

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**

EN LA MODALIDAD DE TESIS

**LA IMPORTANCIA DEL AGENTE DE CARGA EN LA LOGÍSTICA DEL
COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS**



**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A
VERÓNICA GARCÍA GARCÍA**

ASESOR

ALFREDO CORDOBA KUTY

2009



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

GRACIAS A LA UNAM

Deseo expresar mi gratitud y reconocimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales por haber sido mi casa durante mucho tiempo y a todos los maestros que permitieron forjar mis conocimientos para realizarme como estudiante y brindarme todas las herramientas necesarias para desarrollarme profesionalmente; además por ser el lugar donde conocí gente muy valiosa personal y profesionalmente.

GRACIAS A MIS PADRES JOSEFINA Y EDUARDO

Por su cariño, comprensión y apoyo sin condiciones ni medida. Gracias por guiarme sobre el camino de la educación para salir adelante con mi carrera a pesar de que hubo tiempos difíciles con la economía, enojos y regaños pero siempre estuvieron a mi lado, gracias por su infinita paciencia. Gracias por todo el amor que siempre me han brindado. Dedico de todo corazón el presente trabajo, es la deuda que tenía con ustedes y que pago con mucho orgullo y cariño.

GRACIAS A MIS HERMANAS ANGÉLICA Y ERICKA

Angélica, por su apoyo, aunque sé que no lo expresa.

Gracias a mi hermana Ericka por su compañía y sonrisas y ayudarme a hacer más ameno el recorrido para terminar este trabajo.

Con el deseo sincero de que también alcancen las metas que se hayan propuesto.

GRACIAS A FRANCISCO

Gracias a tí por brindarme tu amor y tu apoyo en todo momento y dejarme compartir este camino contigo.

GRACIAS A MI ASESOR

Por su apoyo, dedicación, paciencia, atenciones, observaciones y asesoría en la elaboración de esta tesina.

GRACIAS AL JURADO

A los integrantes de jurado agradezco sus comentarios y sugerencias que me permitieron concluir esta investigación, gracias, por sus valiosas palabras y opiniones.

GRACIAS A TODOS MIS AMIGOS

Que estuvieron conmigo y compartimos tantas aventuras, experiencias, desveladas y triunfos durante mucho tiempo. Gracias a cada uno por hacer que mi estancia en la Universidad fuera divertida y llena de conocimientos nuevos. A lado de ustedes pase por una de las mejores etapas de mi vida, gracias por brindarme su bella e incondicional amistad.

GRACIAS A TODOS

Por permitirme llegar hasta este momento tan importante de mi vida y lograr otra meta más en mi carrera.

ÍNDICE

LA IMPORTANCIA DEL AGENTE DE CARGA EN LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1 ENTORNO ECONÓMICO NACIONAL E INTERNACIONAL

1.1 Breves consideraciones sobre las Relaciones Internacionales	1
1.2 Algunas teorías dentro del estudio de las Relaciones Internacionales	2
1.2.1 Idealismo	2
1.2.2 Realismo	3
1.2.3 Teoría del Comercio Internacional	6
1.2.3.1 Mercantilismo	6
1.2.3.2 Liberalismo	7
1.2.4 Marxismo	8
1.2.5 Neoclásicos	10
1.2.5.1 Keynesianismo	10
1.2.5.2 Neorrealismo y Neoliberalismo	11
1.2.6 Globalización	13
1.2.7 Regionalización	16
1.3 Contexto Internacional	17
1.3.1 Economía internacional de pos guerra	17
1.3.2 La Crisis económica de los setenta	18
1.3.3 El desarrollo económico de los ochenta	21
1.3.4 El comercio mundial en la década de los noventa	23
1.3.5 Comercio Mundial en el siglo XXI	25
1.4 Contexto Nacional	27
1.4.1 Breves antecedentes de la política de sustitución de importaciones	27
1.4.2 Auge Petrolero	29
1.4.3 Política de apertura comercial	31
1.4.4 Integración de México en la nueva dinámica internacional, firma de nuevos tratados	33

CAPÍTULO 2 EL AGENTE DE CARGA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1 El Agente de Carga	35
2.1.1 Definición	35
2.1.2 Funciones y características	36
2.2 Términos de Comercio Internacional (Incoterms)	39
2.2.1 Clasificación	40
2.2.2 Importancia de los Incoterms para el Agente de Carga	43

2.3 Relación del Agente de Carga con los diferentes modos de Transporte Internacional 44

2.3.1	Marítimo	45
2.3.2	Aéreo	61
2.3.3	Terrestre	78
2.3.4	Ferroviario	86
2.3.5	Multimodal	90

2.4 Documentación emitida por los Agentes de Carga 92

2.4.1	Bill of lading	92
2.4.2	Air way Bill	98
2.4.3	Carta de Porte	101
2.4.4	Otros	102

CAPÍTULO 3 RÉGIMEN JURÍDICO NACIONAL E INTERNACIONAL DEL AGENTE DE CARGA

3.1 Principales leyes que regulan el transporte de mercancías en México 103

3.1.1	Terrestre	103
3.1.2	Ferroviario	104
3.1.3	Aéreo	105
3.1.4	Marítimo	105
3.1.5	Multimodal	106

3.2 Principales tratados que regulan el transporte internacional de mercancías 107

3.2.1	Terrestre	107
3.2.2	Aéreo	109
3.2.3	Marítimo	111
3.2.4	Multimodal	112

3.3 Responsabilidades jurídicas del Agente de Carga 113

3.4 Necesidad de un reconocimiento de la figura del Agente de Carga 124

CAPÍTULO 4 IMPORTANCIA DEL AGENTE DE CARGA EN LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

4.1 Elección de un transporte adecuado 131

4.2 Otros documentos utilizados por el Agente de Carga 136

4.2.1	Factura Comercial	136
4.2.2	Lista de Empaque	137
4.2.3	Certificado de Origen	138
4.2.4	Otros	138

4.3 Asesor sobre regulaciones internacionales de importación y exportación 141

4.3.1	Procedimiento de Importación de Mercancías en México	141
4.3.2	Procedimiento de Exportación de Mercancías en México	142

4.4 Envase, empaque, embalaje y etiquetado	143
4.4.1 Envase	144
4.4.2 Empaque	145
4.4.3 Embalaje	148
4.4.4 Etiquetado	149
4.5 Asesor en cuestiones de despacho aduanal	151
4.5.1 Regímenes Aduaneros	152
4.5.2 Procedimiento para el despacho aduanal	155
4.6 Seguro	164
4.7 Formas de Pago Internacional	166
4.7.1 Cheque	166
4.7.2 Giro Bancario Internacional	166
4.7.3 Orden de Pago o Transferencia de Fondos	167
4.7.4 Cobranza	168
4.7.5 Cartas de Crédito	169
CONCLUSIONES	173
BIBLIOGRAFÍA	178

INTRODUCCIÓN

La globalización es un hecho inevitable dentro de la economía mundial actual, donde el libre comercio y la apertura económica es fundamental ya que los Estados y empresas tienen como meta principal obtener los máximos beneficios posibles. En este sentido, el mundo se conectó a una especie de redes en donde exportar e importar se vuelve esencial para subsistir en el comercio internacional y lograr posicionarse.

El nuestro país, la globalización propició una política de apertura económica, que desde 1982 empezó a experimentar una serie de cambios e inició una reforma estructural que se basó en el cambio del modelo de protección a la industria nacional, a otro orientado al exterior, basado en el neoliberalismo económico.

Por lo anterior el proceso globalizador al ir creciendo fue cambiando a los diferentes actores que intervenían en el comercio internacional y propició la creación de nuevos, provocando la reestructuración de los actores que intervienen en el comercio internacional contemporáneo.

Además, aumento la necesidad de transportar grandes volúmenes de carga a grandes distancias, dando origen a una vasta y compleja red de transporte, ya que el traslado de éstos grandes volúmenes de carga de importación y exportación, generalmente requieren del uso de más de un modo de transporte. De esto se deriva que el transporte internacional de mercancías, podría considerarse como uno de los factores principales dentro del comercio exterior. Es aquí donde los Agentes de Carga adquieren un papel importante dentro del tráfico e intermediación de mercancías, ya que son una pieza clave que permite al exportador y/o importador trasladar mercancías a un determinado país.

Por lo tanto el presente trabajo está encaminado a estudiar uno de esos nuevos actores que han surgido en el comercio internacional que es la figura del Agente de Carga, investigación que me parece importante debido a que no se han realizado estudios profundos de dicho actor y debido a ello tiene una responsabilidad jurídica incierta que les impide responsabilizarse frente a daños hacia los clientes. Sin embargo, su actuación está imponiendo nuevas normas y señalando caminos que debería tener el transporte de mercancías en nuestro país y en el resto del mundo.

Además encontramos que el Agente de Carga es un actor muy completo ya que da un servicio integral a los empresarios para realizar sus compras y ventas internacionales, evitándole conseguir una empresa dedicada para cada tipo de servicio, lo que implica tiempo y esfuerzo. Así los Agentes de Carga son empresas dedicadas a integrar una cadena logística en un solo servicio que realiza y se responsabiliza en sacar la mercancía desde el punto del embarcador, hasta entregarlo con el consignatario final, o en su defecto, realizar consolidaciones y de esta manera reducir costos.

Finalmente uno de los motivos por los que realicé el presente trabajo fue por la inquietud que surgió para mí al trabajar en el sector del transporte internacional de mercancías, como los Agentes de Carga, cuando encontramos que es un actor muy complejo, debido a la gran variedad de servicios que puede ofrecer adaptándose a las necesidades de los clientes, a la influencia que puede tener frente a las empresas transportistas directas como navieras, aerolíneas, etc y saber que es un actor no reconocido y que no tiene regulaciones jurídicas nacionales e internacionales relacionadas con la prestación de servicios integrados. Es decir, los Agentes de Carga como intermediarios no se consideran figuras típicas dentro de un régimen jurídico, puesto que no están regulados de modo expreso y suficiente en la legislación nacional e internacional, como es el caso de los diferentes modos de transporte que se conocen, y a pesar de ello tienen una enorme participación dentro del comercio exterior, sin que el tema haya sido investigado con mayor profundidad.

El trabajo quedó dividido en cuatro capítulos que explican los aspectos más relevantes del Comercio Internacional y la inclusión del Agente de Carga en la Logística.

El primer capítulo expone el entorno económico tanto nacional como internacional para comprender de alguna manera la evolución del comercio internacional. Para ello primero se hace una explicación breve de lo que son las Relaciones Internacionales, y las diferentes teorías que nos ayudan a explicar y comprender con mayor precisión los fenómenos internacionales, y después se hace una recopilación de cómo ha evolucionado la Economía Internacional y de México después de la Segunda Guerra Mundial con el fin de ubicar al actor objeto de nuestro estudio en la historia, específicamente en el proceso de globalización. Al conocer cómo surge el comercio exterior y como va evolucionando a través de los tiempos, entenderemos la relevancia que tienen en nuestros tiempos la firma de tratados internacionales

En el capítulo dos se explican las funciones que tiene el Agente de Carga y cuál es la importancia que tiene dentro de la logística del comercio internacional. Así mismo se hace una comparación de la relación realizada con los diferentes modos de transporte y la documentación emitida por cada uno para diferenciarlas unas de otras, con el objeto de señalar las características que hacen de los Agentes de Carga un actor complejo.

En el tercer capítulo se estudian los regímenes jurídicos que se ayudan del Derecho Público nacional e internacional que regulan las figuras, las actividades, documentos y responsabilidades jurídicas de los Agentes de Carga y los transportistas unimodales y multimodales. También se señala la importancia de contar con un régimen nacional e internacional que regule a los Agentes de Carga delimitando sus actividades y que puedan contar con derechos y obligaciones acordes a sus actividades y participación en el transporte internacional y demás servicios que prestan.

Finalmente en el capítulo cuatro se habla sobre la importancia del Agente de Carga y las áreas en las que se desenvuelve, ya que además de ser un intermediario de servicios de transporte, también es un asesor en todos los ámbitos de la logística, ya que conoce perfectamente la documentación necesaria para realizar una importación o exportación, así como las regulaciones internacionales para ello. También puede asesorar en cuestiones de empaque y embalaje, así como de despacho aduanal, entre otras.

CAPÍTULO 1

ENTORNO ECONÓMICO NACIONAL E INTERNACIONAL

1.1 BREVES CONSIDERACIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Podemos entender de manera general las relaciones internacionales como el “conjunto de las relaciones que tienen lugar más allá del espacio controlado por los Estados tomados individualmente, cualquiera que sea el actor estatal o no involucrado en estas relaciones, y cualquiera que sea la naturaleza política u otra de estas relaciones”¹

Ahora bien, otros autores sostienen que las Relaciones Internacionales son las relaciones estratégico- diplomáticas entre los estados, y el foco característico de la disciplina está en temas, tales como, la guerra y la paz, conflicto y cooperación. Otros estudiosos, por su parte, ven las relaciones internacionales como transacciones a través de límites de todos los tipos, y ven que éstas, están más orientadas a estudiar negociaciones de intercambio o las operaciones de instituciones no estatales.

Es posible encontrar teóricos para los cuales el centro de análisis está en la sociedad mundial y en la globalización; y su materia de interés, por ejemplo, son las comunicaciones globales, sistemas de transporte, temas financieros y corporaciones de negocios globales.

Actualmente las relaciones internacionales han dejado solo de enfocarse hacia las relaciones de Estados entre sí mismos y ahora también abarcan las relaciones de los Estados con otras unidades que compongan el sistema internacional, incluyendo las organizaciones internacionales, las organizaciones no gubernamentales y las corporaciones multinacionales. Es un campo altamente interdisciplinario, ya que involucra a varias áreas de estudio, tales como ciencia política, derecho, economía, historia y geografía, entre otras. Además, en años recientes, los estudiosos y practicantes de Relaciones Internacionales han vinculado nuevos temas a la disciplina, tales como el medio ambiente, la biología y la informática.

Desde mi punto de vista para tratar de entender las Relaciones Internacionales tenemos que hablar del grupo de teorías que tratan de explicar el desarrollo de las relaciones mundiales, sus implicaciones y la forma en que se estudia y entiende la participación de los actores y su influencia en el sistema internacional.

Cuando hablamos de las teorías de las Relaciones Internacionales nos referimos al conjunto de estudios, metodologías y disciplinas que ayudan a comprenderla como un área del conocimiento independiente, cuyos orígenes pueden

¹ Hormozabal S, Ricardo y Carreño L. Eduardo. Introducción a la Teoría de las Relaciones Internacionales, INAP, Universidad de Chile, 2006, Pág. 5.

determinarse, al igual que su evolución a los cambios experimentados y al conjunto de teorías que se han desarrollado hasta la actualidad.

El conocimiento humano en torno a las relaciones entre naciones no puede explicarse mediante una sola Teoría de las Relaciones Internacionales, pues los fenómenos y la materia que abarca corresponden a diversas disciplinas y áreas del saber, ya que es casi imposible comprender los fenómenos internacionales como algo definitivo, sin perder de vista la especialización que se requiere para adaptarlas a situaciones concretas en el pasado, presente y porvenir, con independencia de la interrelación que hoy por hoy tiene el saber humano.

Sin embargo, existen varias teorías que nos ayudan a entender diferentes situaciones, ya que el tomar solo una de estas teorías para estudiar un fenómeno internacional, limitaría mucho el análisis del mismo, razón por la cual se hará un breve repaso de algunas teorías para la realización del presente trabajo.

1.2 ALGUNAS TEORÍAS DENTRO DEL ESTUDIO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES PARA ENTENDERLAS EN TÉRMINOS GENERALES

1.2.1 IDEALISMO

Dentro del estudio de las Relaciones Internacionales la fase del Idealismo surge en el contexto internacional provocado por la Primera Guerra Mundial. “La Primera Guerra Mundial había demostrado a los estudiosos la fragilidad de la diplomacia europea tradicional como medio para asegurar el orden y la paz internacional. Además, las enormes pérdidas humanas y materiales producidas por la guerra habían creado una opinión pública a nivel internacional, que era partidaria de la erradicación de la guerra como instrumento de la política de los Estados y del establecimiento de un sistema global de seguridad colectiva capaz de evitar futuras contiendas. La creación de la Sociedad de Naciones, que se inserta en ese clima, contribuirá aún más a acentuar el optimismo de cara al futuro de la sociedad internacional, en cuanto que en principio ponía las bases de un sistema dirigido a preservar la paz”.²

Por lo tanto, el Idealismo partía de la idea de que las Relaciones Internacionales estaban en un estado de anarquía internacional por lo que era necesario organizar una institución o contrato para garantizar la paz.

Los idealistas iniciaron su análisis de las relaciones internacionales sobre la premisa básica de que la guerra es un mal moral al que hay que poner fin de una vez por todas, y esto sólo es posible en una organización mundial basada en el derecho; es decir, la paz perpetua sólo lograría concretarse una vez que fuese posible garantizar a todos los miembros de la comunidad internacional su seguridad, lo cual pasaba por entregar el monopolio de la fuerza a un organismo

² Arenal, Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales, ed. Tecnos, Madrid, España. 1994, Pág. 101.

de carácter mundial que pudiese resolver las eventuales disputas que podían surgir entre los Estados.

Esta seguridad colectiva debería estar basada en el rechazo a los tratados secretos y el fin de la diplomacia secreta y propugnar por una mayor participación pública de los asuntos internacionales. En este mismo sentido se trata de reemplazar la búsqueda del equilibrio de poder por la adopción de un mecanismo de seguridad colectiva. También se proclama renunciar a la guerra como instrumento de política exterior y con ello establecer un orden internacional garantizado por la creación de instituciones multilaterales dotadas de facultades para salvaguardarlo.

En términos generales esta corriente se mantenía en el racionalismo, porque considera que el orden político racional y moral es posible en el sistema internacional y que, al igual que los individuos son buenos y racionales, de la misma manera los Estados son capaces de comportarse de una forma racional y moral, y por lo tanto se afirma que existe una armonía de intereses, con lo cual los intereses de los Estados son complementarios más que antagónicos

En el siglo XX, el pensamiento idealista de las relaciones internacionales tuvo su máximo exponente en una figura que marcaría el devenir del sistema internacional contemporáneo: Woodrow Wilson. Este logró superar las tendencias aislacionistas al interior de los Estados Unidos e integrarlo al concierto internacional, convirtiéndose en el defensor de la moralidad internacional, ya que creía que tenían la convicción de que debían ser ellos los encargados de promover la democracia y el progreso moral del mundo.

La concreción de lo anterior llegó con la suscripción de los acuerdos del Paz de Versalles una vez terminada la Primera Guerra Mundial en 1919 y el programa de los Catorce Puntos del Presidente Wilson, que tenían como objetivo central construir un nuevo mundo basado en la justicia, en los derechos de los individuos y en la seguridad colectiva de la sociedad internacional.

Sin embargo, en el periodo de entre guerras (1919-1939) y principalmente en la década de los treinta comenzó a existir una gran inestabilidad internacional, y se vio el fracaso del sistema de paz internacional, lo que significó un duro revés para los idealistas de las relaciones internacionales, surgiendo entonces una nueva manera de comprender la sociedad internacional: el realismo.

1.2.2 REALISMO

La fase del realismo se inicia en los años cuarenta y se justifica con el inicio de la Segunda Guerra Mundial, la cual demuestra que el idealismo ha sido incapaz de prevenir la guerra, por lo que se hace necesario volver a las ideas de seguridad nacional y fuerza militar como soportes de la diplomacia, ya que “solo a través de

un poder efectivo los Estados pueden asegurar la paz internacional y el arreglo pacífico de las controversias.”³

El realismo político también trata de explicar la realidad internacional de posguerra caracterizada por la Guerra Fría y el enfrentamiento de dos bloques, y además justificar la política de los Estados Unidos como el país hegemónico del mundo, ya que es aquí donde se desarrolla el núcleo de esta teoría.

En el mundo, según los realistas, la seguridad estratégica constituye el principio dominante de los Estados y el principal medio para conseguirlo es el poder militar; no habiendo espacio para otros valores u objetivos, entrando en una lógica del uso del poder para la adquisición de más poder, o de otros valores.

En este sentido, y siguiendo los postulados originales de esta teoría con Hobbes y Maquiavelo sobre el estado de naturaleza, los realistas sostienen que el hombre no posee una naturaleza social, como lo planteaban los clásicos, sino, que es un ser naturalmente egoísta, que está constantemente buscando aumentar su poder y así lograr hacer frente de mejor manera a los demás hombres en un escenario de lucha constante; pudiéndose destacar tres causas principales que provocan la discordia:

- La primera causa es la competencia, que impulsa a los hombres a luchar por algún beneficio.
- En segundo lugar tenemos la desconfianza, que los lleva a combatir para lograr seguridad.
- Finalmente la gloria, que los inclina a luchar por alcanzar reputación.

“Desde esta óptica es lógica su concepción de las relaciones internacionales. Rechaza la existencia de una armonía de intereses entre los Estados y considera que el conflicto es natural del sistema internacional, que las relaciones internacionales son básicamente conflictivas. La política internacional se transforma, así, en un perpetuo juego cuyo objeto es acrecentar el máximo de poder con el fin de lograr la consecución de los intereses particulares de cada Estado.”⁴

“La cooperación es posible, pero solo cuando sirve a los intereses de los Estados. El poder, es pues, la clave de la concepción realista. Dado lo conflictivo y anárquico del mundo internacional, la tendencia natural del Estado y su objetivo central es adquirir el mayor poder posible, ya que lo que el Estado puede hacer en la política internacional depende del poder que posee. La política internacional se define en última instancia como la lucha por el poder.”⁵

³ Ibídem Del Arenal pág. 103

⁴ Ibídem pág. 128

⁵ Ibídem pág. 128

Hans Morgenthau es uno de los mayores exponentes de esta perspectiva de análisis. Sostiene que el mundo, desde el punto de vista racional, es imperfecto producto de la naturaleza humana, lo que lleva a que existan intereses opuestos y conflictivos que harán que los principios morales nunca puedan realizarse plenamente, pero si se puede acercarse a ellos mediante el equilibrio de intereses y la conciliación de conflictos. Es decir, al igual que los anteriores autores hay una clara tendencia al mal y su teoría responde a la realidad internacional de la Guerra Fría.

Este autor sostiene que existen seis principios que ayudan a explicar el realismo político en las relaciones internacionales:

En primer lugar “el realismo político cree que la política, como la sociedad en general, es gobernada por leyes objetivas que tienen sus raíces en la naturaleza humana. A fin de mejorar la sociedad es necesario, previamente, entender las leyes de acuerdo con las cuales la sociedad vive. La operatividad de estas leyes es indiferente a nuestras preferencias, el hombre pues, las desafiará solo a riesgo de fracasar”⁶.

Segundo, el concepto de interés, definido en función del poder, los estadistas piensan y actúan dentro de los términos de un interés definido como poder, la política internacional como toda política, es una lucha por el poder. Cuando nos referimos al poder se habla sobre el dominio del hombre sobre el hombre, sobre las mentes y las acciones de otros hombres y el poder político se refiere a las relaciones de dominio entre los que detentan la autoridad pública y entre éstos y la gente en general.

En tercer lugar encontramos que la noción de interés nacional es central. Es el objetivo principal de la lucha por el poder. Como cuarto y quinto lugar Morgenthau mantiene que los principios morales universales no pueden ser aplicados a los actos estatales, por lo tanto, confundir moralidad individual con moralidad estatal es llevar al Estado a la ruina. Finalmente el último principio nos dice que no ignora la existencia y aplicabilidad de normas de pensamiento distintas a las políticas, pero no puede subordinarse a otras normas que no sean políticas.

En el realismo, los estadistas piensan y actúan movidos por un interés que se traduce en poder, esto es aplicable al concepto del poder, el cual puede comprender cualquier cosa que establezca o mantenga el control del hombre sobre el hombre, desde la violencia física hasta el más sutil grado de influencia en su decisión. Es decir, el poder es la clave para entender y explicar las relaciones internacionales.

⁶ Morgenthau, Hans. Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz, Gel Editores, Buenos Aires, 1986, Pág. 14.

1.2.3 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En términos generales, el comercio es la rama de la economía que se refiere al intercambio de mercancía y servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades. Desde tiempos remotos hasta la actualidad, el comercio se encuentra presente en todos los aspectos de la vida, y como nuestro estudio está enfocado a un actor reciente del comercio internacional estudiaremos la evolución del comercio en la historia y sus etapas evolutivas. Estas etapas corresponden al mercantilismo y el librecambismo.

1.2.3.1 Mercantilismo

Antes de la iniciación del mercantilismo, existía una economía feudal que descansaba sobre el régimen de la servidumbre. La escasez y lo rudimentario de las comunicaciones y los transportes hicieron que los productos se obtuvieran del propio hogar o la localidad. Por lo tanto el comercio era escaso y se limitaba a cada localidad.

Sin embargo, como había localidades que producían productos iguales o similares, poco a poco se fue desarrollando la idea del intercambio comercial a través del trueque entre diferentes lugares, evolucionando cada vez más el comercio. Dicha evolución se identifica como la etapa en donde se da la transición de la economía natural al mercantilismo comercial de mercancías, es decir, la transición del feudalismo al capitalismo comercial, dando lugar al mercantilismo como una corriente de pensamiento que llevo a una teoría del comercio internacional.

Con la aparición de la revolución industrial, la producción de mercancías ya no solo estuvo orientada a la autosuficiencia, sino a una producción a una escala mayor, ya que las numerosas innovaciones dieron la pauta para insertar los productos en nuevos mercados más allá de las fronteras

Para los mercantilistas, la actividad económica “era una política que tendía a prestar apoyo a una filosofía nacionalista y el principal medio para alcanzar esta meta era lograr una balanza comercial favorable, cuyo saldo produjera los tan codiciados metales preciosos.”⁷

Los mercantilistas encontraron que la principal causa que llevaba a los países al intercambio comercial de mercancías era la desigual distribución de los recursos naturales, ya que aunque ciertas regiones eran ricas en determinados recursos, no poseían algunos otros, los cuales a su vez, eran abundantes en otros lugares. Esta abundancia y a la vez escasez de recursos propicio el intercambio comercial de mercancías a nivel internacional.

⁷ Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI editores 15 edición, México, 1989, Pág. 29.

Por lo tanto, en la filosofía mercantilista vemos que el comercio estaba reglamentado por el Estado y el objetivo principal era lograr un Estado económicamente rico y políticamente poderoso basado en el desarrollo de las fuerzas productivas de exportación y el logro de un nacionalismo potente.

Se pugnó por la subordinación del individuo al Estado, porque los recursos se explotaran en beneficio de éste partiendo de la idea de que la actividad económica es un medio para fortalecer el Estado, era entonces una política con una filosofía nacionalista, y el principal medio para alcanzar esa meta era lograr una balanza comercial favorable, cuyo resultado lograra la acumulación de los metales preciosos.

1.2.3.2 Liberalismo

En la medida en que el sistema mercantilista fue evolucionando, los productores artesanales transformaron sus talleres en fábricas, por las oportunidades que ofrecía un mercado mucho mayor; a los países metropolitanos se sumaron las regiones colonizadas, y sus necesidades crecieron de manera importante. Por consecuencia los fabricantes vieron en el poder del Estado y su intervención un obstáculo para su desarrollo y se opusieron a él. El monopolio comercial y la intervención del Estado en el comercio exterior fueron atacados y sustituidos por una filosofía librecambista.

A finales del siglo XVII la demanda de nuevos productos en otros mercados produjo la evolución de nuevas técnicas de producción y la revolución de los transportes

La filosofía de la Ilustración por su parte tuvo gran influencia sobre los diferentes campos sociales. Se llevó a cabo un renacimiento de la literatura y las artes, hubo un iluminismo en lo político y un gran progreso en las ciencias, en el campo económico se origino el librecambio e inspiro la idea del progreso.

Es así como el capitalismo comercial, al propiciar la ampliación del mercado y lograr la acumulación de capital, sentó las bases para el surgimiento de un capitalismo industrial que tendría como base fundamental el librecambismo⁸.

Tanto en Francia como en Inglaterra, los economistas fueron influidos por esta filosofía, pero fue en este último país donde recibió su más amplia aplicación práctica mediante la adopción de una política librecambista en lo internacional.

Esto se tradujo en que el libre acontecimiento de los fenómenos podía dar mejor resultado que la reglamentación excesiva, es decir, eliminar la intervención estatal y dejar que las diversas fuerzas económicas actuaran libremente. Con lo anterior se sentaron las bases para un libre comercio internacional, mismas que quedaron plasmadas en la llamada "Teoría Clásica" encabezada por las ideas de David Ricardo, Adam Smith, David Humme y John Stuart Mill principalmente.

⁸ Ibídem pág. 53

En general las ideas de los clásicos sustentaban una filosofía individualista en donde limitaron las actividades del Estado. En concreto, suplantaron al Estado por el individuo como agente propulsor del desarrollo económico y aconsejaron que el Estado debía garantizar la actuación libre de las personas.

También aconsejaron el libre cambio entre países y la libre competencia, ya que era necesario sustituir los monopolios por la libertad de empresa en el comercio exterior e interior y el intercambio entre los países se hacía necesario para ampliar el mercado como solución a la producción masiva.

Los clásicos también atribuyeron al trabajo ser el único factor que generaba valores económicos a diferencia de los mercantilistas. Además centraron su análisis en la mercancía, relegando a los metales preciosos a sus funciones como medio de cambio y circulación.

Finalmente elaboraron una teoría del comercio internacional basada en principios científicos como las ventajas derivadas de la división internacional del trabajo, la teoría de los costos comparativos, el principio de la demanda reciproca y la ley comercial librecambista, sirviéndose en esta para combatir la política mercantilista intervencionista del Estado.

La teoría de la división internacional del trabajo y la de los costos comparativos sostenían que era más conveniente especializarse en una determinada función sobre la cual se tuvieran ciertas ventajas, que aventurarse a emplear los recursos en actividades en las cuales eran más eficaces otros países, mismos que podían incluso suministrar a menor precio los productos resultado de dicha actividad.

Es así como las ventajas comparativas significan el provecho que tiene un país al intercambiar productos que posee en abundancia por otros, que aunque del mismo valor que los que esta intercambiando, resultan más baratos que si se produjeran en la propia nación; en este tipo de ventajas, el trabajo es el único que puede tomarse como parámetro de valores.

1.2.4 MARXISMO

Dentro del estudio de las relaciones internacionales no debemos olvidar la importancia de la teoría marxista, dada la importancia que le brinda al Estado, y además por la ponderación de un nuevo actor: la clase social trabajadora como actor transnacional, saliendo de la tradicional teoría estatocéntrica en las relaciones internacionales.

Existen varias aportaciones de esta teoría, “la clase social como actor transnacional, su noción de la lucha de clases, su identificación dinámica de las contradicciones existentes en la sociedad y, en suma, su afirmación de que es el carácter de la propiedad de los medios de producción y las relaciones de producción las que determinan las características de la sociedad, supone superar la división entre sociedad nacional y sociedad internacional y considerar el mundo

no como dividido en Estados, sino el clases antagónicas”.⁹ Es entonces una teoría que explica globalmente las relaciones sociales internacionales.

Para los Marxistas es la clase social y no el Estado el actor clave de las relaciones internacionales, principalmente el proletariado. Su perspectiva es dinámica y progresista, formulando una teoría del cambio social. Sus principales exponentes son Carlos Marx y Federico Engels y más tarde Vladimir Ilich Ulianov (Lenin). Su análisis se basa en la observación de la realidad social en la que se distinguen dos fenómenos esenciales, infraestructura y superestructura. Esto supone afirmar que las relaciones sociales no conocen en su desarrollo las fronteras estatales. Los estados aparecen así, como instituciones al servicio de la burguesía, como instrumentos de la clase social dominante. La sociedad internacional aparece, en consecuencia, como una sociedad en la que los principales actores son las clases sociales y no los Estados, en las que las relaciones internacionales se encuentran dominadas por la lucha de clases. Es conocida su afirmación de que “en la misma medida en que sea abolida la explotación de un individuo por otro será abolida la explotación de una nación por otra. Al tiempo que el antagonismo de clases en el interior de las naciones, desaparecerá la hostilidad de las naciones entre sí”.¹⁰

Desde la óptica internacional, Lenin se preocupó del fenómeno del imperialismo, del internacionalismo proletario, de la ley del desarrollo desigual y la teoría del socialismo en un solo país, de la guerra, del principio de autodeterminación de las naciones y de las relaciones entre los países capitalistas y el Estado socialista.

Según Lenin, el capitalismo ha experimentado un cambio que se manifiesta en el imperialismo. “El imperialismo es el capitalismo en la fase de desarrollo en que ha tomado cuerpo la dominación de los monopolios y del capital financiero, ha adquirido señalada importancia la exportación de capitales, ha empezado el reparto del mundo por los trust internacionales y ha terminado el reparto de toda la tierra entre los países capitalistas más importantes”.¹¹

En definitiva su teoría nos dice que las relaciones internacionales están caracterizadas por el conflicto entre clases, Estados y naciones, pero con el común denominador de su carácter progresivo en el proceso de evolución de la humanidad hacia una sociedad más justa.

“La teoría marxista traslada los conceptos utilizados para analizar un contacto político social específico al plano internacional, es decir, plantea que la realidad internacional parte de una lucha de clases, de la división internacional del trabajo, etc., en donde el motor que mueve estas relaciones es la economía.”¹²

⁹ Ibídem Del Arenal, pág. 384

¹⁰ Marx Carlos, y Engels, Federico. Manifiesto del Partido Comunista. Obras escogidas, Moscú, 1976, Vol. 1 Pág. 127.

¹¹ Lenin, V I, El imperialismo, fase superior del capitalismo (1917) en obras escogidas, Moscú, 1970, tomo I Pág. 765.

¹² Cabral de la Varela, Ma. Luisa. Las tendencias actuales en la Teoría de las Relaciones Internacionales, Vol. VIII No. 29, abril-junio 1988, Pág. 45-46.

En el plano internacional la lucha de clases se da entre los sujetos que conforman esa realidad, es decir, como una lucha de intereses fundamentalmente económicos entre los Estados, los cuales se dividen en dos: los dueños de los medios de producción y los que aportan la mano de obra (capitalista y obrero). El primer grupo lo conforman los países industrializados poseedores de avanzada tecnología, mientras que el segundo está constituido por los países en desarrollo que tan solo poseen manos de obra barata y materias primas.

Es así como esta teoría planteó la realidad internacional del siglo XIX (las relaciones entre los Estados) como simples relaciones de producción, es decir, que los Estados se relacionaban entre sí debido a la necesidad de intercambiar productos, algunos de ellos escasos en un país pero abundantes en otros, para obtener tanto los insumos como el capital suficiente que les permitiera completar el ciclo de producción.

1.2.5 NEOCLÁSICOS

1.2.5.1 Keynesianismo

El Keynesianismo es una teoría económica basada en las ideas de John Maynard Keynes, la cual plasmó en su libro *Teoría general sobre el empleo el interés y el dinero*, publicado en 1936 como respuesta a la Gran Depresión en los años 1930.

“La economía keynesiana se centró en el análisis de las causas y consecuencias de las variaciones de la demanda agregada y sus relaciones con el nivel de empleo y de ingresos”¹³. El interés final de Keynes fue poder dotar a unas instituciones nacionales o internacionales de poder para controlar la economía en las épocas de recesión o crisis. Este control se ejercía mediante el gasto presupuestario del Estado, política que se llamó política fiscal. La justificación económica para actuar de esta manera, parte sobre todo, del efecto multiplicador que se produce ante un incremento en la demanda agregada.

Keynes refutaba la teoría clásica de acuerdo a la cual la economía, regulada por sí sola, tiende automáticamente al pleno uso de los factores productivos o medios de producción (incluyendo el capital y trabajo). Keynes postuló que el equilibrio al que teóricamente tiende el libre mercado, depende de otros factores y no conlleva necesariamente al pleno empleo de los medios de producción, es decir, que los postulados básicos de Smith dependen de una premisa que no es necesariamente correcta. Así Keynes postuló que la posición de Smith, Say o Ricardo, sobre el equilibrio de la oferta y la demanda, sería correspondiente a un caso especial o excepcional, en tanto que la teoría debería referirse al proceso general y a los factores que determinan la tasa de empleo en la realidad, en consecuencia llamo a su proposición "Teoría general".

¹³ Keynesianismo"; Economía. Diccionario Enciclopédico. Barcelona: Planeta, 1980 Pág. 212.

Dentro de la coyuntura histórica, económica y política, el keynesianismo y sus proyectos consecuentes como el Estado de Bienestar y el desarrollismo dio a los dirigentes mundiales la oportunidad de salvar la democracia, cuya existencia llegó a verse amenazada debido al auge de las dictaduras producto de la incapacidad del liberalismo clásico de resolver la crisis. Debido a esta razón, los principios del keynesianismo fueron aplicados de una u otra manera en gran parte de los Estados occidentales desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta que en los años 70 un nuevo tipo de crisis llevó a su cuestionamiento y el resurgimiento de aproximaciones clásicas bajo el neoliberalismo.

Desde el punto de vista de Keynesianismo, y a nivel de la Economía política el punto central de su teoría se basa en una percepción derivada tanto de Marx como de Schumpeter. Ambos pensadores consideran que la crisis es, en el mediano y largo plazo, una parte intrínseca del sistema capitalista (y que eventualmente lo destruirán). Ambos pensadores permiten entonces a Keynes sugerir que el sistema delineado por Adam Smith solo puede referirse a una etapa y momento específico en el cual el capitalismo se estaba desarrollando pero que en general, ese desarrollo no puede existir sin la crisis y no puede dar prosperidad en un lugar si es que no está explotando en algún otro.

1.2.5.2 Neorrealismo y Neoliberalismo

El término neorrealismo o realismo estructural hace referencia a la evolución del realismo político dentro del campo de las relaciones internacionales. Según el libro de Esther Barbé, Relaciones Internacionales, se presenta como el paradigma o mapa mental más apropiado para el análisis de la sociedad internacional actual desde un punto de vista de la Realpolitik; pero, a diferencia del primer realismo, centra su análisis en la estructura del sistema internacional, para entender los mecanismos de cambio y de continuidad en el propio sistema.

Entre los neorrealistas se encuentran Waltz, Keohane, Krasner y Gilpin.

Con respecto al neoliberalismo, el término nace de la necesidad de diferenciar el liberalismo económico previo a la Primera Guerra Mundial, de los modelos económicos de la democracia liberal surgidos durante la Guerra Fría, siendo el neoliberalismo en todos los casos, un conjunto de ideas bastante alejadas de la ortodoxia liberal del siglo XIX. El llamado neoliberalismo en cierta medida consiste en la aplicación de los postulados de la escuela neoclásica en política económica. No define una teoría económica concreta, y se usa más para referirse a la institucionalización de un sistema en el comercio mundial. Tampoco el neoliberalismo es una filosofía política unificada debido a la diversidad de escuelas y movimientos que se le suelen relacionar.

En teoría el neoliberalismo suele defender algunos conceptos filosóficos del viejo liberalismo clásico del siglo XIX como la iniciativa privada o la limitación del crecimiento del Estado, añadiéndole por lo general elementos posteriores como el

rol subsidiario del Estado desarrollado por los neoliberales alemanes (que había puesto en marcha algunas de sus propuestas en el denominado Milagro alemán de posguerra), y en especial el monetarismo de la Escuela de Chicago que, desde mediados de los años 50, se convirtió en crítico opositor de las políticas de intervención económica que se adoptaban en todo el mundo, junto con aportaciones del enfoque macroeconómico keynesiano.

A finales de los años 70, estas teorías ganaron amplia popularidad en el mundo académico y político por dar respuesta al fracaso del keynesianismo en la gestión de la crisis de 1973. En efecto, la aplicación de los preceptos keynesianos, no sólo no creaba empleo sino que además desató una epidemia inflacionaria mundial y creó unos déficit presupuestarios insostenibles. El nuevo escenario estanflacionario desafiaba los postulados keynesianos. Para enfrentarlo se deberían efectivizar al mismo tiempo acciones antirecesivas y antiinflacionarias, algo nunca previsto en tal teoría.

La crítica de los autores, especialmente monetaristas, tenía tres vertientes:

- Discutían el uso del aumento de la masa monetaria como instrumento para crear demanda agregada, recomendando mantener fija dicha magnitud;
- Desaconsejaban el uso de la política fiscal, especialmente el uso del constante déficit presupuestario, poniendo en duda el multiplicador keynesiano; y
- Recomendaban una reducción en los gastos del Estado como única forma práctica de incrementar la demanda agregada.

La mayor parte de los aportes teóricos fueron rápidamente aceptados poniendo fin a la predominancia que el keynesianismo tenía en la mayoría de las escuelas de pensamiento económico desde los años 30. Tanto Margaret Thatcher como la administración de Reagan pusieron en práctica estas teorías con resultados desiguales. En el Reino Unido, se realizó una fuerte reducción en el tamaño del sector público que, si bien tuvo consecuencias negativas en el corto plazo en el terreno social, reactivó la economía y dio un gran dinamismo al sector productivo. En los Estados Unidos, similares medidas chocaron con el aparato político y la vocación militarista del entorno de Reagan por lo que solo se logró crear un gran déficit fiscal (las iniciativas de reducción de impuestos prosperaron pero no las de control del gasto social o del gasto militar -gasto público- que eran las principales partidas).

El neoliberalismo, como política tecnocrática y macroeconómica (y no propiamente filosófica), tiene una dimensión geopolítica mercantilista ajena en la práctica al liberalismo económico propiamente dicho, es decir el neoliberalismo no es necesariamente sinónimo de mercado libre -sin trabas burocráticas ni privilegios sectoriales-, razón que explicaría que sea asociado al corporativismo internacional.

Clarificando las diferencias entre neorrealismo y neoliberalismo, podemos decir que:

Los neorrealistas consideran que la anarquía limita más la actuación del Estado de lo que piensan los liberales.

Los neorrealistas consideran que la cooperación internacional es mucho más difícil de conseguir y de mantener, y que depende más del poder del Estado de lo que piensan los liberales.

Los liberales enfatizan las ganancias absolutas de la cooperación internacional, mientras que los neorrealistas lo hacen con las ganancias relativas. Los neorrealistas se preguntarán quién gana más con la cooperación internacional, mientras que los liberales estarán concentrados en maximizar el nivel total de ganancias de todas las partes.

Los neorrealistas asumen que, a causa de la anarquía, los Estados tienen que estar preocupados por las cuestiones de seguridad y por las causas y efectos de las guerras, mientras que los liberales se concentran en la economía política internacional y en el medio ambiente. Así pues, cada uno tiende a ver las perspectivas de la cooperación internacional de manera diferente: estudian mundos diferentes.

Los neorrealistas se concentran en las capacidades antes que en las intenciones, mientras que los liberales prestan más atención a las intenciones y a las percepciones que a las capacidades.

Los neorrealistas no creen que las instituciones internacionales y los regímenes puedan mitigar los efectos limitadores de la anarquía en la cooperación internacional, mientras que los liberales creen que los regímenes y las instituciones pueden facilitar la cooperación.

Así, finalmente, el debate o, para otros, la síntesis entre neorrealismo y neoliberalismo que ha conformado el núcleo duro de la disciplina de las relaciones internacionales desde los años 1980, ha desarrollado la subdisciplina de la economía internacional.

1.2.6 GLOBALIZACIÓN

Durante los últimos años la interpretación más importante en el ámbito mundial de la economía, ha sido la globalización, esto es, la transformación de un conjunto de economías nacionales interdependientes, en una sola economía global, con procesos de producción y comercialización distribuidos por todo el mundo, en función de las ventajas comparativas y competitivas, determinadas por un avance de los procesos tecnológicos.

A la fecha, son diversas las explicaciones sobre la globalización. Para Octavio Ianni, la globalización puede ser equiparada a una aldea global o a una fábrica global de ideas que “sugieren una transformación cualitativa y cuantitativa del capitalismo, más allá de todas las fronteras. Toda economía nacional, sea cual sea, se vuelve provincia de la economía global. El mundo capitalista de producción entra en una época global... Así el mercado, las fuerzas productivas, la nueva división internacional del trabajo, la reproducción ampliada del capital, etc., se desarrollan en escala mundial.”¹⁴

La globalización empezó a hacerse evidente después del término de la Segunda Guerra Mundial; no obstante, empezó a consolidarse y a expandirse con mayor rapidez a finales de la década de los ochenta con el fin de la guerra fría. Durante esta época, la economía internacional deja de ser la suma de las economías nacionales para convertirse en una nueva y vasta unidad que funciona como una gran red de interrelaciones industriales, comerciales, financieras y tecnológicas, poseedora de una dinámica propia.

Esta nueva fase de desarrollo fue impulsada por la interacción de varios factores, entre los cuales destacan tres.

1. El primero es la consolidación de la transnacionalización económica a partir de la década de los ochenta. Desde finales de la Segunda Guerra Mundial se empezó a experimentar el fortalecimiento del capitalismo por el mundo. En este proceso el capital empezó a perder sus características nacionales para adquirir connotaciones internacionales.

Actualmente la importancia de las empresas transnacionales es tal, que hoy se ha constituido en el núcleo y motor de la globalización, al tiempo que fomentan un sin número de cambios en la economía internacional. Así para la década de los noventa, dichas empresas son favorecidas por un importante cambio regulatorio que se experimenta en diferentes naciones, sobre todo las subdesarrolladas y en especial las latinoamericanas, que ante la falta de capitales para impulsar su desarrollo económico, deciden abrirlas las fronteras y cambiar su legislación económica para favorecer la entrada de la inversión extranjera directa.

En consecuencia, hemos visto como estas naciones, en el transcurso de las últimas décadas, han cambiado radicalmente sus modelos económicos basados en una política de sustitución de importaciones, orientándolos hacia la apertura indiscriminada y producción para la exportación, aún cuando hayan tenido que experimentar altos costos para su población en general. México, y en general los países latinoamericanos han experimentado dichas transformaciones.

De ahí que se lleve a cabo una competencia entre los estados subdesarrollados para atraer capitales, lo que propicia la flexibilización y desregulación económica, comercial y financiera, fortaleciendo a su vez, a la globalización misma.

¹⁴ Ianni, Octavio. Teorías de la globalización. México, Ed. Siglo XXI, 1996, Pág. 6.

2. El segundo factor tiene que ver con el desarrollo de la tecnología que permitió la conceptualización y utilización del planeta como un solo lugar de producción transnacional. Dicha flexibilidad propició que la producción pudiera trasladarse de un país a otro contribuyendo a una fuerte expansión o transnacionalización del capital, pilar básico en la existencia de la globalización.

Esta dispersión fomentó el surgimiento de la metáfora del “fin de la geografía” en algunos estudios de la globalización. De acuerdo con esta idea, el fin de la geografía como un proceso aplicado a las relaciones internacionales, habla de un estado de desarrollo económico en el que el lugar de ubicación de las plantas industriales no importa, o importa mucho menos que antes, dado que ya no resulta determinante en el comercio internacional.

Es indudable la gran importancia de la innovación tecnológica como impulsora de la globalización, ya que permite introducir cambios significativos en los métodos productivos.

La tecnología ha acelerado la internacionalización debido a su actuación como impulsora de este proceso. La revolución en las comunicaciones ha ampliado los contactos internacionales a pasos agigantados, facilitando la integración de los mercados nacionales y la rápida expansión del comercio mundial y ha acortado la distancia económica entre los países.

3. El tercer factor que favoreció la consolidación de una etapa del desarrollo capitalista más avanzada, fue la desaparición del bloque socialista. El paso a una economía de mercado de los países de economía centralmente planificada, abrió nuevos espacios para los mercados, y nuevos centros de operación para los grandes capitales, al tiempo que propició el aumento considerable en las fuerzas laborales, lo que vino a constituirse en un elemento que elevó el poder de disuasión de los dueños de los medios de producción en contra de las clases trabajadoras.

La globalización no solo se experimenta en el plano económico, sino también en el social, el político y el cultural. Por lo tanto, no puede negarse la relación directa que la globalización ha tenido en el terreno de las Relaciones Internacionales, donde ha propiciado un cambio en la orientación política de las mismas, por la preeminencia de intereses económico –comerciales.

En el mismo plano de las Relaciones Internacionales, otro rasgo característico de la globalización es que en esta nueva etapa se tienden a enfatizar los intereses regionales sobre los nacionales, obligando con ello a que la concepción tradicional del estado y la soberanía vayan encaminándose a una mayor identificación con fuerzas económicas externas, por lo general transnacionales. De lo anterior se desprende que es en el ámbito económico –comercial en el que la globalización ha alcanzado niveles sin precedentes por la forma en que cada vez más influye en diferentes políticas que han de adoptar gran parte de los estados, independientemente de su nivel de desarrollo o de su ubicación geográfica.

1.2.7 REGIONALIZACIÓN

En esta misma línea de la globalización, se suma lo que algunos autores califican como la “crisis del multilateralismo clásico”¹⁵, causado por los regionalismos que ante la creciente conformación de bloques ha experimentado un fuerte y nuevo impulso a partir de la guerra fría.

La forma más común en que se han implementado dichos regionalismos es a través de procesos de integración regional. Dichos regionalismos han sido promovidos como una estrategia que busca aumentar el grado de competitividad de las economías participantes y en especial de los principales exponentes del capitalismo moderno, a través del aseguramiento de mercados externos y de una división internacional del trabajo que permita explotar las ventajas de cada nación participante dentro de su entorno natural.

Los regionalismos o procesos de integración actuales son parte de la dinámica del sistema capitalista en la etapa de la globalización, y se justifican por la necesidad de mercados más amplios que los nacionales para que el capital pueda operar con mayores márgenes de ganancias.

Es necesario señalar que los regionalismos existen en todo el planeta; sin embargo, son tres los más importantes: los liderados por Estados Unidos, Japón y Alemania, ya que son éstos los que determinan el rumbo que han de seguir la economía y la competencia internacionales.

Independientemente de las diversas definiciones que existen sobre la integración, a nivel internacional, se le conceptualiza como la institucionalización del proceso político entre dos o más estados, que permite el desarrollo de nuevas estructuras y funciones en un nuevo nivel del sistema.

