door logistics. In the process of importing and exporting merchandise, local land transport services are required; maneuvers in warehouses and ports; maritime, air or land transport; storage; of Inspection; custody; insurance; monitoring; administrative management and customs agency; among others. These services can be contracted with different companies, or only one company can be hired that integrates most of the services required and/or that serves as an intermediary for outsourcing, this is where the figure of the integrated logistics services company arises.

Keywords: Integrated logistics services, Sales prices.

Planteamiento del problema

Las principales ventajas de la contratación de empresas integradoras son:

- El cliente negocia con un solo proveedor.
- La determinación de un costo total de importación que puede ser fácilmente acumulado al costo de los bienes, lo que simplifica la estructura de costos finales de las empresas importadoras y exportadoras.
- La escalabilidad de costos que logran los clientes, puesto que al operar toda su carga con un solo proveedor se pueden negociar mejores tarifas
- La trazabilidad y monitoreo de la carga se simplifica, ya que el cliente recibe una mejor atención.
- La transmisión de la responsabilidad de la carga recae en un solo proveedor, desde su salida en origen hasta su llegada a destino.
- Los tiempos de espera disminuyen, con la gestión de tiempos coordinada por un proveedor único.

- La capacidad de atención a volúmenes es mayor, por el tamaño de la infraestructura de las empresas integradoras.

La propuesta de este trabajo es exponer las variables que se utilizan para establecer los precios de venta de los servicios logísticos integrados.

Pregunta de investigación

¿Qué variables se consideran en el proceso de determinación de precios de venta de los servicios logísticos integrados?

Objetivo de la investigación

Determinar las variables que se consideran en el proceso para establecer los precios de venta de los servicios logísticos integrados.

Justificación

Por el puerto de Manzanillo se reciben y envían mercancías a puertos de Estados Unidos, Canadá, Colombia, Ecuador, Perú, Chile, Rusia, Japón, Filipinas, Malasia, Australia, Indonesia, Singapur, Hong Kong, China y Corea del Sur, de acuerdo con información de la Comunidad Portuaria Manzanillo (COPOMA, s.f.). En este puerto, en el año 2022 se recibieron un total de 17´553,810 toneladas de importación y 5´750,449 t. de exportación; en total en ese año se operaron 31´532,351 t., de las cuales el 72% fueron a través de contenedores (TEU), el 6% por graneles agrícolas, el 15% granel mineral y el 8% fue carga suelta, según la Administración del Sistema Portuario Nacional Manzanillo S.A. de C.V. (ASIPONA, 2022).

En 2019, antes del inicio de la pandemia por el covid-19, en Manzanillo se operaron 3´069,183 TEU'S, y al cierre del año 2022 se contabilizaron 3´473,852, lo que representa un incremento del 14%, con 404,669 contenedores adicionales. En el mismo período, de acuerdo con datos de la ASIPONA (2019) la carga por importación aumentó

el 32% y la carga granel agrícola creció un 22%. Lo anterior refleja un crecimiento constante de la carga recibida y enviada por el puerto de Manzanillo y también permite deducir el crecimiento en la demanda de servicios logísticos que se da de manera natural, y es en esta realidad económica donde las empresas integradoras de servicios logísticos tiene un ambiente propicio para su expansión comercial.

Marco teórico

De acuerdo con Calatayud & Montes (2021), la logística especializada y los servicios logísticos forman parte de los tres principales pilares de la oferta de los sistemas logísticos, que a su vez se plantean como política pública de desarrollo económico en los países de América Latina y el Caribe.

En el Puerto de Manzanillo, lo anterior se identifica en los esfuerzos de integración de comunidad portuaria que, desde el sector gubernamental, a través de la ASIPONA se impulsa mediante la construcción de estrategias conjuntas con la COPOMA.

Las oportunidades de negocio que está representando el *nearshoring* en México requieren que las empresas logísticas sean creativas en los servicios que ofrecen a las empresas productoras de Estados Unidos y México, como lo refiere Ramírez (2023):

Se debe identificar las necesidades que tienen cada una de las empresas en las diversas etapas del *nearshoring*. Para ello, deben explorarse los esquemas tradicionales como el FTL (*Full Truckload* o carro por completo) con el *cross-border* o incluso actividades de *cross-dock*. (p.3)

Esto para adecuarse a las necesidades de la cadena de proveeduría de las grandes manufactureras, en las que tienen presencia pequeñas, medianas y grandes empresas, con requerimientos de transporte, maniobras y almacenamiento diferentes.

Por otro lado, las redes de proveeduría especializada ofrecen a los grandes grupos industriales la posibilidad de que estos se concentren en lo que hacen mejor, subcontratando otros aspectos de su

negocio (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012). Esto es precisamente lo que buscan aprovechar las empresas de servicios logísticos integrados, facilitar la cadena logística de los grandes productores y comercializadores nacionales y extranjeros.

