

30
24



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES
ACATLAN**

**IMPORTANCIA DE LOS AGENTES DE CARGA IATA
PARA EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.
SITUACION ACTUAL DE LA LOGISTICA DEL
TRANSPORTE**

T E S I S



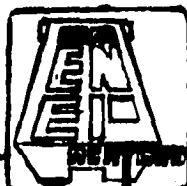
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A :

JUANA NUÑEZ CAMPOS

ASESOR: LIC. JUAN ROBERTO REYES SOLIS



ACATLAN, EDO. DE MEXICO.

SEPTIEMBRE DE 1996.

**TESTIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

*Dedicada al C.
Gral. Brig. I.T.M.
JAIME GASCA GINORI
coautor de mi triunfo*

AGRADECIMIENTOS

A mi director de tesis, Juan Roberto Reyes Solís, por su apoyo imponderable y buena disposición en todo momento

A mis sinodales como expresión de respeto y reconocimiento a su autoridad:

Lic. Juan Roberto Reyes Solís

Lic. Rodolfo Villavicencio López

Lic. Leopoldo Eggers Muñoz

Lic. David Torres Hernández

Lic. Víctor López Huebe

por haber mejorado mi investigación con sus correcciones y atinadas sugerencias, resultado de su amplio dominio y experiencia en el tema.

A los profesores que me transmitieron sus valiosas enseñanzas, en especial a la Mtra. Ma. Elena López Montero.

A mi Universidad, porque soy consciente que a los nuevos profesionistas corresponde mantener y acrecentar el prestigio de nuestra máxima casa de estudios.

A mis padres, fuente de mi ser, con todo mi amor.

A Jaime, por supuesto.

ÍNDICE

	Página
PREÁMBULO	<i>vi</i>
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES DEL TRANSPORTE DE CARGA EN EL COMERCIO EXTERIOR	6
1.1 Generalidades del comercio y transportes internacionales contemporáneos	9
1.2 El transporte aéreo	31
1.3 La IATA. Particularidades	35
1.4 La IATA como organismo internacional	38
1.5 Principales disposiciones de la IATA.	39
CAPÍTULO II. AGENTES DE CARGA: SUS CARACTERÍSTICAS, IMPORTANCIA Y REQUISITOS PARA LA MEMBRESÍA DE SOCIOS IATA	42
2.1 El agente de carga	44
2.2 Capacidad y responsabilidades	47
2.2.1 Su entorno y vinculación con diferentes actores	48
2.2.2 Delimitación de responsabilidad	49
2.3 Capacitación como necesidad para optimizar el comercio exterior	51
2.4 Análisis de los agentes de carga	57
2.5 La importancia del agente de carga	60
CAPÍTULO III. MOVIMIENTO INTERNO Y EXTERNO DE MERCANCÍAS	62
3.1 Tipos de exportaciones	64
3.2 Tipos de importaciones	65
3.3 Instrumentos jurídicos y trámites para el despacho y recepción de mercancías	67
3.4 Principales documentos	70
3.4.1 Guía aérea	70
3.4.2 Factura comercial	72
3.4.3 Pedimento aduanal	73
3.4.4 Permiso de importación/exportación	74
3.4.5 Certificados de origen, certificados fitosanitarios y otros	75
3.5 Diferentes tipos de usuarios	78

	Página
3.6 Interacción con otros sujetos e instrumentos	80
3.6.1 El agente aduanal	80
3.6.2 Aranceles y tarifas	81
3.6.3 Legislación: su correlación con diferentes impuestos	84
3.7 Cotización y negociación de tarifas	96

**CAPÍTULO IV VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS
DISTINTOS MEDIOS DE TRANSPORTE DE ACUERDO
CON LA MERCANCÍA Y COSTOS DE FLETES**

	101
4.1 Embarques aéreos	103
4.2 Embarques marítimos	106
4.3 Embarques terrestres	120
4.4 Consolidación, desconsolidación, recintos fiscales	130