Aún con todas las concepciones que a la fecha existen sobre la integración, diversos autores reconocen que la teoría no está lo suficientemente avanzada como para que exista una definición de está comúnmente aceptada. Lo anterior se debe en gran medida a que los procesos que a la fecha se han experimentado difieren entre sí en aspectos fundamentales como son los tipos de integración, países participantes, resultados, etapas, etc.

No obstante, de manera general, uno de los principales objetivos que se pretenden alcanzar con la conformación de los regionalismos es el de mejorar el poder de negociación económico - política de sus miembros en relación con otras naciones, potencias o bloques, a través de una posición que permita mayores ventajas comerciales que necesariamente impliquen niveles más elevados de competitividad.

Es por ello que la disputa comercial existente entre los principales poderes hegemónicos actuales ha hecho que el regionalismo sea concebido como un

¹⁵ Rosas Ma. Cristina, Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio, UNAM, México, 1995.

mecanismo eficaz para la lucha por la apertura y el aseguramiento de mercados. Al mismo tiempo la lucha comercial trata de favorecer la permanencia y el dominio de Estados Unidos, Japón y Alemania en estos mercados ampliados a través del proteccionismo impulsado en contra de los niveles de productividad alcanzados por sus contrapartes. Este es un elemento fundamental en el caso de Estados Unidos en relación con Europa y Japón.

1.3 CONTEXTO INTERNACIONAL

Para entender el objeto de estudio de nuestro trabajo necesitamos conocer el contexto en el que se desarrolla el comercio internacional. Por esta razón, en el presente apartado resulta necesario hacer referencia a cuáles son las principales características del entorno mundial.

1.3.1 ECONOMÍA INTERNACIONAL DE POSGUERRA

Podemos decir que el rasgo más importante de la economía internacional antes de 1913 es que Gran Bretaña era la única potencia dominante, debido a que fue la primera en industrializarse, en fundar un vasto imperio que abarcó prácticamente todos los continentes, lo que le aseguró materias primas baratas y mercados, y, en establecer el patrón oro y en aceptar el librecambio como regla del comercio internacional.

Sin embargo este panorama cambió profundamente con la Primera y Segunda Guerra Mundial ya que, “Estados Unidos emergió como el líder capitalista con el mayor poder económico, productivo y militar. De esta forma se comenzó a reestructurar la economía internacional a través de los ejes delineados por Estados Unidos. Las economías destruidas por la guerra se reconstruyeron dentro de un nuevo marco mundial, mas integrado, de inversión y comercio.”¹⁶

A su vez, Europa buscó fortalecerse a través de la integración económica de sus países para así poder tener un papel relevante dentro de la economía internacional, pero no fue sino hasta entrada la década de los sesenta cuando inició la consecución de su objetivo. El interés europeo de tener un peso más importante se debía a que en esos años el mundo que emergía de la Segunda Guerra Mundial era de estructura bipolar, bajo los lineamientos de dos superpotencias una Estados Unidos que era líder del mundo capitalista y la otra la Unión Soviética (URSS) que dominaba el escenario socialista; fue bajo estas condiciones que comenzó la llamada Guerra Fría que no fue otra cosa que “la administración más o menos pacífica de esta tensión a través de las manifestaciones de fuerza que provocó la carrera armamentista y la conciencia de equilibrio de poderes”.¹⁷

También en estos mismos años se inicia la descolonización política de gran parte de los territorios que aún estaban bajo dominio colonial tanto en África como en

¹⁶ Edelman Spero, Joan. Política Económica Internacional. Ed. Ateneo, Argentina, 1992, Pág 12.

¹⁷ *Ibidem* pág. 101.

Asia, los cuales entran en el escenario internacional para ser tomados en cuenta como los países del Tercer Mundo sin tomar partido en el mundo bipolar.

Así, al fin de la Segunda Guerra Mundial se hizo patente el fracaso de la Sociedad de Naciones y se vio la necesidad de crear un orden económico, político, social y militar que interviniera más y con mayor poder para resolver los problemas derivados de la guerra. Bajo esta perspectiva se creó una institución, la Organización de Naciones Unidas, con el fin de evitar otra guerra, regular el comercio, fomentar la paz y el dialogo entre los países y establecer normas sobre el sistema económico internacional.

De igual manera se establecieron instituciones internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) para dar créditos y ayudar al desarrollo económico de los países pobres y fomentar la cooperación monetaria internacional. En el aspecto comercial se realizaron varias conferencias con el fin de crear una organización de las cuales resulto la “Carta de la Habana”, dentro de la que se propuso la creación de la Organización Internacional de Comercio, sin embargo dicha carta no llegó a ratificarse por los Estados Unidos y otros países de su esfera, por no responder a sus intereses, y con los años se olvido la propuesta.

Para 1947 se realiza con gran éxito la primera sesión del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) teniendo como finalidad el establecer un comercio mundial ordenado y en donde los países se comprometieran a seguir reglas comunes en materia comercial.

Así podemos ver que el período de posguerra, fue un lapso en el que las relaciones económicas internacionales se hicieron más complejas, la cooperación internacional produjo grandes flujos de recursos, bienes, ideas y tecnología.

Fue así como se llevó a cabo la etapa de la recuperación económica internacional de posguerra y se dio un crecimiento acelerado del comercio, principalmente en Europa, Norteamérica y Japón debido a las progresivas reducciones arancelarias y la persistente eliminación de otras barreras comerciales restrictivas.

En general podemos decir que en el aspecto económico este período estuvo regulado por el sistema de Bretton Woods, que fue efectivo en controlar conflictos y en ordenar al sistema financiero de posguerra. Las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial se caracterizan por un crecimiento del comercio mundial impresionantes debido al acelerado crecimiento del núcleo capitalista y a la reducción de las barreras comerciales.

Pero a finales de la década de los sesenta y principios de los setenta, empiezan a desaparecer los milagros económicos, una serie de acontecimientos contribuyeron a que el crecimiento económico se viniera abajo.

1.3.2 LA CRISIS ECONÓMICA DE LOS SETENTA

En Europa comienzan a verse los primeros síntomas de esta crisis. En Francia, se presenta un importante deterioro económico; en Alemania Federal, la

tasa de crecimiento baja y sumado a ello, poco después, se produce la devaluación de la libra esterlina y con ello se empiezan a sentir en los mercados mundiales fuertes desajustes.

Para principios de los 70 se revalúan varias monedas, Estados Unidos enfrenta una recesión y el dólar enfrenta varios problemas, admitiéndose oficialmente la inconvertibilidad del mismo. Se vive una situación mundial preocupante. La mayoría de las economías presentan estanflación. Se incrementa el desequilibrio monetario y de balanza de pagos, y aumenta desorbitadamente el crédito bancario y las deudas pública y privadas. Por otra parte se advierte la escasez y el alza en los alimentos y fertilizantes, “ante el paso de una inflación incontenible y que el alza del petróleo solo contribuye a agravar, se producen tensiones que exhiben la disminución de la liquidez y el debilitamiento de todo sistema financiero”.¹⁸

También se presentaron sucesos que modificaron el escenario internacional, tales como la derrota norteamericana en la guerra de Vietnam, la ruptura del patrón oro-dólar, el éxito de la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP) que aumentaron los precios internacionales del petróleo crudo, y la consolidación del grupo de países No Alineados como un fuerte mecanismo de presión en las negociaciones internacionales.

El conflicto árabe-israelí y la etapa final de la guerra de Vietnam dominan la mayor parte de la vida política de esta época. El mercado del petróleo se ve sacudido por las disposiciones de la Organización de Países Exportadores de Petróleo que arrastra a los países industrializados a una crisis en el sector energético y por ende a toda la industria y la sociedad. Se da un bloqueo en el suministro del petróleo y ahora son las naciones productoras las que fijan los precios del combustible.

“El hecho más importante que marcó esta crisis fue el aumento del precio del petróleo por parte de la OPEP, que decidió aumentar el precio del barril de petróleo crudo en 1973 y en 1979 de tal forma, que en 1970 costaba 2.53 dólares, a finales de los años ochenta costaba 41 dólares por barril. De esta manera se terminó con el petróleo barato que había lubricado el crecimiento de la posguerra.”¹⁹

Como consecuencia de estos cambios se frenó el ritmo del crecimiento económico. Creció la inflación, se redujeron las tasas de crecimiento y aumentó el desempleo. Importantes industrias se vieron obligados a reconvertirse: debieron introducir innovaciones tecnológicas, ahorrar energía, reducir sus plantas de personal, etc.

El petróleo era la principal fuente de energía, por lo que su aumento produjo varias consecuencias en las economías de los países industrializados que dependían de la importación del petróleo para su funcionamiento. Importantes restricciones en el

¹⁸ Aguilar, Alonso. La crisis del capitalismo. Ed. Nuestro Tiempo. Tercera Edición, 1985. México, Pág. 30.

¹⁹ Fontana Pablo S. Crisis del sistema capitalista. Artículo en:
http://www.portalplanetasedna.com.ar/hacia_la013.htm

consumo de energía, además del lógico encarecimiento de la misma, afectaron tanto a la industria como la vida diaria de la gente que no podía utilizar su automóvil o tenía horarios limitados para ver televisión o hacer uso de otros electrodomésticos.

Por otra parte los miembros de la OPEP aumentaron considerablemente sus ganancias, a las que denomino petrodólares, esa enorme masa de dinero salió de los estados árabes para incorporarse al sistema financiero occidental, que comenzó a ofrecer préstamos a cualquier país que lo solicitase. De esta forma la mayoría de las naciones en vías de desarrollo se endeudaron creyendo que pronto se recuperarían de la momentánea crisis. En los años ochenta, este endeudamiento estalló cuando México declaró la imposibilidad de pagar sus créditos.

Así mismo, los países en desarrollo tuvieron que enfrentar importaciones más caras, por la subida de los precios del petróleo, que se reflejó en un aumento general en los precios de casi todos los productos que se importaban; al mismo tiempo, aumentaron los tipos de interés con lo que la deuda de los países en desarrollo también se acrecentó, los productos que se exportaban hacia los países industrializados sufrieron políticas restrictivas, lo que provocó un fuerte descenso de estos productos, principalmente de alimentos y materias primas las cuales sufrieron una gran reducción en sus precios.

Los países árabes conocieron una prosperidad nunca antes alcanzada, pero que no sirvió para el mejoramiento de la mayoría de sus habitantes, sino para el enriquecimiento de las mayorías gobernantes. Por otra parte compraron gran cantidad de armamentos que pronto fueron utilizados en incidentes con Israel. La Revolución Iraní, las guerras entre Irán e Irak y la del Golfo. Por lo tanto la crisis del petróleo sirvió como justificativo para explicar la depresión económica de los setenta y los ochenta, y culpar a los países de la OPEP de la misma.

La Casa Blanca es escenario del escándalo Watergate que llevó a que el presidente Richard Nixon fuera el único presidente estadounidense en renunciar a su cargo en ese siglo. Al mismo tiempo, el intervencionismo del gobierno de este país ayuda a instaurar dictaduras militares afectas a Washington en varios países de América Latina.

El bloque comunista que la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas logró conformar durante varias décadas, empieza a dar señales de desintegración y la potencia soviética se distancia de la China comunista, lo que trae consigo el debilitamiento de la influencia comunista en el mundo.

En Europa a pesar de la crisis energética, los países occidentales de este continente logran igualar el nivel de vida de Estados Unidos de Norteamérica y los países escandinavos consiguen el más alto equilibrio económico social del mundo.

En 1979 los fundamentalistas musulmanes toman el control de Irán bajo el liderazgo de Ayatolá Ruholá Jomeini, con lo este país se retira de la influencia

occidental y se encierra en el más radical de los estados basados en la Sharia (ley islámica).

1.3.3 EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS OCHENTA

A partir de la crisis capitalista de este periodo, los países desarrollados comenzaron a establecer duras medidas de ajuste para reducir su déficit, estableciendo altas tasas de interés y aumentando en gran medida el proteccionismo comercial.

Un hecho importante que marca este periodo, es que se comienza a hablar abiertamente de la crisis que vivía el sistema socialista y la necesidad de transformarlo. Se da el fin de la Guerra Fría cuando Gorbachev anuncia la reestructuración del sistema (perestroika) y la liberalización de la información (glasnot), lo que conduce a la desaparición de la URSS y del bloque socialista por absorción o asimilación al capitalista. Esto significaba el fin de la Guerra Fría, y con ello la resolución de varios conflictos bélicos: Centroamérica, Afganistán, Irán-Irak; así mismo cae el muro de Berlín y se proclama en todo occidente el fracaso del comunismo, iniciándose la transición de los países socialistas europeos a una economía de mercado.

En 1989 la URSS y el bloque soviético en general se encuentran más debilitados que nunca. En noviembre el muro de Berlín que encarnaba la división de dicha ciudad desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, fue demolido por los propios berlineses, dando con ello el golpe de gracia a la era soviética.

Esto aceleró los intentos de algunos países, principalmente Estados Unidos y la Gran Bretaña, para reorientar la actividad al sector público, realizando un proceso de privatización de las empresas estatales. “La Doctrina Reagan-Tatcher culpaba al exceso de protección social y al sector público superdesarrollado de todos los males económicos de los años setenta”²⁰ Así mismo se intentó desreglamentar la empresa privada llevando a cabo una liberalización de los mercados financieros y de otros sectores económicos. En general se recomienda una liberalización del comercio mundial coordinado por el GATT, por lo tanto se presentan una serie de medidas económicas de libre mercado, popularmente conocidas como Reaganomics, que sientan las bases de la economía neoliberal de los años venideros.

Sin embargo, las tasas de interés crecían a un ritmo espectacular, reviviendo el problema de la deuda externa y sus implicaciones a nivel internacional. Así tras el anuncio de México en 1982 de que no podía continuar cumpliendo con los pagos de su deuda externa, se inicia lo que se ha denominado, la *crisis de la deuda mundial*. Desde entonces muchos otros países en desarrollo, especialmente de América Latina, anunciaron dificultades similares.

²⁰ Paz Bañez, Manuel. Economía Mundial. Ed. Pirámide, Madrid, España, 1993, Pág. 111.

La pobreza se eleva en los países subdesarrollados, además de que se empieza a manifestar dentro de los países desarrollados, incrementándose la diferencia entre ricos y pobres a una velocidad impresionante.

De 1986 a 1989 son años de amplio crecimiento económico para los países desarrollados, mientras los subdesarrollados viven la década más negra de su historia reciente, afectados por la deuda externa y los desequilibrios internos.

Mientras tanto se produce un reparto de influencias entre las grandes potencias. “Alemania, con su crecimiento sostenido y superior a los del bloque de Europa Occidental, empieza a tener más influencia sobre los países de Europa del Este y África; a Japón se le permite tener más influencia en Asia y a los Estados Unidos en América Latina. Rusia aparece como una potencia de segundo orden, lugar que también consolida China.”²¹

En este sentido, los Estados Unidos comienzan su integración económica con Canadá para contrarrestar el poder económico cada vez mayor de la Comunidad Europea. En América Latina hay varios intentos de integración, el “MERCOSUR”²² es uno con las mayores posibilidades de salir adelante.

Por otra parte, las diferencias en el desarrollo entre los diferentes pueblos del mundo se evidencian con la hambruna que devasta a varios países de África. En Etiopía la situación se torna particularmente dramática debido a la sequía.

Otro aspecto importante de esta década fue la guerra civil de El Salvador y Nicaragua.

Tras quince años de dictadura militar los chilenos vuelven a las urnas en 1988 para decidir la continuidad del general Augusto Pinochet en el gobierno. El plebiscito le fue adverso y la democracia vuelve en 1990, marcando un hito en la historia política latinoamericana contemporánea.

Japón buscó un acercamiento con los nuevos países industrializados (NICs) los cuales lograron un desarrollo importante en esta década. Países asiáticos como Corea del Sur, Taiwán y Singapur experimentan un rápido desarrollo industrial que no se detendría durante el resto del siglo.

El terrorismo internacional que se venía presentando desde la década anterior se intensifica y Estados Unidos ataca a la Libia de Muammar Gadafi, como represalia por ataques terroristas supuestamente patrocinados por ese país. Perú, que salía de un régimen dictatorial de 12 años, y que retornaba a la democracia, se enfrenta al movimiento terrorista Sendero Luminoso, que comienza su accionar en los

²¹ Ibídem pág. 113

²² El Parlamento del Mercosur es el órgano de representación de la pluralidad ideológica y política de los pueblos de los países miembros del Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Creado legalmente el 9 de diciembre de 2005, comenzó a funcionar el 7 de mayo de 2007.

accidentados pueblos de los Andes, y que poco a poco fue incursionando en la capital.

1.3.4 EL COMERCIO MUNDIAL EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

Éste período se ha caracterizado por la continuidad en los procesos de integración en los países y en general se puede resumir que esta década está marcada por cuatro grandes fenómenos: la globalización, la revolución tecnológica, la regionalización del mundo y el aumento de la brecha Norte-Sur.

La globalización la encontramos en el aumento de las relaciones internacionales, ya sea a través del comercio mundial, de las inversiones y los movimientos financieros internacionales en general.

La revolución tecnológica se hace presente a través de la informática, la robótica y la biotecnología que han influido directamente en el desarrollo de la economía mundial.

Por su parte la regionalización de mundo ha sido uno de los factores más representativos de la década debido a la creación de los bloques comerciales mundiales, en especial en tres grandes zonas: la región de América liderada por los Estados Unidos; la zona de la cuenca del Pacífico Asiático, impulsada por Japón y, el conformado por los países de Europa, encabezados por Alemania ya que actualmente se hace cada vez más claro que solo a través de la integración de bloques se puede liderar el escenario mundial, por ello es que cada uno busca fortalecer cada vez más el bloque al que pertenecen.

Esta década dio nacimiento a un nuevo mundo. Tras la caída del muro de Berlín se desencadenó la desintegración de la URSS dando nacimiento a nuevos estados independientes y permitiendo la reforma política en las naciones que habían permanecido bajo su influjo. De entre estas naciones sobresaldría la Federación Rusa, que fue liderada por Boris Yeltsin durante todo el período.

Gracias a los últimos avances en las telecomunicaciones, la globalización, que es un proceso que se inicia en el mercantilismo, comienza a alcanzar niveles nunca antes imaginados. El Consenso de Washington (Estados Unidos), acuerda un paquete de políticas económicas para reformular y ajustar todas las economías nacionales del mundo. En 1994 se crea la Organización Mundial del Comercio; junto con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial desempeñarán un papel central durante la década. Los Estados Unidos tienen un crecimiento económico sin precedentes.

La República Popular China empezó a ver los beneficios de su política de transformación económica iniciada a finales de los años 1970, que hicieron que el país abandonara poco a poco los principios de la economía comunista clásica desarrollando una particular economía de mercado.

El nacimiento de la Unión Europea (UE) en 1993, dio al mundo un nuevo bloque político económico fuerte que paulatinamente se colocó como una fuerza predominante en Europa.

Oriente medio aumentó su división interna y los países árabes dejaron de representar un peligro para la existencia del estado de Israel. La Guerra del Golfo dividió a los países árabes, algunos de los cuales se aliaron con potencias occidentales para atacar a Iraq que bajo el gobierno de Saddam Husein había invadido Kuwait.

“América Latina es la región que aplica en forma más disciplinada las políticas económicas del Consenso de Washington. Los presidentes Carlos Menem (Argentina), Fernando Collor de Mello (Brasil), Salinas de Gortari (México), y Fujimori (Perú), resultan los principales exponentes de esas políticas. Se crea el Mercosur (1991). México entra al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (NAFTA,) con EEUU y Canadá. En Chile tras 17 años, termina el gobierno militar (denominado dictadura por grupos de izquierda) y se inicia un largo gobierno de la Concertación entre socialistas y demócrata-cristianos que excederá la década. En Paraguay finaliza una de las dictaduras más largas de la historia y se abre una prolongada etapa democrática. Al sur de México se produce el levantamiento indígena zapatista (1994). En Guatemala con la firma de la paz en 1996 finalmente termina una guerra civil que duró 36 años y que dejó más de 200.000 muertos y desaparecidos. La década termina con América Latina como la región con mayor desigualdad social de la Tierra y la única en la que no se avanzó en la lucha contra la pobreza.”²³

La región de América Latina y el Caribe, encontró en los años 90 una década que si bien no pudo superar ampliamente las cifras de crecimiento económicos de periodos anteriores permitió un avance significativo mas no regular en las áreas tales como el comercio, finanzas, laboral.

En los primeros años de la década los Estados avanzaron con mayor intensidad en los acuerdos de integración, una estrategia certera frente al proceso de globalización y del estancamiento de la región; se conforma el MERCOSUR como un bloque de integración con las dos más grandes economías de América del Sur en una región económica que abarcó diferentes estadios de integración a un mismo tiempo, el Pacto Andino de los 60's dio paso a la Comunidad Andina como un esquema de integración de las economías medias con instituciones propias dotadas de autonomía, y la presencia del CARICOM en la zona del Caribe desde los años 70 en la búsqueda del bienestar y desarrollo económico. Los problemas globales a nivel económico y social aunado a la poca consistencia y voluntad política de los Estados, resultado de sus asimetrías e intereses, ha erosionado la capacidad de avance estos acuerdos de integración.

La aparición de Internet como una herramienta al alcance de la población, marca una revolución cultural cuyo alcance aún no puede ser claramente evaluada, pero

²³ Banco Mundial 2003

que sin duda ha cambiado para siempre la manera en que las personas se comunican.

El inicio del Siglo XXI presenta una aguda desaceleración de la actividad económica mundial, la contracción de los ingresos por exportaciones y la caída de los precios, lo que se tradujo en un saldo comercial y una balanza comercial regional deteriorada.

Finalmente el aumento de la brecha Norte- Sur es cada vez más evidente debido a que en esta nueva organización mundial, las economías subdesarrolladas cada vez se vuelven más dependientes de los países industrializados, ya sea de carácter comercial, financiero, industrial o tecnológico. Además cabe decir que los países subdesarrollados siguen inmersos en sus propios problemas, caracterizados por sus altos niveles de deuda externa, por continuas crisis financieras, por su índice cada vez mayor de pobreza y hambre, además del aumento en los índices de desempleo que ha provocado la emigración de los países subdesarrollados hacia los países industrializados en busca de salarios más justos, condiciones laborales mejores y sobre todo mejor calidad de vida.

En lo referente al comercio internacional en esta década se ha continuado con el proceso de apertura en la mayoría de todos los países, ya que es un elemento cada vez más necesario para formar parte de esta nueva estructura internacional, y poder ingresar a organismos como el GATT, ahora OMC.

1.3.5 COMERCIO MUNDIAL EN EL SIGLO XXI

El siglo XXI se caracteriza por el avance de la digitalización a nivel mundial. Este progreso ya se había iniciado a partir de la década de 1970 con la tercera revolución industrial. Sin embargo, a comienzos del siglo XXI, la digitalización experimentó un enorme cambio que dio lugar a nuevos dispositivos de almacenamiento de datos (MP3, MP4, etc...) y una mayor intensidad en la expansión de la telefonía móvil (iniciada en los años 80), entre otras muchas características.

En este siglo comienza a cobrarse verdadera conciencia del fenómeno conocido como cambio climático, que se ha convertido en una de las mayores preocupaciones internacionales; este problema ha motivado numerosas campañas de protesta, mientras, por parte de los Estados, se proponen medidas destinadas a lograr posibles soluciones, como el "Protocolo de Kioto, acordado a finales del siglo XX"²⁴, y, que continúa vigente en la actualidad, siendo su aplicación responsabilidad de los distintos Estados signatarios.

Este fenómeno al que se enfrenta la humanidad es de gran importancia debido a los problemas que generará, como la contaminación, la previsible crisis energética, la pérdida de biodiversidad y otras muchas cuestiones derivadas de un modo de producción y consumo insostenible. Por ejemplo podemos ver que los

²⁴ Se concertó el 11 de diciembre de 1997, y se firmó entre el 16 de marzo de 1998 y el 15 de marzo de 1999 en la sede de la ONU

fenómenos naturales se han agudizado como los huracanes, sismos y sequías en todo el mundo lo cual afectará en gran medida la producción de alimentos en zonas cultivables.

A nivel de las relaciones internacionales, los tres grandes centros económicos, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea- Alemania mantendrán sus relaciones cada vez más estrechas de cooperación y sobre ellas se basará la economía internacional, dentro de la Unión Europea vemos que se ha dado la adhesión de más países. También se destaca el auge de China como potencia mundial con su entrada a la OMC y expansión en Asia en general. Brasil y la India están surgiendo como potencias medias.

También vemos que es una década que está siendo marcada por los sucesos de la guerra para combatir el terrorismo después de los atentados del 11 de septiembre de 2001 contra las Torres Gemelas de Nueva York, de ahí que se estén desarrollando nuevos conflictos en el mundo liderados por Estados Unidos bajo el mandato del presidente George W. Bush como lo muestra la intervención a Afganistán (2001) e Irak (2003) y que éste país lleve a cabo un estricto control de sus fronteras.

Los conflictos en todo el mundo seguirán latentes por las cuestiones del terrorismo y producción de armas nucleares (Corea del Norte) entre otros muchos problemas como lo muestra el conflicto árabe israelí en la franja de Gaza, el grupo guerrillero de las FARCS en Colombia, el grupo terrorista ETA en España, la guerra en Somalia y Osetia del Sur en Georgia. Así también han surgido nuevos estados independientes como Timor Oriental, Montenegro y Kosovo.

También encontramos que se está llevando a cabo el ascenso de políticos de izquierda en América Latina como Hugo Chávez en Venezuela, Luis Ignacio Lula Da Silva en Brasil, Evo Morales en Bolivia, Michelle Bachelet en Chile, Fidel Castro que delega su cargo a Raúl Castro en Cuba, etc.

Hay un gran avance en la biotecnología y los desarrollos del genoma humano, y una gran apertura en los derechos humanos, principalmente para los homosexuales, la eutanasia, etc., lo que abrirá las puertas al comercio de alimentos genéticamente modificados, debido a que los cambios climáticos han terminado con varias zonas cultivables en todo el mundo.

En cuanto a lo económico vemos que hay un estancamiento del FMI y de la OMC y las contradicciones del modelo neoliberal han llevado a países como Argentina a crisis económicas. Actualmente el mundo está sufriendo una de las mayores crisis desatadas en Estados Unidos. El 4 de noviembre 2008 se realizaron elecciones generales en Estados Unidos, resultando elegido el político demócrata Barack Obama, primer presidente afroamericano en la historia del país, esperando las políticas intervencionistas y neoliberales cambien.

1.4 CONTEXTO NACIONAL

El siglo XX se ha caracterizado por grandes cambios en las estructuras económicas y políticas de la gran mayoría de los países. La economía posterior a la segunda guerra mundial se basó en intercambios multilaterales.

América Latina entre tanto había logrado un auge económico importante durante y después de la Segunda Guerra Mundial, ya que ante la imposibilidad de adquirir productos en Europa, Estados Unidos sustituyó las mercancías europeas por los bienes fabricados en la región latinoamericana.

La sustitución de importaciones tal como se desarrolló en América Latina, constituyó la respuesta al problema de escasez de divisas y generó una expansión industrial dirigida al ámbito limitado del cada mercado nacional.

1.4.1 BREVES ANTECEDENTES DE LA POLÍTICA DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Durante la administración del presidente Lázaro Cárdenas se comenzaron a dar cambios de gran relevancia en México, ya que se inició la Reforma Agraria, se nacionalizó la industria del petróleo y de los ferrocarriles, es decir, se llevó a cabo un proyecto de desarrollo nacionalista con autonomía del exterior. Éste cambio estructural condujo a la participación del gobierno como promotor del cambio y desarrollo.

Por lo tanto, México al igual que muchos países de América Latina, emprendió una política de sustitución de importaciones como vía para industrializarse. Durante el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946) se crearon las bases para un proceso de industrialización en México conocido como *Modelo de Sustitución de Importaciones*. Durante este periodo se crearon varios organismos con el fin de apoyar el proceso de industrialización y revitalizar el aparato productivo del Estado, con el fin de beneficiar a la iniciativa privada del país.

Aunque la política abarcó varias décadas, por los resultados se distinguen dos etapas bien diferenciadas. “La primera transcurrió de 1935 a 1956, caracterizándose por un crecimiento en los precios internos a causa de la inestabilidad de los mercados externos. Y la segunda etapa que va de 1954 a 1970 donde el crecimiento económico estuvo acompañado por estabilidad de precios. Una diferencia entre estas etapas fue el comportamiento de la inflación”.

²⁵

“La política de industrialización en México comenzó su consolidación bajo el criterio de que sirviera de sustento para la creación de un proyecto nacionalista,

²⁵ Arias, Iván. Cincuenta años de desarrollo económico en México, en revista Comercio Exterior No. 50, México, agosto 2000, Pág. 9.

que al mismo tiempo permitiera el desarrollo del país bajo una forma independiente del exterior.”²⁶

En el periodo de Miguel Alemán (1946-1952) se siguió impulsando tanto a las empresas privadas, nacionales como extranjeras y se incrementaron las obras de infraestructura en nuestro país, sobre todo caminos y puentes.

A partir de los años cuarenta, la política vía sustitución de importaciones que enarbolaba México tenía las siguientes características:

- Brindar protección a los productores nacionales por medio exenciones fiscales
- Otorgar subsidios indirectos
- Imponer impuestos a las importaciones
- Restricciones cuantitativas a las mismas
- Establecimiento de precios oficiales de referencia como base para determinar las tarifas de importación
- Aumento y facilidades al crédito privado
- Promoción de las actividades industriales
- Apoyo a la inversión privada en el campo

Complementariamente a la anterior política comercial, se siguió una política de cambio fija a partir de 1954, diseñada para promover un clima de certidumbre a la inversión productiva privada.

También se realizaron reformas al artículo 27 constitucional con la finalidad de aumentar los límites de la pequeña propiedad privada, incrementar las tierras inafectables y conceder amparos agrarios, todo esto para promover las explotaciones agrícolas capitalistas. Todo esto propició una industrialización de manera firme y continua durante la década de los cincuenta, donde surgió una fuerte actividad industrial de pequeñas y medianas empresas.

En la segunda etapa (1959-1970) fue necesario reorientar la política industrial y comercial para proteger a la industria naciente de la competencia externa, lo cual, conjuntamente con la acción directa del estado como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos, permitió que la economía mexicana avanzara en su proceso de industrialización y sustitución de importaciones.

En esta etapa la política comercial continúa marcadamente proteccionista. Los instrumentos de protección más empleados fueron la tasa de cambio, la cual se mantuvo fija desde 1954 y bajo libre convertibilidad en todo el periodo; junto a ello, el arancel, los precios oficiales y el control cuantitativo fueron los instrumentos proteccionistas más ampliamente utilizados durante este lapso.

²⁶ Delgadillo Macías, Javier. El desarrollo regional de México ante los nuevos bloques económicos. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas- UNAM, México, 1993, Pág. 52.

Por otro lado el Estado desempeñó un papel relevante como inversionista, ya que la inversión pública total llegó a representar 45% de la inversión total. De esta manera se buscó promover el crecimiento a través del gasto público con la intención de aumentar la demanda de bienes y servicios del sector público y con ello propiciar mayor actividad económica.

A este período de sustitución de importaciones también se le conoce como modelo de crecimiento estabilizador, ya que representó la fase más consolidada de la intervención del Estado en la economía. Hasta los setenta se continuó con este período de crecimiento sostenido sin inflación y con estabilidad cambiaria, siguiendo la misma política de los años anteriores: protección arancelaria, subsidios, exenciones de impuestos, control de organizaciones obreras, control salarial, liberalización de precios, etc.

Para el período 1970-1975 la economía mexicana se caracterizó por un crecimiento relativamente lento e inflacionario respecto al período anterior y por un desequilibrio externo que incluso se agudizó.

Para el período de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), la crisis se dejó sentir, debido a las irregularidades económicas como el fuerte gasto público, financiado por la excesiva oferta monetaria, endeudamiento externo, y un fuerte déficit en la balanza de pagos, creando una situación adversa para la economía, caracterizada por un crecimiento notable en la inflación, se devaluó el peso, aumentaron las importaciones de alimentos, creció la deuda externa y la fuga de capitales.

Después de la devaluación de 1976 la mayoría de las restricciones cuantitativas fueron eliminadas y para entonces solo 10% de las fracciones estaba controlado por permisos, por lo que hasta los 80 se llevó a cabo una limitada sustitución de permisos de importación.

Con López Portillo (1977-1982), se da un auge petrolero que beneficia las expectativas de nuestro país, y eso constituye la base del resurgimiento de México a la recuperación económica.

1.4.2 AUGE PETROLERO

A raíz del descubrimiento de grandes reservas de petróleo y gas natural en un momento en que el mercado mundial de energéticos parecía estar restringido y, la economía interna no requería de todos los energéticos que podían producirse, el gobierno en turno presidido por López Portillo se vió impulsado a buscar mercados de exportación.

A partir de este supuesto, las relaciones comerciales se basaron en el comercio del petróleo con otros países con el fin de obtener los mayores beneficios. Durante estos años, la economía de México sacó el máximo provecho de una explosión en los precios mundiales de energéticos, alcanzando tasas de crecimiento real del Producto Interno Bruto sostenidas y sin precedentes.

Por lo tanto, durante este período la política comercial fue formulada conforme a la creencia de que el petróleo brindaría a México la capacidad no sólo de reorientar la economía interna sino también de asegurar que la participación de México en la economía mundial apoyara un desarrollo nacional e independiente. Además el petróleo serviría como garantía para mayores créditos externos.

Sin embargo, México se enfrentaría pronto a una razón más urgente para liberalizar la estructura de las importaciones, ya que la economía estaba creciendo aceleradamente y el aparato productivo interno no podía satisfacer sus demandas. Entonces la política comercial asumió la tarea de facilitar la importación de materias primas y bienes intermedios y de capital, y no solo, depender de la exportación de una sola materia prima. Pero el mismo déficit en la cuenta corriente siguió aumentado en forma dramática, lo cual indicaba que los demás sectores no tuvieron un comportamiento favorable en términos comerciales.

Poco después se registró una recesión internacional de los países capitalistas más desarrollados y la Organización de Países Exportadores del Petróleo OPEP no pudo cumplir con una reducción de su producción, por lo que el mercado mundial de petróleo se vio gravemente debilitado.

De esta manera se inicia una estrategia comercial para acelerar la integración de la economía mexicana al sistema mundial. Internamente se trató de combatir la inflación, se vió la necesidad de elevar la eficiencia y competitividad de la economía en su conjunto, así como aprovechar los efectos positivos del libre comercio en la exportación y en la generación de empleos.

Además debido a las restricciones del acceso al crédito comercial externo, había necesidad de encontrar nuevas fuentes de capital tal como la inversión extranjera o usando también como instrumentos a las compañías transnacionales, y a la tecnología bajo la bandera de la libertad de comercio internacional. Supeditados a estas premisas es como se condicionaría a México para abrir su economía.

“Entre 1983 y los primeros meses de 1985 todavía 75 % de las importaciones estaban sujetas a permisos de importación. En junio de 1985 se adelantó significativamente el proceso de liberación de permisos de importación, 4 400 fracciones controladas se redujeron a solo 800.”²⁷

En 1987 se redujeron los aranceles en un gran número de fracciones, el arancel máximo se fijo en 40 % y para 1988 el arancel máximo se encontraba en 20% y el valor de las importaciones controladas por permisos de importación alcanzaba aproximadamente 25%.

²⁷ Torres, Blanca y Pamela S Falk. La adhesión de México al GATT. Repercusiones Internas e impacto sobre las relaciones México- Estados Unidos. Ed. Colmex. México, Pág. 114.

Como hemos visto, México implementó cambios significativos abriendo aceleradamente su economía al exterior y dispuesto a llevar a un mayor grado la relación comercial con otras economías, principalmente con estados Unidos.

1.4.3 POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL

Para el período de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel De La Madrid Hurtado, se cambia básicamente el modelo económico por otro de crecimiento hacia fuera, y comienza una economía orientada al mercado internacional, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, etapa caracterizada por hiperinflación, y considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo.

Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales, y una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, donde se redujo los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras arancelarias.

En este periodo se da un cambio en la estrategia de desarrollo, esto representó la privatización de muchas empresas paraestatales, también hubo una reducción en el gasto público en áreas de desarrollo social y promoción económica. Sin lugar a dudas la liberalización comercial ocupó un papel preponderante en el nuevo esquema de desarrollo.

Esta reorientación del modelo económico también se debió a presiones externas, en este sentido con “la Carta de Intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1982 se establecen las bases en torno a las cuales se iba a generar la apertura comercial de México, ya que dicho organismo exigió una revisión a fondo de la política arancelaria y se habló de la necesidad de fortalecer el mercado de valores abriendo de esta manera al capital extranjero.”²⁸ Hay que recordar que México se adhiere al GATT en 1986 (Acuerdo General Sobre Aranceles Y Comercio).

También un rasgo característico de este sexenio es que el papel del Estado en la economía se vio reducido en gran medida, buscando un gobierno que tuviera dos funciones primordiales: en primer lugar, que actuara como promotor y rector del desarrollo, dejando a un lado el papel del Estado propietario y operador de medios de producción: y por otra parte, se planteó que el gobierno propiciará el mejoramiento de la distribución del ingreso y de la riqueza, y se mejorara el bienestar social.

A mediados de 1985 se emprendió un ambicioso programa de liberación comercial donde la reducción de las restricciones a la propiedad extranjera y la adaptación

²⁸ Ortiz Waydimar, Arturo. Introducción al comercio y finanzas internacionales de México, Ed. Nuestro Mundo, México, 1999. Pág. 45.

de la legislación mexicana a los estándares internacionales, fueron elementos esenciales de la nueva política económica.

Así, el gobierno mexicano inició una serie de reformas a la política comercial para liberalizar el comercio exterior en donde destacan las siguientes medidas: la eliminación de los precios oficiales de referencia, que habían sido utilizados como un mecanismo para restringir las importaciones; se redujo drásticamente el número de productos sujetos a permisos de importación; y se redujeron sustancialmente las tarifas de importación.

Esto no resolvió ningún problema en México, ya que por el excesivo proteccionismo que se dio en nuestro país, se crearon fuertes monopolios, que no eran ni competitivos, ni productivos y menos eficientes ante el comercio exterior, es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, contaban también con una planta productiva obsoleta, y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el tipo de cambio.

En la década de los 90 se firma el TLCAN (Tratado de Libre Comercio con América del Norte), con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera, a invertir en nuestro país, para usarlo como plataforma de exportación hacia nuestros vecinos del norte.

Profundizando aún más en este punto; en febrero de 1991, los presidentes George Bush, Carlos Salinas de Gortari y Brian Mulroney (de EE.UU., México y Canadá respectivamente) anunciaron formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio, que sería un catalizador del crecimiento económico del hemisferio, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo.

Las negociaciones concluyeron formalmente el 11 de agosto de 1992 con la elaboración del documento final (el TLCAN) y este fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 por los 3 líderes antes mencionados, entrando en operación el primero de enero de 1994, teniendo como objetivos generales:

- La eliminación de las barreras al comercio.
- Fomento a la inversión.
- La promoción de la competencia.
- La protección de la propiedad intelectual.

Con la entrada del TLC en vigor, se une, la aparición del EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional), que es un grupo armado de campesinos de cuatro municipios del Estado de Chiapas, liderado por el Subcomandante Marcos dando a conocer los cambios sociales y económicos que piden para la región.

Cabe mencionar algunos de los aspectos políticos posteriores al TLCAN, que fueron factores determinantes, para crear una atmósfera de inestabilidad político-

económica en el país, dejando como respuesta la peor crisis económica que haya vivido México.

“En marzo de 1994 es asesinado en Tijuana el candidato del PRI a la presidencia, Luis Donald Colosio. En septiembre, matan a José Fco. Ruiz Massieu, secretario general de ese partido. Ernesto Zedillo – el nuevo candidato de ese partido – es elegido presidente el 21 de agosto del mismo año”.²⁹

La suma de todos estos sucesos políticos, aunado a un alto déficit en cuenta corriente y una baja capacidad para hacer frente a los compromisos de la deuda, junto con aumentos sucesivos a las tasas de interés estadounidenses obligaron a México a devaluar hasta un 40%, creando una reacción en cadena en América Latina caracterizada por la fuga de capitales y que ha sido conocida como efecto “Tequila”.

En 1996, México da señales de recuperación económica, y logrando una estabilización económica en 1997, que hasta hoy en día se ha mantenido.

El presidente Vicente Fox, (2000-2006) da continuidad y refuerza al mismo tiempo, a la iniciativa privada, como un motor de desarrollo y crecimiento económico, promoviendo las exportaciones, la competitividad, la productividad, y la eficiencia en la industria nacional.

La realidad que vivimos hoy en día los mexicanos, sólo se ha traducido en un descontento político y social, ya que, no existen apoyos reales para las pequeñas y medianas empresas, existen altas tasas de desempleo real, cierre de más dependencias que antes trataban de fomentar algo, o simplemente, representaban fuentes de trabajo, aumento de impuestos, crisis financiera, etc.

1.4.4 INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN LA NUEVA DINÁMICA INTERNACIONAL, FIRMA DE NUEVOS TRATADOS

Como ya se mencionó, la política comercial del gobierno salinista inició un Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá. Dicho tratado entro en vigor el 1º de Enero de 1994. Meses después serían firmados otros tratados similares, uno con Costa Rica y otro con Venezuela y Colombia que, junto con el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, vislumbraban la posibilidad de la integración económica del continente americano.

En octubre de 1991, entro en vigor un acuerdo por cinco años entre la Comunidad Económica Europea y México. El Parlamento Europeo probó, por unanimidad, un Acuerdo Marco con México que abarcaba materias como: comercio, industria, propiedad intelectual, ambiente, transporte, turismo y capacitación. Además establecía mecanismos de promoción de intercambio de mercancías, tecnología y conocimientos.

²⁹ Almanaque Anual 2001

“En abril de 1994, México firmó la Carta intención para pertenecer a la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico), así como el Acuerdo de Privilegios e Inmunidades. La OCDE fue creada en 1960 y agrupa principalmente a las naciones más industrializadas y otras de desarrollo relativo. Cuenta con instrumentos poderosos: las actas de la OCDE, cuyo cumplimiento es obligatorio para sus miembros, hay 13 decisiones en materia de ambiente y dos básicos: los Códigos de Capital y los Códigos de Servicios. Estos buscan que todos los países miembros garanticen operaciones con capitales y servicios sin restricción alguna, en la función legislativa de cada país.”³⁰

En julio de 1994 fue aprobado por el Senado de la República el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT). Es uno de los tratados de mayor relevancia a nivel internacional, su objetivo fundamental es crear una unión tendiente a facilitar la cooperación respecto de la presentación de solicitudes de patente, la búsqueda de antecedentes y el examen de solicitudes.

Durante el gobierno de Zedillo se siguió firmando tratados comerciales con países de Sudamérica, Europa y Medio Oriente. Destaca el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europa (TLCUE), cuyos efectos en materia de comercio de mercancías hay que valorar, pues pretende reducir la dependencia respecto a América del Norte.

³⁰ García Fonseca, Cándido. Elementos de Comercio Exterior. Ed. Trillas, México, 2004, Pág. 225.

CAPÍTULO 2

EL AGENTE DE CARGA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1 EL AGENTE DE CARGA

2.1.1 DEFINICIÓN

La definición del Agente de Carga, conocida en Latinoamérica es la siguiente: “es la persona natural o jurídica especializada en la coordinación de operaciones de transporte, en representación del propietario de la carga y / o del transportador”.¹

Esta definición es la más aceptada en los países de América Latina. Aunque no asimile los nombres de transitario, forwarders o reexpedidor, en la práctica, principalmente en México, se les denomina como reexpedidor, agente de carga o forwarder, sin que en las leyes mexicanas exista una definición exclusiva para éstos.

Las reglas de Hamburgo nos dicen que “es toda persona que por sí o por medio de otra que actúe en su nombre o por su cuenta ha celebrado un contrato de transporte marítimo de mercancías con un porteador, o toda persona que por sí o por medio de otra actúe en su nombre o por su cuenta, entrega efectivamente las mercancías al porteador en relación con el contrato de transporte marítimo.”²

A pesar de que los Agentes de Carga podrían encuadrarse dentro de esta definición, no podemos aplicarla puesto que México no ha ratificado dicho instrumento jurídico internacional.

Desde nuestro punto de vista un Agente de Carga es una empresa, que sin necesidad de contar con camiones, barcos o aviones (según sea el caso) dan el servicio de una empresa transportista, actuando como remitente en el envío de mercancías y con la ventaja de que pueden ofrecer tarifas más bajas que las de las propias empresas transportistas.

En la antigüedad, el término de agente de carga era aplicado a las personas que arreglaban o coordinaban la transportación de mercancías a través de terceras personas o agencias dedicadas al negocio de transportar pasajeros o carga por agua, aire o mar; siendo conocidas estas personas con su nombre de Common Carrier, dicha denominación fue acuñada por el Acta de Comercio de la Comisión Interestatal de los Estados Unidos de Norteamérica.

¹ Instituto Colombiano de Comercio Exterior; Guía para la Contratación del Transporte Internacional de Mercancía; Ed. Incomex, Colombia 1995, Pág. 11

² Convenio de Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978; Artículo 1 3); Hamburgo 1998.

Los forwarders, reexpedidores o agentes de carga, como se les denomina en la actualidad, no necesariamente consolidaban o agrupaban la mercancía en contenedores o en un solo medio de transporte. Eran considerados como agentes representantes del embarcador original de la mercancía, por lo que su trabajo era considerado únicamente el de procurador de transporte y coordinación de los detalles del embarque. Los servicios ofrecidos por los agentes de carga, eran pagados al agregar sus honorarios al flete, en el Common Carrier le cobraba al exportador o embarcador.

Posteriormente, las actividades realizadas por estos agentes fueron evolucionando conforme a las necesidades del comercio exterior. Se encargaban de recoger las mercancías en las bodegas o empresas de los embarcadores, subcontrataban los servicios del modo de transporte a utilizar para la movilización de los productos y entregaban la mercancía en su destino final.

En la actualidad, un agente de carga es un intermediario encargado de transportar carga utilizando las navieras, aeronaves, camiones, ferrocarriles, y el transporte multimodal. Inclusive reexpiden el servicio de mensajería. Su evolución ha llegado al punto de no solo consolidar, como la antigüedad, sino que contratan unidades por entero para movilizar las mercancías.

2.1.2 FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS

Tomando en cuenta lo anterior, los agentes de carga se especializan en la coordinación logística de la movilización de las mercancías; está actuando en representación del comprador / exportador y de los transportistas. Son los intermediarios profesionales entre el llamado embarcador, que es quien envía la mercancía, y el consignatario, quien la recibe, las autoridades portuarias, agencias aduanales y todas aquellas terceras personas que pudieron haber intervenido en la transportación de las mercancías.

Los agentes de carga proporcionan un servicio profesional en la planeación, proyecto, coordinación, control y dirección en todas las operaciones necesarias para efectuar el traslado nacional e internacional de la carga; así como los servicios complementarios ante la banca, seguros, autoridades gubernamentales, etc., por cualquier medio de transporte o vía de comunicación.

Cumplen una relevante tarea al resolver los problemas de transporte de carga que plantea el comercio exterior, puesto que ellos organizan de diversas maneras el traslado seguro de las mercancías. Al tener corresponsales u oficinas propias en el extranjero, ponen a disposición del cliente cualquier información sobre sus embarques. Estos intermediarios ofrecen una distribución total y completa de transporte conocida como *Puerta a Puerta* o *Door to Door*, esto es que la mercancía será trasladada desde la bodega del exportador y entregada en la bodega del importador, bajo el lema de *Justo a Tiempo* o *Just in time*. Este tipo de operaciones de tráfico requieren de una planeada logística y colaboración entre el exportador, el importador y el forwarder.

Los agentes de carga proponen las opciones para la selección de los medios de transporte más adecuados según el tipo de carga y su destino. Coordinan para el cliente:

- El itinerario más conveniente y transporte más adecuado
- Emiten los documentos necesarios de embarque y asesoran sobre el procedimiento y documentación necesaria para liberación de su carga
- El embalaje y/o empaque indicado
- La aplicación de las reglas locales e internacionales del comercio exterior o despacho aduanal
- Las pólizas de crédito para los envíos
- Las formalidades del seguro de la carga y del transporte, a petición expresa del mismo
- Los trámites aduaneros en origen y destino

Una de sus funciones es actuar como una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga. La consolidación se refiere a la acción de agrupar en uno o más unidades (contenedores), mercancía de acuerdo a sus características propias, ya que no se pueden mezclar productos tales como los cereales con mercancía diversa, por cuestiones de seguridad que al mezclar mercancías de cierta clase puedan causar una explosión, contaminación o daño.

Cuando se hace uso de un transporte normal, ya sea de un camión, tráiler, o cualquier otro vehículo, es común que no se ocupe todo el espacio; sin embargo, el usuario paga por la utilización del vehículo completo, no por el espacio que ocupa. Por el contrario, cuando se maneja carga consolidada, es decir, cargas de diferentes usuarios hasta llenar un vehículo, el costo se divide equitativamente, lo que es sumamente benéfico para el cliente, pues sus costos de transporte se reducen notablemente.

Así, el agente de carga funge como una empresa consolidadora en donde se dedica a recopilar carga de diferentes usuarios con un mismo destino, ya sea en el interior o fuera del país. Lo que resalta en el agente de carga es que generalmente no cuentan con un medio de transporte propio; únicamente tienen los contactos, que son los clientes por un lado y las líneas transportistas por el otro.

A una línea transportista le resulta más ventajoso relacionarse con empresas consolidadoras de carga que con clientes individuales, porque mientras éste último hace uso de sus medios de transporte esporádicamente y con pesos y volúmenes pequeños, la empresa consolidadora solicita constantemente sus servicios con pesos y volúmenes considerables, en virtud de contar con un número muy amplio de clientes. De aquí que las líneas transportistas ofrezcan al agente de carga tarifas más bajas.

Al consolidar la mercancía, los agentes de carga pueden disminuir los costos en los fletes aéreos, marítimos y terrestres para ellos y sus clientes. A los exportadores e importadores en la consolidación se les cobra por factor peso / volúmen dependiendo que es mayor.