Metodología

Este trabajo se plantea mediante estudios de caso aplicados a dos empresas integradoras de servicios logísticos. La primera es una empresa con 21 años de antigüedad en el puerto de Manzanillo que ofrece servicios de transporte, maniobras, almacenaje, inspección sanitaria de perecederos, entre otros; cuyo origen de negocio surgió en el almacenaje y maniobras. Actualmente tiene presencia en los 5 puertos de mayor movimiento de carga en México y cuenta con una sucursal en el centro del país. La segunda empresa tiene su origen en el agenciamiento aduanal, y tiene presencia en puertos de 4 estados del país y en los dos principales aeropuertos de México. Además de ser una agencia aduanal, también ofrece servicios de transporte terrestre nacional, fletes marítimos y aéreos internacionales, y también comercialización de productos. Entre ambas empresas cuentan con más de 700 trabajadores, y las dos compañías cuentan con una posición de mercado relevante en sus segmentos de negocio en el puerto de Manzanillo.

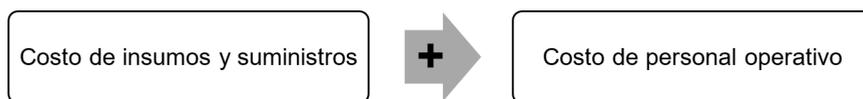
Se realizaron entrevistas con las y los titulares de puestos directivos del área de comercialización de ambas empresas, de esta manera se pudieron identificar las variables más significativas que son consideradas en el proceso de determinación de precios de venta de los servicios logísticos que ambas empresas ofrecen.

Análisis e interpretación de resultados

De acuerdo con las y los expertos consultados, el precio de venta de los servicios logísticos integrados está determinado por las siguientes variables fundamentales:

1. El costo incurrido de realizar el servicio y el precio de mercado de servicios similares. En este punto, los procedimientos utilizados para determinar costos por las empresas consultadas son:

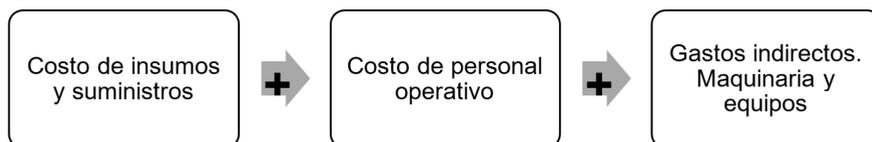
Figura 1. Costeo directo de servicios logísticos integrados.



Fuente: Elaboración propia, basada en la entrevista de directivos de las empresas del estudio de caso.

a) Costeo directo: La figura 1 muestra la integración del costo directo, el cual incluye únicamente los gastos identificables de materiales y costos de personal en algunos servicios. Su determinación es sencilla, sin embargo, no resulta eficiente en la transferencia del costo por uso de recursos que debe realizarse al precio de venta que se ofrece al cliente.

Figura 2. Costeo absorbente de servicios logísticos integrados.



Fuente: Elaboración propia, basada en la entrevista de directivos de las empresas del estudio de caso.

b) Costeo absorbente: Como se ilustra en la figura 2, el costo absorbente acumula costos de materiales, mano de obra y otros gastos indirectos (mano de obra indirecta, gastos por uso de maquinaria, insumos indirectos, entre otros), se determina mediante cálculos directos y prorrateos de gastos indirectos, por lo que su cálculo puede ser complejo. Sin embargo, permite

transferir de forma eficiente el costo por uso de recursos que debe realizarse al precio de venta.

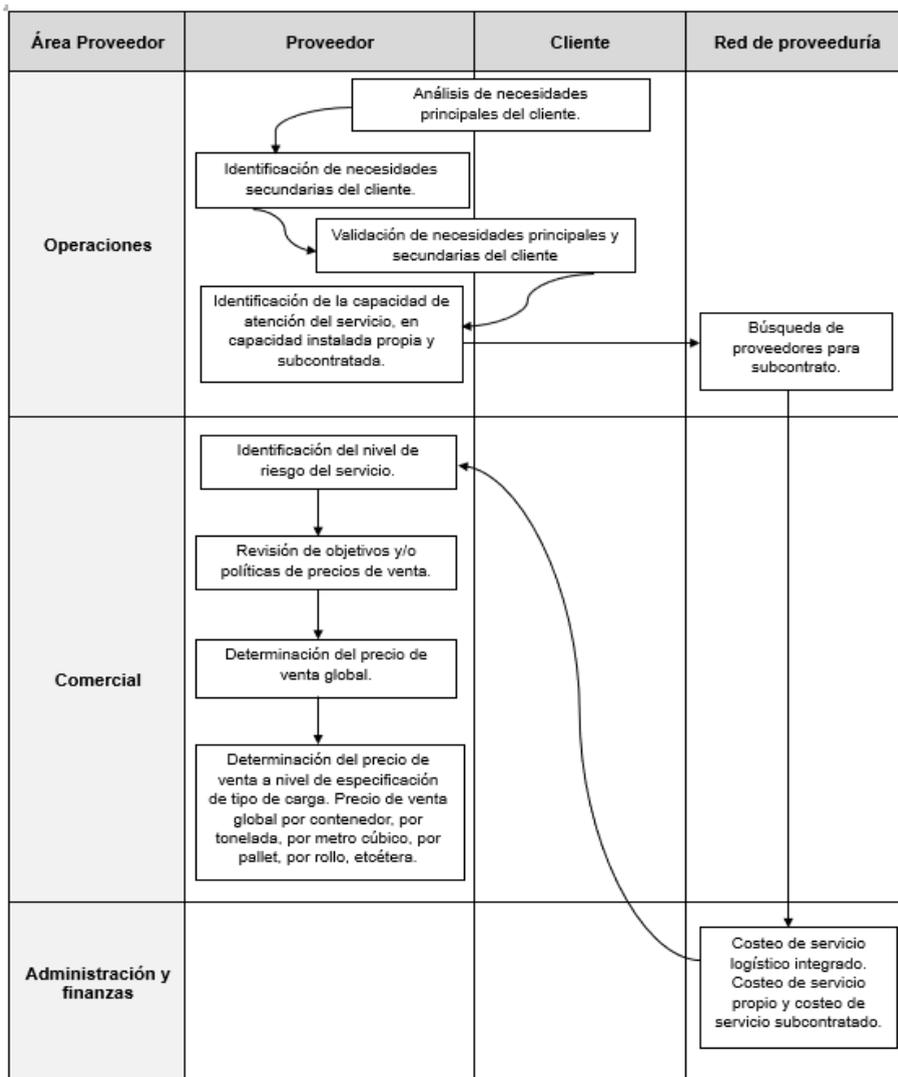
2. Las características y volúmenes de la carga; los márgenes mínimos del proveedor.

