

Logística azteca en Estados Unidos

Por **Herminio Hernández***

Marcelo Sada es originario de la ciudad de Monterrey, Nuevo León, donde obtuvo su título profesional en Estudios Internacionales por la Universidad de Monterrey. Un viaje por Europa es el culpable de haber cambiado su vocación de leyes por una fuerte inclinación comercial. En 1990 inició su servicio social en las oficinas de Bancomext en dicha ciudad, para ingresar posteriormente como empleado a la institución en el entonces Instituto de Formación Técnica, IFT.

Al paso del tiempo labora en el sector privado dentro de áreas de exportación de empresas como **Topo Chico y Alimentos Matre**, en las que despierta su inquietud por independizarse, hasta formar una empresa consultora en Monterrey, **Target Sales & Marketing** de México, en asociación con una firma de Chicago del mismo nombre. De ahí salieron contactos que motivaron el establecimiento de una compañía importadora en Estados Unidos, incorporada en Laredo,

Texas, como **Source International Corporation**. A los tres años de operar desde Monterrey, se decidió abrir una oficina en California, con la representación de **Palmex Alimentos**. Marcelo Sada concedió una entrevista a **Negocios** que a continuación presentamos.

-¿De dónde surge la idea de formar un negocio especializado en logística?

-La idea proviene de varios elementos. Primero, los clientes en Estados Unidos, principalmente los distribuidores y mayoristas, requieren de la presencia del producto en territorio norteamericano para garantizar su disponibilidad inmediata y así atender los requerimientos de sus clientes. Ello obliga a la necesidad del fabricante de almacenar producto en una bodega local.

En segundo término, a nivel mundial la tendencia de los fabricantes es dedicarse a hacer eficiente la producción y venta del producto, así como a disminuir sus costos fijos convirtiéndolos en variables, dejando la logística a empresas especializadas y haciendo más rentable la operación.

En tercer lugar, el gran crecimiento del mercado hispano en Estados Unidos, particularmente durante la última década, ha motivado el creciente interés de empresas mexicanas por comercializar sus productos en Estados Unidos.

Por eso, a fines de 1999 formamos **Source Logistics Center, Corp.** Originalmente iniciamos en una bodega de 21 mil pies cuadrados y hemos crecido de tal forma que hoy contamos con un espacio de 80 mil pies cuadrados. Poseemos equipo de transporte, dos camiones *torton* que son con los que iniciamos. A la fecha tenemos cuatro tractocamiones y cinco *trailers*. En promedio, manejamos productos de más de 70 empresas, de las cuales el 80 por ciento son mexicanas y el resto de Estados Unidos, Tailandia, Canadá, Israel y China.

-¿Cuáles son los servicios que ofreces y por qué son diferentes a los de la competencia?

-Bueno, lo que ofrecemos es un servicio de almacenaje y distribución. Las empresas nos envían productos que ponemos en bodega y redistribuimos en todo Estados Unidos, según las indicaciones del exportador.

Hemos invertido mucho en tecnología. Disponemos de un sistema de información vía Internet que permite a nuestros clientes acceso las 24 horas del día, con la posibilidad de obtener reportes de entradas, salidas e inventarios y pueden coordinar envíos desde la comodidad de su oficina. En lo referente a transporte, nuestros camiones cuentan con rastreo satelital, por lo que están ubicados en el mapa las 24 horas del día y damos un mejor servicio a nuestros clientes.

Ciertamente, hay muchos centros de logística, pero no con un servicio personalizado. El tema es servicio, servicio y más servicio. Y esto no se logra más que con un gran equipo

de gente, por lo que es importante mencionar a Raúl Villarreal, Wendy Escobedo, Fernando Ramírez y Noah Camacho. Gracias a este gran equipo hemos alcanzado este crecimiento en pocos años. Eso es lo que ofrecemos al cliente.

Somos, en esencia, una firma que provee a empresas de un servicio de logística, cada vez más relevante en el mundo de los negocios: contar con producto en Estados Unidos; pasar de un costo fijo a uno variable es la clave, ya que los costos fijos de renta



“Con nuestros servicios, prácticamente de la noche a la mañana una empresa puede contar con toda la experiencia e infraestructura de distribución en Estados Unidos”

Además, la retroalimentación es muy importante. Orientamos a la empresa sobre mejoras en empaques, transportación, manejo de mercancía, entarimado. Compañías como **Pal-mex Alimentos, Lucas, Klass (Dulco), Lamosa, Organización Ricolino, Dulces Vero, Hela (Somaki de México), Canel's, Productos Chata**, entre muchas otras, han utilizado nuestros servicios.

de bodega, personal, seguros, alarmas y equipo son prohibitivos, afectando seriamente la rentabilidad de una empresa.

Con nuestros servicios, prácticamente de la noche a la mañana una empresa puede contar con toda la experiencia e infraestructura de distribución en un mercado tan importante como lo es Estados Unidos, en particular California.

-¿Cómo te ha apoyado Bancomext?

-En un principio, con mi primera experiencia profesional, ya que tuve la oportunidad de ser parte de la institución y desarrollar conocimientos que posteriormente me llevaron a emprender ruta por cuenta propia.

Por otro lado, hemos tenido frecuente contacto con la Consejería Comercial en Los Ángeles, la cual nos ha canalizado a varias empresas mexicanas exportadoras, sobre todo pequeñas y medianas, con la

necesidad de contar con producto en Estados Unidos para su distribución a varios clientes. Esta disponibilidad y servicio ha calificado inclusive para el apoyo a centros de distribución / oficinas en el extranjero que ofrece Bancomext, donde apoya a las empresas con los costos de almacenaje.

Indirectamente, Bancomext sigue apoyando a gran parte de las empresas, a las cuales brindamos diversos servicios, permitiéndoles participar en eventos y exposiciones,

a la vez que ampliar su cartera de clientes.

Atendemos a un mercado primordialmente hispano, dando apoyo a las empresas mexicanas a tener presencia y fuerza en sus exportaciones; hemos convertido a la empresa en un centro de distribución básico para productos hispanos. De tal manera estamos trabajando para México.🇲🇽

*** Consejero Comercial en Los Ángeles**
mextrade@earthlink.net