Además de la consolidación y desconsolidación de mercancías para transportarlas, los agentes de carga también efectúan las funciones de almacenaje y distribución de carga, según lo convenido con los exportadores e importadores. También emiten los documentos que amparan sus servicios de transporte aéreo, marítimo, terrestres o multimodal, según sea el caso.

Los documentos o contratos elaborados por las líneas directas son conocidos como Máster o Madre, y los de los agentes de carga son los House o Hijos. Los primeros son regulados por Tratados Internacionales y las leyes mexicanas, mientras que los segundos, no lo están ni en el ámbito internacional ni en el nacional. En el caso de México, en las leyes nacionales no se hace ninguna distinción entre unos y otros.

Los agentes de carga supervisan la ejecución del transporte y el seguimiento de la carga, ya que el servicio que proporcionan es de puerta a puerta y justo a tiempo, es decir, en el momento y lugar en que se necesitan los productos. Si bien pueden tener oficinas en el extranjero, también pueden tener únicamente corresponsalías con agentes o forwarders de otros países, sin que por eso exista un compromiso de trabajar para una sola agencia de carga; en realidad se puede trabajar con varias de ellas dentro de un mismo país.

A diferencia de los Operadores de Transporte Multimodal, las funciones de los agentes de carga no se limitan a la transportación, por sus conocimientos y experiencia en el comercio exterior, traslado de mercancías y trámites aduaneros, asesoran a los exportadores e importadores. Por sus múltiples funciones definirlos como simples intermediarios de transporte, sería delimitar sus actividades y restarle importancia a su participación en el transporte internacional de mercancías dentro del comercio exterior.

Por todo lo anterior, entre las ventajas de utilizar los Agentes de Carga se encuentran:

- Utilizar los servicios de los Agentes de Carga no incrementa las tarifas
- Tener mayores opciones que si se contrata directamente con las líneas de transporte, ya que no se depende exclusivamente de una de ellas
- Obtener mejores tarifas, beneficiando principalmente a los pequeños productores al consolidar la carga de uno o varios clientes.
- Dar acceso a pequeñas y medianas empresas tarifas de mayoreo de volumen y de peso.

- Tener oportunidad de negociar mejores tarifas a las publicadas por las empresas de transporte.
- Utilizar unidades de transporte estándar y especial según sea el caso.
- Ofrecer un mayor número de servicios que los transportistas, pues coordinan aspectos que caen fuera de la competencia directa de estos.

2.2 TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL INCOTERMS

En 1936, la Cámara de Comercio Internacional dio a conocer por primera vez mediante su publicación una serie de reglas para la interpretación de los términos comerciales, con el propósito de solucionar los problemas que su ausencia generaba, especialmente por la aplicación de criterios sesgados o interesados, bajo el nombre de “*Incoterms 1936*”. Dichas reglas han sufrido una serie de modificaciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, con la finalidad de adecuarlos a las actuales prácticas de comercio internacional.

La versión más actual de los Incoterms es la del año 2000, y su objetivo es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional y poder evitar o reducir la incertidumbre derivada de la diversidad de interpretaciones de tales términos en diferentes países. Dichas reglas pretenden fijar el lugar donde el vendedor queda obligado a entregar la mercancía, los gastos y riesgos que corresponde a cada una de las partes.

Este conjunto de términos o normas, fijan con claridad y precisión las obligaciones de las partes que intervienen en los contratos de compra – venta para evitar reclamaciones por parte de alguno de los interesados.

Frecuentemente las partes de un contrato son inconsistentes con las diferentes prácticas comerciales que se realizan en diferentes países. La diversidad de interpretaciones existentes en el comercio internacional es una fuente constante de fricción, llevando a las partes a malos entendidos y disputas ante las instancias jurídicas, lo que ocasiona la pérdida de tiempo y dinero.

Con la utilización de los Incoterms, los comerciantes de los diferentes países pueden resolver o disminuir problemas con sus clientes, además que su uso proporciona seguridad y elimina incertidumbre que se pueda generar al interpretar un mismo término en países diferentes.

Los Incoterms de acuerdo a sus siglas quieren decir Internacional Commerce Terms lo que significa Términos de Comercio Internacional. Son reglas internacionales en el comercio internacional que sirven para determinar las obligaciones de las partes al momento de entregar las mercancías en las transacciones internacionales.

2.2.1 CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS

Los Incoterms son una serie de términos agrupados en cuatro categorías, creados y publicados por la Cámara de Comercio Internacional son un conjunto de reglas que permiten interpretar y solucionar las controversias que se deriven de la práctica del comercio internacional, aplicables tanto al comprador como el vendedor, los cuales determinan los derechos y obligaciones para cada uno de ellos.

Grupos de Incoterms³

GRUPO	SIGLA	EN INGLES	SIGNIFICADO
E	EXW	EX WORK	En fabrica
F	FCA	FREE CARRIER	Libre Transportista
	FAS	FREE ALONG SIDE SHIP	Libre al costado del buque
	FOB	FREE ON BOARD	Libre a bordo
C	CFR	COST AND FREIGHT	Costo y flete
	CIF	COST INSURANCE AND FREIGHT	Costo, seguro y flete
	CPT	CARRIAGE PAID TO	Porte pagado hasta
	CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	Porte y seguro pagado hasta
D	DAF	DELIVERED AT FRONTIER	Entrega en frontera
	DES	DELIVERED EX SHIP	Entregada sobre buque
	DEQ	DELIVERED EX QUAY	Entregada sobre muelle

³ Maubert Viveros, Claudio. Comercio Internacional, aspectos operativos, administrativos y financieros. Ed. Trillas, México, 2005 Pág. 50

	DDU	DELIVERED DUTY UNPAID	Entregada, derechos no pagados
	DDP	DELIVERED DUTY PAID	Entregada, derechos pagados

GRUPO E

Este término es el de menos obligación para el vendedor, ya que únicamente se encuentra obligado a poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar previamente pactado, este lugar es regularmente el local o fábrica del vendedor.

EXW Significa en el punto de origen, como puede ser la fábrica, el almacén, la mina, etc. El exportador pone la mercancía envasada y marcada para exportación en el punto de origen. En la práctica, el vendedor asiste al comprador en las maniobras para cargar las mercancías sobre el vehículo del comprador y en ese momento concluye la responsabilidad del vendedor y el importador acepta todos los gastos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta su destino.

GRUPO F

En estos términos, el vendedor está obligado a entregar las mercancías para su transporte según las instrucciones del comprador, en el punto convenido por las partes; es decir, la entrega de las mercancías queda satisfecha cuando se cargan en el vehículo del comprador.

FCA Significa que el exportador debe entregar la mercancía tramitada para exportación al transportista que señale el importador en el lugar mencionado y punto acordado; en ese momento concluye la responsabilidad del exportador y el importador asume el resto de los gastos.

FAS Aquí el exportador debe entregar la mercancía tramitada para exportación y la documentación que la acredite, en el muelle junto al barco designado por el importador para su transportación.

FOB En este caso, el exportador entrega la mercancía arriba del barco en el puerto de origen acordado, así como los documentos aduanales de exportación. Queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía desde el momento que ésta pasa la barandilla del barco.

GRUPO C

Estos términos van a indicar el punto hasta el cual el vendedor debe hacerse cargo del transporte que generalmente es pagado por el vendedor, disminuyendo los riesgos para el comprador.

CFR Bajo este término, el exportador entrega la mercancía al barco en el puerto acordado, con los documentos aduanales de exportación en orden y además paga el flete hasta el puerto de destino. Queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía desde el momento que ésta pasa la barandilla del barco.

CIF Significa que el exportador entrega la mercancía al barco igual que en el caso anterior con los documentos aduanales de exportación y flete pagado, solo que se adiciona un seguro previamente pactado entre el importador y el exportador.

CPT En este caso el exportador tramita la documentación aduanal de exportación, contrata transporte y paga flete y maniobras hasta el lugar de destino asignado, queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía cuando la entrega al transportista, junto con los documentos aduanales de exportación. Desde ese momento el importador asume todos los gastos asociados hasta la llegada a su destino.

CIP Aquí el exportador tramita la documentación aduanal de exportación, contrata transporte, paga flete y maniobras, así como un seguro de cobertura mínima hasta el lugar de destino asignado.

GRUPO D

De acuerdo a estos términos, el vendedor responde hasta la llegada de la mercancía al lugar o punto de destino en la frontera, o bien, dentro del país de importación convenido, así como del total de los riesgos y los costos por hacer llegar esa mercancía a su destino.

DAF Significa que el exportador tramita la documentación aduanal de exportación, contrata transporte, paga flete y maniobras al punto asignado en la frontera, cabe aclarar que solo aplica para frontera terrestre del país exportador o del importador y, si es necesario, tramita la documentación de tránsito a través de otro país. Queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía cuando la deposita en el lugar asignado de entrada en la frontera, en la fecha o dentro del periodo estipulado.

DES Bajo este término el exportador tramita la documentación aduanal de exportación y, en caso necesario, la documentación de tránsito a través de otro país, contrata el transporte, paga flete y seguro de cobertura mínima hasta el puerto asignado de destino. Queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía cuando el barco que la transporta este atracado en el punto de carga acostumbrado del puerto asignado de destino, en la fecha o periodo estipulado, de

tal forma que la mercancía pueda ser retirada del barco por medio del equipo de descarga apropiado.

DEQ En este término el exportador tramita la documentación aduanal de exportación, contrata transporte, paga flete, seguro de cobertura mínima y maniobras hasta el muelle del puerto acordado y paga los impuestos de importación. Queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía cuando la deposita sobre el muelle del puerto acordado y en la fecha o periodo estipulado, después de cubrir todos los requisitos de importación. El importador hace el trámite aduanal y asume todos los gastos desde ese momento.

DDU Aquí el exportador tramita la documentación aduanal de exportación y, en caso necesario, la documentación de tránsito a través de otro país, contrata el transporte, paga flete, seguro de cobertura mínima y maniobras hasta el punto acordado del lugar de destino asignado del país importador, incluso, si lo acuerdan las partes, puede pagar la descarga.

DDP Finalmente este término significa que el exportador tramita la documentación aduanal de exportación y, en caso necesario, la documentación de tránsito a través de otro país, asimismo, tramita la documentación aduanal de importación en el país de destino y paga los impuestos a la importación, contrata el transporte, paga el flete, seguro de cobertura mínima y maniobras hasta el punto acordado del lugar de destino asignado del país importador. El exportador solo queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía cuando la entregue en el punto acordado y dentro del periodo estipulado en destino. El importador prácticamente queda liberado de todos los gastos asociados y riesgos sobre la mercancía.

2.2.2 IMPORTANCIA DE LOS INCOTERMS

La importancia de los Incoterms en el transporte internacional radica en que constituyen una base para la regulación de las transacciones comerciales internacionales; van a delimitar las responsabilidades y obligaciones entre comprador y vendedor, refiriéndose el lugar de entrega de la mercancía y las operaciones trámites y costos inherentes. Así mismo, los Incoterms regulan la transferencia de riesgos entre comprador y vendedor, y lo referente a la documentación.

El empleo de los Incoterms elimina las posibles confusiones e incertidumbres que puedan suscitarse en la compraventa de mercancías; evita la diversidad de interpretaciones, al no tener la certeza de que ley nacional es aplicable al contrato, por lo que reducen los problemas que puedan derivarse.

Los Incoterms establecen de forma clara y precisa cuales son las obligaciones para el vendedor y para el comprador; establecen de manera específica, las reglas para cada una de las modalidades de entrega de la mercancía, las cuales pueden hacerse al costado del buque, sobre el buque, en el muelle, incluso

pactarse una póliza de seguro, por lo que son de gran utilidad en los contratos de compraventa de mercancías que sean transportadas internacionalmente.

Otro punto relevante de los Incoterms es su gran flexibilidad, ya que pueden ser complementados por los usos comerciales particulares o del lugar de embarque, y al mismo tiempo determinan los gastos y riesgos que incluyen y quien debe pagarlos, la transmisión del riesgo, etc. por lo tanto desempeñan un importante papel y son necesarios para la utilización dentro del comercio internacional.

2.3 RELACIÓN DEL AGENTE DE CARGA CON LOS DIFERENTES MODOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Durante un periodo muy prolongado de la evolución del hombre, la gente conoció muy poco el mundo, ya que había escasas posibilidades y maneras de viajar. Hoy en día la gente se puede trasladar por tierra, mar o aire a casi cualquier región del mundo. Muchas de las cosas que consumimos en nuestra vida diaria, como la comida y el vestido, llegan de diferentes regiones, sean del país o del extranjero, por algún medio de transporte.

Dentro del comercio internacional la principal función del Agente de Carga es la de transportar, aunque como hemos visto no es la única. El transporte es el medio para el traslado de personas o mercancías de un punto a otro. En este caso nos concentraremos en el traslado de mercancías dentro del comercio.

El comercio internacional abarca actividades como la producción, distribución y comercialización de mercancía, sin embargo, es gracias a la participación de los transportes en dicha actividad, que se pueden llevar a cabo estas acciones.

“Gracias al transporte los productos adquieren valor en espacio y tiempo. A pesar de que el transporte no agrega nada a las características físicas de un producto, su contribución al valor de ese producto se manifiesta al permitir que esté disponible donde y cuando se necesita, con las propiedades físicas esperadas.”⁴

Para una empresa, el transporte es más que una concepción teórica. En muchos casos significa colocar sus productos, con oportunidad de precio y tiempo de entrega, en los mercados extranjeros.

Por lo tanto, la importancia del sistema de transportes dentro del comercio exterior radica en el hecho de que es gracias a los transportes que se puede llevar a cabo el comercio internacional. Por ello es necesario que la infraestructura de este sistema, ya sea por vía marítima, aérea, terrestre, debe estar en perfectas condiciones para responder a las nuevas condiciones del mercado y aumentar la competitividad de las empresas para poder insertarse de mejor manera en el proceso de globalización.

⁴ IMT-SCT. La integración del transporte de carga como elemento de competitividad nacional y empresarial. En Publicaciones técnicas no. 24, México, 1991 Pág. 17.

2.3.1 MARÍTIMO

Aproximadamente el 80% de la superficie de la Tierra está cubierta por agua, por lo que es natural que el transporte marítimo sea fundamental para el intercambio de mercancías entre los diferentes países.

La actividad marítima portuaria es de gran importancia para el intercambio internacional y para nuestro país debido a su desarrollo en diversos campos como el comercial, industrial, turístico, petrolero y pesquero. Sobre todo si se toma en cuenta que la transportación vía marítima se hace cargo de exportaciones petroleras y de las importaciones derivadas de la actividad petrolera.

Las características de este medio de transporte son su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de mercancías, tanto en volumen como en valor, cantidad y peso. En conjunto, el transporte marítimo es la mejor opción para transportar productos y el medio predominante para movilizar mercancías. El predominio es claro por ejemplo en América Latina, en donde más del 90% del intercambio de mercancías entre estos países con el extranjero se lleva a cabo por ésta vía.

“Podemos encontrar diversos tipos de buques que se ajustan a las necesidades de carga como son los que cuentan con ventilación o refrigeración, para carga perecedera; para la transportación de granos existen los buques llamados graneleros; los buques tanque sirven para los líquidos; los cementeros, que son diseñados para esa clase de mercancía; además, que se construyen para varios tipos como los buques porta contenedores o los que pueden cargar mineral, granel y petróleo o aquellos que pueden llevar carga en un sentido de la ruta y cargar otro para el viaje de regreso. El bajo costo, comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y grandes distancias, hacen de este modo el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercializan internacionalmente.”⁵

Cada buque es único en su construcción, no son producidos en serie con especificaciones estándares, sino que cada buque, de acuerdo a su futura utilidad, tiene su propio diseño. Pero cada navío puede ser clasificado de acuerdo a sus funciones, como por ejemplo transporte de pasajeros, transporte de mercancía, u otros. De acuerdo a sus funciones referentes al transporte de mercancía, pueden ser presentados en tres categorías:

- Buques de carga
- Buques de carga media y soporte
- Buques de usos varios

⁵ Maubert Viveros, Claudio. Comercio Internacional, Op. Cit. Pág. 71.

Entre los buques más importantes para la transportación de mercancías se encuentran:

Container ship (Buque de contenedores)

Se trata de uno de los buques de mayor tamaño. Los mayores llegan a tener una capacidad para casi 9.000 contenedores, aunque aún no han finalizado su crecimiento en tamaño, habiéndose publicado estudios de porta contenedores de hasta 18.000 unidades. Aquí se carga mercancía de todo tipo dentro de los contenedores, generalmente es carga seca.

Refrigerated cargo (Buque de carga refrigerada)

Diseñado con cubiertas y bahías de carga que incluyen arreglos especiales para el transporte de carga de perecederos. Dependiendo del tipo de carga la temperatura a mantener oscila entre los 12°C necesarios para el transporte del plátano, hasta la fruta y pescado congelado entre -15°C y -30°C. Normalmente van pintados en color blanco (por la reflexión de los rayos del sol y no absorción de temperatura) para ayudar a mantener las bajas temperaturas.

General cargo (Buque de carga general)

Diseñado con una sola bahía de carga que incluye un compartimiento o varios entre cubiertas, específicamente para varios tipos de carga seca. Son conocidos por multipropósito. Transportan mercancías diversas, carga general, a granel, contenedores e incluso pueden llevar algún pequeño tanque. Normalmente llevan grúas en el centro para su propia carga y descarga. Hay buques que deben transportar cargas especiales que por su tamaño o peso no pueden transportarse en buques de carga general. Para estos casos, los buques tienen dispuestas las grúas en los laterales para dejar una cubierta abierta en su totalidad.

Bulk Carrier (Buque de carga a granel)

Diseñado con arreglos para tanques y bahías de carga diseñadas específicamente para el transporte de carga suelta de varios tipos de naturaleza homogénea.

Son fácilmente identificables por tener una única cubierta corrida con varias escotillas y unas correderas a uno o ambos lados por donde corren la tapa o tapas de las escotillas. Pueden transportar cereales, cemento, madera, minerales o cargas secas y crudas. En el caso del transporte de cargas pesadas sus bodegas están reforzadas para resistir golpes.

Tanker (Buque tanque)

Diseñado específicamente para el traslado de mercancía en forma líquida. Pueden transportar petróleo, gas líquido, químicos y otros como agua, vinos, jugos, etc.

Roll on- Roll of (Ro-Ro) (Buque de carga rodante o de vehículos)

Sus siglas significan “rodar dentro – rodar fuera”. Transportan únicamente mercancías con ruedas que son cargadas y descargadas mediante vehículos tractores en varias cubiertas comunicadas mediante rampas o ascensores. Cargan vehículos, camiones, cargas rodantes y tráiler cargados de contenedores. Su aspecto es el de un gran cajón flotante.

La flota mundial está compuesta en la actualidad aproximadamente por 46,000 buques de transporte de carga, lo que demuestra que en la economía mundial actual, miles de personas de todo el mundo dependen del transporte marítimo para trasladar un gran número de bienes y productos de su entorno. El transporte marítimo de mercancías a granel, desempeña una función considerable a nivel internacional, cada día se transportan millones de toneladas de materias primas y productos que son necesarios para las diferentes economías y mercados internacionales.

Tipos de buques



BUQUE DE CONTENEDORES



BUQUE DE CARGA REFRIGERADA



BUQUE DE CARGA GENERAL



BUQUE DE CARGA A GRANEL



BUQUE CISTERNA O TANQUE



BUQUE DE CARGA RODANTE



BUQUE DE CARGA DE VEHICULOS

Fuente: <http://www.cargainfo.com/default.htm>

Una vez que hemos visto los diferentes tipos de buques, también encontramos que existen dos diferentes tipos de tráfico marítimo; el de cabotaje, que es a lo largo de un litoral, y el de altura, que es interoceánico.

En el caso de nuestro país, la Ley de Navegación de México distingue y separa el tráfico marítimo como: “ interior que se refiere al tráfico marítimo dentro de los límites de los puertos o en aguas interiores mexicanas como lagos, lagunas, presas, ríos y demás cuerpos de agua tierra adentro; de cabotaje que es por mar, entre puertos mexicanos y; de altura, por mar entre puertos o puntos localizados

en territorio mexicano o en zonas marinas mexicanas y puertos o puntos situados en el extranjero, así como entre puertos o puntos extranjeros”⁶

La navegación interior puede ser aprovechada para el desarrollo de las economías de los diferentes países. En Estados Unidos por ejemplo, desde su inicio contó con importantes ríos navegables como Mississippi y Missouri, los cuales desembocan en el mar, en el puerto de Nueva Orleans; o en el caso de Europa con los ríos Rhin y Volga que desembocan en el puerto de Rotterdam, en Holanda.

Internacionalmente, dentro del tráfico de altura existen los servicios irregulares y los servicios regulares.

Los servicios irregulares son prestados por los buques llamados Tramp, los cuales no tiene un itinerario fijo porque comercian en cualquier ruta mundial, ya que buscan carga a granel para transportar el buque completo, y generalmente transportan un mismo tipo de mercancía para un solo embarcador. Los servicios que ofrecen estos buques son fletamento por tiempo, que es cuando el buque es contratado por un tiempo y zona determinados y; fletamento por viaje, cuando se contrata el buque para realizar en uno o varios viajes el traslado de la mercancía.

Los servicios regulares son de gran importancia para nuestro estudio de los agentes de carga, ya que estos son los servicios que prestan las líneas marítimas y que los agentes de carga ofrecen a los exportadores e importadores.

Resulta interesante señalar que las rutas comerciales marítimas que ofrecen los servicios regulares en general se encuentran constituidas por arcos de grandes círculos, los cuales, como consecuencia de la forma esférica de la tierra, son las distancias más cortas entre los diferentes puntos comerciales, lo que trae un ahorro considerable de millas, comparándose con las rutas a base de líneas rectas.

Las líneas navieras se caracterizan por operar con rutas e itinerarios fijos, lo que significa que tienen fechas establecidas para las salidas y llegadas de los buques a los diferentes puertos que manejan. A nivel internacional estas fechas son conocidas por sus siglas como ETA (Estimated Time of Arrival o Estimado Tiempo de Arribo) y ETD (Estimated Time Of Departure o Estimado Tiempo de Zarpe).

Las líneas navieras aceptan todo tipo de carga en contenedores y pueden transportar tanto carga general, como heterogénea, especial o peligrosa. Por su parte los agentes de carga deben de llenar estos contenedores completos y la ventaja es que aceptan cualquier embarque ya sea grande o pequeño sin importar la cantidad, el tipo de mercancía como peligrosa o perecedera, etc.

⁶ Ley de Navegación; Título tercero de la Navegación; capítulo I Régimen de Navegación, artículo 32, Ed. Delma, México, D.F. 2000 Pág. 12.

Así, los agentes de carga ofrecen una gran variedad de posibilidades para transportar diferentes clases de carga: pequeñas, voluminosas, pesadas, líquidas, secas, a temperaturas ordinarias, frías o congeladas, etc. Ya sea consolidando diferentes tipos de mercancía de acuerdo a sus características, o entregando los contenedores llenos de un mismo producto a las navieras, manteniendo así tarifas preferenciales con las líneas y por lo tanto otorgando una mejor tarifa a los clientes.

Una línea marítima que ofrece estos servicios regulares debe de pertenecer al “Sistema de Conferencias Marítimas, que es la reunión de líneas navieras para llegar a un acuerdo en la aplicación de fletes y ciertas normas y cálculos para el costos de los fletes, el embalaje que deben tener ciertos productos, la uniformidad en la documentación como lo son los conocimientos de embarque, Bill of Lading, también conocido por las iniciales BL, los documentos que amparan las normas de cobro, que está asegurada contra daño, pérdida y robo y, en algunos casos, demoras etc., con el fin de hacer un frente común a las líneas independientes”,⁷ ya que no todas las agencias navieras que cuentan con servicio regular pertenecen a las Conferencias Marítimas debido a que prefieren realizar una competencia desleal al ofrecer fletes marítimos muy bajos, pero con servicios de muy baja calidad.

Así, los agentes de carga ofrecen los mismos servicios marítimos que las líneas navieras. Ambos utilizan la variedad de buques existentes para transportar los diferentes tipos de mercancías y además los agentes de carga tienen la ventaja de utilizar los servicios de varias líneas navieras según las necesidades del cliente, las rutas a utilizar, la mejor tarifa, el servicio, etc., lo que representa una ventaja para el agente de carga. Si un cliente no se encuentra satisfecho con algún servicio de cierta línea, la flexibilidad del agente de carga le permite buscar otra opción y no solo manejar una sola línea naviera y por lo tanto ofrecer un servicio competitivo de acuerdo a sus necesidades.

Las principales alianzas marítimas que se han dado en el mundo son:

“La *Grand Alliance*, integrada por la naviera británica P&O, la germana Hapag Lloyd, la japonesa Nippon Yusen Kaisha (NYK) y la singapuresa Neptune Orient Line (NOL). Más tarde se unirían la holandesa Nedloyd adquirida por P&O. La americana Ships que la compró Hapag Lloyd, la taiwanesa Orient Overseas Container Line (OOCL) y la malaya Malasia International Shipping Corporation (MISC). La NOL al comprar la naviera estadounidense American President Line (APL) salió de la alianza para integrarse a otra.

La *Unique Global Alliance* formada por las navieras danesa Maerks Line y la estadounidense Sea Land, que se han unido, ambas reciben fuertes subsidios del

⁷ Varela, José. Conferencias Marítimas y Mercado. Artículo publicado el domingo, 30 de noviembre de 2008 en el suplemento Mercados de “La Voz de Galicia”, en http://www.tgdcompetencia.org/publicaciones/medios/conferencias_maritimas_mercado.pdf

gobierno de los Estados Unidos consistentes en contratos otorgados por ese gobierno y además de una suma anual de 2.1 millones de dólares. Estas empresas navieras más tarde compraron las empresas P&O y Nedlloyd, con lo que se convirtieron en la empresa más grande en el ramo del transporte de contenedores, ya que controlan alrededor del 22.4% del comercio mundial a través de esas cajas.

La *New World Alliance*, compuesta por la NOL y la American Presidente Line, la Mitsui Osaka Line (MOL), la Orient Overseas Container Lines (OOCL) y la Coreana Huynday.

La *United Alliance* que conforman la Coreana Hanjin, DRS Senator que pertenece en un 80% a la anterior y la china Cho Yang, a las que se unió más tarde la United Arabian Shipping.

La *CKYH Alliance* llamada así por las letras iniciales de las empresas navieras que la integran, la china COSCO Container Line, la japonesa K Line, la China Yang Ming Line y la coreana Hanjin Shipping Co., con la DRS Senator Line. Estas dos últimas empresas forman parte además de la alianza anterior.”⁸

El resultado obtenido por estas grandes alianzas, es que se han ido apoderando del comercio internacional a través de los contenedores del mundo, a tal grado que para 2003 ya controlaban el 66.1% del comercio transpacífico de contenedores y el 89.6% del total del mundo.

Para realizar una operación de importación o exportación marítima primero es necesario que se formalice una operación de compra venta de la mercancía entre el comprador y el vendedor de acuerdo a la reglamentación de los Incoterms. Una vez establecidas dichas obligaciones se contrata en servicio marítimo con el Agente de Carga. Este a su vez ya tiene itinerarios de los buques, las tarifas de los fletes, las fechas de salida y llegada y toda la información pertinente para realizar la transportación, la cual ya ha sido otorgada por las diferentes líneas navieras con las que el agente de carga tiene relación. Así, el agente ofrece diferentes opciones al cliente el cual decide la línea que mejor se adapte a sus necesidades.

El importador o exportador, según el término de entrega, debe reservar el espacio con el agente de carga proporcionando la siguiente información: clase de producto, peso bruto y neto, volumen total, valor de la mercancía, puertos de origen y de destino, nombre del embarcador y a quien deberá estar consignada la mercancía, etc., esto con el fin de realizar el documento de embarque de expide el Agente de Carga que es el House Bill of Lading. El agente de carga a su vez debe

⁸ Salgado y Salgado, José Eusebio. El comercio exterior de México, la flota mercante mexicana y la legislación marítima internacional. UNAM, Ponencia del Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2006, Pág. 17.

proporcionar la misma información de la línea naviera para reservar el espacio y que emitan el Master Bill of Lading que ampara dicho embarque.

El flete marítimo es la cantidad que se paga a un transportista por llevar mercancía de un punto de origen a uno de destino, se consideran varios factores para fijar un flete los cuales han sido analizados por diversos organismos internacionales como: “la naturaleza del producto, el tonelaje o peso de la carga, disponibilidad de carga, posibilidad de robo, posibilidad de daño, valor de la mercancía, tipo de embalaje, estiba, peso o largo excesivo, distancia entre puertos, costos de operación, costos de manipulación de carga, seguros, instalaciones portuarias, cobros y derechos de puerto, etc.”⁹

El flete marítimo en servicio de línea regular y de los agentes de carga, es pagado en dólares norteamericanos y se cobra el contenedor por completo (FCL Full Container Load), si es consolidado se cobra la parte proporcional (LCL Less than Container Load) y se cobra un cargo mínimo cuando el embarque es una tonelada o menor, al pasar las dos toneladas o metros cúbicos se cobra por lo que sea mayor. El cobro es el mismo cuando el cargamento no es contenerizado, se le llama Break Bulk, y va sobre cubierta o en las bodegas, aunque cabe decir que actualmente casi ninguna carga se maneja de esta manera, la mejor opción es consolidarla dentro de un contenedor.

A la tarifa por el contenedor completo se le conoce como tarifa Flat, que es fijada tomando en cuenta el tipo de mercancía y las regiones geográficas en donde están localizados los diferentes puertos de un país. La tarifa se incrementa o disminuye dependiendo de la importancia de los puertos y la ruta de navegación de cada naviera.

El flete cubre el traslado de la mercancía desde el costado del buque en el puerto de origen hasta igual punto, en el puerto de destino. La tarifa marítima está conformada por un flete básico fijado por las Conferencias Marítimas y los agentes de carga fijan su flete tomando en cuenta la tarifa ofertada por las líneas marítimas más una ganancia que puede ser muy variable de los USD 50.00 en adelante, y una serie de recargos aplicables por tráfico y para todas las mercancías movilizadas en cada uno de ellos.

Las líneas navieras le pueden otorgar a los agentes de carga tarifas preferenciales, siempre y cuando cubran con una cuota mínima de llenado de contenedores, ésta varía de acuerdo a las navieras. Las tarifas que le ofrecen los agentes a los clientes en ocasiones son similares a las ofertadas por las líneas marítimas, o inclusive un poco más bajas. Esto hace que los clientes prefieran subcontratar el servicio marítimo con el agente de carga, puesto que la logística empleada es más completa que la ofrecida por las navieras.

⁹ Maubert Viveros, Claudio, Op. Cit. Pág. 78.

Los recargos, como ya se había mencionado, se establecen por decisión de las conferencias y líneas marítimas de servicio regular, y por lo general obedecen a situaciones específicas que provocan que suban los costos de operación de las líneas navieras. Los más utilizados en la actualidad son:

CAF Currency Adjustmen Factor, que es Factor de Ajuste Cambiario y se debe al hacer el cambio de una moneda a otra, con este recargo se busca ajustar las variaciones monetarias entre el dólar y las monedas extranjeras. Se aplica como un porcentaje sobre la tarifa básica del flete marítimo.

BAF Bunker Adjustment Factor. Es un recargo por el precio de combustible. Como resultado de la crisis energética mundial, los precios del petróleo varían continuamente y en consecuencia hay alteraciones en los costos de operación, con éste se compensan las variaciones en el precio del combustible y se establece como un valor en dólares por cada tipo de contenedor o bien por peso o volumen en carga consolidada.

PSS Peak Season Surcharge. Se refiere al congestionamiento portuario. Se aplica cuando por temporada alta los puertos no pueden despachar rápidamente los barcos que llegan, lo cual provoca que los buques permanezcan varados o inactivos, esto implica graves retrasos en sus itinerarios, y en consecuencia se incurre en mayores gastos y pérdidas para las empresas navieras.

ISPS Insurance Security Port Surcharge, o Código de Seguridad Portuaria. Es un recargo para asegurar las mercancías, se aplica a los puertos que tienen un alto índice de sustracción de mercancías.

Peso y largo excesivo. Se aplica para compensar las dificultades que se tienen para la carga y descarga y la estiba y desestiba de la mercancía con sobredimensiones, se cobran recargos en dólares por cada peso o volumen que exceda los límites establecidos en los puertos.

Como se ha mencionado anteriormente, la mayoría de la carga vía marítima se mueve a través de contenedores. Dependiendo del tipo de contenedor y país de destino cambian las tarifas. Éste es un fenómeno importante que encontramos en el transporte marítimo de mercancías ya que el contenedor ha transformado el transporte marítimo, ha permitido la masificación y la estandarización de los procesos en el transporte de carga.

Los contenedores son suministrados al exportador o al agente de carga por la línea naviera. La tarea de los agentes comienza al entregar desde la fábrica hasta el local del importador o desde el puerto de origen hasta el de destino.

Los agentes de carga, al asumir el papel de consolidadores, deben conocer las características de las unidades en las que se transportará la mercancía para evitar mezclar cargas, de las que puedan emanar gases que durante el trayecto se combinen con otras sustancias provocando un daño.

Los contenedores más utilizados por las navieras y los agentes de carga son:

DRY VAN: Estos son los contenedores estándar. Cerrados herméticamente y sin refrigeración o ventilación. También se les llaman contenedores de carga seca.



CONTENEDOR ESTANDAR
20' x 8' x 8'.6"



CONTENEDOR ESTANDAR
40' x 8' x 8'.6"



CONTENEDOR ESTANDAR
40' x 8' x 9'.6"

REEFER: Contenedores refrigerados que cuentan con un sistema de conservación de frío o calor y termostato. Deben ir conectados en el buque y en la Terminal, incluso en el camión si fuese posible para conservar mercancía perecedera o que necesita cierta temperatura para su conservación.



CONTENEDOR CON CONTROL DE TEMPERATURA 20' x 8' x 8'.6"



CONTENEDOR CON CONTROL DE TEMPERATURA 40' x 8' x 8'.6"



CONTENEDOR CON CONTROL DE TEMPERATURA 40' x 8' x 9'.6"

OPEN TOP: De las mismas medidas que los anteriores, pero abiertos por la parte de arriba. Puede sobresalir la mercancía, pero en ese caso, se pagan suplementos en función de cuánta carga haya dejado de cargarse por este exceso.



CONTENEDOR OPEN TOP
20' X 8' X 8'.6"



CONTENEDOR OPEN TOP
40' X 8' X 8'.6"

FLAT RACK: Carecen también de paredes laterales e incluso, según casos, de paredes delanteras y posteriores. Se emplean para cargas atípicas y pagan suplementos de la misma manera que los open top.



FLATRACK 20' x 8' x 8' 6"



FLATRACK 40' x 8' x 8' 6"

OPEN SIDE: Su mayor característica es que es abierto en uno de sus lados, sus medidas son de 20' o 40' ft. Se utiliza para cargas de mayores dimensiones en longitud que no se pueden cargar por la puerta del contenedor. La carga máxima puede variar según la naviera y el tipo de contenedor. Los contenedores más normalizados internacionalmente de 20' tienen un peso bruto máximo de unas 29 toneladas y los de 40' de unas 32 toneladas. Aunque, cómo muchas veces se traslada el contenedor vía terrestre desde la zona de carga al puerto, hay que atenerse a la legislación vigente en cada país sobre pesos máximos en camiones.

Los contenedores suelen estar fabricados principalmente de acero corrugado. También hay de aluminio y algunos otros de madera contrachapada reforzados con fibra de vidrio. Interiormente llevan un recubrimiento especial anti-humedad, para evitar las humedades durante el viaje. Se está estudiando el establecimiento de una serie de nuevas medidas como el euro contenedor, adecuado para los pallets europeos (pallets con una superficie de 80 centímetros de ancho por 120 centímetros de largo), pero está muy lejos de ser un estándar, dado que los buques portacontenedores no están preparados para los contenedores mencionados anteriormente. Todos los contenedores llevan una identificación alfanumérica para hacer seguimientos y evitar su pérdida. Estos códigos suelen ser cuatro letras y siete números (el último separado de la serie de 6). Siendo las letras las iniciales de la compañía naviera. Ejemplo: MSCU 150670 4.

Los contenedores están protegidos por cerraduras y bisagras, colocadas en tornillos de cabeza por dentro, esto para garantizar su seguridad durante el

transporte o almacenamiento. Su interior debe ser fácilmente accesible para la inspección aduanera, sin la existencia de compartimientos donde se puedan ocultar las mercancías. Debe permitir su fácil identificación mediante la colocación de marcas y números gravados de forma que no pueden ser modificados o alterados.

Entre las ventajas que encontramos de utilizar los contenedores marítimos es que son más seguros por su resistencia a los contratiempos. Son más económicos. Se adaptan al buque o remolque según el tipo de transporte utilizado para su traslado. Se ahorra espacio ya que pueden ir unos arriba de otros y hay un contenedor para cada tipo de mercancía.

Por otro lado las desventajas son: su traslado es más lento por realizar por vía marítima, se necesita mayor embalaje, su traslado es solo por vía acuática o terrestre y se debe hacer mayor mantenimiento para que no se corroan con los cambios de temperatura y humedad.

Actualmente encontramos que el transporte de mercancías vía marítima es de los medios más importantes a nivel internacional, por ello poco a poco se han llevado a cabo grandes alianzas entre las navieras, las cuales se han ido apoderando del comercio internacional, además de que han ido controlando prácticamente el transporte de contenedores.

Así, el transporte marítimo ha favorecido la industrialización en infraestructura en diferentes zonas portuarias, zonas que incluso han llegado a convertirse en poderosos centros industriales o importantes sedes de desplazamiento.

“Actualmente el movimiento mundial de contenedores alcanza ya una cifra de poco más de 300 millones de Transport Equivalent Unis (TEUS) distribuidos de la siguiente manera:”¹⁰

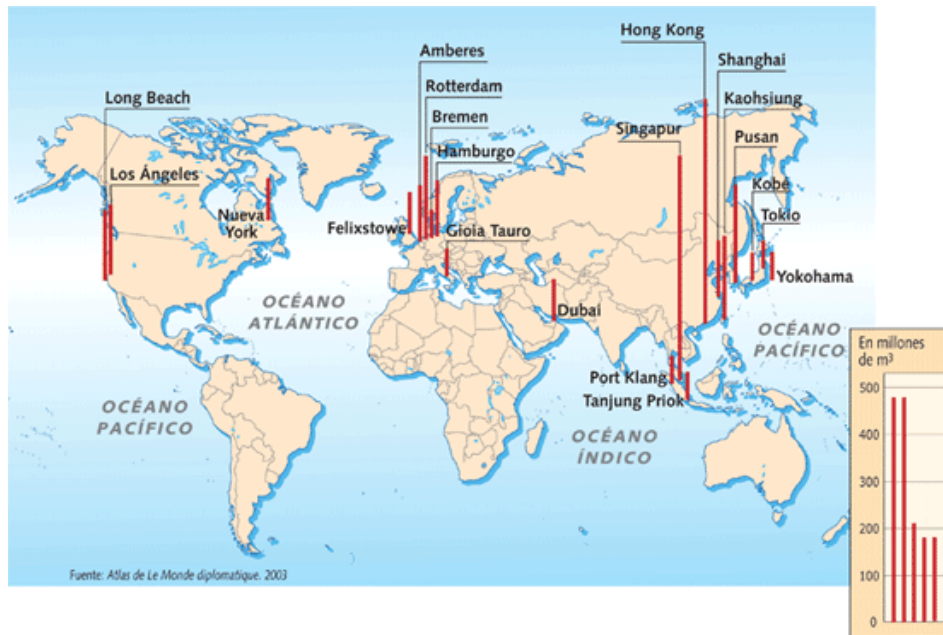
- Asia 54%
- Europa 20%
- Norteamérica sin México 13%
- América Latina y el Caribe 7%
- Australasia 2%
- Otros 4%

Algunos de los puertos más importantes del mundo son:

- Asia: Hong Kong, Pusan, Shanghai y Singapore
- Europa: Amberes, Felixtowe, Hamburgo y Rotterdam
- Estados Unidos: Long Beach, Los Ángeles, Nueva York
- Medio Oriente: Dubai

¹⁰ Salgado y Salgado, José Eusebio. El comercio exterior de México, la flota mercante mexicana y la legislación marítima internacional. UNAM, Ponencia del Instituto de Investigaciones Jurídicas , 2006, pag 16

Movimiento de TEUS en el mundo



A continuación se enlistan los puertos más grandes del mundo con datos de movimiento total en millones de toneladas en el 2006.

<u>PORT</u>	<u>COUNTRY</u>	<u>MEASURE</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
			<u>millions of tons</u>	<u>thousands of tons</u>	<u>thousands of tons</u>
Rotterdam	<u>Netherlands</u>	MT	378.4	376,600	352,563
Ningbo	Republic of China	MT	309.7	272,400	225,850
Guangzhou	Republic of China	MT	302.8	241,700	215,190
Tianjin	Republic of China	MT	257.6	245,100	206,161
Hong Kong	Republic of China	MT	238.2	230,139	220,879

Qingdao	Republic of China	MT	224.2	184,300	161,650
Busan	<u>South Korea</u>	RT	217.9	217,200	219,760
Nagoya	<u>Japan</u>	FT	208	187,100	182,289
Qinhuangdao	Republic of China	MT	204.9	167,500	150,320
South Louisiana	<u>United States</u>	MT	204.6	192,549	203,517
Gwangyang	<u>South Korea</u>	RT	202.4	177,500	165,875
Houston	United States	MT	201.5	192,023	183,419
Dalian	Republic of China	MT	200.5	176,800	145,162
Shenzen	Republic of China	MT	176	153.9	135.2
Antwerp	<u>Belgium</u>	MT	167.4	160.1	152.3
Chiba	Japan	FT	167	165.7	169.3
Ulsan	South Korea	RT	161.1	103.5	156.5
New York/New Jersey	United				

¹¹ http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_world%27s_busiest_ports_by_cargo_tonnage

Entre los principales países marítimos más importantes en Europa se encuentran: “Grecia, Suiza, Noruega, Holanda, Reino Unido, Bélgica, Alemania, Rumania, Suecia, España, Dinamarca, Croacia, Italia, Finlandia y Francia”.¹² Casi 50% de los principales países en transporte marítimo se encuentran en Europa lo cual destaca la importancia que tiene el mismo para la economía europea, así como, la influencia del comercio y transporte marítimo para su crecimiento y para las demás economías mundiales.

Entre los principales puertos de Europa se encuentran: Rotterdam, mismo que se encuentra situado en Holanda el río y cruza Alemania, Hungría, Rumania, llega a Ucrania y Rusia, es uno de los más importantes debido a que termina en el sistema de navegación más importante de Europa.

Por otro lado en lo que respecta a América Latina, al igual que en todo el mundo el 90% del transporte de mercancías se hace por vía marítima, a excepción de México y Bolivia, que utilizan otros medios de transporte.

El mercado por vía marítima en Latinoamérica se encuentra entre dos importantes puentes hacia el resto del mundo: por un lado tenemos al Océano Pacífico y por el otro al Océano Atlántico, con excepción de Bolivia y Paraguay, que son mediterráneos.

América Latina se encuentra integrada por países en su mayoría en procesos de desarrollo, aunque del mismo modo tenemos países con economías muy desarrolladas y con importante posición frente a los demás mercados internacionales. Los mercados más importantes en Latinoamérica son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela, los cuales se encuentran situados cerca de las aguas oceánicas por uno o más de sus límites territoriales, por lo que el transporte marítimo resulta de suma importancia para éstos y para todos los países del bloque comercial, al trasladarse la mayoría de las mercancías que son objeto de su intercambio comercial por mar.

Con respecto a Asia, cada vez es más claro el desarrollo del transporte marítimo por el Pacífico, ya que “desde hace algunos años está generándose un amplio y profundo desarrollo en el sudeste asiático, al que no es ajeno el crecimiento y apertura de China, país cuyo equipamiento y realidad se encuentran dirigidas hacia una actividad comercial marítima importante, sin dejar de mencionar la actividad industrial y comercial de Japón y Taiwán.”¹³

Por su parte los canales son un importante elemento de desarrollo del transporte marítimo, favorecen la distribución de mercancías y productos, así como a la economía de determinadas zonas, un claro ejemplo son: el Canal de Suez que

¹² Bustamante Ahumada, Roberto. Posibilidades de Inversión en las Zonas Costeras de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, Academia de Desarrollo Costero, México 2004, Pág. 38.

¹³ Gonzalez Lebrero, Rodolfo. Manual de Derecho de Navegación, Ed. Palma, Buenos Aires, 2000, Pág. 75.

une a los océanos Indico y Atlántico y por el otro lado el Canal de Panamá el cual reduce la ruta marítima entre Nueva York y San Francisco.

Cabe señalar que, el transporte marítimo de mercancías en varios puntos del mundo, es base de su economía desde su origen, esto se debe en gran medida a la situación geográfica que presentan sus capitales. Ciudades como Londres, París, Tokio, Nueva York, desde su inicio se encuentran ligadas al mar y a su aprovechamiento, como vía de transportación masiva de mercancías en el intercambio comercial. Caso contrario sucede con México que es un país cuya capital se encuentra alejada del mar, sin embargo, utiliza el transporte marítimo dentro de su intercambio comercial.

Para el caso mexicano los principales puertos son: Altamira, Coatzacoalcos, Dos Bocas, Ensenada, Guaymas, Lázaro Cárdenas, Manzanillo, Mazatlán, Progreso, Madero, Puerto Vallarta, Tampico, Topolobampo, Tuxpan, Veracruz y Acapulco. De esta lista de 16 puertos, los más usados en el comercio internacional solo son 4: Manzanillo, Veracruz, Altamira y Lázaro Cárdenas ya que son los que cuentan con la infraestructura necesaria de comercialización.

Manzanillo es el puerto número uno del país en movimiento de contenedores y la puerta principal para el oeste de Estados Unidos, Canadá y de mercancías provenientes del Asia.

Veracruz es el puerto más antiguo e importante del país y la puerta de entrada de mercancías que vienen de la costa este de Estados Unidos, Sudamérica y Europa.

“Operan más de 173 agencias aduanales asociadas, 2 empresas ferroviarias, 36 líneas navieras con servicio regular a los Estados Unidos, Canadá, Europa, Centroamérica, Sudamérica, Asia, Cuenca del Pacífico y Oceanía a través del Canal de Panamá, 42 agencias navieras, cuenta con Centro de Control de Tráfico Marítimo, manejan un sistema de intercambio electrónico de datos que automatiza las operaciones y disminuye los tiempos por gestión de trámites administrativos que redundan en ahorro de costos para la comunidad portuaria; además, la aduana cuenta con la operación de equipos de rayos gamma a fin de agilizar el movimiento.”¹⁴

¹⁴ Secretaría de Comunicaciones y transporte, SCT 2004

Principales Puertos Mexicanos



Administración Portuaria Federal SCT

Por último, podemos decir, que el transporte marítimo representa una parte muy importante del comercio internacional, que hace posible llevar a cualquier punto comercial con rapidez y eficiencia todo tipo de mercancía; los mares, océanos, ríos y canales, van a ser primordiales en el transporte internacional de mercancías, el objetivo se encuentra en la ganancia de tiempo, seguridad en el transporte, así como la rapidez y economía del mismo.

2.3.2 AÉREO

Después de la primera guerra mundial comienza la práctica comercial aeronáutica. En 1922 comienza en Francia la construcción de aviones en serie. A fines de esta década, los pilotos españoles, Franco, Durán, Ruiz de Alda y Rada, con el Plus Ultra; y el americano Lindberg con el "Spirit of Saint Louis" demuestran la viabilidad de los vuelos transoceánicos con escalas y en solitario. En los años treinta comienza el establecimiento de las líneas regulares de correo entre Europa, África y América.

Posteriormente, la segunda guerra mundial causó avances tecnológicos importantes, como el radar y el motor de reacción entre otros. También las comunicaciones se sofisticaron de manera importante, convirtiendo este medio de transporte en el más rápido de todos los existentes. En los años sesenta y setenta se desarrolla la aviación comercial a gran escala, produciéndose un incremento considerable del transporte aéreo de pasajeros y mercancías.

En principio se crearon las compañías nacionales que transportaban pasajeros, y a medida que la capacidad de carga fue aumentando, se transportaron, también, mercancías. Se desarrollaron, así, las grandes compañías aéreas, con cientos de aviones y que transportaban millones de personas y toneladas de mercancía. A finales del siglo XX el modelo de grandes compañías entró en crisis debido al aumento de la demanda de viajeros y a un descenso del precio de los aviones, a la que no fue ajena la necesidad de seguir utilizando aviones antiguos pero en uso. Aparecen, así, las compañías de bajo costo, que ofrecen viajes masivos por precios bajos, que hoy en día son las que dominan el mercado.

Los aeropuertos pueden ser militares, civiles y mixtos.

Los aeropuertos civiles y mixtos serán parte de nuestro estudio. Cabe decir que dichos aeropuertos están muy jerarquizados. En el nivel más alto están los aeropuertos internacionales, con todo tipo de servicios, desde compraventa del pasaje hasta aduana internacional. Disponen de grandes hangares para la reparación de aviones, su guarda y el almacenamiento de las mercancías; zonas de tránsito y espera, zonas de seguridad, aparcamiento en donde se puede dejar un vehículo durante varios días, recogida de equipaje, etc. Los aeropuertos internacionales se localizan en las ciudades más importantes de cada país y las zonas turísticas más dinámicas. Frecuentemente sólo es posible el vuelo internacional de aviones con origen en un aeropuerto internacional, porque ellos garantizan todo tipo de seguridades.

En un nivel inferior están los aeropuertos nacionales o regionales, con menos servicios y una capacidad de aviones mucho menor. Atienden las necesidades de vuelo dentro de un país, y se ubican cerca de ciudades no tan importantes. Las operaciones en estos aeropuertos son mucho más baratas, y frecuentemente son el destino de los vuelos baratos. Por debajo están los aeródromos y los aeropuertos deportivos, que no tienen uso comercial.