3. En algunos casos, el contexto de demanda temporal de servicios logísticos puede afectar el precio final de los servicios integrados. De manera temporal puede ocurrir un alza en el precio de los servicios por incremento en la demanda de estos, derivado de saturación por retrasos en los puertos, incremento inesperado de volúmenes, saturación de la competencia.

4. Y finalmente, el riesgo inherente a las especificaciones físicas y de valor de la carga, que suelen ser factor relevante en la determinación del precio de venta de los servicios logísticos integrados.

En general, se identifican las siguientes actividades en la cotización de un servicio logístico integrado, como se aprecia en la figura 3.

Figura 3. Proceso para la determinación de precios de venta de servicios logísticos integrados.



Fuente: Elaboración propia, basada en entrevistas a directivos de las empresas del estudio de caso.

La capacidad del proveedor de servicios logísticos integrados para ofrecer y cumplir un costo global a nivel de especificación por tipo de carga, representa una de las mayores fortalezas comerciales de este tipo de empresas, ya que vuelve eficiente la estructura de costos de los importadores y exportadores.

Conclusiones

La creciente demanda de servicios logísticos en los principales puertos de México, y especialmente en el puerto de Manzanillo, por ser punto de ingreso de mercancías asiáticas y ser puente para su traslado a la costa oeste del mercado estadounidense y a la industria maquiladora de la zona fronteriza del país, representa una oportunidad de crecimiento para las empresas que logren ofrecer un portafolio amplio de servicios logísticos e integrarlos de forma eficiente. Para esto, la determinación de precios de venta competitivos es una actividad clave, y la competitividad económica requerida se alcanza maximizando el uso de la capacidad instalada y contando con una red de proveeduría igualmente competitiva, lo que lleva a crear un entorno de empresas que pueden lograr integrar servicios de manera eficiente y asegurar al cliente no solamente una gestión adecuada de sus mercancías, sino también una gestión eficiente de sus costos unitarios, que forman parte de la cadena de competitividad. En este escenario las empresas comercializadoras se enfocan en su negocio y objetivos principales, y las empresas logísticas se convierten en sus aliados estratégicos.

Referencias

- Administración del Sistema Portuario Nacional Manzanillo S.A. de C.V. (2019) *Movimiento Portuario Mensual Sin Productos Petroleros Sin Tara*. <https://www.puerto-manzanillo.com.mx/upl/sec/8577cbe76a632852af5511aec4a98529e0167d40.pdf>
- Administración del Sistema Portuario Nacional Manzanillo S.A. de C.V. (2022). *Movimiento portuario mensual (Cifras preliminares)*. <https://www.puertomanzanillo.com.mx/upl/sec/ESTAD%C3%8DSTICA-MENSUAL-A-DICIEMBRE-2022.pdf>

- Calatayud, A., y Montes, L. (Eds). (2021). Logística en América Latina y el Caribe: Oportunidades, desafíos y líneas de acción. BID <https://publications.iadb.org/es/logistica-en-america-latina-y-el-caribe-oportunidades-desafios-y-lineas-de-accion>
- Comunidad Portuaria Manzanillo. (s.f). *Acerca de*. <https://www.copoma.net/acerca-de-1>
- Krugman, P., Obstfeld, M., y Melitz, M. (2012). *Economía internacional. Teoría y política*. Pearson.
- Ramírez, D. (26 de Junio, 2023). Nearshoring exige implementar nuevos esquemas logísticos: AVERITT. T21. <https://t21.com.mx/logistica/2023/06/26/nearshoring-exige-implementar-nuevos-esquemas-logisticos-averitt>