También existen aeropuertos, o zonas del aeropuerto, puramente mercantiles, en los que se atienden los aviones de transporte de mercancías. El transporte de mercancías es cada vez más importante, hasta el punto de que, en la actualidad, un aeropuerto como el de Madrid-Barajas tiene la lonja de pescado fresco que más toneladas mueve de toda España, por ejemplo.

La mayoría de los vuelos son regulares, con líneas fijas entre aeropuertos. Algunas de ellas son muy frecuentes, formando lo que se llama puente aéreo. No obstante, sobre todo en las regiones turísticas, son frecuentes los vuelos chárter, con aviones alquilados para hacer un vuelo concreto.

En el caso de las líneas aéreas que se dedican solo a la carga, sucede lo mismo; mientras algunas, como FedEx, operan con un horario de vuelos fijo, otras operan según convenga a los clientes que las contratan. Ha habido líneas aéreas dedicadas al transporte de animales, tal fue el caso en Kentucky, Estados Unidos,

desde donde operó una que se dedicaba al transporte de caballos para eventos internacionales de carreras de caballos.

Muchas líneas aéreas tienen participación accionarial del gobierno local; estas son llamadas abanderadas o líneas de bandera, y generalmente poseen el monopolio de los vuelos domésticos. Algunos países, como Japón, tienen más de una abanderada, en el caso de Japón, All Nippon Airways (ANA) y Japan Airlines. Para algunos países, tener una línea aérea nacional ha sido muy costoso, este es el caso de países como Nigeria (Nigeria Airways), la República Dominicana (Dominicana de Aviación, ATA Dominicana), Perú (Aerolíneas Peruanas, AeroPerú) y Venezuela, donde Viasa operó y Avensa se ha enfrentado a problemas económicos como sustituta de Viasa. Una línea de bandera no tiene necesariamente que ser una empresa totalmente pública, pudiendo tratarse de empresas mixtas donde el estado mantiene una participación elevada, por ejemplo el caso de Aerolíneas Argentinas, en la cual el estado posee en torno al 10% del accionariado.

En el caso de México, la privatización y desregulación del servicio de transporte aéreo es otra de las tendencias más importantes en el sector. “A fines de la década de 1980 y principios de la siguiente se dieron pasos decisivos en esta dirección: la mayor participación de aerolíneas extranjeras (basada en parte en una ampliación del convenio bilateral con Estados Unidos), la flexibilización de las tarifas y rutas, y el surgimiento de nuevas aerolíneas. Pero el componente más importante de esta tendencia ha sido la turbulenta privatización de Aeroméxico y Mexicana, junto con sus respectivas subsidiarias, en 1988 y 1989 respectivamente”¹⁵.

Más tarde, la crisis de la devaluación del peso de 1994, provocó que todas las aerolíneas mexicanas se declararan en suspensión de pagos. Las compañías quedaron entonces en manos del Gobierno Federal. El IPAB (Instituto para la Protección al Ahorro Bancario) mantuvo el control de la mayor participación de Cintra (el holding privado encargado de la administración de Aeroméxico y Mexicana), mientras que el Ministerio de Hacienda y varios bancos comerciales y de desarrollo contaron con participaciones importantes. Sin embargo, las dificultades encontradas en los esfuerzos por sanear las empresas, los frecuentes cambios de directivos de Cintra así como las divergentes resoluciones de la Comisión Federal de Competencia (CFC) complicaron y alargaron el proceso de reprivatización.

“Al final, en febrero de 2005 se decidió la venta de las empresas en dos paquetes principales. El primer paquete, conformado por Mexicana y Click (su subsidiaria de

¹⁵ Velasco, José Luis. Autoridad Aeronáutica de México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, Octubre 2006, en <http://cmd.princeton.edu/papers/wp0608g2.pdf>

“bajo costo”) fue vendido a finales de 2005.”¹⁶. A finales de 2007, el segundo paquete (Aeromexico y Aerolitoral) fue vendido a Banamex, propiedad del estadounidense Citibank.

Muchas aerolíneas de bandera han sido privatizadas y el mercado ha sido liberalizado. Esto ha provocado la aparición de aerolíneas alternativas a las tradicionales, lo que ha ocurrido entre otros sitios en España, donde Iberia fue privatizada y surgieron competidoras como Air Europa, Spanair o Air Plus Comet. También es el caso de la India, donde el mercado aéreo estaba hasta hace unos años dominado por Air India y ahora existen muchas empresas competidoras. Sin embargo, en ciertos países a pesar de la liberalización del transporte aéreo las compañías tradicionales mantienen una situación de dominio absoluto del mercado, como es el caso de Air France en Francia, LAN Airlines en Chile, Alitalia en Italia o Avianca en Colombia, y debido a las agresivas políticas que emplean, la escasa competencia que tienen suele desaparecer.

Algunos países, entre los que destaca Estados Unidos, nunca han tenido líneas de bandera, y el mercado estaba semiliberao hasta que fue desregulado en los años 80 permitiéndose la libre competencia de las aerolíneas de capital local, pero con restricciones a la participación extranjera.

Casi todos los aviones manejan carga de mercancía, hay aviones exclusivos para pasajeros y hay otros que son mixtos y desempeñan ambas funciones, es decir transportar pasajeros y mercancías; y están los exclusivos para carga. A continuación se presentan algunos de los aviones más comunes de carga.

Aviones Mixtos

A 319 / A 320 / A 321



- ❶ El Airbus 320 y el 321 poseen un rango operativo de 3500 a 5600 Km. Esta aeronave puede cargar una línea de pallets con el mismo tamaño base que una mayor aeronave, pero con una altura más reducida.
- ❷ A 319 es una aeronave sólo para carga suelta.

A 320	
No. de Pallets	4 + Carga suelta
Volumen en m ³	19
Capacidad en Toneladas	1.5

A 330 / A 340



- ❶ El Airbus 340 posee 4 turbinas y un rango de 12000 a 15000 Km. Posee amplias bahías de cargo para pallets, así como una bahía trasera de carga a granel
- ❷ Está equipado con amplias puertas de carga en su parte delantera y posterior, para carga de pallets o contenedores de 98" X 125" o 96" X 125".

A 330 - 200	
No. de Pallets	5 + Carga suelta
Volumen en m ³	64,5
Capacidad en Toneladas	10,3
A 340 - 200	
No. de Pallets	5 + Carga suelta
A 340 - 300	
No. de Pallets	7+ Carga suelta
Volumen en m ³	100,4
Capacidad en Toneladas	16

¹⁶ Ibídem

B 737



El Boeing 737 posee dos bahías centrales de carga, y alcanza un rango operativo de 2700 a 4650 Km. dependiendo del tipo de nave.

B 737 - 300

No. de Pallets	Carga suelta
Volumen en m ³	15
Capacidad en Toneladas	2

B 737 - 500

No. de Pallets	Carga suelta
Volumen en m ³	13
Capacidad en Toneladas	2

B 777 - 200



El Boeing 777 - 200 alcanza un rango de 12000 Km. con bahías de carga delante y detrás , para carga de pallets de 88" y 125 " o 96" X 125".

El comportamiento para carga suelta está localizado en la parte trasera de la aeronave.

B 777 - 200

No. de Pallets	6 + Carga suelta
Volumen en m ³	80
Capacidad en Toneladas	18

Aviones de Carga

B 747-400 ERF



Desde un punto de vista comercial, esta aeronave ofrece importantes diferencias con sus predecesores.

Posee una mayor volumen de carga de hasta 112 toneladas.

Cuenta con mayor capacidad, particularmente con los pallets adicionales en la cubierta principal y un 40% más de rango operativo a su máxima capacidad de carga.

Permite la posibilidad de seis asientos por vuelo para clientes que acompañan a su carga

B 747 - 400 ERF CARGO

No. de Pallets	39 + Carga suelta
Volumen en m ³	674
Capacidad en Toneladas	112

B 747 F FREIGHTER



Diseñado como un avión de carga, el Boeing 747F tiene el suelo de cabina reforzado y poco se parece al B747 de pasajeros standard.

La nave está equipada con una puerta lateral o en su nariz (dependiendo del modelo), y puede cargar veintinueve 96" X 125" pallets o contenedores en la cubierta principal, nueve pallets en las inferiores y carga suelta a granel

B 747 - 400 ERF CARGO

No. de Pallets	38 + Carga suelta
Volumen en m ³	669
Capacidad en Toneladas	107

A 300-600 ST



Esta es la clase de avión diseñado para transportar carga de grandes dimensiones.

Si se necesita transportar un helicóptero o incluso un avión, se necesita un Super Transportador.

Posee un rango de vuelo con 47 toneladas de carga de 1.667 Km.

Este avión posee una enorme área de carga localizada debajo de la cabina, permitiendo que la carga llene casi todo el largo del avión.

La gigantesca puerta en la parte delantera de la bahía de carga se abre de manera completa.

A 300 - 600ST

No. de Pallets	Depende de la carga
Volumen en m ³	1400
Capacidad en Toneladas	47

El transporte aéreo es recomendable para la movilización de bienes perecederos, valores, productos delicados, aquellos que tengan poco volumen y peso, los que tengan densidad económica, es decir poco peso y alto valor y, los que además tengan urgencia para su traslado. Los productos sujetos a deterioro físico como flores frescas, productos biológicos, frutas, etc., se pueden entregar a muchos más mercados por aire que por cualquier otro medio. A pesar de ser el transporte más caro, poco a poco ha ido creciendo la demanda por este servicio y por lo tanto han disminuido sus costos.

A nivel internacional el transporte aéreo está regulado por La Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA International Air Transportation Association). Ésta fue fundada en 1945 y es una asociación de la industria del transporte aéreo no política, que sirve de foro a las aerolíneas para realizar programas comunes para el desarrollo del transporte aéreo internacional.¹⁷

Entre los objetivos de la IATA se encuentran: promover el transporte aéreo seguro, regular y económico para beneficio de las personas; desarrollar el comercio aéreo y estudiar los problemas referentes al aerotransporte; propiciar la colaboración entre empresas del transporte aéreo, entre otras.

IATA actualmente representa 260 aerolíneas que se traducen en 94% de los horarios internacionales de tráfico aéreo y regula el tráfico aéreo en el ámbito mundial, y para ello, éste organismos divide el planeta en tres zonas:

- TC1: América
- TC2: Europa, África y Oriente Medio.
- TC3: Resto de Asia y Oceanía.

También éste organismo ha codificado todos los aeropuertos del mundo. El código de aeropuertos de IATA es un código de tres letras que designa a cada aeropuerto en el mundo, por ejemplo: Madrid MAD, Montreal YUL, Estambul IST, etc. Estos códigos son decididos por la organización internacional para el transporte aéreo (International Air Transport Association) IATA.

¹⁷ Asociación de Transporte Aéreo Internacional, (en inglés International Air Transport Association o IATA). Se fundó en La Habana, Cuba, en abril de 1945. Es el instrumento para la cooperación entre aerolíneas, promoviendo la seguridad, fiabilidad, confianza y economía en el transporte aéreo en beneficio de los consumidores de todo el mundo. La IATA, "moderna", es la sucesora de la Asociación de Tráfico Aéreo Internacional fundada en La Haya en 1919, el año de las primeras líneas aéreas regulares internacionales del mundo. La asociación fue fundada por 57 miembros, de 31 naciones principalmente europeas y norteamericanas.

La IATA al agrupar a las líneas aéreas, ha logrado simplificar los trámites para la elaboración de convenios y estandarizar los procedimientos y las rutas para el crecimiento de los diferentes servicios aéreos. Por medio de la IATA, las líneas aéreas aceptaron un convenio con el cual se estandarizaron los procedimientos para el manejo interlineal del tráfico, además prevé la mutua aceptación de documentación para mercancía, el cual, el más importante es la guía aérea, de la cual hablaremos más adelante.

El transporte aéreo también tiene servicios irregulares y regulares. Los irregulares solo se realizan cuando son requeridos. Los servicios regulares que ofrecen los agentes de carga están sujetos a itinerarios, frecuencia de vuelos y horarios, aquí los agentes de carga negocian tarifas atractivas con las líneas aéreas y consolidan mercancías de varias empresas para lograr un peso considerable que les permita operar con tarifas más económicas que las normales, lo que hace que los clientes reduzcan sus costos, con ello cabe decir que el agente de carga aérea opera aproximadamente en el 90% de la carga aérea que se mueve en el mundo.

Como hemos señalado anteriormente, el agente de carga es un intermediario entre el transportista y el expedidor y para el caso aéreo existen diferentes agentes que realizan el traslado de mercancías, lo que los distingue de las líneas aéreas que también trasladan personas.

Las agencias de carga aérea se clasifican en:

- Agencia IATA
- Agentes generales
- Agencia no IATA

El Agente de Carga IATA es el que establece un contrato con dicha asociación, para establecer dicho contrato el cual debe de cubrir una serie de requisitos implantados por esta asociación para garantizar su solvencia económica y moral, capacidad y profesionalismo y cumplir con los procedimientos de capacitación para operar. Gracias a esa representación, el agente de carga IATA puede trasladar embarques por cualquier aerolínea miembro de la asociación y efectuar con éxito el transporte interlineal. Todos los agentes que transporten mercancías vía aérea deben pertenecer a la IATA, para obtener tarifas preferenciales y unificadas. Aquellas agencias reexpedidoras que no están afiliadas a la organización, subcontratan los servicios de las que se encuentran dentro del organismo. Por lo tanto están compuestas por agentes de carga IATA para actuar en nombre de las líneas aéreas, pudiendo emitir conocimientos aéreos, cobrarlos y prestar otros servicios.

Por otro lado, el agente de carga general, agente consolidador o freight forwarder en el caso aéreo son personas físicas o entidades jurídicas que actúan de forma comercial, representando una compañía aérea en una zona geográfica

determinada, debe contar con una red de operación a nivel nacional e internacional, poseer sus propias guías de envío house o hijas para documentar las mercancías, estar registrado como un agente de carga y tener un permiso de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Finalmente la Agencia no IATA presta servicios análogos a las agencias IATA, especializadas en la consolidación de mercancías de diversos clientes, pero no obtiene tarifas preferenciales.

Por lo tanto, la actuación del agente de carga es muy importante, ya que su especialización en el transporte de diferentes tipos de mercancías y las características y requerimientos específicos del transporte combinado a la información de rutas, le permiten seleccionar la forma de envío más favorable para su cliente, responsabilizándose de la reserva de la carga, seguimiento y control de la misma hasta su lugar de destino, asesorando permanentemente, preparando y concluyendo el contrato de transporte aéreo. En definitiva, es un eslabón esencial en la logística aérea operativa.

Entre los servicios que ofrece está realizar la consolidación y desconsolidación de la carga; dar seguimiento a los movimientos de la carga para tener y transmitir la información del status de la mercancía; dar servicios adicionales desde la recolección hasta su entrega final arreglando los trámites aduanales de las guías houses en origen y en destino, para dar el servicio de puerta a puerta si así es requerido; entregar la carga lista para su transporte a las líneas aéreas; efectuar los pagos de derechos de importación e impuestos en nombre de los consignatarios (solo en ciertos países), etc.

Los agentes de carga, al consolidar las mercancías, amparan los embarques de cada cliente bajo una guía "hija o house" hacia un mismo destino, los cuales se manejan a través de una sola guía "madre o master". A su llegada, el agente de carga debe efectuar la desconsolidación o distribución de las mercancías. La diferencia entre las guías es que las hijas son emitidas por el agente de carga o consolidador, en tanto que la guía madre es emitida por el transportista o línea aérea, quedando como expedidor y consignatario el agente de carga.

Con respecto al costo para el traslado de mercancía, el flete aéreo está fijado por dos aeropuertos, se establece en dólares americanos por cada kilo de peso bruto o de volumen considerando el que resulte más alto, de acuerdo a cada aerolínea. Para el caso de los agentes de carga es lo mismo, el flete a cobrar se determina tomando en cuenta los kilos, en cual se precisa mediante el uso de una bascula, o el volumen el cual se obtiene al multiplicar las dimensiones en centímetros de las piezas y dividiéndolas entre 6000 cm³ que es el factor para la obtención de los kilogramos, por ejemplo largo x alto x ancho centímetros / 6000. Una vez determinado el peso real y el peso por volumen, se compara y la cantidad que resulte mayor será la base para aplicar la tarifa; esto debido a que existen embarques ligeros pero voluminosos.

La tarifa depende de la magnitud de la mercancía: a mayor cantidad menor tarifa. Existe un rubro de fletes que tiene como origen el cargo llamado Mínimo que se aplica a los embarques que son muy pequeños y que alcanzan a cubrir el primer rango de peso, ya que las tarifas generales constan de varios rangos: tarifa para mercancía de “menos de 45 kg; más de 45 kg; más de 100 kg; más de 300 Kg.; más de 500 kg, más de 1000 kg y cuanto mayor sea la cantidad de kilogramos, menor será la tarifa unitaria que se aplique.”¹⁸ Este tipo de rangos se aplican a la mercancía seca, es decir, que no es de naturaleza perecedera y se le conoce como tarifa general de comodidad o General Commodity Rate. Si el embarque es muy voluminoso, se cobra por posición en el avión, así se le denomina al espacio físico donde se posiciona u ocupa la mercancía dentro de la aeronave, cada línea estipula su tarifa en estos casos.

Adicionalmente a los flete aéreos, existen otros cargos como;

Due Agent que son derechos del Agente es decir el cargo por los servicios adicionales prestados por las agencias de carga.

Valuation Charge o cargo por valuación que se refiere a la declaración de valor y derechos por asegurar la mercancía, se cobra por la responsabilidad complementaria que la línea aérea contrae al recibir embarques que tengan valor en exceso a la base preestablecida.

Due Carrier que son otros derechos a favor de transportador por labores diferentes al transporte.

“Debido al crecimiento de transporte de carga por vía aérea, se han utilizado equipos especiales para el manejo de los envíos. Pensando en una mejor utilización del espacio de los aviones, se crearon unidades de determinado tamaño, para manejar dichos envíos, que se ajustan a la forma interior de los aviones. El uso de un contenedor implica un mejor aprovechamiento del espacio, mayor rapidez de la carga y descarga, una posibilidad menor de que las mercancías sufran daño, se pierdan o sean robadas y la aplicación de tarifas reducidas.”¹⁹

El transporte aéreo cuenta con unidades de carga o contenedores aéreos y pallets o paletas, superficies o tarimas que permiten agrupar mercancías haciendo más fácil su manipulación con montacargas y otros equipos mecánicos.


Entre algunos de los más importantes están los siguientes, aunque existe diversidad de contenedores que se adaptan a cada necesidad y tipo de mercancía, solo mostraremos los más comunes.

¹⁸ Maubert Viveros, Claudio Op. Cit. Pág. 84

¹⁹ Ibídem

Pallets para carga aérea:

Código IATA PGF/ P7



• Pallet completamente de aluminio de 70 mm de grueso asegurado con una red de veinte pies o con amarres de cuerda, junto con los ganchos de anclaje a lo largo de los lados de 498 cm. Con ranuras verticales y horizontales que proveen puntos de agarre

Pallet 95" X 196"

Dimensiones	Tipo NCD : 498 X 244 X 244 cm. Tipo SCD: 498 X 244 X 297 cm.
Volumen disponible	Tipo NCD : 26 m3 Tipo SCD: 31.8m3
Tara	330 Kg.
Peso Bruto Máximo	7 400 Kg. distribuidos a lo ancho del fuselaje y 10 670 Kg. a lo largo del fuselaje. 23 620 Kg. a lo largo del fuselaje con autorización BIG.
Compatibilidad con las sig. aeronaves	B747F

Código IATA PKC



• Pallet completamente de aluminio, 4 mm de grueso, con dos expansiones laterales, y una pieza de red permanente a uno de los lados de 153 cm.

Pallet A 320/321

Dimensiones	156 X 153.4 X 114 cm
Volumen disponible	3.5 m3
Tara	55 Kg.
Peso Bruto Máximo	1 135 Kg.
Compatibilidad con las sig. aeronaves	A320 / A321

Contenedores

Código IATA AMP



• Contenedor completamente de aluminio, a prueba de polvo y sonidos (sellos de goma), se abre por el lado de 223.5 cm, cerrado por una puerta de metal con cuatro paneles sellables y equipados con seis rieles fijos para prendas en gancho.

96" X 125 X 63"

Dimensiones	317 X 243.8 X 162.6 cm.
Tara	340 Kg.
Peso Bruto Máximo	6 800 Kg. para PMD, 4 625 Kg. para PLD

Código IATA RKN



Rango de Temperatura	-4 + 68 °F. (Equipado con un termostato envirocontainer standard para 16 baterías alcalinas tamaño 16D).
Capacidad para almacenar hielo	Bloques de hielo hasta 180 Kg. Hielo a granel hasta 95 Kg.
Dimensiones	156 X 153 X 162 cm.
Volumen disponible	3 m3
Tara	267 Kg.
Peso bruto máximo	1 588 Kg.
Compatibilidad con las siguientes aerolíneas	B747 / B777 / A340 / A330

La carga y estiba de la mercancía por vía aérea requiere un proceso minucioso, ya que hay que tener en cuenta de una manera lo más exhaustiva posible, las dimensiones y pesos de la mercancía a cargar para mantener equilibrado el centro de gravedad del tipo de aeronave.

Para este proceso, las compañías aéreas disponen de unas "hojas de carga y centrado" donde se indican datos del peso del avión, del combustible, peso máximo admisible al despegue, situación del centro de gravedad, la carga máxima que soportan las zonas de carga ("payload").

Con respecto a la carga peligrosa, “la IATA establece la reglamentación sobre mercancías peligrosas para transporte aéreo la cual contiene todos los requerimientos y regulaciones aplicables a todas las compañías aéreas miembros o miembros asociados de la IATA, embarcadores y agentes de carga.”²⁰

La reglamentación específica como cada producto debe ser empacada, marcado, etiquetado y documentado. Esta normatividad se encuentra establecida en la reglamentación sobre mercancías peligrosas, la cual se edita anualmente, y es de vital importancia que siempre se consulte la edición vigente.

Se consideran bienes peligrosos, artículos o sustancias cuando son movilizados por vía aérea que pueden causar un peligro serio a la salud y a la seguridad de individuos o daños a la propiedad. Muchos artículos de uso común pueden convertirse en artículos peligrosos cuando son transportados por vía aérea, como por ejemplo, baterías, aerosoles, aparatos dentales, partes de automóviles, equipos de filmación, imanes, entre otros.

Algunos bienes son considerados demasiado peligrosos para ser transportados por vía aérea. Otros pueden ser movilizados solo en aviones de carga, mientras que otros pueden ser transportados tanto por aviones de carga como por aviones de pasajeros. Aquellos artículos peligrosos cuyo transporte aéreo está autorizado están sometidos a limitaciones y regulaciones que deben ser respetados por el expedidor, el agente de carga, y la aerolínea.

Los artículos peligrosos se clasifican en nueve clases:

- Clase 1 –Explosivos
- Clase 2 –Gases
- Clase 3 –Líquidos inflamables
- Clase 4 –Sólidos inflamables
- Clase 5 –Comburentes y Peróxidos orgánicos
- Clase 6 –Sustancias Tóxicas e Infecciosas
- Clase 7 –Material radiactivo
- Clase 8 –Corrosivos
- Clase 9 –Mercancías peligrosas diversas

Algunas de estas clases tienen subdivisiones, basados en sus diferentes propiedades. El número de clase identifica el tipo de productos. Algunas divisiones

²⁰ Wilberth Torres, Martín Exordio: Artículos Peligrosos por Transporte Aéreo en: <http://www.transportesxxi.com/revista/61/6161.shtml>

también tienen grupos de embalaje. Un grupo de envase identifica el grado de riesgo de un producto.

Grupos de embalaje:

Grupo de embalaje I: Alto peligro.

Grupo de embalaje II: Peligro mediano.

Grupo de embalaje III: Bajo peligro.

El grupo de embalaje determina el tipo de embalaje a ser utilizado. Las etiquetas de señalización que se deben aplicar, y en algunos casos si es que el producto puede ser transportado en un avión de carga o de pasajeros.

Algunas clases no tienen grupo de embalaje, y los productos que corresponden a las mismas son embalados y transportados de acuerdo a los grados de peligro que representan, y según los reglamentos elaborados por otros organismos gubernamentales. Ejemplos de los mismos son: explosivos, gases, sustancias infecciosas y materiales radioactivos.

Con respecto a nuestro país, México cuenta actualmente con un amplio servicio de transporte aéreo que por su rapidez, por los lugares que conecta, permite tenerlo en cuenta como un medio eficaz para exportar diversos productos que requieren un envío rápido, con este servicio se reducen las operaciones de manipulación de carga y por lo mismo los riesgos de robos, pérdidas y averías, de la misma forma que ahorra tiempo. Por lo tanto el punto más favorable del flete aéreo es su rapidez.

Aeroméxico y Mexicana siguen siendo las empresas nacionales dominantes. Junto con Aerolitoral y Aerocaribe, sus respectivas subsidiarias regionales, concentraron más del 70 por ciento de los pasajeros transportados por aerolíneas nacionales en vuelos domésticos e internacionales en 2007. Este porcentaje, aunque sensiblemente menor al de 1990, da una clara indicación de la persistente concentración del mercado dentro del subconjunto de las aerolíneas nacionales. Esta situación podría cambiar con la introducción de las llamadas líneas de bajo costo, que comenzaron a operar en 2005.

En México los principales aeropuertos son operados por tres grupos: el Grupo Aeroportuario Centro Norte (conocido como OMA), el del Pacífico (GAP), el del Sureste (Asur).

A mediados de 2007 el Sistema Aeroportuario Mexicano (SAM) está integrado por 85 aeropuertos, en 78 de los cuales hay autoridades aeronáuticas (comandantes de aeropuerto). Veintiséis de ellos están a cargo de la paraestatal Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA); 34 están concesionados a empresas total o parcialmente privatizadas; el principal Aeropuerto del país, el de la Ciudad de México, está en manos de un grupo controlador ad hoc; y 24 son administrados por diversas autoridades federales, estatales o municipales.

Para poder transportar un producto a nivel internacional es importante contar con los permisos correspondientes de los organismos que regulan las principales actividades del comercio internacional. Para el tráfico aéreo a nivel nacional tenemos a la Dirección General de Aeronáutica Civil que es una dependencia de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Esta dependencia es la autoridad responsable dentro de la República Mexicana de la navegación, el control de tráfico y de todos los aspectos de la seguridad aérea, incluyendo la transportación de mercancías peligrosas.

Principales Aeropuertos de México



Principales Aeropuertos de México Fuentes: infocarga.com

Movimiento de carga y pasajeros en México vía aérea

Aeropuerto	Número de pasajeros	Carga (Kg)
Acapulco	880190	13661732
Aguascalientes	353910	5320556
Bahías de Huatulco	313866	4097313
Bajío (León)	1114939	20405791
Campeche	79475	824376
Cancún	9314476	152717258
Chetumal	102615	1518434
Chihuahua	599977	14101059
Ciudad del Carmen	392024	2732794
Ciudad Juárez	611942	9846290
Ciudad Obregón	138744	1826294
Ciudad Victoria	48948	528197
Colima	88383	1310542
Comitán	1953	0
Cozumel	490318	8557628
Cuernavaca	6254	82216
Culiacán	769118	13123844

Durango	214920	2988485
Guadalajara	5656023	202161058
Guaymas	33632	201839
Hermosillo	1206729	18912330
La Paz	449799	9618113
Loma Bonita	289	0
Loreto	72558	1130170
Los Mochis	202656	2756689
Manzanillo	240184	3477537
Matamoros	66197	1106274
Mazatlán	799801	14659403
Mérida	1027451	32258851
Mexicali	544987	9891878
México	23961089	743035350
Minatitlán	148717	1844763
Monterrey	4660138	98155048
Morelia	668327	13934885
Nogales	4181	0
Nuevo Laredo	89515	1405402
Oaxaca	571228	10891922

Pachuca	0	0
Palenque	1546	0
Poza Rica	69005	702719
Puebla	114083	1943191
Puerto Escondido	64329	853398
Puerto Vallarta	2758825	43412024
Querétaro	82149	1291404
Reynosa	146250	1744100
San Cristóbal de las Casas	768	0
San José del Cabo	2466733	43276563
San Luis Potosí	233610	18692495
Tampico	402122	4604479
Tamuín	2043	0
Tapachula	193877	3776243
Tehuacán	2674	0
Tepic	98790	1371508
Terán	481178	7467719
Tijuana	3472074	71657001
Toluca	170025	23647644
Torreón	374559	5338996

Tuxtla Gutiérrez	31993	655763
Uruapan	106398	1677269
Veracruz	590597	8059199
Villahermosa	724643	10048199
Zacatecas	297137	8085368
Zihuatanejo	608897	8848336
Totales	69419858	1686237939

Nota: Datos al año 2005. El equipaje incluye correo y equipaje.
 FUENTE: Sistema Aeroportuario Mexicano. Boletín Estadístico Anual. Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA).

2.3.3 TERRESTRE

El aumento en el uso del transporte por carretera se debe principalmente a tres factores: una mejor red de carreteras, nuevos desarrollos en equipos de camiones y de manejo de materiales y las ventajas competitivas de este sistema de transporte.

Algunas de las ventajas de este medio de transporte es que es un medio muy flexible: el automotor puede dar servicio en cualquier lugar donde haya un camión o una brecha que permita la circulación; existen incluso vehículos adaptados para dar servicio en malos caminos.

Además los automotores tienen grandes ventajas en recorridos a cortas distancias y aún a distancias medias, transportando mercancías de alta densidad económica y aún mercancías de gran demanda como alimentos, vestidos, calzado, medicinas y otros efectos que requieren de transportes rápidos.

El automotor está muy indicado para el manejo de carga ligera en cantidades pequeñas o bien usando todo el cupo de la unidad; puede prestar servicios en forma directa o bien operar como medio complementario de otros sistemas de transporte.

A continuación se muestran algunos de los transportes terrestres más utilizados.

Tipos de Transporte Terrestre



CAJA CARGA SECA 53' X 9'6"



CAJA CARGA SECA 48' X 9'6"



CAJA REFRIGERADA 40'



CAJA CISTERNA O TANQUE



CAJA ABIERTA TIPO TINAPARA GRANEL



CAJA CON ESTACAS



CAJA GONDOLA PARA TRANSPORTE DE VEHICULOS



PLATAFORMA MULTINIVELES



PLATAFORMA PARA MAQUINARIA PESADA



PLATAFORMA PARA CARGA SOBRE DIMENSIONADA

El transporte terrestre es un factor estratégico para el desarrollo económico de cualquier país, y en especial de México, ya que por su facilidad de acceso a los diferentes rincones de nuestro territorio, resulta fundamental para llevar a cabo los procesos de producción, distribución y consumo.

“El 7 de julio de 1989 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el nuevo reglamento para el transporte federal de carga; esta medida trajo como consecuencia que los auto transportistas pueden ahora trasladar todo tipo de mercancía a lo largo y ancho del país, excepto productos tóxicos, explosivos y químicos, los cuales tienen una regulación especial.”²¹

²¹ Maubert Viveros, Claudio Op. Cit. Pág. 86.

De acuerdo con la Ley de Vías Generales de Comunicación y su Reglamento, le corresponde a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes la planeación, concesión, coordinación, autorización y control de los servicios de autotransporte en la República Mexicana. La legislación mexicana en materia de transportes por carretera establece que las empresas transportistas estén controladas por mexicanos.

Las leyes en México que regulan el transporte terrestre son:

- Ley del Registro Público Vehicular
- Ley Federal Para el Control de Precursores Químicos, Productos Químicos Esenciales y Máquinas Para Elaborar Cápsulas, Tabletas y/o Comprimidos.
- Reglamento de Autotransporte Federal y Servicios Auxiliares.
- Reglamento sobre el Peso, Dimensiones y Capacidad de los Vehículos de Autotransporte que Transitan en los Caminos y Puentes de Jurisdicción Federal.
- Reglamento para el transporte terrestre de materiales y residuos peligrosos.
- Reglamento de Tránsito en Carreteras Federales.
- Reglamento de la Ley Federal para el Control de Precursores Químicos, Productos Químicos Esenciales y Máquinas para Elaborar Cápsulas, Tabletas y/o Comprimidos.
- Reglamento del Servicio de Medicina Preventiva en el Transporte.
- Apéndice al Reglamento de Medicina Preventiva del Transporte, relativo al Autotransporte Público Federal.
- Reglamento de la Comisión Consultiva de Tarifas.

Tratados y acuerdos internacionales

- Memorándum de entendimiento sobre el reconocimiento y validez de las licencias federal de conductor y comercial de conductor.

La red carretera nacional, que se ha desarrollado a lo largo de varias décadas, comunica a muchas regiones y comunidades del país.

Algunas carreteras están a cargo del gobierno federal y constituyen los corredores carreteros, que proporcionan acceso y comunicación a las principales ciudades, fronteras y puertos marítimos del país y, por lo tanto, registran la mayor parte del transporte de pasajeros y carga. Algunos tramos son libres, es decir que circular por ellas no tiene costo, otras son de cuota, en las que se debe pagar un peaje para utilizarlas.

Además de las carreteras federales, están las carreteras estatales, que como su nombre lo indica, son responsabilidad de los gobiernos de cada entidad federativa e incluyen carreteras pavimentadas y revestidas; caminos rurales y brechas.

Las carreteras revestidas no están pavimentadas, pero dan servicio en cualquier época del año. Los caminos rurales garantizan el paso de vehículos hacia las localidades rurales (con menos de 2 500 habitantes) y las brechas mejoradas son caminos con escaso trabajo técnico. En conjunto, estas vías refuerzan la comunicación regional y enlazan zonas de producción agrícola y ganadera; asimismo, aseguran la integración de las áreas.

Es importante destacar que con excepción del autotransporte en el seno del TLCAN, no existen acuerdos internacionales con otros países que pudieran facilitar la internación de vehículos extranjeros de carga a nuestro territorio y a la vez, las unidades mexicanas pudieran efectuar la misma operación en los territorios de estos países.

Sin embargo, en la práctica se ha venido intensificando en los últimos años un servicio directo hacia los países centroamericanos, fundamentalmente en lo que se refiere a nuestras exportaciones.

Esto ha sido posible gracias a la iniciativa de algunas empresas que negocian a título personal los permisos de internación han establecido un servicio de tráfico regular hacia esos países.

Para el caso del transporte terrestre con Estados Unidos el caso es diferente, a continuación se hará una breve descripción del procedimiento de autotransporte con Estados Unidos.

En dirección sur-norte, es decir cuando las mercancías viajan de México a Estados Unidos, en el caso de la exportación, y una vez que se tiene listo el embarque, el área de tráfico, logística o comercio exterior, contacta a la compañía de autotransporte, o al agente de carga que a su vez está encargado de contratar a la compañía de autotransporte internacional.

Generalmente este contacto, y la instrucción del traslado de la carga, es sólo vía telefónica y pocas veces se tiene firmado un contrato de fletamento, se instruye al transportista del lugar donde debe entregar la carga en frontera, lo cual generalmente es mediante un agente aduanal a quien ya se le ha informado sobre el embarque, la compañía que lo transportará y la fecha de llegada de la misma.

Usualmente, cuando la carga se encuentra en la frontera, el agente aduanal se encarga de conseguir el transporte hasta el destino de la misma. Este procedimiento fue muy común hasta antes de la entrada en vigor del TLCAN, y se sigue usando en menor escala.

En la actualidad la mayoría de las empresas recurren a sus agentes aduanales, quienes se encargan de proporcionar el servicio de autotransporte y de cajas hacia Estados Unidos, pues en casi todos los casos el propio agente aduanal cuenta con flotilla de camiones o tiene firmado convenios de colaboración con

compañías transportistas norteamericanas, mismas que facilitan las cajas, la mayoría de ellas de 53 pies, y que cumplen con la legislación en materia de seguridad de Estados Unidos.

Las cajas americanas son arrastradas por tractores Mexicanos, en la porción de territorio Mexicano. El agente aduanal generalmente se encarga de contratar los servicios de tracción con compañías mexicanas, a quienes se les instruye para recoger la carga en el domicilio de la empresa. La documentación del embarque se envía por correo electrónico o vía fax al agente aduanal para que inicie la preparación del pedimento de exportación, y si cuenta con corresponsal en Estados Unidos, también la preparación del pedimento americano.

Una copia de la documentación del embarque y la carta de instrucciones viajan con la carga y se le entregan generalmente al operador de la unidad. En caso de revisión o de inspecciones de la carga en tránsito a la frontera, al chofer le será solicitada la documentación del embarque y “la carta de porte”.²²

La mayoría de estas sociedades han firmado convenios o han efectuado alianzas con empresas americanas de autotransporte, con lo cual no existe ruptura de la carga en la frontera, pues se hace la transferencia de la caja y ésta es arrastrada en territorio norteamericano por la compañía transportista asociada, con lo cual se garantiza la continuidad de la cadena logística con una firma asociada.

Éste servicio se complementa con el despacho aduanal del lado americano, ya que casi todos los agentes aduanales de la frontera mexicana cuentan con corresponsales del lado estadounidense, por lo que pueden realizar el despacho aduanal de exportación del lado Mexicano y el despacho aduanal de importación del lado americano, lo cual facilita el trámite y el control tanto de los documentos como del embarque.

De esta forma, al recurrir las empresas a los agentes de carga, además del despacho aduanal pueden conseguir en el mismo lugar, con el mismo ejecutivo de servicios y con una sola factura: el traslado de la carga hasta frontera; el despacho de exportación en territorio Mexicano; el cruce del puente; el despacho aduanal de importación; y el traslado de la carga hasta su destino final, en territorio norteamericano.

Cuando las mercancías viajan en dirección norte-sur, es decir de Estados Unidos a México, el procedimiento suele ser más expedito, toda vez que los agentes logísticos estadounidenses cuentan con una infraestructura más desarrollada y con una mayor experiencia en el comercio internacional y logística.

²² Es el documento que ampara el contrato de transporte para el movimiento de mercancía por este modo, además de representar el recibo de las mismas y las condiciones bajo las cuales se realiza el traslado de la carga.

El contacto se realiza con sus agentes logísticos o de carga, mismos que se encargan de la operación de principio a fin. La cadena logística es igual que la anterior pero en sentido inverso. El forwarder estadounidense (agente aduanal) recibe la carga en frontera y realiza el despacho; y de igual manera, apoyándose en los servicios de sus socios Mexicanos, realiza el despacho del lado Mexicano y transfiere la carga a su contraparte, para ser entregada en territorio Mexicano.

Es muy frecuente que las compañías norteamericanas acuerden con sus compradores Mexicanos entregar la carga puesta en la frontera utilizando el término de comercio internacional: “DAF, lugar convenido”, (Delivered at frontier: entregado en frontera), con lo cual termina para el embarcador norteamericano la responsabilidad de traslado, seguro y riesgo de la misma en la frontera de su propio territorio, e inicia a partir de ese punto y hasta el destino final de la mercancía, la responsabilidad de traslado, seguro, despacho aduanal, inspecciones y demás por cuenta y riesgo de sus compradores Mexicanos.

En el caso de la industria maquiladora, los embarcadores norteamericanos se hacen cargo de toda la cadena logística de origen a destino. Eligen tanto al transportista, como a los agentes aduanales y aseguradoras, por lo que las empresas mexicanas sólo reciben los insumos para su transformación y retornan el producto terminado o ensamblado a la compañía de transporte que se les indica; es decir, importan la mercancía “DDP lugar de destino” (Delivered duty paid: entregada derechos pagados), esto es, que reciben la mercancía en su planta y la exportan EXW planta (Exworks, puesta en planta), es decir entregan la mercancía en su misma planta. Es muy frecuente que las empresas mexicanas desconozcan al agente aduanal que realizará el despacho de exportación, el puerto o aduana de salida del producto que maquilaron, así como a todos los integrantes de la cadena logística de la que forman parte.

Los tiempos totales de viaje de un producto entre Estados Unidos y México pueden abarcar desde unas pocas horas hasta varios días, dependiendo del tipo de flujo comercial de que se trate.

Los embarques de productos agrícolas, alimenticios y de materiales peligrosos tienen características únicas de inspección.

Controversia del Autotransporte con Estados Unidos

Canadá y Estados Unidos tienen vigente un tratado de libre comercio previo al TLCAN, por lo cual existe actualmente libre tránsito de vehículos comerciales a través de la frontera entre los dos países.

“Antes de 1982, los camiones de carga con domicilio en México podían solicitar autorización para operar en Estados Unidos mediante una solicitud presentada a

la antigua Comisión Interestatal de Comercio (ICC)²³, con lo que existía un libre tránsito de vehículos comerciales a través de la frontera entre los dos países.

Mediante la Ley de Reforma de la Regulación de Transporte de 1982, el Congreso de los EEUU impuso una moratoria de dos años a la expedición de nuevos permisos de autorización para la operación de los camiones de carga con domicilio en los países vecinos (México y Canadá). La legislación autorizó al Presidente a eliminar o modificar la moratoria conforme al interés nacional. La moratoria respeto los permisos expedidos antes de 1982, pero no se expidieron nuevos permisos

Mientras que el asunto con Canadá se resolvió de manera expedita con la cancelación de la moratoria a los automotores de ese país, el problema con México se atendió hasta las negociaciones del TLCAN, a principios de los años noventa. Los términos del anexo 1 del TLCAN prevén que Estados Unidos levantaría de manera gradual la moratoria a los camiones con domicilio en México, para que estos operaran más allá de las zonas transfronterizas.

El 15 de diciembre de 1995, “la International Brotherhood of Teamsters”²⁴ pidió una suspensión urgente de la Regla de la Comisión en la Corte de Apelaciones de Estados Unidos del Distrito de Columbia, alegando que la Comisión actuaba de forma caprichosa y arbitraria con relación al aspecto de seguridad de la operación de los camiones Mexicanos. Pedían agregar al formato de solicitud preguntas sobre seguridad tratando de garantizar que los solicitantes cumplieran las normas aplicables.

Los reclamos de los teamsters en contra de la liberalización de los servicios de carga transfronterizos se basaron prácticamente en aspectos de seguridad pública; como el aumento en el tráfico de drogas, traslado de alimentos descompuestos o portadores de enfermedades, tráfico de ilegales, etc.

“De acuerdo con el calendario de reducción negociado en el marco del TLCAN, el 17 de diciembre de 1995, ambos Gobiernos -el de México y el de Estados Unidos- debieron iniciar el proceso de aceptación de las solicitudes de las empresas interesadas en prestar los servicios transfronterizos de carga internacional en los Estados colindantes con ambas fronteras, siempre que cumplieran con la normatividad de la Parte contratante en la que fueran a prestar los servicios.”²⁵

²³ Mendoza Cota Jorge Eduardo. “Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga”. Revista Comercio Exterior, Bancomext. Diciembre de 2003. Vol. 53, Número 12. México.

²⁴ Los teamsters son una poderosa organización internacional como sindicato que agrupa a cerca de millón y medio de afiliados no sólo en la industria del autotransporte, sino incluyendo trabajadores de otras modalidades de transporte, como el aéreo que representan un gran apoyo a los representantes demócratas en E.U.

²⁵ Mendoza Moreno, Laura; Rico Galeana Oscar Armando. Problemas en la integración del autotransporte de carga entre México y Estados Unidos. SCT e Instituto Mexicano del transporte. Publicación Técnica No. 278 Sanfandila, Qro, 2005, Pág. 42.

Un día después, el Secretario de Transporte de Estados Unidos -Federico Peña anunció públicamente la decisión de su Gobierno de postergar la apertura al libre tránsito de vehículos de autotransporte a través de la frontera, hasta que las dos naciones realizaran consultas sobre las condiciones de seguridad vial.

La corte falló en contra de los teamsters y más tarde ordenó mantener el caso en suspensión hasta que se decidieran los procedimientos para las solicitudes de camiones Mexicanos que desearan operar más allá de la frontera.

El entonces titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) - Dr. Herminio Blanco- declaró que en caso de que el Gobierno estadounidense sostuviera por más de 45 días su negativa del proceso de las solicitudes, podría constituirse en una violación al Tratado. Por tal motivo se solicitaron por escrito las consultas formales para defender los intereses de los exportadores Mexicanos, utilizando para ello los instrumentos del capítulo de Solución de Controversias del mismo Tratado, por lo que no se descartó la posibilidad de que México recurriera al Panel Arbitral, en caso de que la posición estadounidense se mantuviera.

Durante los dos y medio años siguientes se realizaron varias reuniones bilaterales, obviamente sin llegar a acuerdos.

“El 22 de septiembre de 1998, nuestro país solicitó la instalación de un Panel Arbitral a la Comisión de Libre Comercio; con ello llegó a la última etapa del procedimiento de solución de controversias dentro del TLCAN. El Panel Arbitral quedó integrado el 2 de febrero de 2000, por cinco miembros de reconocida trayectoria jurídica y académica: dos norteamericanos, dos mexicanos y un presidente de nacionalidad británica. Así, tras un año de trabajo del Panel, el 6 de febrero de 2001 se presentó el informe final en el que se determina un veredicto favorable a México por votación unánime de los cinco panelistas.”²⁶

El Panel determinó que ni las insuficiencias del marco normativo Mexicano, o las condiciones pactadas del TLCAN, constituían una base legal suficiente para que Estados Unidos mantuviera la moratoria a la consideración de las solicitudes mexicanas, y mucho menos para prohibir a nacionales Mexicanos invertir en empresas estadounidenses que prestarían transporte de carga internacional al interior de EEUU, por así mantener la prerrogativa de determinar de manera individual cuáles son las empresas que cumplen plenamente con las normas estadounidenses de seguridad e inversión extranjera.

Sin embargo, en la realidad vemos que el procedimiento no es lo suficientemente coercitivo como para obligar a Estados Unidos a cumplir los acuerdos sobre autotransporte del TLCAN, sobre todo porque los verdaderos temores de los teamsters es la competencia en el precio de los servicios de las empresas mexicanas frente a las estadounidenses, que al ganar mercado provocarían una disminución de las fuentes de trabajo de los teamsters, puesto que ellos

²⁶ *Ibidem* Pág. 44

difícilmente serían contratados por las empresas mexicanas, ante los salarios más altos que reciben, además existiría una presión a la baja en el precio de la mano de obra estadounidense, situación que les preocupa intensamente.

2.3.4 FERROVIARIO

El ferrocarril nació a principios del siglo XIX en Inglaterra y fue una de las más importantes características de la Revolución Industrial, así como el primer medio de transporte de carácter masivo.

Por el fuerte volumen de carga que puede desplazar, se convierte en un medio de transporte económico y rentable. Su utilización es conveniente cuando se necesita transportar pesos o volúmenes altos a distancias largas.

“En 1989 se llevaron a cabo las primeras pruebas para establecer servicios regulares de trenes de contenedores mediante el sistema de doble estiba, técnica que representa uno de los adelantos tecnológicos más trascendentales en materia de movimiento de carga por ferrocarril, pues utiliza plataformas articuladas y contenedores de medidas especializadas que posibilitan duplicar la carga manejada por unidad de arrastre, obtener un mayor aprovechamiento de la fuerza táctica e incurrir en menores costos de operación.”²⁷

El transporte ferroviario es considerado como uno de los medios con gran capacidad de carga, es económico y rentable. Su utilización es recomendable cuando se necesita trasladar mercancías con pesos y volúmenes grandes por largas distancias.

²⁷ Ibídem Pàg. 88

Tipos de carros de carga vía férrea



FURGÓN 50



FURGÓN 60



GÓNDOLA



CAJA TRÁILER



GÓNDOLA MULTIUSOS



TOLVA GRANELERA (MINERAL)



TOLVA GRANELEA (AGRÍCOLA)



TOLVA CEMENTERA



CARRO TANQUE



PALLET DOS NIVELES PARA AUTOS

Ferrocarriles Nacionales de México ha establecido convenios de colaboración con sus homólogos norteamericanos como:

- Unión Pacific que conecta a las líneas de México en las fronteras de Nuevo Laredo y Matamoros, Tamaulipas.
- Southern Pacific hace conexión con las fronteras de Ciudad Juárez, Chihuahua; Piedras Negras, Coahuila; Matamoros y Nuevo Laredo, Tamaulipas; Naco y Nogales, Sonora, y Mexicali, Baja California.

- The Atchinson Topeka and Santa Fe Railway hace conexión con la frontera de Ciudad Juárez y Ojinaga, Chihuahua.
- Tex-Mex se conecta con la frontera de Nuevo Laredo, Tamaulipas.²⁸

El aumento de las importaciones y exportaciones marítimas, ha incidido en la ampliación de las conexiones ferroviarias con los principales puertos de México, haciendo que las mercancías transportadas en contenedores, puedan ser traspasadas del puerto al ferrocarril para que las terminales de carga ferroviaria se encarguen de entregarlas en el interior del país hasta la bodega del usuario, de esta manera se completa el servicio intermodal.

El primer servicio ferroviario en México se realizó en 1850, cubriendo el tramo de 13.6 km de longitud entre Veracruz-El Molino. Durante la presidencia del general Porfirio Díaz se le dio un fuerte impulso al ferrocarril, de hecho, la red ferroviaria se desarrolló hasta quedar casi como se encuentra en nuestros días.

El sistema fue básico para el transporte de personas y mercancías hasta la primera mitad del siglo XX.

En la actualidad, los ferrocarriles son útiles para transportar carga en grandes volúmenes a bajo costo. La red ferroviaria comunica entre sí las poblaciones más importantes y a éstas con los principales puertos y fronteras del país. La reglamentación de este medio de transporte la encontramos en:

Leyes Federales

- Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario.
- Ley Federal para el Control de Precursores Químicos, Productos Químicos Esenciales y Máquinas para Elaborar Cápsulas, Tabletas y/o Comprimidos.

Tratados y acuerdos internacionales

- Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.

Reglamentos Federales

- Reglamento de la Ley Federal para el Control de Precursores Químicos, Productos Químicos Esenciales y Máquinas para Elaborar Cápsulas, Tabletas y/o Comprimidos.

²⁸ Maubert Viveros, Claudio, op cit pág 88

- Reglamento del Servicio Ferroviario.
- Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional.
- Reglamento para el Servicio de Maniobras en Zonas Federales Terrestres.
- Reglamento para el Transporte Terrestre de Materiales y Residuos Peligrosos.
- Reglamento de Conservación de Vía y Estructuras para los Ferrocarriles Mexicanos.

En 1995, el gobierno inició la concesión de uso y explotación de la red ferroviaria nacional a particulares (es decir, que el gobierno federal conserva el dominio sobre la infraestructura). Al término de la concesión, ésta debe ser devuelta al gobierno federal en condiciones adecuadas para su operación.

La red ferroviaria nacional está dividida en tramos, operados por:

Compañías privadas	Empresa paraestatal
<ul style="list-style-type: none"> • Kansas City Southern de México (antes Transportación Ferroviaria Mexicana, S.A. de C.V.). • Grupo Ferroviario Mexicano, S.A. de C.V. (Ferromex). • Ferrosur, S.A. de C.V. • Línea Coahuila-Durango, S.A. de C.V. • Compañía de Ferrocarriles Chiapas-Mayab, S.A. de C.V. • Ferrocarril y Terminal del Valle de México, S.A. de C.V. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec, S.A. de C.V.

Aunque la información sobre la evolución del sector ferroviario nacional desde su reestructuración y privatización es escasa y fragmentada, permite observar logros importantes en los últimos años. La infraestructura ha mejorado, al menos en los principales corredores; los tiempos de operación se han reducido; se han incorporado nuevas tecnologías y se ofrecen mayor diversidad de servicios.

“Sin embargo, el gran problema que afecta, sin duda, la competitividad de la plataforma logística y de los flujos comerciales nacional, es el conflicto por los derechos de paso, los derechos de arrastre y el intercambio de equipo que existe entre las principales concesionarias del sector.”²⁹

Las empresas ferroviarias tratan de proteger a toda costa sus zonas de influencia, la cual está delimitada por la región correspondiente a cada uno de los títulos de concesión, evitando relaciones de competencia y/o de complementariedad con sus rivales a través de elevados cobros por estos derechos.

2.3.5 MULTIMODAL

Los agentes de carga o reexpedidores de carga además de realizar actividades individuales de cada modo de transporte, también ofrecen el servicio de transporte multimodal internacional para trasladar mercancías.

El uso del transporte multimodal fue aprobado en la Conferencia de Naciones Unidas, lográndose la firma de un Convenio Internacional sobre la materia.

El artículo 1º de dicho Convenio define al transporte multimodal como “el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en que el Operador de Transporte Multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega, situado en diferente país”.³⁰

Por lo anterior, el transporte multimodal se refiere a la acción de trasladar una mercancía de origen a destino final, utilizando varios modos de transporte combinados, con la intervención de una Operador de Transporte Multimodal, quien es directamente responsable de la carga, y está en responsabilidad de expedir un solo contrato que ampara la transportación de origen hasta destino.

La principal característica del transporte multimodal consiste en la responsabilidad que asume el Operador de Transporte Multimodal (OTM) que “es toda persona que, por si o por medio de otra que actúa en su nombre, celebra un contrato de transporte multimodal, y asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato”³¹. Debido a esta definición, se ha pretendido incorporar a los agentes reexpedidores de carga a dicha figura, porque los transitarios son intermediarios de los diferentes modos de transporte y en ocasiones actúan como los únicos responsables del traslado de la mercancía.

²⁹ Martner Peyrelongue, Pérez Sánchez, Herrera García. Diagnóstico general sobre la plataforma logística de transporte de carga en México, Publicación Técnica No. 233 Sanfandila, Qro, SCT e IMT 2003.

³⁰ Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. Diario Oficial de la Federación 27 de abril de 1982.

³¹ ONU, UNCTAD, Transporte Multimodal y Oportunidades de Comercio; USA, 1994; artículo 1, fracción 2, Pág. 2.

La responsabilidad del OTM y del agente de carga empieza desde que éstos toman la mercancía bajo su custodia. Cada uno de los modos de transporte cuenta con características propias que los hacen atractivos para su contratación, no obstante esto, no cuentan con un servicio integrado que reduzca los gastos en la comercialización de la mercancía.

Los agentes reexpedidores de carga combinan los diferentes servicios convirtiéndolos en una compleja red de coordinación para lograr abatir costos. Por sus múltiples actividades es difícil encasillarlos en una definición, ya que en cada país sus funciones varían de acuerdo a las necesidades reales del mercado al que sirve.

Los agentes de carga o forwarders actúan por instrucciones de los clientes, sin que medie ningún tipo de contrato por escrito. La contratación es vía telefónica, por fax o Internet, en éstos dos casos lo que hace llegar el cliente es una Carta de Instrucciones en la que menciona los datos que deberán estar en el documento que emiten los reexpedidores. Un Operador de Transporte Multimodal trabaja por contrato expreso con el cliente, no se encarga de los trámites ante las autoridades competentes.

El OTM al igual que el forwarder, ofrece servicios puerta a puerta, de puerto a puerta; de puerta a puerto; o completa el segmento de un traslado específico. Organiza su propia cadena de transporte para tener el control del mismo. Al utilizar dos o más medios de transporte hace que la suma de los costos, más sus honorarios aparezcan en un mismo documento. En el ámbito internacional los OMT son empresas navieras, de auto transporte, ferroviarias, incluyendo a los agentes de carga.

Los forwarders ofrecen servicios globales que incluyen el transporte, maniobras portuarias o de carga / descarga y el almacenamiento de las mercancías en condiciones óptimas de eficiencia y precio. Adicionalmente ofrecen la coordinación de los trámites y permisos ante las autoridades correspondientes para la internación y salida de la mercancía, contratando una agencia aduanal o bien utilizando la propia, en caso de contar con ella dentro de sus oficinas o corporativo. Los forwarders utilizan todos los medios de transporte, individualmente o combinándolos, mientras que los OTMs únicamente prestan servicios combinados.

La contratación de cualquiera de los agentes señalados, corre a cargo de los exportadores o importadores, que tienen a su disposición varias alternativas de transporte(s) y rutas para la movilización de su mercancía. Para los clientes es preferible tratar con un solo prestador de servicios de transporte y logística, por lo que deberán escoger de forma acertada el tipo de servicio que se acople a sus necesidades empresariales, los objetivos de su mercado y el tipo de mercancías que será susceptible de ser transportada.

Con la globalización, las ventajas que ofrecen los agentes reexpedidores se ha puesto de manifiesto en el comercio exterior. Para la competitividad internacional por el mercado mundial, los servicios integrales de estos personajes, pueden reducir la travesía, la recepción de los productos en tiempo, con efectos visibles al tener una presencia en los bloques regionales con quienes se está teniendo el intercambio comercial aunado a la reducción de costos finales en la producción de la mercancía.

2.4 DOCUMENTACIÓN EMITIDA POR LOS AGENTES DE CARGA

Como vimos anteriormente, el agente de carga tiene como propósito realizar a través de otras empresas transportistas el traslado de mercancías de sus clientes, la prestación de estos servicios no cambia la naturaleza del contrato que emiten los proveedores de servicios.

Los agentes de carga celebran contratos de transporte en los cuales unas veces actúa como el titular de la carga y en otras como representante.

Por regla general dentro de los contratos emitidos por los agentes transitarios relativos al transporte aéreo, marítimo, terrestre y multimodal, deben especificar el nombre y domicilio tanto del embarcador como del consignatario; la descripción de los objetos transportados su nombre genérico, su peso y las marcas o signos exteriores de los bultos; el lugar de zarpe y destino; y por último las condiciones del transporte.

Los diferentes contratos que celebran los reexpedidores con los particulares sirven como carta de instrucción para el personal de las agencias transitarias, para certificar los datos del peso, volumen, etc.; como declaración para el despacho aduanero; como acuse de recibo de la mercancía; como factura de transporte; son una especie de certificado de seguro cuando en la casilla correspondiente se especifica el valor asegurado de la mercancía; son documentos que demuestran la existencia de un contrato de transporte donde se estipulan las cláusulas del mismo.

Los forwarders emiten documentos por las mercancías que transportan sean éstas consolidadas o en contenedores completos, a éstos documentos se les denomina Hijos o House. A los documentos expedidos por las líneas de transporte directas se les conoce como Madre o Master, por ser los contratos maestros que engloban el envío completo de los diversos cargadores a diferencia del House que describe exclusivamente la mercancía de cada uno de ellos.

2.4.1 BILL OF LADING

Para el traslado de mercancías por vía marítima, el documento emitido por las líneas marítimas y los agentes reexpedidores de carga es el llamado Conocimiento de Embarque (Ocean Bill of Lading B/L) que es el documento

probatorio de un contrato de transporte marítimo de mercancías en donde se estipulan las condiciones para la prestación del servicio. En este contrato la empresa naviera se obliga ante el embarcador mediante el pago de un flete, a trasladar la mercancía de un punto a otro y entregarlas a su consignatario.

El B/L además de ser un contrato, es un “título representativo de las mercancías, es decir el documento tiene un valor, y en este sentido se ha convertido en un título de crédito transferible y negociable, facilitando con ello la negociación de los cargamentos. Bajo este aspecto, se concede al consignatario el derecho de tomar posesión de las mercancías en el puerto de destino, pudiendo disponer de ellas mediante el endoso del B/L”³².

Finalmente el B/L o conocimiento de embarque marítimo funciona como un comprobante de recibo en donde se comprueba que las mercancías fueron embarcadas de un puerto de origen a uno de destino en cierto buque y en cierta fecha.

Generalmente el conocimiento de embarque contiene los siguientes datos: nombre del embarcador, nombre y dirección del consignatario, puerto de carga y descarga, nombre y viaje del barco, cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía, valor del flete y si viene pre pagado o por cobrar, fecha de emisión, número de originales y copias en que se emite el documento y descripción de las mercancías.

Los agentes de carga tienen una oficina matriz en algún lugar del mundo, emitiendo los conocimientos de embarque con el logotipo y cláusulas de su oficina principal, mismas que son copia de documentos originales emitidos por navieras que están reguladas nacional e internacionalmente.

Para cuestiones fiscales, el único documento que tiene validez y es prueba de la realización de exportaciones o importaciones son los emitidos por las líneas navieras, por estar regulados por las leyes mexicanas. En esa reglamentación no se prohíbe la emisión de contratos de transporte similares a los de las navieras, pero tampoco se le da un reconocimiento a los celebrados por los forwarders.



Los agentes de carga o consolidadores marítimos contratan las navieras para realizar el traslado de las mercancías, sin embargo, tienen la obligación de custodiar, manipular y conservar las cargas desde el momento en que son recibidas por éstos, al igual que las navieras, deben de dar aviso a sus oficinas en el extranjero y a los consignatarios del zarpe y arribo del buque, nombre de la naviera con quien fue contratado el servicio así como enviar los conocimientos de embarque originales para que puedan realizar los trámites ante las autoridades competentes.

La documentación que emiten los agentes reexpedidores de carga entre sus respectivas oficinas consignatarias es llamada Manifiesto de Carga, en el que se

³² Maubert Viveros, Claudio Op. Cit. Pág. 75.

describen tanto la mercancía que fue consolidada como aquella que se maneja en contenedores por completo. Esta información tiene como finalidad que las oficinas conozcan el tráfico que cada empresa realiza mensual y anualmente, y sirve como control de cada oficina reexpedidora.

Bill Of Ladig o Sea Way Bill Master

Carrier: Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft, Hamburg		Sea Waybill		Multimodal Transport or Port to Port Shipment	
Shipper: PANALPINA LTDA. AV. SANTA CATARINA, N 719 - SP 04378-300 SAO PAULO - BRAZIL PH: 5511 21655700- FAX: 5511 50321009 CNPJ: 49.728.108/0001-94 (13) 2102-2800 CIDA BORGES - TEL: (13					
Consignee: PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S. A DE C. V. CALLE UNO NO. 129 COL. PANTITLAN DELEGACION IZTACALCO CP08100 MEXICO MEXICO CITY, DF PHONE: (55) 57169800 FAX: (55) 57169899		Carrier's Reference: 90951936 SWB No: HLCUSS2080808873 Page: 2 / 3		Export References:	
Notify Address (Goods not responsible for failure to notify): PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S. A DE C. V. CALLE UNO NO. 129 COL. PANTITLAN DELEGACION IZTACALCO CP08100 MEXICO MEXICO CITY, DF PHONE: (55) 57169800 FAX: (55) 57169899		Forwarding Agent:		Consignee's Reference:	
Vessel: SANTOS EXPRESS		Voyage No: 0830N		Place of Receipt:	
Place of Origin: SANTOS, SP		Place of Delivery:			
Port of Discharge: VERACRUZ		Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos. Number and Kind of Packages, Description of Goods Gross Weight Measurement:			
HLXU 5223879 SEAL: 013332 MARKS & NOS: N/M		1 CONT. 40' X 8' 6" GENERAL PURPOSE CONT. SLAC* 48 CARDBOARD BOXES 048 CAJAS DE CARTON CON : 5.407 PCS - HERRAMIENTAS ELECTRICAS INV.: 38859179 RE: 08/1217170-001 A 006 SD.: 2080990849/2 NCM: 84672100/84672999 CLEAN ON BOARD		14966,030 52,531 KGS MTQ	
*SLAC = Shipper's Load, Stow, Weight and Count					
		===== 48 PACKAGES		===== 14966,030 KGS	
CNPJ NUMBER OF SHIPPER : 49.728.108/0001-94					
Shipper's declared Value [see clause 7(2) and 7(3)]		Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11]			
Total No. of Containers received by the Carrier: 1		Packages received by the Carrier:			
Movement: FCL/FCL		RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers/ Packages received by the Carrier for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. In accepting this Sea Waybill the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Sea Waybill by the Merchant.			
Charge Rate Basis aWt/Vol/Val P/C Amount		Place and date of issue: SANTOS 25. AUG. 2008			
Total Freight Prepaid		Total Freight Collect		Total Freight	
				Freight payable at: DESTINATION	
FOR ABOVE NAMED CARRIER HAPAG-LLOYD BRASIL AGENCIAMENTO MARITIMO LTDA (AS AGENT)					
HAPAG-LLOYD BRASIL AGENCIAMENTO MARITIMO LTDA  Marcelo Martins dos Santos CPF: 686.643.108-07					

Sea Waybill - Not Negotiable

Sea Waybill - Not Negotiable

90140746 L.V. 06/08

Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft, Hamburg



Page 3 / 3

SWB- No. HLCUSS2080808873

 Cont/Seals/Marks Packages/Description of Goods Weight Measure

HLXU 5223879 TARE WEIGHT GROSS VOLUME
 3980,000 KGS 52,531 MTQ

SHIPPED ON BOARD, DATE : 25. AUG. 2008
 PORT OF LOADING: SANTOS, SP
 VESSEL NAME SANTOS EXPRESS

FREIGHT COLLECT

CLEAN ON BOARD
 WEIGHT, MEASURE, MARKS, NUMBER, QUALITY, CONDITION, CONTENTS, VALUE,
 QUANTITY, IF MENTIONED IN THIS B/L FURNISHED BY
 THE SHIPPERS AND COULD NOT BE CHECKED BY THE MASTER/CARRIER

CHARGE	RATE BASIS	W/M/V CURR	PREPAID	COLLECT
THC ORIGIN			X	
CARR. SECURITY FEE				X
BUNKER CHARGE				X
SEC. MANIF. DOCUMENT				X
LUMPSUM				X

HAPAG-LLOYD BRASIL AGENCIAMENTO MARITIMO LTDA

Marcelo Martins dos Santos
 Marcelo Martins dos Santos
 CPF: 086.643.108-07

Bill of Lading o Way Bill House

OCEAN OR COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING		ORIGINAL	
Shipper	ROBERT BOSCH LTDA VIA ANHANGUERAM, KM 98 BOA VISTA CAMPINAS SP 13065900 BRAZIL CNPJ:45990181000189 ON BEHALF ROBERT BOSCH GMBH		B/L No.: 535341
	Consignee or Order	ROBERT BOSCH, S. DE R.L DE C.V SIERRA GAMON N 120 C.P. 11000 MEXICO, D.F. COL. LOMAS DE CHAPULTEPEC -- MEXICO	
Notify Address		ROBERT BOSCH, S. DE R.L DE C.V SIERRA GAMON N 120 C.P. 11000 MEXICO, D.F. COL. LOMAS DE CHAPULTEPEC -- MEXICO	
	Carrier: Pantainer Ltd., Vaduktstrasse 42, 4051 Basle/Switzerland		PANTAINER EXPRESS LINE
Pre-carriage by	Place of Receipt	For Delivery please apply to:	
Ocean Vessel & Voyage No. SANTOS EXPRESS	Port of Loading SANTOS	PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S.A. DE C.V. CALLE UNO NO. 129, COL. PANTITLAN ENTRE AVENIDA NORTE E LZTACALCO 08100 MEXICO, MEX	
Port of Discharge VERA CRUZ	Place of Delivery VERA CRUZ	Description of Goods	
Container Nos.; Seal Nos.; Marks and Nos.	Number and Kind of Packages	Gross Weight/Measurement	
CONT-NO HLXU5223879 TARE: 3.980	1 CNTR 40'	SL:013332 V: 52,531	14.966,030
RBMX--MEXICO 5006503/2008 38859179 0001/0048		CONTAINING: 048 CAJAS DE CARTON CON: 5.407,000 PCS -- HERRAMIENTAS ELECTRICAS INVOICE: 38859179 RE: 08/1217170-001 A 006 SD: 2080990849/2 NCM.: 84672100/84672999/ NW.: 14.966,030 KGS	
Particulars as declared by Merchant	1		14.966,030
ORIGINAL			
FREIGHT COLLECT		SHIPPED ON BOARD	
Freight and Charges:			
Received by PANTAINER EXPRESS LINE for shipment by ocean vessel, between port of loading and port of discharge, and from place of acceptance to place of final delivery as indicated above; the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of final delivery, whichever applies, subject to the terms contained on the reverse side hereof, to which the shipper agrees by accepting this Bill of Lading. In witness whereof three (3) original Bills of Lading have been signed if not otherwise stated, one of which being accomplished the other(s) to be void.			
Declared Value from Merchant (see Clause 8.6)		BR-B-0907-3087305	
NONE Prepaid at	Payable at		
DESTINATION	COLLECT		
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER:	Number of Original B(s)L		
1	03/THREE		
Place of Issue	Date of Issue		
SANTOS	25/08/2008		
		CIDA BORGES CPF 040.486.498-84 PANALPINA LTDA. SANTOS as agent for the carrier, Pantainer Ltd.	

2.4.2 AIR WAY BILL

Igual que el caso marítimo, en el transporte aéreo los agentes de carga emiten una house o hija llamada Guía Aérea o Air Way Bill. La guía aérea es un contrato entre el embarcador y la línea aérea en donde se especifican las obligaciones de la compañía, y es además una constancia de recepción de la mercancía. Contiene las instrucciones propias del embarque para la línea aérea, la ruta que ha de seguirse, la descripción de las mercancías, los cargos de transportación además de los cargos adicionales originados por el manejo de la mercancía.

A diferencia del tráfico marítimo, en las cuestiones aéreas, los documentos emitidos tanto por la línea aérea subcontratada como los emitidos por las agencias de carga son enviadas junto con el embarque.

La ley de aviación civil en su artículo 55 define a la guía Aérea como “el acuerdo entre el concesionario o permisionario y el embarcador, por virtud de la cual, el primero se obliga frente al segundo, a trasladar sus mercancías de un punto de origen a otro de destino y entregarlas a su consignatario, contra el pago de un precio”³³.

La prestación del servicio de transporte de carga es obligatoria para las aerolíneas por ser considerado como un servicio público. Las aerolíneas y los agentes de carga se pueden reservar su derecho a volar ciertas mercancías siempre y cuando las causas se encuentren establecidas dentro de la guía aérea.

La guía aérea contiene las instrucciones del embarcador para la línea aérea, la ruta que ha de seguirse, la descripción de las mercancías, los cargos de transportación además de los cargos adicionales originados por el manejo de la mercancía, etc.

Este documento no es un título de propiedad e incluye un seguro limitado para la mercancía, los datos que debe contener la guía aérea son por lo general: nombre del embarcador, nombre y dirección del consignatario, punto de carga y descarga, cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía, valor del flete y si ha sido pagado o se pagara en destino, fecha de emisión, número de originales y copias del documento, descripción de las mercancías, etc.

Los conocimientos aéreos (también conocidos en terminología inglesa como air way bill), están confeccionados en su redacción y formato por la IATA (International Air Transport Association), organismo de carácter privado que agrupa a la práctica totalidad de las compañías aéreas que ofrecen vuelos regulares, en base a los acuerdos establecidos en el Convenio de Varsovia y protocolos posteriores.

³³ DOF 12 de mayo 1995

Su función es servir :

- Para dar fe, salvo prueba en contrario, de la ultimación del contrato de transporte.
- Como acuse de recibo, por parte del transportista, de la mercancía que se le ha entregado para su transporte.
- Como carta de instrucciones para la manipulación y cuidados que, durante su transporte y entrega, deben dispersarse a la mercancía.
- Justificante contable del importe de los fletes.
- Constituye una declaración para el despacho de Aduanas.
- Certificado de seguro, caso de que el expedidor haya solicitado cobertura expresa y consigne la cuantía del valor asegurado.
- Prueba de recepción de la mercancía por el destinatario.
- Da fe de los datos de peso, dimensiones y embalajes de las mercancías, así como del número de bultos y direcciones.

Existe un documento auxiliar de formato estandarizado, la (Shippers Letter of Instructions o SLOI) donde se consignan todos los datos referentes a la mercancía para que la línea aérea o el agente IATA cumplimente el Conocimiento definitivo.

Otro documento auxiliar de gran importancia es la (Shippers Declaration for Dangerous Goods), así mismo estandarizado, donde se consignan todos los detalles identificativos de la mercancía en cuestión, así como instrucciones especiales de manipulación y transporte.

A diferencia del Conocimiento de embarque marítimo, el Conocimiento Aéreo no representa la propiedad de la mercancía, de ahí que no sea negociable, ni transmisible, ni endosable. Es siempre nominativo. La Compañía aérea entrega, por tanto, la mercancía a quien figura como destinatario, sea o no propietario legítimo de la misma.

Cada Conocimiento está compuesto por un juego de tres originales y, como mínimo, seis copias distribuidas de la siguiente manera:

- Original 1: Línea aérea
- Original 2: Destinatario
- Original 3: Expedidor
- Copia 1: Firma del destinatario cuando el transportista le entrega la mercancía.
- Copia 2: Aeropuerto destino
- Copia 3, 4 y 5: Para los sucesivos transportistas aéreos
- Copia 6: Para el agente de carga aérea.

Air Way Bill

hawagc+726+260804+081123

PANALPINA CHINA LTD.		Shipper's Account Number 267336	UTN:08 726 027588 Not negotiable Air Waybill HKG 260804 Issued by PANALPINA CHINA LTD. AS CARRIER	
SUPPLY 26 LIMITED FLT 1512-16 BEVERLEY COMM CTR 87-105 CHATHAM ROAD TSIM SHA TSUI KLN HONG KONG		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity		
Consignee's Name and Address TRANSBEL S.A. DE C.V. AV. TEJOCOTES LOTE 9 COLONIA SAN MARTIN OBISPO TEPETLIXPAN CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE>>>		Accounting Information FILE: 027588 0000		
Consignee's Account Number 807739		FREIGHT COLLECT RAR NO.:PA 0869 KNOWN SHIPPER		
Agent's IATA Code		Account No.		
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing HKG HONG KONG		VOLUME 5.160 M3		
By first Carrier LAX CATHAY PACIFIC		Declared Value for Carriage NVD Declared Value for Customs NCV		
Flight / Date MEXICO CX086/23		Amount of Insurance XXX INSURANCE: If Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate the amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.		
Handling information TOTAL:70 CTNS ONLY INVOICE AND PACKING LIST ATTACHED		SCI		
(For U.S.A. use only) These commodities licensed by U.S.A. for ultimate destination		Diversion contrary to U.S.A. law prohibited.		
No of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge
70	1359.0K	Q	1359.0	4.58
Total			6224.22	
MARKS: TRANSBEL SA DE CV PAIS:MEXICO PROVEEDOR:SUPPLY 26 LTD CODIGO CLIENTE: DESCRIPTION CLIENTE: USD.POR CARTON: CARTON NO. DIMS (CM): (70 X) 54 X 35 X 39		Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume) WATCH QTY:14000PCS CLIENT PO.100449546-20 >>>CNEE:MEXICO C.P.54736 CTC:AILEJANDRO BAROZA PH:5861-9850 FAX:5861-9851 HS CODE:9102 1100 THIS SHIPMENT CONTAINS NO SOLID WOOD PACKING MATERIALS SLAC-00070		
70 1359.0K		6224.22		
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges	
		6224.22	MYC	910.53 SCC 203.85
Valuation Charge			PPS	95.13 AMS 25.00
Tax			CONSOL RATE	15.00 FORWARD FEE 75.00
Total other Charges Due Agent		210.13	Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total other Charges Due Carrier		1114.38	PANALPINA CHINA LTD. Z5	
Total prepaid		Signature of Shipper or his Agent		
Total collect		7548.73		
Currency Conversion Rates		cc charges in Dest. Currency		
		23 NOV 2008 PANALPINA CHINA LTD.		
For Carriers Use only at Destination		Executed on (Date) at HKG (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent		
Charges at Destination		Total collect Charges		
		MAWB: 160-6682 9254 / HKG 260804		

PCN-H001 07/02

NO.9 - COPY for AGENT

Manifiesto de carga; contiene:

- Fecha de salida y sitio de embarque del vehículo o porteador.
- Datos de la carga.
- Clase, nacionalidad, porte y nombre del vehículo.
- Nombre del porteador, los remitentes y consignatarios de la mercancía
- Numero de los conocimientos de embarques, marcas, numeración de los bultos, clase, cantidad, peso y contenido, suma de los bultos.
- Firma del porteador.

Guías aéreas; contienen:

- Nombre del transportista
- Firma o autenticación del transportista o su agente.
- Descripción de la mercancía aceptada para su transporte.
- El aeropuerto de origen y destino como lo indica el crédito.

2.4.3 CARTA PORTE

Uno de los servicios que presta el Agente de Carga es el autotransporte (terrestre), ya sea para trasladar contenedores de la planta de los clientes al puerto de zarpe o viceversa; o bien, para movilizar mercancía vía terrestre con los países de Centroamérica y Norteamérica.

En el caso del transporte internacional utilizando camión el documento emitido es conocido como Carta Porte, esto es, un recibo que ampara las mercancías, sin cobertura de seguro para las mismas y no representa un título de propiedad. Por lo general se emite en un solo original.

Los agentes de carga emiten un documento similar, en el que se especifican los tramos terrestres. Es únicamente la prueba de que el transporte vía terrestre fue realizado.

Cuando los forwarders por instrucciones de los clientes contratan a un auto transporte para cargar un contenedor, lo que se les extiende es un talón que especifica el tipo de servicio, y el servicio es cobrado dentro de los conocimientos de embarque que emiten, cayendo en el transporte multimodal, aunque no se haga dicha distinción dentro del documento. En caso de que el cliente sea quien proporcione los datos del transportista para que los agentes reexpedidores coordinen la carga o descarga de los contenedores, el talón es entregado a los clientes.

2.4.4 OTROS

Para el transporte ferroviario el documento que se expide es el llamado Talón de Ferrocarril que es un contrato de transporte en el cual la empresa porteadora se compromete a prestar el servicio que en él se estipula, y de acuerdo a las condiciones de transporte impresas al reverso del original. Este documento debe estar firmado por el jefe de la estación, y se debe anotar la fecha de expedición e imprimir el sello de la oficina. En este tipo de documento no se pueden prohibir los transbordos y debe contener la misma información que los anteriores documento.

Para este contrato de transporte, los agentes de carga no emiten documentos similares que amparan la operación. A los importadores o exportadores se les entrega este mismo talón para que las autoridades pertinentes verifiquen que los contenedores son transportados vía ferrocarril, considerándolo como un tránsito interno y sirven para comprobar la salida o entrada de mercancía al territorio nacional.

Cuando el flete se realiza por vía férrea, generalmente el talón se le entrega a la empresa transportista, en caso de pedirlo saldrá a nombre del exportador o importador, sin mencionar el costo verdadero del flete.

Finalmente para el transporte multimodal el contrato o documento que se emite es unimodal, es decir, se toman en cuenta los diferentes modos de transporte por lo que se aplican los regímenes jurídicos existentes como marítimo, aéreo o terrestre, a través de documentos creados por organismos como la FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires y Assimiles / Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados) que incorporan las reglas de la UNCTAD para documentos de transporte multimodal.

Entre los documentos más utilizados se encuentra el llamado Negociable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading. El problema radica en que no todos los agentes de carga expiden documentos avalados por FIATA ya que no pertenecen a dicha organización. Por lo que cada uno emite documentos similares al Conocimiento de Embarque o Guías Aéreas que amparan los movimientos o tramos de transporte multimodal.

CAPÍTULO 3

REGÍMEN JURÍDICO NACIONAL E INTERNACIONAL DEL AGENTE DE CARGA

Los Agentes de Carga, como actores que intervienen en el proceso de distribución física de las mercancías, no solo deben tomar en cuenta las cuestiones logísticas o de comercio, sino también las relativas a los derechos y obligaciones que adquieren en sus relaciones comerciales, sean con empresas contratistas o con empresas de los diferentes modos de transporte, con el fin de aplicar las normas nacionales e internacionales.

El estudio del régimen jurídico nacional e internacional del transporte de mercancías es considerado interdisciplinario, se ayuda de los Derechos Públicos y Privados nacionales e internacionales que regulan dicha actividad.

Las normas de Derechos Público Nacional son principal pero no exclusivamente las que regulan los modos de transporte ferroviario y terrestre, las internacionales son los Tratados que México ha firmado con la Comunidad Internacional en la materia.

Las normas de Derechos Privado Nacional e Internacional son las que se refieren a las cuestiones mercantiles que están relacionadas con los contratos de transporte. Con ésto pretendemos decir que el régimen de transporte de mercancías no es autónomo porque toma regulaciones de diferentes áreas como son el Derechos Marítimo, Aeronáutico y Terrestre, las cuales trataremos en este capítulo.

3.1 PRINCIPIALES LEYES QUE REGULAN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS EN MÉXICO

En cuanto a la regulación jurídica existente en nuestro país para la regulación del Agente de Carga dentro del Derecho Público, podemos señalar a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y las leyes nacionales.

En lo referente a las normas del Derecho Privados están los contratos celebrados entre los particulares y los agentes que intervienen en el transporte internacional de mercancías.

3.1.1 TERRESTRE

Dentro de las leyes federales que regulan los diferentes modos de transporte de carga, en el ámbito carretero el más importante es la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal de 1993. Ésta tiene por objeto regular lo relativo a los caminos y puentes federales, así como los servicios de autotransporte federal que en ellos operan y sus servicios auxiliares, aunque ningún artículo habla sobre la participación de los Agentes de Carga dentro de este servicio.

Entre otras leyes que regulan el transporte terrestre están:

- Ley del Registro Público Vehicular
- Ley Federal Para el Control de Precursores Químicos, Productos Químicos Esenciales y Máquinas Para Elaborar Cápsulas, Tabletas y/o Comprimidos.
- Reglamento de Autotransporte Federal y Servicios Auxiliares.
- Reglamento sobre el Peso, Dimensiones y Capacidad de los Vehículos de Autotransporte que Transitan en los Caminos y Puentes de Jurisdicción Federal.
- Reglamento para el transporte terrestre de materiales y residuos peligrosos.
- Reglamento de Tránsito en Carreteras Federales.
- Reglamento de la Ley Federal para el Control de Precursores Químicos, Productos Químicos Esenciales y Máquinas para Elaborar Cápsulas, Tabletas y/o Comprimidos.
- Reglamento del Servicio de Medicina Preventiva en el Transporte.
- Apéndice al Reglamento de Medicina Preventiva del Transporte, relativo al Autotransporte Público Federal.
- Reglamento de la Comisión Consultiva de Tarifas.

Por lo tanto, el transporte terrestre nacional está regulado por las diferentes leyes y reglamentos federales en México, y en éstas se basa el agente de carga para resolver cualquier controversia derivada del transporte terrestre, ya que al subcontratar el servicio, la responsabilidad recae directamente en el transportista terrestre quien tiene que responder al agente de carga que, de la misma manera responde el cliente final.

3.1.2 FERROVIARIO

Para el transporte ferroviario existe la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario de 1995, que regula lo referente a las vías férreas cuando son vías generales de comunicación, así como el servicio público de transporte.

También se encuentran:

- Reglamento del Servicio Ferroviario.
- Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional.
- Reglamento para el Servicio de Maniobras en Zonas Federales Terrestres.
- Reglamento para el Transporte Terrestre de Materiales y Residuos Peligrosos.
- Reglamento de Conservación de Vía y Estructuras para los Ferrocarriles Mexicanos.

Para el transporte ferroviario, en ninguna de estas leyes se hace mención de la figura del agente de carga. Sin embargo, cuando éstos contratan el servicio de este transportista, la responsabilidad jurídica se apega a las leyes federales antes descritas que solo se realizan para el proveedor directo del servicio, ya que el agente de carga como intermediario no tiene un papel definido dentro de la legislación mexicana.

A nivel internacional el único acuerdo que habla sobre el transporte ferroviario es el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, sin embargo, aquí se habla del operador multimodal como una figura, aunque aquí intervengan diferentes modos de transporte para completar un servicio.

3.1.3 AÉREO

En cuanto al transporte aeronáutico se cuenta con la Ley de Aviación Civil de 1995, que regula tanto el espacio aéreo del territorio nacional como lo relativo a la prestación y desarrollo de los servicios de transporte aéreo civil y del Estado. Igual que las leyes anteriores, ningún artículo define la participación de los forwarders y la responsabilidad jurídica nacional se limita a estas leyes.

- Ley de Aeropuertos.
- Ley de Aviación Civil.
- Reglamento de la Ley de Aeropuertos.
- Reglamento de Escuelas Técnicas de Aeronáutica.
- Reglamento de la Ley de Aviación Civil.
- Reglamento de Operación de Aeronaves Civiles.
- Reglamento de Telecomunicaciones Aeronáuticas y Radio ayudas para la Navegación Aérea.
- Reglamento de Tránsito Aéreo.
- Reglamento del Registro Aeronáutico Mexicano.
- Reglamento del Servicio Meteorológico Aeronáutico.
- Reglamento para la Búsqueda y Salvamento e Investigación de Accidentes Aéreos.
- Reglamento para la Expedición de Permisos, Licencias y Certificados de Capacidad del Personal Técnico Aeronáutico.
- Apéndice al Reglamento de Medicina del Transporte, relativo al Transporte Aéreo Civil.
- Reglamento Interno de la Comisión Nacional de Facilitación del Transporte Aéreo Internacional.

3.1.4 MARÍTIMO

En cuestiones de transporte marítimo se tiene la Ley de Navegación de 1994 y su reglamento, que regula las vías generales de comunicación por agua; a la navegación y los servicios que en ella se prestan, a la marina mercante mexicana,

así como los actos, hechos y bienes relacionados con el comercio marítimo. Así las leyes federales para el transporte marítimo son:

- Ley de Navegación y Comercio Marítimos
- Ley de Puertos
- Ley Federal del Mar

El artículo 16 de la Ley de Navegación, define las figuras marítimas que prestan los servicios de transporte marítimos entre las cuales se encuentran los siguientes: “el naviero o la empresa naviera que son las personas físicas o morales que operan y explotan embarcaciones de su propiedad o posesión; también hablan de los armadores que aprovisionan, dotan de tripulación y mantienen en buen estado para navegar las embarcaciones; asimismo habla de los operadores y de los propietarios, sin embargo en ninguna definición se habla de los Agentes de Carga o alguna figura similar”.¹

3.1.5 MULTIMODAL

Para el transporte multimodal, a nivel nacional no existe una Ley que lo regule, sin embargo, “en el último párrafo del artículo 98 de la Ley de Navegación se establece que en lo concerniente al contrato de transporte multimodal, se deberá remitir al Convenio de Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.”² En dicho convenio se define al Operador de Transporte Multimodal como la persona que, por si o por medio de otra que actúa en su nombre, celebra un contrato de transporte multimodal y asume la responsabilidad del cumplimiento de dicho documento, en el que se puede incluir a los Agentes de Carga siempre que su actividad sea el transporte multimodal.

Finalmente cuando se trate de contratos mercantiles se puede aplicar de forma supletoria a todas las leyes antes descritas del Código de Comercio.

México tiene leyes para el ámbito carretero como la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte federal; para el ferroviario, la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario; para el marítimo la Ley de Navegación, para el aeronáutico, la Ley de Aviación Civil y los respectivos reglamentos de cada una. En ninguna legislación se encuentra un artículo que de manera expresa defina que es un Agente de Carga o forwarder, por consecuencia sus actividades tampoco están señaladas dentro de la normatividad nacional.

Sí bien es cierto que el régimen jurídico nacional, regula los contratos de transporte de carga, también es cierto que dentro de esa reglamentación no se incluyen aquellos documentos o contratos elaborados por los forwarders. En la Ley de Navegación Mexicana en su artículo 98 se habla de los contratos de mercancías por agua y se hace mención a los contratos de transporte multimodal,

¹ Ley de Navegación, México.

² Este convenio aún no está en vigor, México es parte contratante desde 1980.

en los que se pretende incluir a los emitidos por los agentes de carga, pero también dice que en caso de conflicto se resolverá de acuerdo al convenio internacional sobre la materia.

No es posible invocar el Convenio Internacional sobre Transporte Multimodal de Mercancías, que es el único instrumento sobre la materia, que engloba la figura del agente de carga con los operadores de transporte multimodal de mercancías, debido a que este tratado no ha nacido al mundo jurídico internacional, ya que como éste lo establece, faltan firmas para poder entrar en vigor.

De este estudio se deriva la necesidad de crear leyes nacionales e internacionales que regulen las actividades de los Agentes de Carga en las operaciones de distribución física. La ausencia de reglamentaciones, ha permitido un incremento en la apertura de las agencias de carga, que en el ámbito cotidiano ejercen un doble papel frente a los particulares: como titulares o agentes intermediarios de los medios de transporte y consolidadores de la mercancía, trayendo como consecuencia que no se les pueda responsabilizar directamente por el incumplimiento en el ejercicio de sus actividades.

La manera de regular la figura del Agente de Carga en los ámbitos nacional e internacional es mediante la creación de leyes nacionales, modificando las ya existentes, y celebrando tratados internacionales que especifiquen y delimiten las actividades de los transitarios, separándolas de los transportistas unimodal y multimodales, con la finalidad de establecer un marco legal que regule las relaciones jurídico-comerciales entre los agentes de carga y los particulares.

3.2 PRINCIPALES TRATADOS QUE REGULAN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

La figura del Agente de Carga es compleja y dinámica. Por las actividades realizadas engloban todos los modos de transporte unimodal y multimodal, haciendo difícil la existencia de regulaciones internacionales y nacionales; sin embargo, vemos que su regulación jurídica depende del modo de transporte en cuestión, por lo tanto, hablaremos de los diferentes convenios que regulan el transporte internacional de mercancías.

Existen diversos Tratados Internacionales en materia de transporte de mercancías que regulan cada modo de transporte que a continuación veremos.

3.2.1 TERRESTRE

Para regular el transporte terrestre internacional tenemos La Convención Interamericana sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera de 1989, aunque México no está vinculado las Conferencias sobre Derecho Internacional Privado han intentado uniformar una legislación sobre este sector.

“En abril de 1971, la Asamblea General de la Organización de Estados Americanos convocó a una Conferencia especializada interamericana sobre Derecho Internacional Privado, actualmente se le conoce por sus siglas C.I.D.I.P. (Conferencia Interamericana de Derechos Internacional Privado).”³

Con esta conferencia se pretendía codificar internacionalmente, en el continente americano, el Derecho Internacional Privado a través de convenios sobre temas específicos como el transporte terrestre y sus documentos, tratando de aplicar el sistema aplicado a la Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado para la codificación de esta rama de Derechos en Europa.

El transporte terrestre internacional ha sido de gran importancia para los países latinoamericanos por lo que en 1989, la Asamblea General de la Organización de Estados Americanos (O.E.A), durante las Conferencias Interamericanas de Derecho Internacional Privado, propusieron estudios relativos a soluciones de los conflictos de leyes de jurisdicción, así como aquellos relacionados a la unificación de normas sobre transporte terrestre.

En julio de 1989, en Montevideo, Uruguay, se crea la Convención Interamericana sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera. Esta Convención establece normas que regulan el contrato de transporte internacional de mercaderías por dicha vía, y se caracteriza porque no contiene normas que solucionen los conflictos de leyes ni menciona qué derechos serán aplicables entre aquellos con los que se tienen puntos de conexión. Únicamente regula a los contratos celebrados cuando se presta el servicio de transporte terrestre por carretera.

Éste convenio es una importante herramienta para el Derecho Internacional Privado, sobre todo para los Estados miembros del Mercosur.

La posición de México había sido la de negarse a firmar cualquier tratado sobre transporte terrestre, pero cuando nuestro país ingreso al GATT, se tuvo que estudiar el proyecto de dicho convenio. Algunas de las razones por las que nuestro país no se ha incorporado al citado instrumento, son las diferencias técnico jurídicas entre los dos sistemas, y que las relaciones son más fuertes y más estrechas con Norteamérica, y no con Centro y Sudamérica.

Para el caso del autotransporte con Estados Unidos, se aplica la reglamentación mexicana y estadounidense en cada uno de los lados fronterizos y también se aplica la jurisdicción del TLCAN que está contemplado en “la quinta parte del

³ Klein, Luciane. Conferencia Interamericana de Derechos Internacional Privado. Centro Argentino de Estudios Internacionales en <http://www.caei.com.ar/es/programas/di/54.pdf>

Tratado, Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados, específicamente en los capítulos XI Inversión” y XII Comercio Transfronterizo de Servicios”.⁴

También en la Tercera Parte del TLCAN, “Barreras Técnicas al Comercio” –en el capítulo IX “Medidas Relativas a Normalización”- se establece que se conformará un Subcomité de Normas de Transporte Terrestre, integrado por representantes de cada una de las partes y cuyo objeto primordial es el de hacer compatibles las medidas adoptadas por los tres países sobre aspectos técnicos y operativos del transporte, que permitan su estandarización para facilitar la segura y correcta operación de los vehículos de origen extranjero en los respectivos territorios.

En este caso encontramos que a lo largo de la frontera norte de nuestro país se han desarrollado agentes de carga especializados en el autotransporte fronterizo con Estados Unidos con el fin de proporcionar el servicio de puerta a puerta y realizar el cruce en las diferentes aduanas para ingresar al norte y viceversa. También vemos que existen muchas agencias aduanales que se han asociado con transportistas para proporcionar el servicio completo en una sola empresa como un agente de carga. La responsabilidad jurídica del agente de carga se apega a la reglamentación del transporte terrestre vigente y de sus proveedores de servicios en México o Estados Unidos según corresponda.

En el caso del transporte internacional utilizando camión, el documento emitido es conocido como Carta Porte; esto es, un recibo que ampara las mercancías, sin cobertura de seguro para las mismas y no representa un título de propiedad. Por lo general se emite en un solo original.

Los Agentes de Carga emiten un documento similar, en el que se especifican los tramos terrestres. Es únicamente la prueba de que el transporte vía terrestre fue realizado; sin embargo, nunca se especifica la responsabilidad jurídica del agente de carga en caso de que ocurra algún incidente, solo éste hace responsable al transportista en turno y de ahí se basa para responder al cliente.

3.2.2 AÉREO

La navegación aérea comercial abarca dimensiones más amplias que la marina mercante. La internacionalidad del transporte aéreo de mercancías ha dado lugar al nacimiento de varios entes súper estatales, animados de la preocupación común de conseguir reglas uniformes para el tráfico aéreo internacional; son de mencionar la International Air Transport Association (IATA), y la Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI).

⁴ Mendoza Moreno, Laura; Rico Galeana Oscar Armando. Problemas en la integración del autotransporte de carga entre México y Estados Unidos. SCT e Instituto Mexicano del transporte. Publicación Técnica No. 278 Sanfandila, Qro. 2005, Pág. 37.

El transporte aéreo internacional excede el marco de la legislación interna de los Estados y requiere el consenso internacional, enmarcándose, por lo tanto, en el terreno del Derecho Público.

Así, para el transporte aéreo, las leyes aplicables las encontramos en el llamado “Sistema de Varsovia” que es el conjunto de instrumentos internacionales que regulan el transporte aéreo, mismo que comprende los siguientes tres instrumentos:⁵

- El Convenio Internacional para la unificación de Ciertas Reglas en Materia de Transporte Aéreo Internacional de 1929.
- El Protocolo modificador de la Haya de 1955 y acuerdos complementarios de 1995, 1971 y 1975.
- El Convenio de Guadalajara (México) de 1961 vigentes en México.

Este sistema es considerado como el eje del que parte tanto el régimen jurídico nacional como el internacional. Dicho conjunto de reglas se creó en virtud de la necesidad de regular internacionalmente al transporte aéreo y la responsabilidad del transportista. Se elaboraron distintos proyectos de leyes que al unirlos dieron por resultado el Convenio para la Unificación de ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional, en Varsovia, Polonia el 12 de diciembre de 1929.

Dicho convenio no pretende ser un Código Internacional, su objetivo es el establecimiento de principios generales que regulen las relaciones comerciales internacionales en materia de transporte aéreo, dejando a las leyes nacionales de los países la aplicación de las legislaciones propias.

El Sistema de Varsovia regula todo lo referente al transporte aéreo, la creación y regulación de títulos de transporte; norma la responsabilidad del transportista, y es el conjunto de disposiciones que actualmente está en vigor.

La gran mayoría de las aerolíneas como algunos agentes reexpedidores utilizan las condiciones impuestas por el sistema International Air Transport Association (IATA) que son reglas hechas por las compañías aéreas afiliadas a dicha organización; tienen un carácter privado y son la expresión de la voluntad del transportista, siempre que no interfieran en el orden público de los países.

Dicho sistema es el más importante en el ámbito mundial dada su aceptación entre los países y las empresas que no forman parte de IATA.

La internacionalidad del transporte aéreo está dada por los lineamientos del Protocolo de la Haya de 1955, del que México forma parte. Aquí se indica que será transporte aéreo internacional cuando la movilización se realice desde el territorio de una Alta Parte Contratante hacia otra Alta Parte Contratante. Es decir,

⁵ Maubert Viveros, Claudio. Comercio Internacional, aspectos operativos, administrativos y financieros. Ed. Trillas, México, 2005, Pág. 81.

los puntos de conexión serán las regiones o áreas geográficas del transporte a donde llegue, de donde salga y en donde haga escala. Este principio no es aplicado únicamente al aéreo, sino a todos los modos de transporte.

El transportista no tiene una definición uniforme por lo que se auxilia del sistema de Varsovia y de las Condiciones Generales IATA para lograrla. Es pertinente señalar que a los Agentes de Carga aérea se les conocen como Agente de Carga IATA, sin embargo, no todos los forwarders que realizan este tipo de actividades en nuestro país están afiliados a dicho sistema. Los Agentes que están dentro de esta organización actúan en nombre de las aerolíneas, éstos son intermediarios entre el embarcador, consignatario y las aerolíneas, además de que en ocasiones consolidan la mercancía.

3.2.3 MARÍTIMO

Para el Transporte Marítimo se cuenta con el Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas reglas en Materia de Conocimientos de Embarque de 1924, y sus Protocolos Modificatorios de 1968 y 1979, conocidos como las Reglas de la Haya-Wisby, vigentes en México, y el Convenio de Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías de 1978, conocido como Reglas de Hamburgo, al cual México no está vinculado.

También encontramos que actualmente México tiene ratificados múltiples convenios internacionales relativos al transporte marítimo con la Organización de Naciones Unidas (ONU), la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización Marítima Internacional (OMI), La Organización Internacional del Trabajo (OIT); convenios comerciales con organismos regionales como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y de cooperación científica y tecnológica como los firmados con Estados Unidos y Japón.

De los Convenios, que forman parte de la legislación que rige las actividades marítimas en México tenemos entre otros muchos:

- Tratado y Convenio sobre el Mar Territorial y Zona Contigua
- Convenio Interamericano para facilitar el Transporte Acuático Internacional (Convenio del Mar de Plata).
- Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar. Safety of Life at Sea (SOLAS)
- Convenio para Facilitar el Tráfico Marítimo Internacional
- Convenio Internacional para la Prevención de la Contaminación de las Aguas del Mar por Hidrocarburos
- Convenio Internacional para la prevención de la Contaminación por los Buques y sus protocolos
- Convenio de Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercaderías, también conocido como Reglas de Hamburgo

- Convenio de Naciones Unidas sobre las condiciones de inscripción de buques
- Código Marítimo Internacional de Mercaderías Peligrosas

Sin embargo, a nivel internacional tampoco encontramos la figura del Agente de Carga como un ente con responsabilidades ante los clientes que transportan sus mercancías vía marítima, ya que la figura predominante es el Naviero, quien es la empresa que posee buques para transportar todo tipo de bienes, mientras que los actores intermediarios no tienen un lugar importante en las leyes marítimas internacionales.

Por lo tanto, el contrato de transporte solo es el emitido por la línea naviera y se define de la siguiente manera: el término del “Contrato de Transporte se aplica únicamente al contrato de porte formalizado en un conocimiento o en cualquier documento similar que sirva como título para el transporte de mercancías por más, se aplica igualmente el conocimiento o documento similar emitido en virtud de una póliza de fletamento, a contar desde el momento en que este documento regula las relaciones”⁶

Hay que aclarar que un conocimiento de embarque es prueba de la existencia de un contrato o título de mercancías, mientras que cualquier otro documento no es prueba de un contrato y por lo tanto solo las Navieras son las únicas responsables de daños, dejando a un lado la importancia del Agente de Carga en la logística.

3.2.4 MULTIMODAL

Finalmente, para el transporte multimodal el principal instrumento jurídico se encuentra en el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, celebrado en Ginebra, Suiza, el 24 de mayo de 1980. Cabe señalar que ese instrumento no se encuentra en vigor, ya que hasta el momento solo cuenta con 15 ratificaciones, de las 30 que son requeridas para cumplir con lo estipulado por el artículo 36 de la citada Convención. Cabe destacar que México es un signatario de dicho instrumento.

Algunos organismos privados internacionales como F.I.A.T.A (Fédération Internationales des Associations de Transitaires et Assimilés / Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados) coadyuvan a la unificación de las prácticas comerciales enfocadas al transporte multimodal de mercancías. Esta asociación intenta agrupar a los agentes reexpedidores de carga en todo el mundo, ya que por las actividades que realizan son asimilados al transporte multimodal.

Entre los documentos más utilizados se encuentra el llamado Negotiable F.I.A.T.A Multimodal Transport Bill of Lading (F.B.L.). El problema radica en que no todas

⁶ Convenio Internacional para la Unificación de ciertas Reglas en Materia de Conocimiento de Embarque, artículo 1 b); D.O.F. 25 agosto 1994

las agencias reexpedidoras de mercancía expiden documento avalados por F.I.A.T.A, ya que no pertenecen a dicha organización, por lo que cada uno emite documentos similares a los conocimientos de embarque.

Además de las fuentes internacionales descritas utilizadas para resolver conflictos en materia mercantil, el Derecho Internacional cuenta con las fuentes no escritas, como la Costumbre Internacional, cuyas normas se aplican para el caso de transporte. Este régimen jurídico se ocupa más que nada para dirimir controversias en el ámbito internacional, ya que en el ámbito nacional no ocurre de la misma manera, salvo lo previsto por el artículo 5º fracción IV de la Ley de Navegación que permite expresamente los usos y costumbres marítimos internacionales, aunque únicamente aplicados en forma supletoria, a falta de disposición expresa en dicho ordenamiento jurídico, en sus reglamentos y en los Tratados Internacionales vigentes, ratificados por el gobierno mexicano.

3.3 RESPONSABILIDADES JURÍDICAS DEL AGENTE DE CARGA

Las responsabilidades de los Agentes de Carga como actores que intervienen en la logística internacional de mercancías se encuentran dentro de los instrumentos jurídicos nacionales e internacionales de cada medio de transporte.

A pesar de que se han celebrado Convenios Internacionales relativos a los diferentes modos de transporte, en dos de ellos podemos encontrar tipificadas las actividades de los Agentes de Carga como son las Reglas de Hamburgo y el Convenio sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, pero existe el problema de que la gran mayoría de los países no se han adherido a todos los instrumentos jurídicos.

En los ámbitos nacional e internacional, el contrato es el instrumento de circulación más utilizado en el mercado y es el documento en el que se plasman las obligaciones y responsabilidades de los diferentes proveedores de servicios.

Las Reglas de Hamburgo, no ratificadas por México, indican que por “contrato de transporte marítimo se entiende todo contrato en virtud del cual el porteador se compromete, contra pago de un flete, a transportar mercancías por más de un puerto a otro; no obstante el contrato que comprenda transporte marítimo y también transporte por cualquier otro medio se considera contrato de transporte”.⁷

Cualquiera de las definiciones empleadas nos dice que el conocimiento de embarque es un contrato mediante el cual el transportista se obliga a entregar las mercancías en el punto de destino en el mismo estado en que las recibió.

En los contratos o documentos relativos al transporte nacional e internacional de mercancías encontramos tres figuras importantes: el embarcador o exportador,

⁷ Convenio de Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978; Artículo 1 6); Hamburgo 1998.

quien envía las mercancías; el consignatario o importador quien las recibe; y el transportista o porteador, quien se encarga de movilizar los productos.

Sin embargo, la complejidad del transporte internacional de mercancías ha generado que la utilización de estas tres figuras se multipliquen en figuras más elaboradas al intervenir más de un transportista en el traslado de las mercancías, o aparecer otros intermediarios que prestan servicios, como empresas embaladoras, almacenadoras, terminales de carga, agentes aduanales, y bancos. Aquí es donde entra la figura del Agente de Carga que también emite contratos semejantes a los utilizados en el transporte unimodal pero brindando el servicio de un transportista multimodal subcontratando a los diferentes medios de transporte y servicios requeridos en una operación de comercio exterior.

Una de las principales obligaciones de los Agentes de Carga es la de realizar el traslado de las mercancías de acuerdo a lo convenido de un lugar a otro. La obligación del consignatario se encuentra en pagar por el transporte de la mercancía, dando por resultado el cumplimiento del contrato.

Por lo tanto, el forwarder tiene como propósito realizar a través de otras empresas transportistas, el traslado convenido, así como suministrar servicios adicionales. Para la realización de este servicio los Agentes celebran contratos de transporte en los cuales unas veces actúa como el titular de la carga y en otras actúa como representante.

Generalmente dentro de los contratos que emiten los Agentes de Carga se muestran los datos del embarcador y el consignatario, descripción de las mercancías (nombre, peso, volumen, bultos, etc.), lugar de zarpe y destino. Dichos contratos sirven como carta de instrucción para comprobar la solicitud de un servicio, para certificar los datos de la mercancía; como declaración para el despacho aduanero; como factura de transporte, en fin un documento que demuestra la existencia de un contrato de transporte donde se estipulan las cláusulas del mismo, estos documentos se les denomina Hijos o House.

Como se habló en el capítulo 2 sobre la documentación que emiten los Agentes de Carga, los documentos emitidos por las líneas de transporte directas se les conoce como Madre o Máster y el Agente de Carga al reexpedir el servicio emiten el House o Hijo con las mismas características y “clausulas”.

Estos contratos emitidos por los Agentes de Carga llamados House o Hijos son también llamados conocimientos de embarque y actualmente no se encuentran tipificados dentro de los marcos jurídicos y no se pueden regular por los lineamientos nacional e internacional. Su validez se limita a probar que los Agentes de Cargo tomaron bajo su custodia la mercancía y será entregada a sus oficinas del extranjero.

Por otra parte, en los conocimientos de embarque emitidos por las líneas navieras a favor de los Agentes de Carga, estos contratos muestran que éstos son los

exportadores originales de la mercancía; esto trae como resultado que las navieras ante los agentes son los responsables de la mercancía, mientras que estos últimos no son responsables frente a los clientes de la misma manera, ya que aunque existe una responsabilidad, ésta es limitada ya que no es el transportista directo, sino que depende del transportista en cuestión.

Por lo tanto, podemos ver que los contratos que emite la naviera al agente de carga y de éste al cliente tiene un doble actuar, ya que no tienen los mismos derechos y obligaciones.

Entre las obligaciones del transportista marítimo relativas a la carga están: El traslado de las mercancías entre los puntos contratados, custodia, manipulación y conservación de la mercancía, al mismo tiempo que se procura la seguridad del medio de transporte, ya sea, buque, aeronave, camión, etc. Recibe, entrega, carga y descarga, estiba y desestiba de conformidad con lo pactado y da aviso al consignatario de la llegada del transporte al punto de destino.

Para el caso marítimo, los forwarders o Agentes de Carga contratan a las navieras para realizar el traslado de las mercancías, pero tienen la obligación de custodiar, manipular y conservar las cargas desde el momento en que son recibidas por éstos. Al igual que las navieras, deben dar aviso a sus oficinas en el extranjero y a los consignatarios del zarpe, y arribo del buque, nombre de la naviera con quien fue contratado el servicio, así como enviar documentos en copia vía mail y los conocimientos de embarque originales y/o documentos originales a sus oficinas de destino para que los clientes finales puedan realizar los trámites correspondientes ante las autoridades competentes.

“Los derechos del transportista naviero son: Dar por concluido el viaje cuando se trate de causas de fuerza mayor; ejercer el derecho de retención y privilegio marítimo sobre la mercancía; sustituir el buque o transbordar las mercancías por necesidad justificada e impedir el embarque, desembarcar, destruir o hacer inofensivas las mercancías que fueran peligrosas”.⁸

A diferencia de los derechos mencionados anteriormente, los forwarders no pueden dar por concluido ningún viaje. La única responsabilidad que tienen es la de notificar a los respectivos clientes de cualquier incidente que se suscite con las líneas navieras que haya causado el fin de la travesía, un transbordo no previsto, etc.

⁸ Velador Gonzalez Yamel. Régimen Jurídico Nacional e Internacional del Agente Reexpedidor de Carga en el Transporte internacional de Mercancías, UNAM, FCPS, 2002 Pág. 70.

Clausulas de responsabilidad de un Bill of Lading

PAGE: 1 OF 4

OOCL ORIENT OVERSEAS CONTAINER LINE COPY NON NEGOTIABLE **SEA WAYBILL**
(Non Negotiable)

SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS) PANALPINA WELTTRANSPORT GMBH OCEAN FREIGHT SERVICE CENTER HAMBURG AS AGENTS OF AND ON BEHALF OF PANTAINER LTD.		BOOKING NO. 3032927080	SEA WAYBILL NO. (WAYBILL) OOLU3032927080
CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS) PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S.A. DE C.V. CALLE UNO #129 COL. PANTITLAN ENTRE AVENIDA NORTE E IZTACAL MX 08100 CP MEXICO, D.F.		EXPORT REFERENCES 081924/MDR	
NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS) <small>(It is agreed that no responsibility shall be attached to the Carrier or its Agents for failure to notify (see Clause 13 hereof))</small> PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S.A. DE C.V. CALLE UNO #129 COL. PANTITLAN ENTRE AVENIDA NORTE E IZTACAL MX 08100 CP MEXICO, D.F.		FORWARDING AGENT-REFERENCES FMC NO. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS	
PRE-CARRIAGE BY		ALSO NOTIFY PARTY-ROUTING & INSTRUCTIONS	
VESSEL/VOYAGE/FLAG LIVORNO EXPRESS 082 W	BERMUDA	PLACE OF RECEIPT BREMERHAVEN	LOADING PIER / TERMINAL HAMBURG
PORT OF DISCHARGE VERACRUZ	VERACRUZ/VE	PLACE OF DELIVERY VERACRUZ/VE	TYPE OF MOVEMENT (IF MIXED, USE DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS FIELD) FCL / FCL CY/CY

PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER

(CHECK "HM" COLUMN IF HAZARDOUS MATERIAL)	QUANTITY FOR CUSTOMS DECLARATION ONLY	M	DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
CRXU1143534 / 2465328 / VAR M/N SPEC. AS PER ATTACHED	1 PACKAGE		30 PACKAGES /FCL / FCL 1X20' S.T.C. : = 1 PALLET 12 CTNS ON 1 PALLET BUTTONS, CAPS HS CODE: 87089997	20GP/7,103.80 KG 67.000KGS	
	1 CARTON		CONTACT RIVER HS CODE: 85369085 = 1 PALLET	13.300KGS	
	1 PACKAGE		10 CTNS ON 1 PAL. PARK BUTTONS HS CODE: 85389099 = 1 PALLET	55.000KGS	
	1 CARTON		TUBLAR RIVET HS CODE: 74152900 = 1 PALLET	19.800KGS	
	1 PACKAGE		OUTROS RELES HS CODE: 85364190	118.500KGS	

TO BE CONTINUED ON ATTACHED LIST

NOTICE 1: For carriage to or from the United States of America, §§ Clauses 4 and 23 on the reverse side hereof limit the Carrier's liability to a maximum of U.S. \$500 per package or customary freight unit by value or incorporation of the U.S. Carriage of Goods by Sea Act ("COGSA"), unless the Merchant declares a higher cargo value below and pays the Carrier's additional freight charge, and (2) it is agreed that the Merchant's risk as to goods stowed in such carriage but in all other respects subject to the provisions of COGSA.

NOTICE 2: See Clause 23 on the reverse side hereof. Notice to Endorser/Holder and/or Transferee.

NOTICE 3: If Goods carried on deck at Merchant's risk without responsibility for loss or damage whatsoever covered.

Declared Cargo Value US\$ **If Merchant enters a value, Carrier's limitation of liability shall not apply and the ad valorem rate will be charged.**

FREIGHT & CHARGES PAYABLE AT / BY:		SERVICE CONTRACT NO.	DOC FORM NO.	COMMODITY CODE
			1	

CODE	TARIFF ITEM	FREIGHTED AS	RATE	PREPAID	COLLECT

Received the Container/Package or other units indicated in the box identified as "Total No. of Containers/Packages received and acknowledged by Carrier" in apparent good order and condition, unless otherwise indicated, to be transported and delivered as herein provided.
The receipt, custody, carriage and delivery of the goods are subject to the terms appearing on the face and back hereof and to the Carrier's applicable tariff.
In witness whereof, original bills of lading have been signed, one of which being accomplished, the other(s) to be void.

DATE CARGO RECEIVED

DATE LADEN ON BOARD
23 DEC 2008
DATED
23 DEC 2008

COPY NON NEGOTIABLE

THIS BILL OF LADING IS A 4 PAGE DOCUMENT AND CARRIAGE OF GOODS IS SUBJECT TO OOCL'S STANDARD TERMS AND CONDITIONS OF CARRIAGE, WHICH APPEAR AT THE END HEREOF AS PAGE 4

Bajo la llamada Cláusula Paramount, las partes acuerdan el Derecho aplicable y el tribunal competente para la resolución de cualquier disputa que del mismo se derive. Esta cláusula se encuentra en el dorso de los conocimientos del embarque tanto de las líneas navieras como de los expedidos por los forwarders. El problema es que ellos no están regulados por ningún marco jurídico, por lo tanto, cualquier disputa que se suscite entre los particulares y los reexpedidores de carga enfrenta un vacío legal difícil de subsanar.

Los Agentes de Carga copian las cláusulas descritas en los conocimientos del embarque de las líneas navieras, sin embargo, los derechos y obligaciones de éstas, no son adoptados por los forwarders. El problema lo encontramos cuando dichos entes no se responsabilizan por el retraso, daño parcial o pérdida total de la mercancía. Por el contrario, buscan responsabilizar a todos aquellos que tomaron parte para trasladar la mercancía, a la línea naviera por ser quién transportó la mercancía de un puerto a otro, a las agencias aduanales por efectuar un mal despacho aduanal, etc.

Los Agentes de Carga así justifican cualquier responsabilidad ante los clientes ocasionada por el retraso, daño o pérdida de la mercancía, aduciendo que en cuestiones marítimas no se puede controlar el estado del tiempo, o bien las líneas navieras vendiendo más espacio y contenedores (sobrebuquearon) de los que en realidad podrían cargar, aunado a que el conocimiento de embarque emitido es un comprobante entre oficinas que únicamente demuestra que los Agentes de Carga son los intermediarios de las líneas navieras y los clientes, por lo tanto, su verdadera responsabilidad no se encuentra regulada nacional ni internacionalmente.

El régimen jurídico nacional e internacional del transporte marítimo tiene normas que prevén las posibles soluciones en caso de existir algún conflicto debido al deterioro o pérdida de la mercancía causado por el retraso.

Cuando se prueba que el deterioro o pérdida de las mercancías se debieron al retraso de la entrega o bien por su demora sin justificar las causas de estos supuestos y no se encuentran incluidas dentro del catálogo de exoneraciones descritas en las Reglas de la Haya –Wisby, se considera que el transportista tiene una responsabilidad por el retraso y los perjuicios, por lo que deberá pagar una indemnización que no esté por arriba de los montos límites que contienen las Reglas.

Las líneas marítimas aplican estas disposiciones; los agentes de carga, sin ser las líneas navieras, se apegan a dichas reglas para evitar dentro de lo posible la responsabilidad jurídica frente a los particulares. Los transportistas o la línea naviera se apegan a la limitación de su responsabilidad cuando hay una pérdida o daño de las mercancías, siempre y cuando se compruebe que esto no fue el resultado de un acto u omisión de su parte. Aquí los Agentes de Carga, para no resarcir los daños, fungen ante los particulares como líneas navieras para que los

titulares de las mercancías no puedan reclamar sus derechos y así los forwarders podrán acogerse a estas disposiciones.

Para el caso del transporte aéreo es el mismo procedimiento. La prestación del servicio de transporte de carga es obligatoria para las aerolíneas por ser considerado como un servicio público. Las aerolíneas y los agentes de carga se pueden reservar su derecho a volar ciertas mercancías siempre y cuando las causas se encuentren establecidas dentro de la Guía Aérea que es el contrato para el transporte aéreo entre el forwarder y la línea (Máster) y, entre el forwarder y el cliente (House).

“El Sistema de Varsovia llama al contrato de transporte aéreo, carta de porte aéreo. Mientras que la Ley de Aviación Civil Mexicana engloba los sistemas latinos y anglosajones nombrándolo como Carta Porte o Guía de Carga Aérea. En otros sistemas es conocido como Conocimiento Aéreo o Airway Bill (A.W.B). IATA lo denomina como Air Way Bill Consignment Note, es la más conocida internacionalmente”⁹.

La Guía Aérea no es, como el conocimiento de embarque, un título representativo de propiedad. Es la prueba de un contrato de transporte vía aérea que incluye los mismos datos que lleva cualquier contrato de transporte, aunque especifica “claves de códigos IATA” en caso de tenerlos.¹⁰

Como mencionamos el régimen legal aplicable al contrato de transporte aéreo internacional de mercancías, el tema de la responsabilidad del transportista en dicha modalidad de transporte se encuentra regulada por el denominado "Sistema de Varsovia" - conformado por el Convenio de Varsovia de 1929 y el Protocolo de La Haya de 1955 - y por una serie de instrumentos complementarios como Protocolos de Montreal de 1975 y Convenio de Montreal de 1999.

En la Conferencia Internacional de Derecho aéreo Privado celebrada en Paris en 1925 se elaboró el proyecto y tras algunas alteraciones en la segunda conferencia que empezó en 4 de octubre de 1929 en Polonia- Varsovia surge el documento más importante a respecto de la regulación jurídica del transporte aéreo internacional: el Convenio de Varsovia de 12 de octubre de 1929.

El Convenio de Varsovia fue objeto de general aceptación, por cuanto logró cohesionar en importante medida el Derecho Anglosajón y el Derecho Europeo Continental en materia de transporte aéreo.

⁹ Ibídem

¹⁰ El código de aeropuertos de IATA es un código de tres letras que designa a cada aeropuerto en el mundo. Estos códigos son decididos por la organización internacional para el transporte aéreo (International Air Transport Association) IATA.

Este rige para aquellos contratos en los cuales, según las estipulaciones de las partes, el punto de partida y de destino estén situados en el territorio de dos Altas Partes Contratantes o en el de una sola si hay alguna escala prevista en el territorio de cualquier otro Estado. Es este convenio trataron de aprobarse los valores para indemnizar los daños de mercancías dañadas frente a los clientes entre otros.

Dentro del campo de la responsabilidad pueden diferenciarse claramente dos sectores: la responsabilidad extracontractual y la responsabilidad contractual, siendo el primero el que se ocupa de los delitos y faltas y agrupa las normas represivas que dan lugar a sanciones penales o administrativas, y el segundo el que contiene la regulación del resarcimiento debido por daños causados a ciertas personas en base a un acuerdo de voluntades previo.

Con respecto a la responsabilidad del transporte aéreo internacional de mercancías encontramos que el Convenio de Varsovia de 1929, alcanzó prácticamente vigencia universal. Con relación al tema que nos ocupa, el Convenio se encuentra estructurado en torno a los siguientes principios:

Responsabilidad contractual: La responsabilidad del transportista es contractual, basada en un acuerdo bilateral por el cual el transportista se obliga a transportar las mercancías de manera sana y salva a su lugar de destino.

Así surge de los artículos 18 y 19 del Convenio.

En el artículo 18 se menciona que el transportador será responsable del daño ocasionado en caso de daño, pérdida o avería de equipajes facturados o de mercancías, cuando el hecho que ha causado el daño se produzca durante el transporte aéreo, incluyendo las maniobras para trasladar la mercancía desde el interior de la aeronave, hasta el almacén o recinto de la aeronave.

En el artículo 19 se menciona que el transportador es responsable del daño ocasionado por retrasos en el transporte aéreo de viajeros, mercancías o equipajes, claro, siempre y cuando se compruebe que fue con dolo, y ésta responsabilidad puede eximirse si prueba que él y sus dependientes tomaron todas las medidas necesarias para evitar el daño.

Para cualquiera de los casos existe una limitación cuantitativa de las indemnizaciones, regulada en el artículo 22 del convenio, que establece como topes indemnizatorios la suma de 250 francos por kilogramo. Este valor solo puede ser superado cuando el expedidor de la mercancía haga una declaración especial y pague la debida tasa, en este caso la aerolínea está obligada a pagar hasta el importe de la suma declarada.

Cabe mencionar que cuando surge una controversia internacional, la responsabilidad será ejercida en el territorio de una de las Altas Partes

contratantes, o ante el tribunal del domicilio del porteador, o ante el tribunal del lugar de destino, a elección del demandante.

Más tarde encontramos el Protocolo de Haya de 1955. A nivel gubernamental hay que mencionar que el Protocolo revela la preferencia en mejorar el Convenio de Varsovia al revés de sustituirlo por otro.

El Protocolo dobló el límite original de Varsovia en cuanto al valor de los daños (hasta aproximadamente US\$ 20.000), además de introducir otras reformas al Convenio y que consiguió aceptación casi universal, aunque no fue aprobado por los E.U. precisamente porque ese límite también fue en su momento considerado inapropiado.

En cuanto a la responsabilidad, las innovaciones fundamentales en materia de responsabilidad son sobre topes indemnizatorios del art. 22

"Art.22.2.b) En caso de pérdidas, averías o retraso de una parte (del equipaje facturado) o de las mercancías o de cualquier objeto en ellos contenido, solamente se tendrá en cuenta el peso total del bulto afectado para determinar el límite de responsabilidad del transportista. Sin embargo, cuando la pérdida, avería o retraso de las mercancías afecte al valor de otros bultos comprendidos en el mismo talón de equipaje o carta de porte aéreo, se tendrá en cuenta el peso total de tales bultos para determinar el límite de la responsabilidad."

Tras numerosos trabajos realizados por la OACI y la IATA y reuniones de distinta índole, el 28 de mayo de 1999 se aprobó en Montreal un convenio que eleva los montos de las reparaciones y adopta diversas normas complementarias, que está abierto a las ratificaciones de los Estados y que representa un adelanto la renovación de las normas hasta ahora vigentes, en el sentido avanzar hacia un sistema de responsabilidad integral.

Finalmente en cuanto a la responsabilidad internacional, los Protocolos de Montreal de 1975 tienen la finalidad de implantar una fórmula monetaria más estable para los límites cuantitativos de la responsabilidad fijados en el artículo 22 del Convenio de Varsovia.

Aquí se establece "el Derecho Especial de Giro como unidad de medida, lo que equivale a 75.5 miligramos de oro de novecientas milésimas fijadas por el Fondo Monetario Internacional de acuerdo a cada moneda."¹¹

Sin embargo, existen vacíos legales nacionales e internacionales con respecto a la documentación emitida por los forwarders, como por ejemplo las guías aéreas que no están reguladas, aunque exista una normatividad aplicable a las líneas aéreas,

¹¹ De Freitas Santos Robert. La responsabilidad en el transporte aéreo de mercancías en www.porticolegal.com

no es viable para delimitar las responsabilidades originadas por contratar los servicios de los forwarders.

También existen los llamados agentes IATA, al cual no todos los agentes de carga están inscritos, haciendo que la responsabilidad de los agentes de carga en general continúe ausente y los particulares no puedan exigir el resarcimiento de los daños y perjuicios ocasionados por retraso, daño o pérdida de su mercancía que fue manejada por los agentes de carga.

Por lo tanto, para el caso aéreo, los regímenes jurídicos internacionales no regulan los derechos y obligaciones de los diferentes sujetos que intervienen en el transporte aéreo internacional de mercancías, como lo son los Agentes de Carga, por lo que se deben aplicar las regulaciones vigentes en el derecho nacional de los países que utilicen este servicio. En el caso de México se aplica la Ley de Aviación Civil.

En el transporte fragmentado, a diferencia del Multimodal regulado por la Conferencia de Transporte Multimodal Internacional de Mercaderías, el re-expedidor de carga es quien organiza el transporte, es responsable por el trayecto que él mismo realice, pero no es responsable bajo ningún concepto legal del resto de los segmentos de transporte. Los responsables son las empresas transportistas que realicen los trayectos faltantes. La ley aplicable será la que esté acorde al modo de transporte específico.

La ventaja que ofrece el transporte multimodal se encuentra en que el usuario del servicio puede organizar todo el trayecto con un operador único como el Agente de Carga; sin embargo, en términos jurídicos dicho transporte se encuentra fragmentado en tantos contratos como transportistas y modos intervengan en el transporte total de las mercancías. El transportista multimodal al ser un agente que cuenta con sus propios transportes para realizar el servicio y también subcontrata a otros solo para completar los trayectos también es subcontratado por el Agente de Carga, el cual solo agrega valor al servicio para el cliente final y su responsabilidad se reduce a la misma responsabilidad que da el transportista multimodal al Agente, la cual será la misma del Agente al cliente.

Los Agentes de Carga, al realizar actividades propias de los transportes unimodales, así como la emisión de documentación semejante a la de las líneas transportistas, deberían adoptar los mismos derechos y obligaciones, como la responsabilidad jurídica para resarcir a los clientes de todo el daño causado por retraso o daño de sus mercancías.

El problema de la responsabilidad jurídica de los forwarders se encuentra en el hecho de que estos actores asumen doble actividad, funcionando unas veces como transportistas directos y en otras como intermediarios, por tal motivo dentro del marco jurídico nacional e internacional la aplicación de un Derecho para responsabilizarlos por perjuicios es difícil y compleja.

En los documentos emitidos por los Agentes de Carga no se señala con precisión el Derecho posiblemente aplicable, al copiar las cláusulas de los diferentes modos de transporte que no se pueden equiparar a las actividades propias de los forwarders; por lo tanto este desfase hace ver la necesidad de aplicar un ordenamiento especial tanto a nivel nacional como internacional, que regule y responsabilice de manera particular a estas agencias de carga.

El análisis de la responsabilidad del transporte multimodal internacional en donde los agentes de carga se encuentran regulados, es muy complejo porque aun no entra en vigor la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.

La Convención no innovó en lo referente al sistema de responsabilidad, ya que es común al resto de los transportes unimodales, por lo que se deberán tomar en cuenta los factores comunes para establecer dicha responsabilidad de acuerdo a los respectivos tramos o trayectos realizados por cada uno de los modos de transporte que hayan intervenido en la operación.

En los ámbitos nacional e internacional, la aplicación de un régimen jurídico uniforme para el transporte multimodal no se ha dado por no encontrarse en vigor el instrumento jurídico antes citado, y por los múltiples actores que intervienen en dicho transporte.

A pesar de lo anterior, es importante señalar que de acuerdo al Convenio Internacional, el Operador de Transporte Multimodal, sus empleados a agentes de carga son responsables de las mercancías desde el momento en que las reciben del exportador o cualquier representante, hasta el momento de la entrega de ésta al consignatario. "En los términos que fijen la leyes aplicables a cada modo de transporte".¹²

La principal dificultad que presentan los conflictos sobre transporte de mercancías se da para los sujetos reclamantes. Ellos deben demostrar que la pérdida o el daño a las mercancías ocurrieron mientras estaba bajo la custodia del agente de carga u otro transportista. Situación difícil de demostrar en el transporte internacional que actualmente se realiza, puesto que intervienen tanto las líneas de transporte como agencias de carga, con lo que aumentan los posibles responsables de los perjuicios causados a los titulares de las mercancías.

En la actualidad los forwarders cuentan con ventajas para no responder de los daños causados por retraso, daño o pérdida cuando transportan mercancías vía marítima, debido a tantas causales de exoneración de culpa inscritos en las Reglas de la Haya Visby, por lo tanto, es extremadamente improbable que los agentes de carga respondan por los daños en la mayoría de los casos aunado al desconocimiento de la Ley que tienen los particulares en lo relativo a la aplicación

¹² Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional, artículo 10 D.O.F. 7 de junio de 1989

de los ordenamientos jurídicos internacionales, ya que éstos solo son para las líneas navieras no para sus intermediarios.

3.4 NECESIDAD DE UN RECONOCIMIENTO DE LA FIGURA DEL AGENTE DE CARGA

Los forwarders forman parte del sector transportista de un país, debido al crecimiento que el transporte de mercancías le ha dado al comercio internacional, es necesario el reconocimiento de todos los actores que interactúan en el transporte internacional de productos.

Con el reconocimiento de los Agentes de Carga en la legislación nacional, se busca resolver los problemas derivados de las relaciones jurídicas internacionales mediante la aplicación de normas nacionales.

Los Agentes de Carga, al ser elementos personales de acuerdo al Derecho Internacional Privado, directamente involucrados en el transporte internacional de mercancías, deben tener una normatividad particular que regule tanto sus actividades, como los documentos que emiten para contar con el pleno reconocimiento en los ámbitos nacional e internacional.

En el régimen jurídico mexicano se han creado leyes y reglamentos para regular los actos, hechos, conductas, documentos, en los diferentes modos de transporte. Cada forma de transporte unimodal cuenta con su respectiva reglamentación. En base a esto se deben de tomar en cuenta los antecedentes jurídicos nacionales e internacionales que tienen los transportistas que intervienen en cada modo de transporte, para lograr una definición concreta y única de los derechos y obligaciones que puedan tener los forwarders que intervienen en el transporte de mercancías, para lograr la creación de un régimen legal nacional e internacional que uniforme las actividades de estos y les brinde seguridad jurídica.

En la creación de las leyes nacionales se deben definir y delimitar las actividades que realizan los agentes de carga, esto es, que ellos únicamente sean intermediarios entre las líneas transportistas unimodales y los exportadores o importadores; que no sean los titulares de las mercancías y no se ostenten como líneas de transporte directas ni sus representantes.

La ley debe de prever bajo qué condiciones físicas y técnicas se autorizará la apertura de las Agencias de Carga. Exigiéndoles contar con instalaciones adecuadas para poder recibir pequeñas cargas, así como oficinas cerca de las zonas industriales, aeropuertos, puertos, agencias aduanales. De esta manera se evitará la proliferación de agencias que no cuentan con la infraestructura acorde a las necesidades actuales del transporte internacional de mercancías.

La ley que regule a los agentes de carga debe definir que estos personajes son cualquier persona física o moral que mediante la celebración de un contrato con cada uno de los modos de transporte unimodal pueda proveer a la empresas

exportadoras o importadoras del equipo y el transporte para movilizar la mercancía de un país de origen hacia otro de destino. Teniendo como principales características la consolidación, la carga suelta y la transportación en contenedores completos de mercancía, realización de trámites necesarios para la internación o salida ante las autoridades competentes. Debiendo asumir la responsabilidad total por cuanto hacer transportar las mercancías que tienen bajo su custodia desde el momento que las toma bajo su cargo hasta el momento en que son entregadas al consignatario final.

El principal problema al que se enfrentan los particulares que contratan los servicios de los forwarders es por cuanto a las demoras, retrasos o daños parciales de las mercancías que son transportadas principalmente por vía marítima y ocasionalmente vía aérea.

La creación de una ley que norme las actividades de los Agentes de Carga puede contener en principio normas que establezcan como punto de conexión el domicilio de los Agentes que tomaron bajo su custodia la mercancía en el país de origen para darle una solución a un conflicto.

Estos actores como personas morales deberán ser reconocidos debidamente por las leyes mexicanas para que actúen como responsables solidarios frente a cualquier demanda o reclamación. Se debe poner especial énfasis en este sentido, ya que muchas Agencias no han cumplido con las disposiciones mexicanas que establecen que para la realización de las actividades comerciales que involucren al transporte terrestre por camión, las sociedades creadas deben ser mexicanas y contener la llamada Clausula de Exclusión de Extranjeros, que señala en su artículo 2º de la Ley de Inversiones Extranjeras.

Esto no se ha respetado en la práctica, toda vez que los propietarios o socios de algunas Agencias de Carga en México son extranjeros que utilizando prestanombres abren sus oficinas realizando actividades reservadas para los mexicanos, como es el caso del servicio de autotransporte.

En el supuesto de que se incorporara la figura del Agente de Carga en el régimen jurídico nacional, las actividades podrían ser divididas por cuanto al tipo de actividades que realiza con cada transporte unimodal.

Se les debe prohibir a los Agentes de Carga que contraten servicios con otros Agentes, práctica común al no conseguir fletes competitivos con las líneas directas, con el fin de controlar sus actividades y responsabilidades.

De esto se desprende que la función más importante del Agente seria el reservar con las líneas directas los contenedores y espacios necesarios para realizar su actividad de intermediario.

Dentro de sus funciones adicionales estará la coordinación de la carga y descarga de la mercancía en las plantas industriales.

Las líneas transportistas unimodales deberán suscribir contratos con los forwarders con la finalidad de otorgarles tarifas preferenciales, espacios y unidades, condicionando esto al número de carga que les den para transportar. Se deberán poner estándares que cuantifiquen un mínimo y máximo de cargar que los agentes deberán entregar mensualmente a los transportistas que justifiquen sus actividades comerciales.

Los tribunales, sean federales o locales, deberán ser las autoridades encargadas de velar porque el régimen nacional e internacional sea cumplido por las agencias de carga que pretender domiciliarse o que se confirmen de acuerdo a las leyes mexicanas.

En el ámbito internacional, se debe separar la figura del Agente de Carga del Operador de Transporte Multimodal. Al celebrarse tratados sobre los Agentes de Carga se deberá tomar en cuenta que la aplicación de las normas jurídicas extranjeras no interfiera con el orden público de los países.

El domicilio, refiriéndonos al país en donde se suscito el conflicto, será también el punto de conexión para resolver conflictos suscitados por las relaciones jurídicas internacionales. Debe considerarse como el lugar en el que las agencias de carga residen habitualmente para realizar sus actividades intermediarias y de logística no importando la nacionalidad de quienes conformen a las personas morales y las leyes que aceptaron su constitución.

Las actividades de los forwarders no han sido plasmadas en instrumentos jurídicos internacionales a pesar de que sus actos han sido tan repetitivos y constantes que podrían ser considerados dentro de la costumbre internacional. Dada su importancia dentro del comercio y transporte internacional de mercancías, deberán ser plasmados en tratados internacionales que celebren los países donde su comercio exterior se ha visto beneficiado por las actividades de estos sujetos.

Al igual que en el ámbito nacional, en lo internacional se deberán separar los derechos y obligaciones de los agentes de carga de los diferentes modos de transporte unimodal y multimodal.

Así como se han celebrado tratados internacionales para cada uno de los transportes, será necesaria la firma de un tratado que será el eje central que regule las actividades de los agentes de carga que intervienen en el transporte internacional de mercancías con el fin de unificar, delimitar, beneficiar y contribuir al perfeccionamiento de los servicios que prestan los agentes de carga en todo el mundo.

En el tratado se deben tratar las autoridades competentes y especiales que podrán resolver las controversias surgidas por incumplimiento de los contratos celebrados entre los agentes de carga y los particulares.

Las agencias de carga nacionales e internacionales deberán implementar reglamentos aplicables para la contratación de sus empleados con la finalidad que estos tengan la preparación suficiente y necesaria en cuestiones de logística, distribución, documentación, transporte multimodal y términos de venta internacionales, para poder llevar a cabo la coordinación eficiente de las mercancías a transportar.

A nivel internacional, encontramos que no existen normas supranacionales que regulen uniformemente las actividades comerciales de todos los Estados, por lo tanto, es necesaria la creación de organismos internacionales similares a los Tribunales Internacionales de Arbitraje Comercial existentes, que puedan conocer sobre cuestiones muy particulares, en este caso sobre cuestiones mercantiles en materia de transporte internacional de mercancías con la presencia de la figura de los forwarders.

En el ámbito nacional como en el internacional, los agentes de carga cuentan con organizaciones o asociaciones que intentan unificar las actividades de estos.

En nuestro país existen asociaciones de Agentes de Carga y Agentes Navieros que intentan aglutinar a todos los actores que intervienen en la actividad del transporte de mercancías. Al carecer de reglamentaciones su marco jurídico es escaso o inexistente y más bien su función es defender los derechos del gremio.

La Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMACARGA) es la única asociación en México que está afiliada a FIATA y ALACAT. La primera es la Asociación Internacional que ha intentado regular las actividades de los agentes de carga en el mundo. La segunda es una Asociación de carácter regional, sus principales actividades se concentran en las regiones de América Latina y el Caribe.

AMACARGA es la Asociación empresarial nacional que representa los intereses de los Agentes de Carga miembros de ésta. Cuenta con 150 miembros, este número no es representativo de todos los forwarders que operan en nuestro país, por lo que es difícil considerarla como representativa de este sector.

Sus actividades están enfocadas mayormente al transporte marítimo y multimodal, dejando en segundo término el transporte aéreo y no contemplan el transporte terrestre.

Su papel es de asesoramiento en todos los modos de transporte, logística, envases, embalajes, seguros y cartas de crédito. También imparte cursos para los socios que necesiten actualizar sus conocimientos en áreas como cargas aéreas, marítimas, terrestres y de transporte multimodal.

Aquellos agentes que no pertenecen a la asociación no pueden hacer uso del documento que tienen los miembros, el FIATA Bill of Lading para el transporte marítimo y multimodal. A pesar de tener este documento no todos los afiliados a la

AMACARGA emiten dicho documento. El transporte aéreo no cuenta con un documento uniforme para los socios y no existe tampoco uno relacionado con el transporte terrestre.

Por ser asociaciones no cuentan con la autoridad para establecer normas obligatorias para todos los Agentes de carga, ya que los forwarders son un eslabón importante dentro de la cadena del comercio internacional por ser sujetos participativos en el transporte internacional de mercancías, la creación de organismos especializados traería como resultado la adopción de marcos jurídicos nacionales e internacionales.

Los agentes de carga se han involucrado en todas las modalidades de transporte utilizados en el comercio de mercancías por lo que sería conveniente que un organismo internacional y uno nacional se encargaran de centralizar las actividades de los forwarders.

Al celebrarse el tratado internacional que regule a los forwarders a la par se daría la creación de un organismo especializado. El Convenio Internacional establecerá el alcance que tendrá una institución internacional, su duración, la participación de los países en ella.

Como existe una organización internacional que ha intentado aglutinar a los Agentes de Carga conocida por FIATA se debería hacer obligatoria la incorporación de los forwarders a esta asociación para que fuera el órgano regulador de las actividades y documentos relacionados con ellos.

Deberá contar con un Secretario permanente, con cuerpos representativos de los países miembros y un Consejo Directivo. También deberá contar con atribuciones internacionales, previamente definidas dentro de sus estatutos. Su alcance no se limitará, como actualmente lo tienen las asociaciones internacionales, a regiones geográficas determinadas, su propósito será aglutinar la mayor cantidad de países en el ámbito internacional como le sea posible.

Para alcanzar el grado de organismo especializado deberá apegarse a los lineamientos señalados por la Organización de Naciones Unidas. Sin dejar a un lado su autonomía y gozará de competencia propia. De esta manera, será más convincente su papel al tratar de unificar cuestiones mercantiles relacionadas con el transporte internacional de productos.

FIATA deberá estar bajo las ordenes de FIATA de esta manera los Agentes de Carga miembros del segundo podrán ser parte de esta organización homologando sus actividades de intermediarios del transporte marítimo con el aéreo.

De FIATA se desprenderán los organismos regionales y nacionales que estarán vigilando que el convenio sea cumplido por los países signatarios y aquellos que pretendan gozar de los derechos y obligaciones propias de los países miembros.

El papel de las asociaciones nacionales no se debe limitar a la capacitación de los empleados de las Agencias de Carga o asesoramiento logístico. Su papel será el de representante cuando lo soliciten los agentes de carga frente a las autoridades nacionales, internacionales y los particulares.

Deberá propiciar la creación de normas nacionales e internacionales que regulen las actividades de los forwarders, para que las relaciones jurídico-comerciales se adecuen al transporte y comercio internacional de mercancías.

FIATA deberá celebrar contratos con las líneas navieras, aéreas y de autotransporte que beneficien a los Agentes de Carga y que sus fletes sean atractivos y competitivos dentro del transporte internacional. Dichos contratos señalarán que queda prohibido ofrecerle a los clientes las tarifas preferenciales que manejan los forwarders, así se protegerán las actividades y los empleos de dichas agencias.

Cuando existan conflictos entre los particulares y los agentes de carga, el organismo especializado tendría la facultad de nombrar árbitros que puedan conocer sobre el litigio siempre que los países acuerden que están conformes es respetar las decisiones del arbitraje comercial.

Se deberá contar con especialistas en todos los modos de transporte internacional, así como de los documentos que cada modalidad expide para no caer en imprecisiones o fallos que no se acataran. Las sanciones impuestas serán aplicadas de acuerdo a la Convención Internacional, si se demuestra que los agentes de carga actuaron con dolo a no entregar a tiempo la mercancía, como se había estipulado, o bien haberla entregado dañada o causando la pérdida total de la carga transportada causándole perjuicios a los que esperaban recibir en tiempo y en condiciones las mercancías.

Las organizaciones nacionales e internacionales deberán regular el establecimiento y creación de Agencias de Carga, se instituirán estatutos para la apertura de éstas. Cuando no cubran los requisitos que exigen las leyes se prohibirá el establecimiento de las agencias de carga.

FIATA exigirá que las agencias de carga cuenten con oficinas corresponsales en los principales países con quienes se realiza el comercio exterior de mercancías o bien contar con oficinas en las áreas estratégicas más importantes en el ámbito internacional.

Por último, se le debería pedir a las organizaciones nacionales y regionales reportes de sus actividades con el objetivo de conocer el papel que han desempeñado en sus respectivos territorios las deficiencias que se tienen, los conflictos que se han ocasionado para comparar los costos y beneficios que se desprenden de la contratación de los agentes de carga.

CAPÍTULO 4

IMPORTANCIA DEL AGENTE DE CARGA EN LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Como ya se menciona en el capítulo 2, el Agente de Carga es el prestador de un servicio especializado que, actuando como tercero entre el usuario y el transportista, desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías. Consigue carga a los transportistas y resuelve al cargador cualquier problema vinculado con el transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje ó distribución de productos, así como los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo, pero sin por ello ser limitativo a los relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección ó procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías.

Los agentes de carga proporcionan un servicio profesional en la planeación, proyecto, coordinación, control y dirección en todas las operaciones necesarias para efectuar el traslado nacional e internacional de la carga, así como los servicios complementarios al mismo, ante la banca, seguros, autoridades gubernamentales, etc., por cualquier medio de transporte o vía de comunicación.

Cumplen una relevante tarea al resolver los problemas del traslado de mercancías que plantea el comercio exterior.

Entre sus actividades más importantes están¹:

- Proponen las opciones para la selección del o los medios de transporte más adecuados según el tipo de carga y su destino.
- Coordinan para el cliente:
 - El itinerario más conveniente.
 - El embalaje indicado
 - La aplicación de las reglas locales e internacionales del comercio exterior.
 - Las pólizas de crédito para los envíos.
 - Las formalidades del seguro de la carga y del transporte a petición expresa del mismo
 - Los trámites aduaneros en origen y destino.

¹ <http://www.amacarga.org.mx/faqs.htm>

- Planean y organizan la consolidación de diversos envíos de uno o varios clientes obteniendo mejores condiciones económicas.
- Efectúan el almacenaje y distribución de la carga, según lo convenido
- Emiten los documentos homologados internacionalmente según sea el caso.
- Supervisan la ejecución del transporte y el seguimiento de la carga.
- Proporcionan el servicio de puerta a puerta.
- Tienen corresponsales en el extranjero a disposición del cliente.
- Son representantes de Agentes de Carga extranjeros en el país
- Pueden actuar como operadores de transporte internacional.
- Asesoran por sus conocimientos y experiencia en comercio exterior a exportadores e importadores
- Son factor indispensable para el comercio exterior.

Los agentes de carga se organizan de diversas maneras, estando a disposición del cliente tanto en el punto de origen, como en el destino de la carga, a través de los corresponsales que tienen en diversos países del mundo.

Pueden especializarse por los diferentes medios de transporte, como operador multimodal o intermodal, por tipo de carga, por áreas geográficas o por la gama de servicios que pueden proporcionar, entre ellos el de consolidar y desconsolidar mercancías.

4.1 ELECCIÓN DE UN TRANSPORTE ADECUADO

En la actualidad, existen grandes posibilidades de viajar a cualquier región del mundo; podemos trasladarnos por tierra, mar o aire. Muchas de las cosas que consumimos en nuestra vida diaria, como la comida y el vestido, llegan de diferentes regiones, sean del país o del extranjero, por algún medio de transporte.

Transportar, en términos comerciales significa poner a disposición de los usuarios los productos necesarios para su utilización en el momento en que sean requeridos. Para una empresa, el transporte es más que una concepción teórica. En muchos casos significa poner sus productos, con oportunidad de precio y tiempo de entrega, en los mercados extranjeros.

La logística del transporte en el marco de las operaciones de exportación, constituye uno de los principales puntales a considerar en la cadena de la distribución física internacional, por ello, debe ser analizada desde el mismo momento en que la mercancía abandona el punto de carga, fábrica o almacén— con destino al puerto o aeropuerto de reembarque, hasta su destino final.

De la misma forma, las operaciones de importación no finalizan cuando la mercancía llega a su punto de destino final, sino incluso hasta su comercialización definitiva.

Por lo tanto, la logística del transporte comprende desde el local del exportador, el transporte de las mercancías al punto de intercambio, los servicios de manipulación y procesos administrativos de control documental, el transporte principal al país de destino, los servicios de manipulación y procesos administrativos de control documental al desembarque y el transporte interior en el país de destino hasta el local del importador.

La elección entre marítimo o aéreo para el transporte internacional y carretera o ferrocarril para el transporte local de la carga, debe ser producto del análisis de determinadas variables, entre las que cabe destacar, el tipo de carga, la distancia hacia o desde el puerto, la velocidad, la capacidad de arrastre y el costo, etc. A continuación haremos una breve explicación de las diferencias de cada uno de los transportes:

Transporte Marítimo

“El transporte marítimo se distingue por ser el de mayor relevancia para el comercio entre las naciones, como lo demuestra el hecho de que el 90% del valor de intercambio internacional de bienes se efectúa por esta vía, una ventaja de este transporte es su costo, ya que es más económico que el aéreo pudiendo transportar grandes cantidades pero como contraparte es más tardado.”²

Transporte Aéreo

Por la naturaleza y costo de este medio de transporte, sólo las cargas que se justifiquen por su valor, esencia o urgencia deberán ser transportadas por vía aérea, es el medio más seguro y a grandes distancias el más confiable y rápido.

Transporte Terrestre

El transporte terrestre es uno de los principales modos de transporte para la conexión a puertos de transferencia, sobre todo considerando que el transporte marítimo tiene una gran capacidad de carga y su conexión intercontinental es preponderante en el Comercio Internacional le da al transporte terrestre mayor relevancia.

El transporte terrestre de carga, desde el lugar de origen al puerto o desde el puerto al punto de destino final, tiene una importancia notable para los exportadores e importadores, tanto desde el punto de vista de la duración y la seguridad de las operaciones, como desde el punto de vista del costo. No existe una sola mercancía que no utilice el transporte terrestre para llegar a su destino final y por su relevancia, éste tipo de transporte maneja todo tipo de mercancía por

² Manual del exportador. Comisión para el desarrollo agropecuario del Estado de Aguascalientes

lo que existen transportes que se adaptan a todas las necesidades de acuerdo al tipo de carga.

Transporte Ferroviario

Es un medio de transporte muy versátil, económico y ecológico. Es el medio por excelencia utilizado por la industria automotriz, asimismo es el medio ideal para largos recorridos para el transporte de materias primas, granos, carbón, contenedores y en general para todo tipo de compañía que requiera mover grandes volúmenes, dimensiones y/o pesos a distancias mayores de 500 Km. Es un medio muy seguro, ya que no es fácil que puedan robar mercancía de un tren por su naturaleza y volumen de carga que se maneja.

Transporte Multimodal

El transporte multimodal consiste en embarcar, utilizando sucesivamente, dos o más medios de transporte, conectados entre sí, de una manera eficiente y todo bajo un solo conocimiento de embarque.

El transporte multimodal vincula al propietario de la carga con un solo operador, que recibe la mercancía para su traslado, y se compromete a entregarla en un punto convenido, haciéndose cargo de todas las etapas de transporte y responsable de las mercancías hasta un límite económico definido y único, independientemente del modo de transporte que se utilice.

En transporte multimodal, el transportista contratado (comúnmente una compañía naviera) es responsable no sólo del transporte marítimo, sino también del transporte terrestre en origen y/o en destino, subcontratando los servicios de salida o de internación de la carga de ultramar desde o hacia nuestro país, debiendo hacerlo en este caso (por la reserva de carga) a una transportadora terrestre que no tiene una relación directa con la compañía naviera y quedando la responsabilidad ante el usuario por cuenta de esta naviera.

Antes de elegir un transporte hay que considerar los siguientes puntos:

- Conocer las características físicas y químicas de la mercancía para evitar dañar sus propiedades.
- Conocer las regulaciones locales e internacionales para la transportación y almacenamiento de dicho producto.
- Realizar un estudio de varios proveedores tomando en cuenta calidad y costo.
- Hacer pruebas de transporte.
- Cálculo del tiempo de tránsito contra vida útil del producto.
- Condiciones de compra-venta (Incoterms) para determinar quién será responsable del transporte y el punto de entrega.

- Comunicar a todos los actores mediante procedimientos de manejo y transporte cómo debe ser manejado nuestro producto y qué hacer en caso de contingencia.
- Costo de Flete, almacenajes y maniobras. La logística especializada tiene un costo mayor.
- Tiempos de entrega. Disponibilidad de transporte.
- Documentación especial. DGR, certificados, etc.
- Estrecho seguimiento de la mercancía, tener información real del tránsito o status.
- Costo-beneficio.
- Análisis de riesgo/alternativas en caso de contingencia.
- Embalaje acorde a las necesidades de la cadena.
- Implicaciones en las aduanas de entrada y salida.
- Comunicación sobre cómo debe manejarse el producto con todos los actores de la cadena. Procedimientos, acuerdos por escrito. Garantizar que todos tienen clara la información.
- Alternativas de proveedores en caso de falla.
- Monitorear el desempeño de toda la cadena y buscar constantemente mejoras.

El transporte permite que el consumidor tenga oportunamente el producto en el estante y a buen precio; por tanto, puede determinar la venta de una mercancía. La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional y puede significar el fracaso o el éxito de una empresa.

Para competir en los mercados internacionales es indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Un parámetro importante de éste análisis son los costos y la oportunidad en la entrega. Por ejemplo, en el caso de los productos perecederos, cuya vida comercial es corta y se envían a mercados lejanos, poco se tiene que analizar para decidir que la vía aérea es el medio más idóneo.

Entre las variables más importantes que debemos tomar en cuenta para la elección de un transporte adecuado se encuentra el tipo de mercancía. Por ejemplo las cargas pequeñas que manejan un tipo de embalaje individual como sacos, cajas, bultos, huacales, etc. pueden trasladarse fácilmente vía aérea y marítima dentro de un contenedor. Dependiendo del origen, valor y urgencia la mercancía puede trasladarse vía marítima si requieren reducir costos, pero el tiempo de tránsito es mucho más largo que si se transportara vía aérea.

Cuando se requiere transportar carga pequeña pero en grandes volúmenes es mucho más factible utilizar el transporte marítimo, en donde se consolidan varias cargas pequeñas iguales o heterogéneas dentro de un contenedor, ya que esto facilita su manejo y su costo.

La carga a granel, por su volumen y peso es un producto que es embarcado suelto dentro de una bodega. Generalmente este tipo de carga lo constituyen grandes volúmenes o toneladas de productos homogéneos que no requieren embalaje para su transporte y siempre son transportados vía marítima en buques especiales para esto.

En el medio del transporte de mercancías también encontramos los tipos llamados mercancías peligrosas, las cuales son productos capaces de causar daños a las personas, a cargas contiguas o al medio de transporte, por sí mismos o por la interacción con los demás. Para este tipo, el tráfico de mercancías peligrosas está sometido a regulaciones internacionales específicas de cada medio de transporte.

La carga perecedera es la que por su naturaleza o condición puede sufrir demérito sensible de su calidad comercial o descomposición en caso de ser deficientemente conservada y/o transportada. Generalmente se trata de productos o mercancías que no han sufrido ningún proceso de transformación o de manufactura, y requieren condiciones especiales para su conservación, como el buen funcionamiento de las cámaras frigoríficas, ya que la temperatura es un elemento fundamental. En este caso tanto en marítimo como aéreo y terrestre existen contenedores o cajas especiales que mantienen la carga a cierta temperatura para poder conservarla durante su transporte.

Una de las grandes generalidades del transporte aéreo es que se utiliza para transportar carga valiosa o ad valorem debido a que es mercancía de poco volumen y peso pero tiene un gran valor intrínseco, como son joyas, obras de arte y metales preciosos, entre otros. También se manejen vía marítima y se transportan en recipientes de seguridad y se manejan con equipos adecuados y en lugares apropiados en el buque.

Los animales se transportan por cualquier medio de transporte dependiendo de las características del animal, la alimentación que necesiten o cuestiones climáticas específicas de cada animal. Cuando son pequeños lo recomendable es transportarlos vía aérea, o si pueden pasar un largo tiempo sin alimento se puede utilizar el marítimo.

Finalmente la carga pesada o voluminosa son aquellas piezas o bultos cuyo peso y/o dimensiones exceden de las que se manejan en forma convencional o son particularmente grandes y son transportados en buques o vehículos acondicionados o especialmente contruidos al efecto. Para ello existen diferentes contenedores con características específicas para carga que no cabe en un contenedor común.

Por todo lo anterior podemos decir, como regla general, toda mercancía cuyo valor en relación con su peso sea alto conviene remitirla por vía aérea, ya que el costo

de transporte incide en proporción muy baja en el costo del producto. Además hay que tener en cuenta que a menor tiempo de transporte, son menores los riesgos, las primas de seguro son más bajas y los costos embalaje también disminuyen.

En cambio, en el caso de los productos manufacturados, cuyo peso y volumen son altos y hay que enviarlos a un comprador del que nos separa el mar, lo más recomendable es la vía marítima. Sin embargo, no en todos los casos es fácil decidir el medio de transporte, si terrestre (ferrocarril o camiones), marítimo, aéreo o una combinación de dos o varios.

Hay que considerar que mientras más lento es un transporte más bajas son sus tarifas; pero el costo financiero se eleva por el inventario requerido.

El valor unitario, el peso y el volumen del producto tienen mucha importancia en los costos de transporte. Las relaciones valor-peso y valor volumen son variables fundamentales para tomar una decisión.

4.2 OTROS DOCUMENTOS UTILIZADOS POR EL AGENTE DE CARGA

Para poder llevar a cabo las operaciones de comercio internacional, además de los documentos de embarque mencionados en el capítulo 2, se necesitan otros documentos muy importantes como son:

4.2.1 FACTURA COMERCIAL

Es el documento de contabilidad con el cual el exportador le brinda la propiedad de la mercancía al comprador. Generalmente la factura se realiza en la lengua del país de origen y en inglés para cuestiones internacionales y siempre debe ser elaborada por el exportador.

Para fines aduaneros, en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Ésta factura se presenta en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o en inglés y debe incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque; no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas).
- Cantidades, peso y medidas del embarque.

- Precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda (el valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad, como dólares estadounidenses, marcos, libras, etc., y señalar su equivalente en moneda nacional, sin incluir IVA).
- Tipo de divisa utilizada.
- Condiciones de venta (FOB, CIF), lugar, destino. Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte, deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, éstos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos a la importación.
- Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, etc.).

4.2.2 LISTA DE EMPAQUE

La lista de empaque es el documento que sirve para identificar las mercancías y saber que contiene cada caja o bulto. Esta información es muy importante para el Agente de Carga, para la compañía de seguros, para la aduana y por supuesto para el comprador ya que sirve para determinar y constatar la expedición de un embarque. Los barcos concentran todas las listas de empaque de sus clientes en un documento llamado manifiesto de carga.

Este documento lo emite también el exportador y entre los datos que debe de contener están: número de bultos, cajas, etc.; peso y medidas por bulto; número de pedido; descripción de la mercancía; fecha de emisión; nombre del vendedor y comprador.

Con la lista de empaque se garantiza al exportador que durante el tránsito de sus mercancías se dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo ya que, en caso de percance, se podrá hacer, sin mayores dificultades, los reclamos correspondientes a la compañía de seguros.

En la lista se indicará la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase, y embalaje en general. En cada uno se deben anotar en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura, escribiéndose al lado de la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Se debe procurar empacar junta la mercancía del mismo tipo, que esto simplifica la revisión de la aduana y se evita que ésta revisión sea más profunda.

En éste desglose debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y el volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados), siempre en forma detallada, así como el análisis químico.

La lista de empaque la elabora el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista.

Por último, también es recomendable indicar la medida de los bultos, debido a que en algunos casos el flete se cotiza por la relación peso-volumen-valor del embarque.

4.2.3 CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen es un documento que certifica el origen o última procedencia de la mercancía y por lo general lo emite una dependencia gubernamental. En el caso de México lo emite la Secretaría de Economía y debe contener la siguiente información: fecha de emisión, nombre y dirección del vendedor, descripción de la mercancía, marcas y o números de la mercancía, peso, sello de la dependencia oficial y firma del funcionario responsable.

El certificado de origen es, formalmente, el documento donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario. Por consiguiente, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Hasta hace poco el certificado de origen por lo general acompañaba a cada embarque. Sin embargo, a raíz de los tratados que México ha firmado recientemente, éste mecanismo se ha modificado, por lo que hoy un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año. En cada tratado o acuerdo de comercio se considera el uso del certificado de origen, lo que permitirá que el empresario mexicano goce de preferencias arancelarias en los mercados de destino.

4.2.4 OTROS

Otros tipos de certificados que dependiendo de la mercancía son necesarios en las operaciones de comercio exterior son:

Certificados de calidad que precisamente sirven para certificar la calidad de la mercancía.

Certificado de sanidad animal y vegetal, éste se emite para certificar que la mercancía que se exporta y/o importa está libre de cualquier enfermedad, bacteria, etc.

Certificado de análisis, se emite para certificar el contenido químico de la mercancía.

Certificado de inspección, se emite para verificar que la mercancía se encuentra en buen estado y dentro de los lineamientos establecidos en el contrato firmado entre el comprador y vendedor.

Certificado de peso, se emite para certificar el peso de la mercancía, ya sea en forma general o a granel, o por bulto o caja.

Certificados o documentos de cumplimiento de derechos de propiedad intelectual, de ser producidos en una determinada región o de conformidad con un procedimiento reconocido (tequila, queso gruyere) derechos de distribución exclusiva y, en general de cumplimiento de diversas restricciones no arancelarias, cuando son obligatorias en el país de destino o así se ha acordado entre los países que realizan la operación comercial.

Todos estos certificados se tramitan, por lo general, ante compañías particulares o gubernamentales dedicadas exclusivamente a emitir o certificar, dependiendo del certificado solicitado, que la mercancía cumple con los requisitos establecidos en los contratos firmados entre el comprador y el vendedor y con la legislación vigente en cada país.

Certificado de Origen

AEU12937		CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS	
1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país) EGAÑA 2, S.L. "CIE EGAÑA" POLIGONO OKANGO, S/N 48240 BERRIZ (VIZCAYA) ESPAÑA		EUR.1	N.º A 3238186 C
Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso			
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país)(mención facultativa) FRENOS Y MECANISMOS S.A. DE C.V. LA GRIEGA NO. 101 - PARQUE INDUSTRIAL QUERETARO - SANTA ROSA JAUREGUI - QUERETARO, QRO. 76220 MEXICO MEXICO		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre UNION EUROPEA y MEXICO (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa) VIA MARITIMA		4. País, grupo de países o territorio de donde se considerarán originarios los productos ESPAÑA	5. País, grupo de países o territorio de destino MEXICO
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (¹); designación de las mercancías (²) 01 PTDA: 8708 16 PAQUETES, ROTULADOS. 1 CONTENEDOR, CPSU-161158-4. DELIV-NOTE: 73540223 05/14/2009 PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOVILES. TOTAL 16 BULTOS		9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.) 4.585 Kg 4.585 Kg	10. Facturas (mención facultativa)
11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE Declaración certificada conforme Documento de exportación (³): Modelo D.U.A. n.º 09ES00431110314511 Del 15-5-2009 Aduana o autoridad gubernamental competente 4811 Bilbao Marítima País o territorio de expedición: ESPAÑA En BILBAO a 18-5-2009 (1) 4811 (Firma)		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En BILBAO 18-5-2009 ABRA ADUANAS, S.L.L. PEDRO MARTA LENIZ ARRINDA APODERADO: 14871805M	

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel", según sea el caso.
(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).
(3) Rellénese únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

4.3 ASESOR SOBRE REGULACIONES INTERNACIONALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Ya se había mencionado anteriormente, el Agente de Carga por su experiencia también realiza funciones de asesoramiento en los procedimientos para la importación y/o exportación de mercancías para los clientes, ya que conoce perfectamente las reglas locales e internacionales del comercio exterior, los procedimientos y trámites aduaneros de nuestro país, por lo tanto se hará una breve explicación de los procedimientos en la importación y exportación.

4.3.1 PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS EN MÉXICO

A grandes rasgos, el procedimiento en la importación de mercancías es el siguiente:

Si es la primera vez que se realiza una importación, el importador deberá registrarse en el Padrón de Importadores de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) con el fin de obtener el permiso del gobierno para poder ingresar mercancías al país.

Después debe definir el producto a importar y su clasificación arancelaria correcta y solicitar información técnica, especificaciones del producto, normas de calidad nacionales e internacionales, aranceles, si tiene cuotas compensatorias, restricciones no arancelarias, etc., con el fin de prevenir cualquier obstáculo a la importación y cumplir con todos los requerimientos.

Una vez que ya se tiene dicha información y conviene al importador, hay que realizar la compra, se realiza el contrato de compraventa, las cláusulas de entrega y pago de la mercancía al proveedor, y una vez que ya se llegó a una negociación favorable, el proveedor embarca la mercancía y envía los documentos al importador, éste a su vez contrata al Agente Aduanal que ya debe de estar dado de alta ante la S.H.C.P y se especifica el lugar donde este recibirá las mercancías. Una vez que llegue el embarque a puerto o aeropuerto, el A.A. procede a revisar físicamente la mercancía y su clasificación arancelaria conforme al Sistema Armonizado, conforme a ello, deberá verificar si la mercancía tiene alguna restricción o regulación no arancelaria, cuota compensatoria, precios estimados, si requiere certificado de origen u otro permiso especial para su introducción al país, aunque esto ya haya sido previamente revisado por el importador.

El embarque se revalida ante la línea naviera o aérea y se pagan los servicios correspondientes al Agente de Carga por su coordinación en el transporte internacional y /o servicios adicionales además del flete si es que aplica o no dependiendo del incoterm negociado.

Posteriormente se presenta ante la aduana, un pedimento en forma oficial que contenga los datos necesarios para destinar la mercancía a un régimen aduanero, pagándose los derechos y aranceles ante la institución bancaria señalada por la aduana.

Los documentos que se deben anexar al pedimento en una importación son:

Factura comercial cuando las mercancías tengan valor comercial superior a trescientos dólares de los Estados Unidos de América.

El reconocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa transportista.

Los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o relaciones no arancelarias a la importación.

La comprobación del origen y de procedencia de las mercancías cuando corresponda.

El documento en que conste la garantía que determine la S.H.C.P. cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.

Una vez pagados los impuestos, los documentos mencionados en el puntos anterior, pasaran al Modulo de Selección Aleatoria donde la mercancía cruzara en su medio de transporte.

Una vez efectuado el reconocimiento de la mercancía, si existen discrepancias entre lo declarado en el pedimento y la mercancía transportada se detendrá la importación y se llevará a cabo el procedimiento administrativo en materia aduanera correspondiente.

Si después del reconocimiento aduanero todo está en orden, se pasa a un Segundo Reconocimiento en el cual se opera de la misma forma, pero en caso de luz roja, la revisión la realizará personal de una compañía particular concesionaria.

Una vez revisada la mercancía si le toco reconocimiento aduanero o si salió libre, la mercancía es transportada de puerto o aeropuerto a bodega del cliente o destino final dependiendo de la logística del cliente. En bodega se utiliza como insumo para la creación de un producto final o se distribuye a los clientes finales para que lleguen a la mano del consumidor final. Por último el agente aduanal (A.A.) enviará al importador una cuenta de gastos, junto con la documentación aduanal.

4.3.2 PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS EN MÉXICO

Por otro lado, al igual que en las importaciones, para realizar una exportación se requiere la intervención de una A.A. que es la única persona autorizada por la S.H.C.P. para efectuar los trámites ante la aduana.

En un primer momento hay que determinar la capacidad exportadora, es decir identificar la demanda del producto que se va a exportar, las especificaciones y normas que requieren en otros países para su introducción, es decir las regulaciones arancelarias y no arancelarias, si es posible investigar el precio y si es necesario realizar las modificaciones necesaria en el producto para su inserción en el mercado extranjero. También se debe realizar un análisis de los medios de

transporte nacional e internacional. Para ello existen instituciones especializadas en la asesoría de dichas cuestiones para los exportadores mexicanos, entre ellas están: Bancomext, la Secretaría de Economía y Cámaras de Comercio.

Después hay que realizar publicidad y promoción del producto a través de material impreso, creación de página web, promoción en ferias internacionales, registro en programas de exportación, realizar viajes de promoción, etc., con el fin de captar posibles clientes, así como investigar los potenciales importadores.

Una vez que ya existe la aceptación del producto por un comprador extranjero se realiza el contrato de compra venta y la negociación para la forma de pago y punto de entrega del producto. Una vez que se han convenido los puntos más relevantes para efectuar el trámite de exportación, resulta necesario que se establezcan por escrito todos los detalles, de modo que el exportador mexicano se asegure contra riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador.

A veces, se logra el cumplimiento del contrato de una manera completa o negociada. Cuando la vía directa se ha agotado, es necesario consultar a un profesional especialista en la materia, al que se le dará el expediente que se ha formado, se le explicará los pormenores de la negociación directa y se le instruirá para que por medio de los tribunales cíviles o mercantiles, se obligue al comprador a cumplir con lo pactado.

Se realiza la factura comercial y el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias a la exportación si los requiere.

Una vez realizado esto se realiza el envío, se contrata el transportista y al agente aduanal para que realicen la recolección y despacho aduanal y el transporte internacional de acuerdo a lo pactado en la negociación.

El exportador debe enviar los documentos al importador para que pueda recoger la mercancía y esperar su pago de acuerdo a lo negociado.

4.4 ENVASE, EMPAQUE, EMBALAJE Y ETIQUETADO

En una empresa un buen manejo de materiales evita dificultades y contratiempos que se pueden convertir en problemas serios para una empresa y facilita el control de los gastos de operación, lo que permite generar mayores utilidades. Por lo tanto, el manejo de materiales, es decir, su envase, etiquetado, empaque y embalaje, es algo que se revisa continuamente en todas las empresas, ya que es un factor muy importante dentro del costo de operación.

Dentro de la logística el buen empaquetado inicial y final de las mercancías permite una reducción en los costos de la distribución física y para ello existen empresas especializadas en proveer el mejor empaque para cada material. En éste sentido el Agente de Carga como especialista en la transportación de mercancías también ofrece asesoría sobre el correcto embalaje de los productos a sus clientes con el fin de consolidar correctamente y evitar derrames o problemas a otras mercancías que vengan en el mismo contenedor.

El Agente de Carga entre una de sus muchas funciones tiene la capacidad de asesorar al cliente el tipo de embalaje más conveniente para su carga, por su experiencia en el manejo de diferentes tipos de mercancías y, por su función de consolidar, tiene los conocimientos necesarios para el correcto manejo de mercancías y por lo tanto la capacidad de saber cuál es el embalaje más conveniente.

A continuación daremos una breve explicación de la importancia de cada uno de estos factores que se presentan dentro de una operación de comercio internacional.

4.4.1 ENVASE

Uno de los factores que aumentan el valor de un producto es su envase, el cual aunado a un buen embalaje da una presentación atractiva del producto en el país que se va a vender.

“El envase es un contenedor que se encuentra en contacto directo con el producto para proteger sus características físicas y/ o químicas. Debe ser diseñado para llamar la atención del consumidor final y debe tener compatibilidad física y química con el contenido.”³

El estado físico del producto determina por sí mismo el tipo de envase, por ejemplo podemos mencionar que si el estado de un producto es líquido, su envase no podrá ser un envase de cartón sin un acabado plastificado, o un envase de madera, sino que tendrá que ser de vidrio o metal; pero si su estado físico es sólido, entonces su envase si podrá ser de cartón o madera.

Para la protección y conservación de un producto se deben tomar en cuenta sus aspectos físicos y químicos. La protección física es necesaria para resguardar el producto contra impactos, caídas, vibraciones, insectos y demás animales, además de evitar su rotura, desajuste, merma o fuga; es decir, un buen envase protege la estabilidad física del producto.

La protección química del producto es necesaria para preservarlo de los efectos del oxígeno, el calor, la humedad, los rayos ultravioleta de la luz que favorecen la actividad microbiana, y la aparición y desarrollo de hongos que degradan la apariencia sensorial y/o nutricional, con lo cual disminuyen la calidad del producto y su estabilidad química.

El envase informa varios aspectos como: identificación y localización del fabricante; identificación y presentación del producto; contenido neto o número de piezas, origen, ingredientes y/o proceso empleado en su fabricación; forma uso y conservación; riesgos y peligros y un código de barras para su registro y cobro en el punto de venta.

³ Maubert Viveros, Claudio. Comercio Internacional, aspectos operativos, administrativos y financieros. Ed. Trillas, México, 2005. Pág. 102,103.

Envasar un producto tiene aspectos normativos, técnicas y procedimientos y, por lo general el exportador debe informarse y tomar las medidas correspondientes para conocer la legislación y la normatividad tanto nacionales como las del país al cual requiere exportar.

A continuación se muestran unas imágenes de los envases más comunes:

Tipos de Envases



4.4.2 EMPAQUE

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es la del traslado de productos al mercado externo. La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de empaque que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final.

El empaque, conocido también como envase secundario, es el contenedor unitario o colectivo que sirve para dar presentación al producto, con impresos gráficos y con información relativa al producto. También implica los materiales de agrupamiento de varios envases y los materiales utilizados como amortiguamiento en el interior del embalaje.

El empaque apropiado es vital para guardar, proteger y servir de medio para manipular productos. Cada empaque se debe diseñar para proteger el producto en su trayecto desde la línea de ensamble hasta el usuario final.

Un empaque de mala calidad puede resultar contraproducente para el productor, exportador y distribuidor ya que pueden resultar en daño, descomposición, e incluso, en casos extremos, el rechazo total por parte del comprador. Así, un mal empaque y/o embalaje puede resultar en la pérdida de una venta de exportación, y hasta en la pérdida del cliente.

El tipo de material que se utilice depende del producto, del tipo de transporte (terrestre, aéreo o marítimo) y el destino final. Los materiales de empaque se deben seleccionar dependiendo del producto y de las condiciones ambientales, tales como temperatura, humedad atmosférica deseada alrededor del producto, resistencia del empaque, costos existentes, especificaciones del comprador, el

⁴ <http://www.packaging.enfasis.com/notas/11712-la-importancia-del-empaque-y-embalaje-la-exportacion>

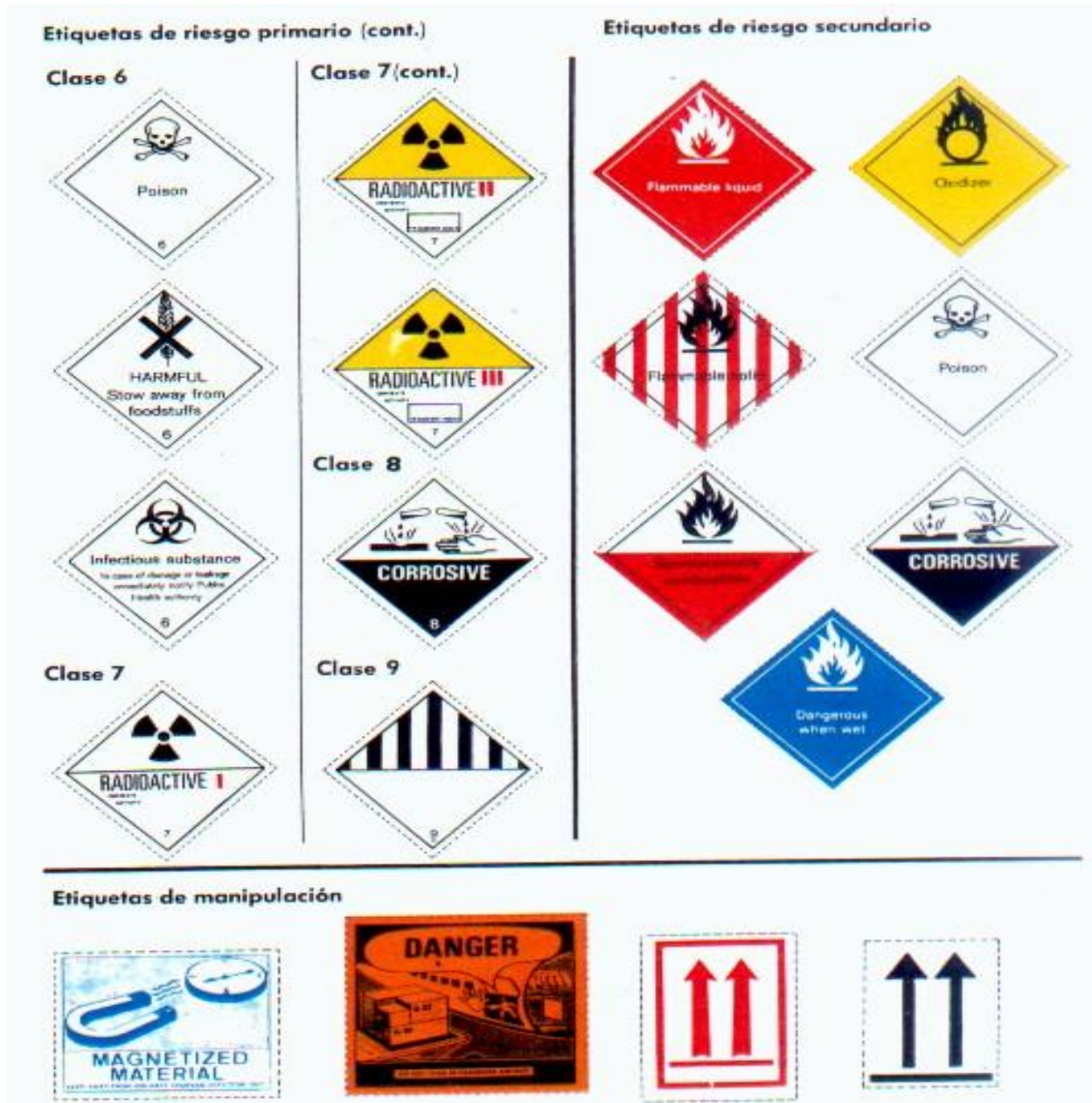
etiquetado, tarifas de flete y regulaciones gubernamentales (por ejemplo, normas de etiquetado, entre otras).

Las marcas en las cajas deben ser claras. Toda señal de advertencia debe aparecer en el idioma del país de origen y de destino, así como los símbolos gráficos internacionales de manipulación como son: fragilidad, posición, susceptibilidad a la luz, temperatura, etc., así como datos relativos al exportador, importador, país de origen, número de bulto, etc.

El empaque debe llevar las indicaciones necesarias para que quienes manejan la mercancía puedan conocer su lugar de destino, así como las precauciones que se debe tener con la mercancía. Es conveniente que las marcas en el embalaje sean escritas en el idioma del país importador, a fin de que los estibadores conozcan como manejar la carga.

Desde la recolección hasta la entrega al destinatario, un envío que cuenta con un buen empaque puede pasar intacto por los procesos de carga y descarga, estiba y transporte; en cambio, un empaque deficiente expone al producto a un daño involuntario en cualquiera de esos movimientos.

Etiquetas de riesgo para manipulación de mercancías frágiles y peligrosas



4.4.3 EMBALAJE

El embalaje conocido también como envase de distribución es un contenedor colectivo que agrupa varios envases primarios y secundarios con el fin de unificarlos, protegerlos, y facilitar su manejo, almacenamiento, transporte y distribución.”⁵

Los tipos de embalajes más comunes son los pallets (bases de madera), los emplayados (cubiertas plásticas) y los contenedores a la medida.



El concepto básico en embalaje es el de “carga unitaria” o “unitarización” que se basa en la idea de que todos los transportistas deberían de empaclar la carga de manera que pueda ser movida y manipulada durante toda la cadena de distribución con equipo mecánico como montacargas y grúas.

Esta práctica reduce la mano de obra, la manipulación de cajas y la posibilidad de que la mercancía que se va a exportar se dañe, y en última instancia, se traduzca en una pérdida para la empresa.

Asimismo, la unitarización permite reducir los tiempos al agilizar la carga y descarga del producto con el equipo apropiado, hace más eficaces las operaciones en el centro de distribución y reduce la posibilidad de pérdidas por cualquier razón.

Se debe seleccionar el tamaño y estilo de tarima que sea el más adecuado. Una tarima accesible por los cuatro lados permite que un montacargas o una grúa se le acerquen desde cualquier dirección, facilitando así su manipulación. Además, las dimensiones estándar de una tarima (1m x 1.20m) maximizan el volumen y se pueden cargar en contenedores para su transporte. La protección que da el embalaje al producto es de vital importancia para llevar a efecto su distribución masiva. El embalaje también se le conoce como envase de distribución.

Finalmente podemos decir que para evitar cualquier daño a las mercancías, un adecuado empaque y embalaje, más los señalamientos en el empaque que indican cómo deben manejarse los envíos, son dos condiciones de gran importancia, primero porque se brinda seguridad de que el producto llegará

⁵ Maubert Viveros, Claudio. Op. Cit, Pág. 102, 103

completo a su destino y segundo porque el empaque y el embalaje forman parte del estuche de las mercancías que les da presencia y utilidad.

4.4.4 ETIQUETADO

Como parte fundamental de todo empaque, las etiquetas cumplen con objetivos específicos de información para el consumidor.

“Una etiqueta es un marbete, rótulo, inscripción, marca, imagen gráfica o forma descriptiva que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado en relieve o en hueco, grabado, adherido, precintado o anexado al empaque o envase del producto.”⁶

Las funciones principales de las etiquetas son, atraer la atención del consumidor hacia el envase, esto con el fin de hacer que el envase se vea más atractivo que el de la competencia; identificar el tipo de producto, su utilidad y datos del fabricante. Finalmente la etiqueta debe proporcionar la información necesaria al consumidor sobre su uso, precauciones, etc. Siempre cumpliendo con las Normas Oficiales de Etiquetado

Los tipos más comunes de etiqueta son:

Etiquetas autoadheribles. Se pueden ubicar en cualquier superficie del envase. Pueden ser de papel o plástico. Estas etiquetas pueden ser aplicadas manualmente o con máquina etiquetadora ya que su presentación es en rollo.

Etiquetas cilíndricas. Se enrollan completamente en el envase. Las etiquetas se superponen intencionalmente con adhesivo. Éste se aplica en los bordes para fabricar el sello. Frecuentemente se utilizan en latas y botellas.

Etiquetas de mangas. Se pueden colocar en la botella y fijarlas en su lugar, estirando o contrayendo el material elástico con el que fueron hechas. Otra aplicación de estas etiquetas es el sello de seguridad que se utiliza en botellas de medicamentos y en algunos otros productos alimenticios.

Etiquetas termoencogibles. Estas etiquetas pueden ser utilizadas en envases de plástico, vidrio, latas de aluminio, etc., dándole una excelente imagen al producto a través de un material altamente brillante, que puede ser impreso con imágenes y textos en 360 grados, las etiquetas termoencogibles tienen la capacidad de contraer hasta poco más de un 70%, logrando adaptarse a las curvas de cada envase.

Etiquetas termosensibles. Por medio de tintas termocrómicas, se puede detectar si el envase ha rebasado un determinado nivel de temperatura. De este modo, se produce un cambio de color o aparece un mensaje cuando cambia la temperatura. Son útiles para detectar roturas de la cadena de frío o calentamiento en productos sensibles al calor.

⁶ Reyes Díaz Leal, Eduardo. Introducción a la logística internacional, Asesores en Comercio Exterior Rodall Oseguera S.C. Agentes Aduanales. México, Pág. 26.

Etiquetas aromáticas. Hoy en día, se pueden aplicar tintas aromáticas al diseño de las etiquetas.

Etiquetas reflejantes. Se fabrican de un material compuesto por micro esferas que hace que reflejen la luz cuando les da directamente. Se utilizan en ropa de seguridad o en anuncios en carreteras.

Como etiquetas de Nueva Generación podemos mencionar

“Etiqueta inteligente ó RFID (Radiofrecuencia con Información) consiste en un chip con antena cuya información se puede leer mediante la emisión de ondas de radio. Su función principal es la de evitar los hurtos y actualmente, se utiliza para libros, prendas de vestir y otros artículos de alto precio.

Etiquetas Electrónicas. ESL (Electronic Shelf Label)

Son pequeñas pantallas de cristal líquido colocadas en los anaqueles, sujetas con rieles especialmente adaptados y que permiten ajustar su posición para que el consumidor observe fácilmente la información desplegada”.⁷

En México la Ley dice claramente que todos los productos deben venderse empacados o envasados y que llevaran etiquetas que deberán cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM's) que emita tanto la Secretaría de Salud (SSA) como otras dependencias competentes.

En el caso de los alimentos y bebidas no alcohólicas las etiquetas deberán incluir datos de valor nutricional y tener elementos comparativos con los recomendados por las autoridades sanitarias para que contribuyan a la educación nutricional de la población.

Existen variedad de NOM's para definir la información de las etiquetas de determinados productos, sin embargo solo veremos brevemente la NOM-050 que nos menciona la información general para etiquetar productos.

NOM-050-SCFI-2004- INFORMACION COMERCIAL ETIQUETADO GENERAL DE PRODUCTOS⁸

Esta Norma Oficial Mexicana es aplicable a todos los productos de fabricación nacional y de procedencia extranjera destinados a los consumidores en territorio nacional; los cuales deben contener en sus etiquetas, cuando menos, la siguiente información comercial obligatoria:

a) Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor.

⁷ <http://miempaquetocom.blogspot.com/search/label/embalaje>

⁸ El Poder de las Etiquetas. Diagnóstico sobre el Etiquetado en México. Manual. Colectivo Ecologista Jalisco. Guadalajara, México. 2007, Pág. 20,21.

b) Indicación de cantidad

c) Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales o bien del importador. Para el caso de productos importados, esta información puede incorporarse al producto en territorio nacional, después del despacho aduanero y antes de la comercialización del producto. Dicha información debe ser proporcionada a la Secretaría por el importador a solicitud de ésta. Asimismo, la Secretaría debe proporcionar esta información a los consumidores que así lo soliciten cuando existan quejas sobre los productos.

d) La leyenda que identifique al país de origen del producto, por ejemplo “Producto de...”, “Hecho en...”, “Manufacturado en...”, “Producido en...”, u otros análogos.

e) Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos.

f) Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, debe presentarse esa información.

g) Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.

La parte del etiquetado en la logística es trascendental, debido a que ocasiona muchos retrasos cuando no se hace a tiempo o en el momento justo para reducir los costos y dobles manejos y además por el propio costo que implica simplemente la elaboración de la etiqueta, su colocación y las maniobras para ello.

Hay mercancía de importación en México que se etiqueta en nuestro país debido a la facilitación aduanera que existe para que las Normas Oficiales Mexicanas de Información Comercial puedan ser colocadas una vez realizada la importación de los bienes, y segundo, lo más importante, porque se utiliza la mano de obra mexicana. Esto es una realidad, pero para muchos es incosteable e innecesario, porque la mejor colocación de etiquetas se hace durante su proceso de producción, evitando con ello el manejo de nueva cuenta de los bienes y los retrasos en la entrega, que se traduce en un costo financiero.

Cabe señalar que aquí el Agente de Carga puede dar recomendaciones sobre el etiquetado de mercancías, pero el fabricante es el especialista en el producto y lo conoce perfectamente para poder mostrar todos los datos necesarios en su etiqueta de acuerdo a las especificaciones del país importador.

4.5 ASESOR EN CUESTIONES DE DESPACHO ADUANAL

El despacho aduanal solo puede ser realizado por una Agencia Aduanal, que es una empresa de servicios al comercio exterior cuya función principal consiste en llevar a cabo los trámites necesarios para el despacho de mercancías en la importación o la exportación de mercancías. Los requisitos legales para establecer una Agencia Aduanal en México se reducen básicamente a uno: contar con una patente, es decir, obtener un título de Agente Aduanal presentando un

examen de conocimientos ante la autoridad aduanal y de haber realizado los depósitos de garantía para el desempeño de sus funciones con el fin de comprobar la experiencia que tiene en el ramo y que cuenta con disponibilidad de liquidez para su fin.

Por lo anterior debemos decir que la figura más importante para la realización del despacho aduanal en nuestro país es el Agente Aduanal, ya que es el único autorizado para actuar en representación del importador o exportador de mercancías y liberarlas de la aduana. “Éste surge como un simple gestor de trámites y como un elemento de apoyo para la captación de impuestos, sin embargo su papel poco a poco se ha ido fortaleciendo debido a las responsabilidades que el gobierno federal le ha ido delegando. No solo ha auxiliado a la administración pública en la captación de impuestos de comercio exterior, sino que también ha construido el medio a través del cual las importaciones y exportaciones adquieren un carácter legítimo.”⁹

En la actualidad, el Agente de Carga se asesora del Agente Aduanal, ya que, éste último al ser el responsable de realizar todos los trámites ante las aduanas de acuerdo a la política comercial vigente, es una de las personas que conoce con mayor exactitud las numerosas disposiciones en la materia y que por lo tanto puede orientar más eficientemente al importador y exportador nacional.

En el artículo 143 de la Ley Aduanera se denomina al Agente Aduanal como “la persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de la mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta ley”.¹⁰

4.5.1 RÉGIMENES ADUANEROS

Antes de comenzar a hablar sobre el procedimiento para el despacho aduanero debemos conocer los diferentes regímenes aduaneros a los que se someten las mercancías. Con esto nos referimos a que todas las mercancías que ingresen o que salen de México deben destinarse a un régimen aduanero, establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le va a dar en territorio nacional o en el extranjero. Cuando una mercancía es presentada en la aduana para su ingreso o salida del país, se debe informar en un documento oficial (pedimento) el destino que se pretende dar a dicha mercancía.

Nuestra legislación contempla seis regímenes con sus respectivas variantes:

- Definitivos

De importación

⁹ El papel del Agente Aduanal y del Vista Aduanal, en Manual del Exportador, Banca Confía, México, 1989, Pág. 198.

¹⁰ Artículo 143 de la Ley Aduanera en Compendio de Comercio Exterior 2005.

De exportación

- Temporales

De importación

a) Para retornar al extranjero en el mismo estado

b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación

De exportación

a) Para retornar al país en el mismo estado

b) Para elaboración, transformación o reparación

- Depósito Fiscal
- Tránsito de mercancías interno e internacional
- Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado
- Recinto fiscalizado estratégico

Temporales

“La Importación temporal es la entrada al país de mercancías extranjeras para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica. No están sujetas al pago de impuestos al comercio exterior, ni de cuotas compensatorias, salvo que la introducción de las mercancías se realice bajo un programa que difiere o devuelve de aranceles; que la propiedad de las mercancías se transfiera o enajene a excepción de las realizadas entre empresas maquiladoras o las de empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía.”¹¹

Así tenemos básicamente dos formas: Importación temporal de mercancías para retornar al extranjero en el mismo estado que fueron importadas, es decir, la mercancía no debe de sufrir ninguna alteración, e importación temporal de mercancías para someterlas a procesos de elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

Aquí es muy importante señalar que las importaciones temporales quedaron eliminadas debido a que no se estaba cumpliendo con la obligación de regresarlas al exterior, por lo que se quedaban definitivamente en él y sin pagar las contribuciones correspondientes, por ello, ahora únicamente se pueden efectuar las importaciones temporales al amparo de algún programa de fomento, denominado actualmente IMMEX (antes Altex o Pitex, por ejemplo), o para

¹¹ http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10059.html

exposiciones, exhibiciones, congresos o reparaciones, siempre y cuando se demuestre a la autoridad aduanal que efectivamente tendrán esos fines.

La exportación temporal se entiende como la salida de mercancías del país por un tiempo limitado y con una finalidad específica, en este régimen no se pagan los impuestos al comercio exterior, pero se deben cumplir las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen.

“Existen dos modalidades, para retornar al país en el mismo estado, esto es, que retornen del extranjero sin modificación alguna, y, para someterlas a un proceso de elaboración, transformación o reparación.”¹²

Definitivos

La importación definitiva se considera como la entrada de mercancías de procedencia extranjera con la finalidad de permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado. Según lo establecido por el artículo 70 de la Ley Aduanera, la importación definitiva consiste en la entrada de mercancías de procedencia extranjera al país sin límite de tiempo, es decir, para quedarse en él.

El régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

Depósito Fiscal

Es el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en Almacenes Generales de Depósito, los cuales deben de estar autorizados para ello, por las autoridades aduaneras y prestar éste servicio en términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias y permite que las mercancías depositadas en dichos almacenes puedan retirarse para: importarse definitivamente, si son de procedencia extranjera; exportarse definitivamente, si son de procedencia nacional; retornarse al extranjero las de esa procedencia o reincorporarse al mercado las de origen nacional, cuando los beneficiarios se desistan de este régimen; importarse temporalmente por maquiladoras o por empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía.

Así mismo, permite a los particulares mantener almacenadas sus mercancías todo el tiempo que así lo consideren, en tanto subsista el contrato de almacenaje y se pague por el servicio. El beneficio de dicho régimen radica en que la importación o exportación de dichas mercancías no se da por concluida hasta que éstas son retiradas de dichos almacenes, pagando las cuotas correspondientes de almacenaje, así como los impuestos al comercio exterior actualizados.

¹² El artículo 75 de la Ley Aduanera define por cuanto tiempo podrán las mercancías permanecer en el extranjero, según la situación especial de que se trate y el tipo de mercancía.

Adicionalmente se podrá autorizar el establecimiento de depósitos fiscales para la exposición y venta de mercancías extranjeras y nacionales en puertos aéreos internacionales, fronterizos y marítimos de altura, comúnmente conocidos como Duty free.

En este caso las mercancías no se sujetarán al pago de impuestos al comercio exterior y de cuotas compensatorias, siempre que las ventas se hagan a pasajeros que salgan del país directamente al extranjero y la entrega de dichas mercancías se realice en los puntos de salida del territorio nacional, debiendo llevarlas consigo al extranjero. Las autoridades aduaneras controlarán estos establecimientos, sus instalaciones, vías de acceso y oficinas.

Tránsito

Tránsito internacional: El régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. Se debe de entender por este régimen cuando las mercancías proceden de un país y se dirigen a otro pero lo hacen cruzando el nuestro. Para ello la aduana de entrada envía a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que llegó al territorio nacional con destino al extranjero. Existe otro supuesto que es, cuando por cuestiones de economía o de operatividad se trasladan mercancías nacionales o nacionalizadas por territorio extranjero para que posteriormente reingresen a nuestro país

Tránsito interno: El régimen interno consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra, es decir, la aduana de entrada envía las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación o viceversa, la aduana de despacho envía las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación.

4.5.2 PROCEDIMIENTO PARA EL DESPACHO ADUANAL

Una vez explicados los regímenes aduaneros regresamos al tema del despacho aduanal. El Agente Aduanal, para poder llevar a cabo el despacho, debe clasificar arancelariamente el producto, para determinar los requisitos que de acuerdo a la Tarifa, deben cumplirse en la importación o en la exportación. Con esa información, procede a gestionar ante las autoridades aduaneras, los trámites necesarios para el despacho de las mercancías, es decir, liberar las mercancías del recinto fiscal o sacarlas de la zona federal que constituye la aduana, sin embargo, en realidad ésta es la última fase del despacho, ya que éste implica una serie de gestiones previas, por medio de las cuales se adquieren los documentos y autorizaciones necesarias para efectuarlo.

La primer función del Agente Aduanal consiste en informar al cliente los documentos que éste debe proporcionar para realizar la importación o

exportación, incluida la “carta de encargo”¹³, en la cual, bajo protesta de decir verdad, girará instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero en forma clara y precisa. El Agente también debe realizar un cálculo sobre impuestos y derechos, de acuerdo a la clasificación arancelaria previamente definida así como informar al cliente la necesidad de presentar, cuando lo requieran, requisitos administrativos y técnicos previos a una operación tales como permisos, certificaciones, etc.

La clasificación arancelaria es muy importante y que de acuerdo a las características del producto y del país de procedencia o destino, el agente aduanal consultará el Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías y determinará la fracción y tasa arancelaria o impuestos a pagar a través de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación, así como los requisitos técnicos con los que debe cumplir, lo cual constituye una de sus funciones más importantes.

Con base en esta información se gestiona ante la dependencia pública correspondiente los trámites necesarios, previos a la realización de la operación de comercio exterior y se reúnen los documentos de la compra venta internacional. Entre los documentos más importantes están la factura comercial, la lista de empaque, certificados de origen si es procedente de un país con el que México tiene un tratado, permiso por la autoridad correspondiente si es que lo requiere, etc.

“La clasificación arancelaria es el código numérico emanado de un sistema universal que aplican más de 165 países en el mundo, conocido como Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de Mercancías y es utilizado para fines aduanales, comerciales y de transportación con la finalidad de obtener, justamente, una clasificación de bienes que permita la aplicación de tarifas, cuotas, impuestos, permisos, restricciones, etiquetado o marcaje, etc. Esta clasificación arancelaria es muy importante en la logística de las empresas.”¹⁴

Cuando la mercancía ya está clasificada, documentada y ya está en puerto o aeropuerto, el cliente ya debe tener copia u original según corresponda del conocimiento de embarque de la línea transportista con la que llego. Aquí es donde el Agente de Carga entrega el conocimiento de embarque (bill of lading, air way bill, etc.) revalidado al Agente Aduanal una vez pagados sus servicios, ya que éste conocimiento revalidado es uno de los documentos que debe acompañar el despacho aduanal.

Después ya revalidado el embarque y una vez recibida la mercancía en recinto fiscal de la aduana ya sea portuaria o aérea, el Agente Aduanal procede a revisarla contra factura comercial, es decir, se verifica que sea efectivamente el tipo de mercancía señalada en la misma, el número de piezas indicadas, y que el valor declarado en dicha factura sea un valor lógico de acuerdo a tipo de

¹³ Esta carta es mejor conocida como el Encargo Conferido que es la autorización del cliente ante la Secretaría de Economía para dar de alta al Agente Aduanal que realizará el despacho de sus mercancías.

¹⁴ Reyes Díaz Leal. Op. Cit, Pág. 34.

mercancía que se trate. Éste procedimiento ante la aduana es mejor conocido como “previo”. El previo es usado para verificar que las mercancías importadas son las mismas que las declaradas en la factura comercial ya que el importador es responsable por la importación y podría ser sujeto de altas multas o incluso perder su patente si las mercancías y las facturas no coinciden entre sí.

Éste reconocimiento tiene como objeto cerciorar, la cantidad y valores reales sobre los cuales se hará la declaración de impuestos correspondientes.

Es muy común que el cliente solicite que se calcule el monto de los impuestos sobre el valor estipulado en la factura, cuando aún no se cuenta con la mercancía física, lo cual puede hacerse, pero no es conveniente, ya que es muy común que aunque la factura indique cierto número de piezas y valores al llegar la mercancía vengan piezas incompletas, con excedentes, averiadas, o de una composición distinta a la estipulada, lo cual puede llevar a una tasa arancelaria distinta, y por lo tanto, a una cantidad por concepto de impuestos totalmente diferente.

Por lo anterior, mientras no se tienen las mercancías en recinto o almacén fiscalizado solo puede informarse al cliente un cálculo de impuestos aproximado, el cuál puede variar si al llegar la mercancía cuenta con valores distintos.

Una vez revisada la mercancía y cotejada con la factura comercial se hace la determinación de los impuestos a pagar por el cliente por concepto de importación o exportación. Ya determinada la fracción y tasa arancelaria que le corresponda a la mercancía, en base a su naturaleza, composición y función, se procede a aplicarla sobre el valor de la mercancía para determinar el monto de impuestos, en moneda nacional, que deberá pagar el cliente.

La tasa arancelaria o arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país.

Existen varios tipos de arancel como:

Ad valorem.- Este arancel se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de exportación se calcula con base en el valor de la factura.

Arancel específico.- Este se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo: US\$5.00 por metro de tela; o US\$150.00 por cabeza de ganado. Con base en estos ejemplos, el arancel específico no se considera si el precio de la tela es muy elevado o muy bajo (a diferencia del ad valorem, que sí diferencia precios y calidades). En la actualidad el empleo de este gravamen es excepcional, para controlar el flujo de ciertas mercancías muy especiales.

Arancel mixto.- Es una combinación de los dos anteriores (ad valorem y específico); por ejemplo: 5% de ad valorem más US\$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

Al mismo tiempo que se calcula el impuesto Ad valorem, se calcula el Derecho de Trámite Aduanal (DTA) y el IVA en el pedimento.

También para ciertos productos existen las Medidas antidumping y compensatorias. Aunque éstas medidas no son arancelarias, cuando se aplican, su cobro se realiza de igual forma que las arancelarias en las aduanas. Estas medidas las aplica un gobierno cuando otro gobierno otorga a sus productores un subsidio, por lo general económico, para ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes en los mercados de exportación.

Se dice que hay dumping cuando un producto se vende en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país que lo exporta o en terceros países.

A fin de protegerse de las dos prácticas anteriores el gobierno de un país puede aplicar cuotas compensatorias y antidumping, es decir, imponer un arancel a las importaciones provenientes de otro porque se considera que están vendiéndose en condiciones de dumping y por tanto amenazan o dañan a la industria local.

Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de definir su situación arancelaria, el tipo de arancel que les corresponde, establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas (permisos previos, cuotas, etc.), a fin de que puedan ser introducidas en el mercado exterior.

Las barreras del comercio exterior de mercancías como ya hemos visto puede dividirse en dos grandes grupos: las arancelarias y las no arancelarias.

Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías.

Por su parte son barreras no arancelarias todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. Éstas resultan, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces no resulta fácil interpretarlas, lo que puede dificultar su cumplimiento. En México, estas medidas se establecen a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Economía o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente (Sagarpa, Semarnat, Sedena, Salud, Sep, etc.)

El número de barreras no arancelarias existentes es muy amplio. No obstante, algunas son más conocidas y se emplean con frecuencia en el comercio internacional de mercancías.

Las barreras no arancelarias se pueden dividir en cuantitativas y cualitativas.

Las Regulaciones no arancelarias cuantitativas son: Permisos previos de importación o exportación, Cuotas, Precios oficiales, Impuesto antidumping, Impuestos compensatorios.

Las Regulaciones no arancelarias cualitativas son: Regulaciones sanitarias, fitosanitarias, de empaque, de etiquetado, de toxicidad, normas de calidad, marca de país de origen, regulaciones ecológicas y normas técnicas.

“Un permiso previo es una regulación no arancelaria que se utilizan para importar determinadas mercancías que están controladas; es un instrumento utilizado por la SE en la importación y exportación de bienes sensibles, para sostener la seguridad nacional y la salud de la población, así como controlar la explotación de los recursos naturales y preservar la flora y la fauna, regulando la entrada de mercancía. De los bienes sujetos al requisito de permiso previo de importación tenemos entre otros, productos petroquímicos, maquinaria usada, vehículos, prendas de vestir, computadoras, armas y llantas usadas.”¹⁵

“Cupos: Con la entrada en vigor del TLCAN, se estableció el certificado de cupo de importación, con objeto de llevar un control de los cupos negociados al amparo de los Tratados. Se debe entender por cupo una cantidad determinada de mercancías que entrarán bajo un arancel preferencial (arancel cupo) a la importación durante un tiempo determinado, es decir, tendrán una vigencia, la cual se establece en el cuerpo del Certificado de cupo. Estos certificados son expedidos por la SE en papel seguridad y se otorgan a las empresas por medio de licitaciones públicas o asignación directa.”¹⁶

Normas Oficiales Mexicanas (NOM): Tienen como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, especificaciones técnicas, muestreo y métodos de prueba que deben cumplir los productos y servicios o procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente en general o el laboral, o bien causar daños en la preservación de los recursos naturales.

Antes de la internación al país de una mercancía sujeta al cumplimiento de una NOM, se deberá contar con el certificado o autorización de la dependencia competente que regula el producto o servicio correspondiente, o de órganos reguladores extranjeros que hayan sido reconocidos o aprobados por las dependencias competentes (SE, SHCP, SAT, a través de las autoridades aduaneras; Salud, Sagarpa, Semarnat y Sedena, entre otras).

Para evitar problemas en el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias es conveniente que, antes de realizar la operación comercial y hacer el embarque, el

¹⁵ Artículos 21 y 22 de la Ley de Comercio Exterior y 22 y 23 de su Reglamento

¹⁶ Artículos 23 y 24 de la Ley de Comercio Exterior

exportador se informe y se asesore para comprobar que, en la medida de lo posible, su producto cumpla con las disposiciones no arancelarias exigidas en el mercado de destino.

El exportador puede establecer una estrecha relación con su cliente en el extranjero con su importador, quién muy probablemente conoce las regulaciones no arancelarias que rigen en su mercado. Puede también consultar a su agente aduanal o directamente a las autoridades comerciales del país exportador.

Realizado el previo y determinado el monto de los impuestos, son notificados al cliente, quién procederá a efectuar el pago en forma convenida con el Agente Aduanal. Una vez que se tienen todos los documentos y se ha efectuado el pago de impuestos se procede a la elaboración del pedimento aduanal.

El pedimento es un documento a través del cual se declara la mercancía a importar o exportar y sus impuestos correspondientes, lo cual le da legitimación a la operación comercial, pues la declaración es con objeto de presentarla ante las autoridades aduanales, pagar los impuestos y realizar todos los trámites que le dan legitimidad a la operación. Dicho documento contiene todos los datos que pueden servir a las autoridades aduanales para la certificación de los datos declarados en él y es aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El pedimento aduanal contiene los siguientes datos:

- Fecha de presentación del pedimento ante la aduana
- Nombre del importador o exportador y dirección
- Números de facturas comerciales que amparan las mercancías, valor en la moneda extranjera, valor comercial y valor normal en moneda nacional
- Términos de compraventa (incoterm)
- Placas del vehículo por el que serán conducidas las mercancías a su destino
- Descripción de la mercancía, numero de bultos, peso, etc.
- Valor del flete extranjero
- Tipo de cambio
- Fracción arancelaria
- Tasa arancelaria y su equivalente en moneda nacional
- Derecho de Trámite Aduanal (DTA)
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Datos del Agente Aduanal que realiza el despacho

- En el espacio de observaciones se indica el régimen de importación o exportación, el tiempo que podrá permanecer dentro o fuera del país, se citan los artículos de la Ley Aduanera que sustenta la observación o se menciona si se necesita presentar adjunto algún permiso.

Realizado el pedimento aduanal, el Agente procede a pagar los impuestos en el banco aduanal por él que se efectuará el despacho, mismo en que presenta el pedimento, la demostración del pago de impuestos facturas y documentos técnicos en caso de necesitarse.

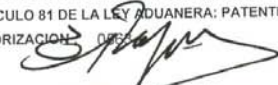
Efectuado el pago de los impuestos, la mercancía es sometida al mecanismo de selección aleatoria y reconocimiento aduanero, también conocida como semáforo fiscal. Este consiste en apretar un botón, si la luz se enciende en rojo, el embarque deberá ser sometido a reconocimiento aduanero por parte de la autoridad correspondiente, si la luz se enciende en verde la mercancía sale libre de inspección y se dice que hay un desaduanamiento libre. Cabe mencionar que al momento de salir de la aduana, el semáforo tiene dos luces fiscales y puede resultar que las dos salgan en semáforo rojo o verde, o que el primer reconocimiento sea verde y el segundo rojo o viceversa resultando solo una inspección.

En el primer reconocimiento solo se hace inspección ocular y revisión de los documentos, en el cual se hace exactamente lo mismo que en el reconocimiento previo realizado por el Agente Aduanal, por un Verificador Fiscal dependiente de la SE. El segundo reconocimiento es efectuado por un vista contratado por una empresa privada, algunos vistas deciden, ante embarques voluminosos y pesados, reconocer algunas cajas al azar, otros deciden bajar del vehículo toda la mercancía y revisar caja por caja, debido a que en el segundo reconocimiento se debe realizar una revisión completa del embarque.

El reconocimiento aduanero es considerado como “una de las acciones y formalidades del despacho y consiste en que la autoridad aduanera, por conducto del verificador o vista designado para el despacho de que se trate efectuara el reconocimiento o examen de las mercancías que se vayan a exportar o importar con el propósito de precisar su origen, naturaleza, composición, estado, cantidad, especie, envases, peso, medidas y demás características a fin de verificar que la clasificación arancelaria, la nomenclatura, los pesos, números y marcas de bultos, cajas, empaques o embalajes que contengan la mercancía, así como también los valores y unidades para el cálculo de impuestos sean correctos y que la totalidad de los impuestos a cubrir sea exacta.”¹⁷

¹⁷ El papel del Agente Aduanal y del Vista Aduanal” en Manual del Exportador, Banca Confía, México, 1989, Pág. 206.

Pedimento Aduanal

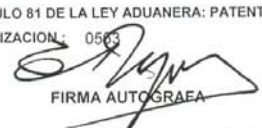
PEDIMENTO				REF: 09/0840-00	Página: 1 de 2	
NUM. DE PEDIMENTO :09 43 0563 9000840		T. OPER: IMP		CVE PEDIMENTO:A1	REGIMEN: IMD	
DESTINO/ORIGEN: 9 TIPO DE CAMBIO: 13.6485		PESO BRUTO: 20,148.000		ADUANA E/S:43-0		
MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES		26560.25		
ENTRADA/SALIDA: ARRIBO: 1	SALIDA: 1	VALOR ADUANA		362508		
		PRECIO PAGADO		362508		
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR				ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS		
RFC: APO5912176H6				BOBBI B INWERTIE, S.A.		
CURP:				ADUANA 43 MONTERREY		
DOMICILIO: AV. ADOLFO RUIZ CORTINES Y PRIVADA ROBLE EXT. S/N INT. S/N COL. PEDRO LOZANO C.P. 64400 MONTERREY, Nuevo Leon MEXICO				CAM 3 OPER. No. 3009435		
				R.F.C. APO5912176H6		
				PEDIMENTO 0563-9000840		
				PRIMERA SELECCION AUTOMATIZADA N3		
				06/05/2009 12:12 OPER: 190-260542		
				PEDIMENTO: 0563-9000840		
				Firma: XSUBPYRUEA		
				VEHICULOS: 0001/0001		
				*** DESADUANAMIENTO LIBRE ***		
				SEGUNDA SELECCION AUTOMATIZADA N3		
				06/05/2009 12:12 OPER: 190-260543		
				PEDIMENTO: 0563-9000840		
				*** DESADUANAMIENTO LIBRE ***		
				*** C U M P L I D O ***		
VAL SEGUROS		SEGUROS	FLETES.	EMBALAJES:	OTROS INCREMENTOS	
0	0	0	0	0	0	
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION: 4XDCV47N		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 43-0				
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS				TASAS A NIVEL PEDIMENTO		
1 CONTENEDOR 40' HC						
FECHAS		CONTRIB. PRV		CVE. T. TASA	TASA	
ENTRADA	: 01/05/2009			2	140.00	
PAGO	: 04/05/2009					
CUADRO DE LIQUIDACION						
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES
IVA	0	54376	PREV	0	161	EFFECTIVO 54537
						OTROS 0
						TOTAL 54537
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR						
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL			DOMICILIO :		VINCULACION
NUM.FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL. MON. FACT	FACTOR MON. FACT	VAL. DOLARES
52-2343187	28/04/2009	CIF	USD	26,560.25	1.000000000	26,560.25
3017016262-65,7				CARNEGIE BLVD. No. 5925 SUITE 500 C.P. 28209 CHARLOTTE, NC, E.U.A.		SI
TRANSPORTE	IDENTIFICACION :CMA CGM ELBE 0576/2009				PAIS: GRC	
TRANSPORTISTA :						RFC :
CURP :						DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO : C.P. :
NUMERO(GUIA/ORDEN EMBARQUE) / ID: NA1572195						M
NUMERO/TIPO DE CONTENEDOR: CMAU4106335						3
CLAVE/COMPL. IDENTIFICADOR		CR	COMPLEMENTO 1	67	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3
OBSERVACIONES						
CMA CGM ELBE 0576/2009						
CANDADO(S) FISCAL(ES) No(s): AF027059						
SE ANEXA FACTURA COMERCIAL No. 3017016262-65,73-74,84-85,90, CTO. MARITIMO Y CERT. DE ORIGEN T.L.C. (USA).						
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN				DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN		
NOMBRE O RAZ. SOC : ENRIQUE I. REYES HIDALGO				LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL		
RFC: REHE271212HFA				ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O		
CURP: REHE271212HTSYDN09				AUTORIZACION:		
MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA						
NOMBRE :				FIRMA FOTOGRAFA		
RFC :						
CURP :						
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO :						
00001000000100009684						
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: IT9sVrxhITWAbxMzm49BQNPRnfmTZyKhKmlW@OK8gJcLYOAg4aTLxCFwWPE4Ew8vCkx6MRBzjjPRCgYZRmJuAo1f7+nUQnedlpL2thbEq7XCcBxg9q2Ngm9JNVEI6hp2oQuDErn2549TN8UoD+Qq/10dABORqhvtrJsAuA=						

Segunda copia: "Importador"

DESTINO / ORIGEN : INTERIOR DEL PAIS

ANEXO DEL PEDIMENTO		REF : 09/0840-00		Página : 2 de 2											
NUM. DE PEDIMENTO : 09 43 0563		9000840 T. OPER : IMP		CVE. PEDIM : A1											
				RFC : APO5912176H6											
				CURP :											
<p>ESTAS MERCANCIAS SE EXENTAN DEL PAGO DE D.T.A. DE CONFORMIDAD CON LA REGLA 5.1.3 DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.</p> <p>POR ESTE CONDUCTO Y BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD Y DE CONFORMIDAD A LO ESTABLECIDO EN EL DIARIO OFICIAL DEL 31 DE MARZO DE 2008 Y EL ARTICULO 3ro DE LA CERTIFICACION DE ORIGEN, DECLARAMOS QUE EL PRODUCTO AMPARADO EN EL PRESENTE PEDIMENTO ES DE : ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA.</p> <p>LA FACTURA COMERCIAL Y EL CTO. MARITIMO QUE AMPARAN ESTA OPERACION, SE SUBDIVIDEN DE CONFORMIDAD CON LO QUE ESTABLECE EL ARTICULO 55 DEL REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA, SIENDO ESTA LA PRIMERA OPERACION.</p>															
PARTIDAS															
SEC	FRACCION	SUBD	VINC	METVAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D					
	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)										CON.	TASA	TT	FP	IMPORTE
	VAL. ADU/USD	IMP.	PRECIO PAG.	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.										
1	55032001	1	1	1		20,079.200	1	20,079.200	USA	USA	IVA	15.00	1	0	54376
	FIBRA DISCONTINUA DE TEREFTALATO DE POLIETILENO SIN PEINAR. CARDAR. NI TRANSFORMAR DE OTRO MODO PARA LA HILATURA.														
	362508		362508		18.05391										
	IDENTIF	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3	IDENTIF	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3							
	TL	USA													

*****FIN DE PEDIMENTO *****NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 1 *****CLAVE PREVALIDADOR: 010 *****

<p>AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN</p> <p>NOMBRE O RAZ. SOC : ENRIQUE I. REYES HIDALGO</p> <p>RFC : REHE271212HFA CURP : REHE271212HTSYDN09</p> <p>MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA</p> <p>NOMBRE :</p> <p>RFC :</p> <p>NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO :</p> <p>00001000000100009684</p> <p>FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: fT9sVrxhITtWAbxMzm49BQNPRnfmTzyKhKmlIW/eOK8gjcLYOAg4aTLxCFwWPE4Ew8vCxx6MRBzjjPRCgYZRmJuAo1f/7+nUQNedlpL2thbEq7XCCKBgx9q2Ngm9JNVEi6hp2oQuDEm2549TN8UoD+Qq/10dABOrQhvtRJsAuA=</p>	<p>DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 0563</p> <p style="text-align: center;"> FIRMA AUTOGRAFA</p>
<p>Segunda copia: "Importador"</p>	<p>DESTINO / ORIGEN : INTERIOR DEL PAIS</p>

Actualmente el mecanismo de selección aleatoria es el más tardado del proceso aduanal, por lo que no puede definirse el tiempo que éste pueda implicar, ya que ello depende de la hora en que se entre al sistema aleatorio, del vista aduanal en turno, la cantidad de embarques en espera, el día de la semana que se trate, etc.

Es muy importante mencionar que durante el despacho, el Agente Aduanal es el encargado de interponer recursos administrativos a resoluciones de las autoridades fiscales.

Una vez que se ha cumplido con el mecanismo de selección automatizada y se ha realizado o no, según el caso el reconocimiento aduanero, el Agente Aduanal procede a la liberación de las mercancías de los recintos fiscalizados mostrando el pedimento autorizado y firmado por el verificador o vista aduanal.

Liberadas las mercancías el Agente Aduanal procede a entregar a la línea transportista el embarque con el fin de hacerlas llegar al punto de destino convenido con el cliente.

Es muy importante reiterar que los errores cometidos por el Agente Aduanal en los aspectos fiscales del procedimiento aduanero pueden implicar desde una multa, hasta la cancelación de la patente. Entre los errores más comunes encontramos que no se documenta o prepara debidamente la mercancía, se carece de permisos, autorizaciones o licencias, se utilice una aduana restringida para cierto producto, se presentaron domicilios o nombres de proveedores o importadores o en general datos falsos, se tengan dudas de la clasificación arancelaria y por ello se omitan algunos impuestos, etc.

Esto es a grandes rasgos en lo que consiste el despacho aduanal de mercancías, sin embargo, su fase final puede variar, ya que depende de los términos de compra-venta (Incoterms) de la mercancía o del arreglo entre el cliente y el Agente Aduanal, es decir que hayan convenido que la mercancía se entregue en el domicilio del cliente o que éste lo recoja en la Aduana de despacho con su propio transportista.

Posterior al despacho de las mercancías, el Agente Aduanal deberá entregar las cuentas de gastos respectivas, las cuales deberán incluir todos los comprobantes de gastos realizados. Este punto es de suma importancia, tanto para el Agente Aduanal como para el cliente. Para el Agente porque es a través de ellas con que cobra sus servicios, mientras que para el cliente son indispensables para hacer sus cierres contables, pues solo con los documentos originales (factura, comprobantes de gastos y pedimento) puede comprobar gastos y presentar sus declaraciones fiscales.

4.6 SEGURO

El comercio internacional implica la movilización de mercancías de un país a otro por diversos medios de transporte. Esto implica un nivel de riesgo sobre la integridad de los bienes objeto del intercambio, puesto que son susceptibles de malos manejos y accidentes.

El seguro incluye una serie de coberturas para cubrir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes muebles o semovientes durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Éste servicio lo debe contratar quién tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales sufridos a causa de algunos de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Para cubrir riesgos especiales, las empresas aseguradoras realizan un análisis previo y lo efectúan por convenio expreso. Tales riesgos son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación o cambio de ruta, transbordo u otra variación en la ruta, así como almacenaje en exceso durante su tránsito.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo. Cuando se solicita sólo por el recorrido desde el puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial.

Coberturas

Las coberturas de riesgos ordinarios constituyen la esencia de la póliza o contrato de seguro, que comprueba la existencia real de la protección otorgada a los bienes durante su transporte.

Tipos de Seguro

El Seguro de Transporte: Éste seguro tiene por objeto cubrir al asegurado de las pérdidas o daños que puedan sufrir las mercancías transportadas por los diversos medios de transporte.

Seguros sobre la Mercancía: Existen mercancías que por su naturaleza son susceptibles en mayor grado al robo, roturas, derrames o algún otro daño, por lo que al asegurarlas será necesario fijar cierto porcentaje sobre el valor total o parcial del embarque, quedando a cargo del asegurado.

En caso de la pérdida o daño de cualquier naturaleza, que pudiera dar lugar o reclamación bajo la póliza, el asegurado deberá presentar reclamación por escrito directamente al porteador antes de recibirse los bienes dañados y dentro del término que para el objeto fije el conocimiento de embarque, cumpliendo con todos los requisitos que el mismo establezca para dejar a salvo sus derechos.

Al ocurrir pérdida o daño, que dé lugar a reclamación, el asegurado tiene la obligación de comunicarlo inmediatamente por escrito a la compañía aseguradora,

salvo que no haya tenido conocimiento del hecho, en cuyo caso debe dar aviso inmediatamente, y probar que no tuvo conocimiento anterior de ello.

En caso de daños o pérdida que dé lugar a reclamación bajo póliza, el asegurado deberá recurrir con el ajustador de la compañía aseguradora para obtener un certificado de daños.

4.7 FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

Los medios de pago internacional, como su nombre lo indica, se refiere a cómo se harán llegar al vendedor los fondos o el dinero de las mercancías o servicios que éste ha suministrado al comprador. En estos medios de pago, además del comprador y el vendedor, participan las instituciones de crédito financieras, también denominadas bancos.

Existen diversas modalidades de pago en el comercio internacional, las cuales se pueden clasificar en:

Cheques

Giro Bancario Internacional.

Órdenes de Pago.

Cobranzas Documentarías.

Cartas de Crédito

4.7.1 CHEQUE

“El cheque es un título de crédito ya que está reglamentado en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos 175 al 207, siendo los bancos los únicos para manejar este tipo de cuentas, donde el cuentahabiente es el librador y el banco es el librado.”¹⁸

Los cheques cuando son girados por el librador, deben de estar respaldados por fondos suficientes a fin de que el librado pague dicho documento. Para llevar a cabo operaciones de comercio internacional, el pago con un cheque puede ser un buen medio, pero hay que considerar que resulta un tanto problemático su uso al realizar operaciones comerciales, ya que, para que el cheque llegue al vendedor, se deberá de enviar por medio de mensajería especializada o bien por correo registrado, a fin de evitar demoras, y aún así, existe el riesgo de que el documento llegue a extraviarse.

4.7.2 GIRO BANCARIO INTERNACIONAL

El giro bancario internacional se define como un título de crédito nominal, no negociable que expide un banco del país del importador a solicitud de éste.

¹⁸ Maubert Viveros, Claudio. Op. Cit, Pág. 15.

Dicho giro muestra en el anverso, el nombre de algún banco del país del exportador, en el cual se puede solicitar el pago del documento.

El giro es un documento de pago muy bien aceptado para realizar transacciones comerciales, debido a que tanto el cuentahabiente como el banco son instituciones de crédito, y siempre se tendrá por sentado que tienen los fondos suficientes para que el beneficiario del giro bancario disponga de su dinero.

Es muy común que el cliente y el banco sean la misma institución de crédito, por ejemplo podemos citar los bancos mexicanos que tienen oficinas en el extranjero y giran sus operaciones sobre ellos mismos. Cuando se utiliza el giro bancario también deben evaluarse el riesgo y el tiempo en que el beneficiario recibirá en documento para su cobro. Normalmente los giros se emiten no negociables, es decir, para su cobro solamente se podrán depositar en alguna cuenta de cheques, de ahorro o de otro tipo.

4.7.3 ORDEN DE PAGO O TRANSFERENCIA DE FONDOS

Esta modalidad de pago internacional, a diferencia del giro, es una forma más segura y ágil de enviar o recibir un pago a un menor costo, ya que intervienen como parte principal los bancos. “Los bancos utilizan para el envío de su correspondencia electrónica, sistemas muy complejos de telecomunicación, como es el caso del Swift (Sociedad Mundial para Telecomunicaciones Financieras Interbancarias), que agiliza las funciones de transcripción y transmisión. El Swift es una sociedad mundial a la cual se han afiliado la mayoría de los bancos del mundo, y emplea complejos sistemas de computo a través de una red satelital, lo cual garantiza la eficiencia, oportunidad y seguridad en el manejo, no solo de las órdenes de pago, sino de otros muchos servicios que otorgan los bancos.”¹⁹

La orden de pago y la transferencia de fondos es lo mismo, sin embargo, la diferencia estriba en que, mientras que en la orden de pago el beneficiario del dinero se presenta en la ventanilla del banco que tiene que pagar, en la transferencia de fondos el dinero se acredita o se abona a una cuenta de cheques.

Al utilizar la transferencia de fondos o giro bancario estamos asegurando que el envío del dinero se hará en forma muy rápida y segura, ya que por lo general el tiempo en que se acredita una cuenta no pasa de 48 horas hábiles a partir de la fecha de su transmisión.

Generalmente este tipo de pago se usa cuando hay mucha confianza entre el vendedor y el comprador y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país, es una forma barata y ágil. El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y éste al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque. La operación puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el

¹⁹ *Ibidem* Pág. 17.

vencimiento pactado. Este procedimiento puede no tener ningún aval bancario, pero en algunos casos puede haber un aval de banco comercial o un banco de desarrollo.

4.7.4 COBRANZA

La cobranza es la orden que un vendedor gira a su banco, para cobrar al comprador una suma determinada, contra la entrega de documentos enviados u otro instrumento negociado. En esta forma de pago también intervienen los bancos, que deben ser corresponsales para poder llevar a cabo las instrucciones que reciban

En este tipo de operaciones intervienen:

- El exportador, vendedor o remitente, que es quien reúne los documentos relativos al cobro y los envía a su banco para que éste efectúe el cobro.
- El banco remitente: Es la entidad que recibe los documentos y los envía a otro banco para su cobro.
- El banco cobrador: Se ocupa del cobro a la vista o a plazo, ajustándose a las instrucciones recibidas del banco remitente.
- El comprador, importador o librador: Es la persona a quien le son presentados los documentos para su pago o aceptación.

Las cobranzas pueden ser de dos tipos:

Simples Se refieren a documentos financieros, para obtener el pago sin entregar a cambio documentos que describan alguna mercancía.

Documentarías son las que contienen documentos comerciales (conocimientos de embarque, facturas comerciales, certificados, etc.) que normalmente vienen acompañados de una letra de cambio o un pagaré.

Las cobranzas pueden ser pagaderas a la vista (contado) o a plazo, y los documentos financieros son los instrumentos legales a partir de los cuales el banco cobrador procede al cobro.

La operativa de las cobranzas es más simple que la de Carta de Crédito, ya que el exportador se presenta en un banco de plaza con los documentos de embarque y gestiona la apertura de una Cobranza. En esta modalidad el instrumento que se utiliza es una Letra de Cambio (similar a un pagaré).

Los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador), entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador). El costo de la Cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil.

Sí el importador no hace efectivo el pago de la operación, el exportador no puede reclamar al banco, dado que este es solo un intermediario. El importador al retirar los documentos efectuara el pago si la operación es "A la vista" (contado), o aceptara la Letra de Cambio en caso de que la operación sea de pago diferido. La Cobranza Documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador.

4.7.5 CARTAS DE CRÉDITO

A la carta de crédito también se le conoce como crédito comercial o crédito documentario y en inglés se le conoce por las siglas LC, que significan Letter of Credit, y en términos generales es un medio de pago por el cual un banco se obliga a nombre propio o por cuenta de un comerciante a pagar en otra plaza, a un tercero, el valor de las mercancías contra la entrega de ciertos documentos que se le soliciten a este tercero.

En las primeras operaciones de exportación que realizan las empresas, por lo general se busca la seguridad de cobro de la operación. Es por ello que se recurre generalmente al instrumento de pago denominado Carta de Crédito.

En las operaciones de Cartas de Crédito intervienen 4 actores principales que son: el importador, cliente o solicitante, que es quien acude a un banco para contratar la apertura de una carta de crédito obligándose a pagar el importe de la misma; el banco emisor que emite la carta de crédito siguiendo las instrucciones del importador y comprometiéndose a pagar el importe de la carta de crédito siempre y cuando se hayan cumplido los términos; en tercer lugar está el beneficiario o exportador quien tiene derecho a cobrar la carta de crédito a cambio de presentar los documentos exigidos y cumpliendo con las condiciones estipuladas, aún cuando la mercancía no haya llegado a manos del importador; y, por último el banco corresponsal que se ubica en el país donde radica el beneficiario y vigila que las condiciones de la carta de crédito se cumplan.

Por su complejidad, las cartas de crédito tienen varias clasificaciones:

Por la facilidad de cancelación o modificación pueden ser "revocables" cuando se pueden hacer modificaciones o cancelaciones sin el consentimiento de la contraparte, o "irrevocable" cuando todas sus partes deben estar de acuerdo para que se pueda modificar o cancelar. Las Cartas de Crédito irrevocables son las que reúnen la máxima seguridad para el exportador.

Por el compromiso con el banco corresponsal, las cartas pueden ser: notificada, confirmada o domiciliada. Es notificada cuando el banco corresponsal solo notifica al beneficiario la carta de crédito sin algún compromiso para el pago o negociación y el pago se realiza en el país del importador. En la carta confirmada, el banco corresponsal confirma su compromiso para pagar y/o negociar la carta de crédito; y, por último, en la domiciliada, el banco corresponsal solo notifica o avisa al exportador la carta de crédito, sin agregar su confirmación y no hay ningún compromiso para el pago o negociación y el pago se realiza en el país de exportador o beneficiario.

En cuanto a su disponibilidad, las Cartas de Crédito pueden ser: pagaderas a la vista, de pago diferido, o pagadera mediante letra a plazo. A la vista se refiere a un pago de contado contra la entrega de documentos. A plazo de aceptación, son aquellas que son pagaderas a un plazo determinado entre el importador y exportador y se emite una letra de cambio y la de pago diferido es el mismo caso, solo que aquí no interviene una letra de cambio.

Por la utilización del monto de crédito son revolventes, cuando se puede utilizar las veces que sea necesaria durante la vigencia, siempre que no exceda del límite de crédito y cuyo valor una vez negociado puede volver a ser negociado por el beneficiario o; no revolvente que es cuando el importe solo se puede disponer parcial o totalmente en una sola ocasión.

Finalmente las cartas de crédito pueden ser transferibles cuando en ellas se determine que el exportador puede ceder sus derechos a otras personas morales o físicas, o no transferibles en donde el beneficiario es la única persona autorizada para disponer del importe de la carta de crédito.

Por lo anterior, la Carta de Crédito más utilizada es la denominada irrevocable, intransferible y confirmada y es abierta por el importador a favor del exportador de acuerdo a las condiciones pactadas entre ellos.

A continuación se muestra un pequeño esquema de cómo opera la Carta de Crédito

- Firma del contrato de compraventa.
- El importador solicita Carta de Crédito a un banco en su país.
- El banco emisor envía la Carta de Crédito a un banco en México para que la confirme.
- El banco en México le hace saber al exportador que la Carta de Crédito será confirmada.
- El exportador embarca la mercancía.
- El exportador reúne los documentos que se piden en la Carta de Crédito y los presenta al banco confirmador.
- El banco confirmador revisa que el exportador cumpla con todos los documentos, de ser así paga al exportador el monto estipulado.
- El banco confirmador cobra al banco emisor.
- El banco emisor cobra al importador.

Una vez que el exportador reciba una Carta de Crédito a su favor solo le resta preparar el embarque, confeccionar los documentos y presentarlos al banco (esto se denomina "Negociar los documentos").

El momento de cobro de la Carta de Crédito para el exportador, dependerá de si se pactó un pago "a la vista" (contado contra entrega de documentos), o a un plazo determinado (por lo general se pacta a 90 o 120 días fecha de embarque).

El objeto de una carta de crédito es facilitar el comercio exterior de un país, minimizando los riesgos que implica el comercio internacional, y sustituir, con la intervención de las instituciones de crédito la desconfianza entre las partes que intervienen. Esto quiere decir que el comprador tendrá la confianza de recibir las mercancías solicitadas de acuerdo con los requerimientos establecidos, y el vendedor, de recibir el pago de las mercancías suministradas, una vez que haya cumplido con las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Este instrumento asegura al exportador la percepción del importe facturado ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno se encuentra en el país del exportador y otro en el país del importador.

Debido a que este instrumento de pago es más oneroso que la Cobranza o la Transferencia, los importadores prefieren estos últimos antes de efectuar la apertura de Carta de Crédito, aunque ésta es la más segura.

Además de la seguridad en el cobro, el exportador tiene como obligación emitir los documentos de embarque de acuerdo a lo indicado en la Carta de Crédito, de lo contrario esto generaría las llamadas "discrepancias" las cuales implican mayor costo de la operación.

Entre las ventajas de utilizar esta forma de pago se encuentran que el exportador puede enviar con confianza las mercancías a su cliente, ya que tiene el respaldo de un banco en su plaza que hará el pago, siempre y cuando haya cumplido con los requisitos acordados.

El importador evita el tener que hacer desembolsos por anticipado; no corre el riesgo de pagar por un producto que no cumple con las condiciones pactadas.

Qué debe el Exportador revisar en una Carta de Crédito:

Que sea irrevocable y confirmada por un banco mexicano.

Que la cantidad que aparece como valor del crédito sea suficiente para cubrir el embarque y de preferencia que tenga la palabra aproximadamente, para poder facturar con un margen de tolerancia de más o menos sobre el valor del crédito.

Que se autorice a embarcar el 10% más ó 10% menos del volumen o peso pactado de la mercancía, para evitar discrepancias.

Que se autoricen embarques desde cualquier puerto mexicano, por si el más recomendable no está a disposición.

Que las fechas de vencimiento de la Carta de Crédito y los límites para embarque, otorguen un suficiente margen de tiempo para embarcar y presentar los documentos al banco confirmador.

Que se permitan embarques parciales, cuando no se puede enviar el embarque completo en el mismo viaje.

Que en el caso de acordar una compañía transportista determinada o nacionalidad del transportista, ésta tenga disponible el servicio en puerto y tiempo requeridos.

Que se pueda contratar seguro contra los riesgos especificados en la Carta de Crédito.

Que sea posible obtener toda la documentación requerida en la Carta de Crédito.

Que se especifique cómo se distribuirán los gastos y comisiones al hacer uso de la Carta de Crédito.

CONCLUSIONES

Como se ha visto a lo largo de la presente investigación, el Agente de Carga es una empresa privada dedicada actualmente a todos los ámbitos de la logística del comercio internacional, ya que subcontrata todos los servicios de los proveedores directos y los engloba, brindando un servicio integral, que facilita al cliente abarcar mediante un intermediario especializado, todos los pasos de la distribución física, como la transportación, almacenaje, tramitación y, entrega o recepción de sus mercancías a nivel nacional e internacional.

Aunque estos actores comenzaron originalmente como agentes de carga aéreos representados por la IATA, en la actualidad han evolucionado en prestadores de servicios más complejos que manejan mercancías vía marítima y terrestre, así como proveedores de diversos servicios logísticos y aduanales, convirtiéndose en una pieza fundamental en el comercio internacional.

De ahí la relevancia de haber hecho una investigación sobre este tema ya que como internacionalista y dedicada al área de comercio internacional en el ámbito profesional, me he dado cuenta de la gran importancia que ha adquirido ésta figura dentro del comercio internacional y de lo poco que se ha estudiado, sobre todo ahora que ha evolucionado, y en la actualidad ha sabido posicionarse hasta adquirir un rol muy importante en el manejo de las mercancías en todo el mundo.

En un principio los Agentes de Carga solo se encargaban del transporte internacional de la carga, pero con el tiempo se han transformado y se han ido adaptando a las nuevas necesidades del comercio internacional, convirtiéndose en actores profesionales de la planeación, proyecto, coordinación, control y dirección de servicios complementarios.

El Agente de Carga consigue carga a los transportistas y resuelve al cargador cualquier problema vinculado con el transporte, consolidación, almacenaje, entrega, manejo, embalaje ó distribución de productos así como servicios de asesoría relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección ó procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías como permisos especiales, certificados, etc.

De esta manera, los Agentes de Carga han ayudado a que los costos, el servicio de distribución, la entrega de mercancías, los trámites para importación y / o exportación de mercancías y en general el proceso de enviar una mercancía desde su fuente de origen a su destino final, se lleven a cabo en un menor tiempo y a precios competitivos y de manera eficiente, haciendo que éstos sean más accesibles dentro del comercio exterior.

Por todo lo anterior, podemos concluir que la figura del Agente de Carga es de gran importancia dentro de la logística del comercio internacional, ya que desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías, así como asesorar a exportadores e importadores, cumpliendo una relevante tarea al resolver los problemas del transporte de carga que plantea el comercio exterior.

Por lo tanto, la perspectiva esperada de la función de los agentes de carga, es que su mayor influencia propicie el mejoramiento de los transportes y el perfeccionamiento de la infraestructura de los países para que se lleve a cabo un mayor desarrollo tecnológico en las redes portuaria, aeroportuaria, ferroviaria y carretera así como del resto de los servicios enfocados al comercio exterior.

Por otro lado, aunque encontramos grandes ventajas para los clientes al utilizar a los Agentes de Carga para su logística, también encontramos ciertos problemas. Como se menciona en el trabajo, la documentación que elaboran los Agentes de Carga es muy similar a la de las líneas aéreas, marítimas y de autotransporte. Los documentos que las líneas elaboran son llamados guías aéreas, conocimientos de embarque, carta porte o conocimiento multimodal y sirven para acreditar que una mercancía fue transportada por una línea desde un origen hacia un destino. Atrás de estos documentos se encuentra un clausulado sobre las regulaciones y responsabilidades del carrier y de la autoridad que será competente en caso de conflictos.

La controversia surge en el momento en que los documentos emitidos por los Agentes de Carga son copias fieles de los documentos emitidos por las líneas directas, a pesar de que los forwarders solo reexpiden el servicio de transportación de mercancías, por lo que se están igualando y duplicando a las líneas, ejerciendo los mismos derechos y obligaciones. Por lo tanto los problemas a los que se enfrentan los Agentes de Carga no son los mismos que los de las líneas, porque existen tanto leyes nacionales como internacionales que regulan la elaboración de esta documentación y dan derechos y obligaciones a las líneas directas.

El Agente de Carga, al ser el importador o exportador de la mercancía, reclama ante la línea directa invocando el clausulado del documento emitido; sin embargo, cuando el cliente final reclama al forwarder, éste no asume su responsabilidad de acuerdo a las reglas, justificándose como una empresa intermediaria y no directa, aunque en su documentación se copie el clausulado de las líneas directas.

Los Agentes de Carga son actores relativamente nuevos. En México datan de la década de los ochenta y por lo tanto su desarrollo y evolución, así como la importancia que han adquirido en la actualidad, no han sido estudiados en muchas

partes del mundo y de ahí que su regulación jurídica en nuestro país y a nivel internacional no se haya desarrollado ni de manera suficiente ni específica.

Cabe decir que en muchos países y en México, la emisión de documentación House emitida por los Agentes de Carga carece de importancia y no existe una unificación en su elaboración entre los forwarders; solo la emisión de documentos de la línea directa es válida para tramitar la salida o el ingreso de mercancías. De ahí que exista un vacío legal y jurídico, ya que los contratos hechos por los Agentes no cuentan con un respaldo jurídico, siendo que este actor tiene cada vez mayor importancia en el comercio internacional.

Aunque es muy cierto que el régimen jurídico nacional regula los contratos del transporte de carga, también es cierto que dentro de esta reglamentación no se incluyen aquellos documentos o contratos elaborados por los forwarders. El único instrumento sobre la materia que podría de alguna manera incluir la figura del agente de Carga en su regulación es el Convenio Internacional sobre Transporte Multimodal del Mercaderías, Convenio que aún no se encuentra en vigor al no incluir las firmas necesarias para su formalización.

De esto se deriva la importancia y la necesidad de crear leyes nacionales e internacionales que regulen las actividades de los Agentes de Carga en el transporte internacional de mercancías, ya que la ausencia de reglamentaciones, ha permitido un incremento en la apertura de las agencias transitarias, que en el ámbito cotidiano ejercen un doble papel frente a los clientes: como titulares o agentes intermediarios de los medios de transporte y consolidadores de la mercancía, trayendo como consecuencia que no se les pueda responsabilizar directamente por el incumplimiento en el ejercicio de sus actividades.

La manera de regular la figura del Agente de Carga en los ámbitos nacional e internacional es mediante la creación de leyes nacionales, modificando las ya existentes; y celebrando tratados internacionales que especifiquen y delimiten las actividades de los agentes de carga, separándolas de los transportistas unimodales y multimodales, con la finalidad de establecer un marco legal que regule las relaciones jurídico-comerciales entre los Agentes de Carga y los particulares.

En México la única Organización que aglutina a los Agentes de Carga es la Asociación Mexicana de Agentes de Carga de la República Mexicana (AMACARGA) que es una Asociación Privada que orienta y ayuda a los Agentes de Carga miembros, lo que es un buen comienzo; sin embargo, vemos que esta asociación no aglutina a la mayoría de los Agentes de Carga y no desarrolla el verdadero papel de éste actor tan importante del Comercio Internacional, ya que

solo defiende los intereses de sus miembros sin realizar un estudio completo de éste ente con el fin de ayudar a la consolidación de una verdadera reglamentación para todos los Agentes de Carga del país. Esto nos debería llevar a formar una organización que lleve un control, una reglamentación y vea por el desarrollo y los intereses de todos los Agentes de Carga.

Una propuesta muy importante sería incrementar la representación de los Agentes de Carga en foros internacionales en materia de comercio y transporte internacional, en donde los encuentros sean abiertos, es decir que cualquier agente pueda asistir y plantear sus inquietudes y que exista un verdadero espacio de expresión.

Se sugiere la creación de organismos nacionales e internacionales que aglutinen a los Agentes de Carga con el fin de unificar sus actividades y documentos; de celebrar contratos con las líneas aéreas, marítimas y terrestres para que la vinculación de los forwarders con el transporte internacional de mercancías sea menos compleja, más dinámica, más confiable y que beneficie a todos los actores que participan en el sector transportista, a los particulares que solicitan sus servicios y a las economías de los países.

Derivado de lo anterior se tienen las siguientes propuestas:

1. Que de acuerdo a su desarrollo, los agentes de carga obtengan de las autoridades responsables las medidas tendientes al reconocimiento y reglamentación de las actividades de los Agentes de Carga en su condición de profesionales y no simples intermediarios de servicios. Los Agentes de Carga prestan servicios de transporte unimodal y multimodal, por lo que deben contar con regulaciones adecuadas para las actividades que realizan, separándolos de cualquier transporte unimodal y sus actores. Por lo tanto existe la necesidad de crear leyes nacionales, así como celebrar tratados internacionales que uniformen actos o hechos jurídicos de los agentes de carga y las relaciones de éstos con los clientes se debe a la creciente intervención del Estado en las relaciones jurídicas de los particulares.
2. La creación de situaciones favorables para un mayor acercamiento de las Asociaciones Nacionales y de las Agencias de Carga y Operadores Logísticos con las Compañías Aéreas, los Armadores Marítimos y los Transportistas Terrestres, así como con cualquier otro Operador, con el fin de mejorar su funcionamiento y dar un mejor servicio al cliente y propiciar el desarrollo de la logística del comercio exterior.
3. Un problema importante que afecta a los Agentes de Carga, es la competencia a la que se enfrentan en el mercado internacional, ya que no solo tienen que

competir con las líneas directas, sino también con empresas transitarias que solo reexpiden alguno de los servicios (marítimo, aéreo o terrestre). Teniendo en cuenta que el Agente de Carga es el que cubre todos los servicios de transporte y que en nuestro país no se encuentra un Reglamento o Ley en la que se especifique sus actividades; no existe un solo artículo que defina que es un Agente de Carga, y por consecuencia sus actividades tampoco están claramente definidas dentro de la normatividad nacional. Por ello, es fácil la apertura de estas empresas y que éstas puedan evadir gran parte de sus responsabilidades frente a un conflicto.

4. Por lo tanto, sería importante realizar un instrumento legal de validez internacional para definir y establecer los ámbitos jurídicos de las Agencias de Carga, ya que cada país tiene su propia reglamentación con respecto a este actor, y hay países en los cuales se carece de ella y solo se manejan las controversias por las leyes nacionales del tipo de transporte que se maneje; además, no solo se deben tomar en cuenta los temas relacionados con el transporte sino otros temas como los relativos a los seguros, asuntos tributarios, impuestos, asesoramiento técnico, seguridad logística que han afectado la operatividad en todo el mundo.

5. Finalmente, es indispensable el perfeccionamiento de la capacitación técnica del Agente de Carga, mediante la promoción de cursos, seminarios, conferencias que contribuyan a su formación profesional. Entre otros sería muy importante para conocer a este actor y que con el tiempo se vaya elaborando una reglamentación acorde a sus actividades y que se dé a conocer mediante diferentes medios, con el fin de que los clientes no tengan desconfianza al solicitar sus servicios y conozcan la utilidad y los alcances del Agente de Carga.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, Alonso. *La crisis del capitalismo*. Ed. Nuestro Tiempo. Tercera Edición, México. 1985
- Arenal, Celestino. *Introducción a las Relaciones Internacionales*, ed. Tecnos, Madrid, España. 1994.
- Caballero Miguel, Iria. *Comercio Internacional: una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior*. Ed. Ideas Propias Publicidad. España, 2006.
- Cabello Pérez, Miguel. *Las aduanas y el comercio internacional*, Ed. ESIC, España, 2000.
- Cabral de la Varela, Ma. Luisa. *Las tendencias actuales en la Teoría de las relaciones Internacionales*, Vol. VIII No. 29, abril-junio 1988.
- Cortina León Ma. Fernanda. *La logística de transportación internacional de mercancías en México: funcionamientos, dificultades y oportunidades*. Maestría Programa de posgrado en ciencia y administración. Facultad de Administración. UNAM, México, 2004.
- Delgadillo Macías, Javier. *El desarrollo regional de México ante los nuevos bloques económico*. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas- UNAM, México, 1993.
- Douglas Long. *Logística Internacional: Administración de la cadena de abastecimiento global*. Ed. Limusa, México, 2006.
- Edelman Spero, Joan. *Política económica internacional*. Ed. Ateneo, Argentina, 1992.
- García Fonseca, Cándido. *Elementos de Comercio Exterior*. Ed. Trillas, México, 2004.
- García Villanueva, Alejandra. *El despacho aduanero en la logística comercial internacional*. Tesis ENEP Aragón, UNAM, México, 2004.
- Ianni, Octavio. *Teorías de la globalización*. México, Ed. Siglo XXI, 1996.
- Instituto Colombiano de Comercio Exterior; *Guía para la Contratación del Transporte Internacional de Mercancía*; Ed. Incomex, Colombia 1995.

- Lenin, V I, *El imperialismo, fase superior del capitalismo* 1917 en obras escogidas, Moscú, 1970, tomo I
- Marx Carlos, y Engels, Federico. *Manifiesto del Partido Comunista*. Obras escogidas, Moscú, 1976, Vol. 1.
- Maubert Viveros, Claudio. *Comercio Internacional, aspectos operativos, administrativos y financieros*. Ed. Trillas, México, 2005.
- Mercado, Salvador. *Comercio Internacional* Vol. 1 Mercadotecnia internacional, importación – exportación. Ed. Limusa, México, 2006.
- Morgenthau, Hans. *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz*, Gel Editores, Buenos Aires, 1986.
- Ortiz Waydimar, Arturo. *Introducción al comercio y finanzas internacionales de México*, Ed. Nuestro Mundo, México, 1999.
- Paz Bañez, Manuel. *Economía Mundial*. Ed. Pirámide, Madrid, España, 1993.
- Reyes Díaz Leal, Eduardo. *El gerente de tráfico y aduanas. Asesores en Comercio exterior* Rodall Oseguera, S.C. México, 2005.
- Reyes Díaz Leal, Eduardo. *Introducción a la logística internacional. Asesores en Comercio exterior* Rodall Oseguera, S.C. México, 2007.
- Rosas Ma. Cristina, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, UNAM, México, 1995.
- Sosa Carpenter, Rafael. *Incoterms 2000 uso y utilidad en el comercio internacional*. Ed. Macchi, México, 2000.
- Torres Gaytan, Ricardo. *Teoría del comercio internacional*. Siglo XXI editores 15 edición, México, 1989.
- Torres, Blanca y Pamela S Falk. *La adhesión de México al GATT. Repercusiones Internas e impacto sobre las relaciones México- Estados Unidos*. Ed. Colmex. México.
- Velador González, Yamel. *Régimen jurídico nacional e internacional del Agente Reexpedidor de Carga (freight Forwarder) en el transporte internacional de mercancías*. Tesis UNAM- FCPS, UNAM, México, 2002.

HEMEROGRAFÍA

- Arias, Iván. Cincuenta años de desarrollo económico en México, en revista Comercio Exterior No. 50, México, agosto 2000.
- Bustamante Ahumanda, Roberto. Posibilidades de Inversión en las Zonas Costeras de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, Academia de Desarrollo Costero, México 2004
- El papel del Agente Aduanal y del Vista Aduanal, en Manual del Exportador, Banca Confía, México, 1989.
- El Poder de las Etiquetas. Diagnóstico sobre el Etiquetado en México. Manual. Colectivo Ecologista Jalisco. Guadalajara, México. 2007
- Hormozabal S, Ricardo y Carreño L. Eduardo. Introducción a la teoría de las relaciones internacionales, INAP, Universidad de Chile, 2006.
- IMT-SCT. La integración del transporte de carga como elemento de competitividad nacional y empresarial. En Publicaciones técnicas no. 24, México, 1991.
- Martner Peyrelongue, Pérez Sánchez, Herrera García. Diagnóstico general sobre la plataforma logística de transporte de carga en México, Publicación Técnica No. 233 Sanfandila, Qro, SCT e IMT 2003.
- Mendoza Cota Jorge Eduardo. "Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del Transporte de carga". Revista Comercio Exterior, Bancomext. Diciembre de 2003. Vol. 53, Número 12. México.
- Mendoza Moreno, Laura; Rico Galeana Oscar Armando. Problemas en la integración del autotransporte de carga entre México y Estados Unidos. SCT e Instituto Mexicano del transporte. Publicación Técnica No. 278 Sanfandila, Qro, 2005.
- Salgado y Salgado, José Eusebio. El comercio exterior de México, la flota mercante mexicana y la legislación marítima internacional. UNAM, Ponencia del Instituto de Investigaciones Jurídicas , 2006.

LEYES

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ed. Porrúa, México, D.F 2008.
- Convención para la Unificación de ciertas Reglas relativas al transporte Aéreo Internacional, Convención de Varsovia.
- Convenio complementario del Convenio de Varsovia para la Unificación de ciertas Reglas relativas al transporte Aéreo Internacional realizado por quien no sea el transportista contractual, Convenio de Guadalajara.
- Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.
- Convenio de Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías.
- Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en materia de Conocimiento de Embarque.
- Ley Aduanera y su Reglamento en Compendio de Comercio Exterior 2005.
- Ley de Aviación Civil, Diario Oficial de la Federación, México 1995.
- Ley de Caminos Puentes y Autotransporte Federal, Diario Oficial de la Federación
- Ley de Comercio Exterior y su Reglamento
- Ley de Navegación. Diario Oficial de la Federación, México, 1994.
- Protocolo que modifica la Convención Internacional para la Unificación de ciertas Reglas en Materia de Cobocimiento, Reglas de Wisby.
- Protocolo que modifica en Convenio para la Unificación de ciertas reglas relativas al transporte Aéreo Internacional, Protocolo de la Haya.

PÁGINAS WEB

- Lozano, Ma. Del Pilar. Transporte Multimodal, una operación logística de transporte en:
<http://welcome.to/mp-lozano>
- Estadísticas sobre puertos internacionales en:
http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_world%27s_busiest_ports_by_cargo_tonnage
- Wilberth Torres, Martín Exordio: Artículos Peligrosos por Transporte Aéreo en:
<http://www.transportesxxi.com/revista/61/6161.shtml>
- Klein, Luciane. Conferencia Interamericana de Derechos Internacional Privado. Centro Argentino de Estudios Internacionales en:
<http://www.caei.com.ar/es/programas/di/54.pdf>
- De Freitas Santos Robert. La responsabilidad en el transporte aéreo de mercancías en www.porticolegal.com
- Asociación Mexicana de Agentes de Carga
<http://www.amacarga.org.mx/faqs.htm>
- Artículos sobre empaque de mercancías en:
<http://www.packaging.enfasis.com/notas/11712-la-importancia-del-empaque-y-embalaje-la-exportacion>
- Datos sobre importaciones y exportaciones en:
http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10059.html
- Fontana Pablo S. Crisis del sistema capitalista. Artículo en:
http://www.portalplanetasedna.com.ar/hacia_la013.htm
- Imágenes en <http://www.cargainfo.com/default.htm>
- Varela, José Presidente del TGDC. Conferencias Marítimas y Mercado. Artículo publicado el domingo, 30 de noviembre de 2008 en el suplemento Mercados de “La Voz de Galicia”, en:
http://www.tgdcompetencia.org/publicaciones/medios/conferencias_maritimas_mercado.pdf
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes www.sct.gob.mx
- Aduanas México www.aduanas.gob.mx

- Cámara de Comercio <http://www.ccmexico.com.mx/>
- Asociación Mexicana de Agentes de Carga en <http://www.amacarga.org.mx/calendario.htm>
- Cámara Nacional de Autotransporte de Carga <http://www.canacar.com.mx/qospace/wb/CANACAR/>
- International Federation of Freight Forwarders Associations <http://www.fiata.com/>
- International Air Transportation Association www.iata.org
- Organización Marítima Internacional <http://www.imo.org/>
- ALACAT - Federación de Agentes de Carga de América Latina y el Caribe: <http://www.alacat.org>