CONCLUSIONES

136

GLOSARIO DE TÉRMINOS

144

BIBLIOGRAFÍA

149

ANEXOS:

1) Extracto de la Convención y Protocolo adicional para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional (Convención de Varsovia de 1929)	154
2) Extracto de la Convención sobre Aviación Civil Internacional (Convención de Chicago de 1944)	158
3) Compañías aéreas miembros de la IATA por país	164
4) Modelo de guías aéreas universales	168
5) Certificados de origen	176
6) Resumen de las Tarifas del Impuesto General de Exportación e Importación	188
7) Descripción de algunas mercancías clasificadas en las Tarifas del Impuesto General de Exportación e Importación	191

PREÁMBULO

A) Justificación

La coyuntura que ha prevalecido en las relaciones internacionales del último lustro del presente siglo muestra una serie de situaciones complejas en todos los ámbitos, las cuales están estrechamente vinculadas entre sí como consecuencia de los sucesos que a nivel mundial se dieron a fines de los 80's.

La participación cada vez mayor de diversos actores va marcando la pauta y le va dando características propias que están cambiando el paradigma tradicional de las relaciones internacionales, pues a raíz de la globalización que se está dando en todos los ámbitos, el económico es el que tiene mayor repercusión sobre todo por el constante auge del comercio internacional.

En este contexto es difícil que un país pueda sobresalir quedando al margen de la acción internacional, y al decir país se está incluyendo a todo lo que implica como nación, es decir su gobierno, organismos públicos y privados, empresas y en general el conjunto de actores que participan en la dinámica mundial.

Por ello se considera conveniente destacar que una parte esencial de las relaciones internacionales contemporáneas lo constituye el comercio internacional, por lo que hay un vasto espacio en este rubro que se puede estudiar, analizar o investigar ya sea en forma global o en campos específicos, así como también sus diferentes actores. Respecto a estos últimos, han aparecido en escena un conjunto de

actividades relacionadas con los servicios, que ha sido un sector con nuevas características desarrolladas a partir de los años 60's.

En este sentido, se eligió el tema del Agente de Carga para desarrollar como tesis, por ser un partícipe activo del comercio exterior, pues como figura de éste, lleva a cabo funciones en casi todos los países del mundo, y resulta importante por el hecho de que hay un organismo internacional que respalda sus actividades, que es la IATA (Asociación del Transporte Aéreo Internacional, por sus siglas en inglés) que tiene estrechos vínculos con la ICAO (Organización de Aviación Civil Internacional) que a la vez es uno de los organismos integrantes de la ONU.

Otra razón es porque se trata de un tema fértil para las relaciones internacionales, en particular para un internacionalista por su sólida preparación académica que bien puede desarrollarse en esta área y aportar sus conocimientos, llevarlos a la práctica y enriquecerlos.

Así, por ejemplo y para sustentar lo anterior, la carrera de relaciones internacionales tiene la ventaja de ofrecer una preparación multidisciplinaria y multifacética que proporciona elementos de diversa índole que, haciendo una división de las grandes áreas que abarca, éstas comprenderían 7 principales: 1) Derecho Internacional; 2) Política Internacional; 3) Diplomacia; 4) Política de México; 5) Geografía; 6) Economía y Comercio; y 7) Ciencia Política. Adicionalmente tiene materias complementarias que enriquecen el acervo cultural y dan útiles herramientas para tener capacidad analítica, como es el caso de las Matemáticas. En la siguiente ilustración se muestra tal división que abarca 43 materias, la mayoría estrechamente relacionadas, por lo que están incluidas en más de una área, ya que es imposible hacer una separación total.

**ÁREAS PRINCIPALES DEL PLAN DE ESTUDIO DE LA LICENCIATURA
EN RELACIONES INTERNACIONALES
(correspondiente a la ENEP-Acatlán 1992-1996)**

1) DERECHO INTERNACIONAL	2) POLÍTICA INTERNACIONAL
Introducción al Estudio del Derecho <i>Derecho Constitucional</i> Derecho Internacional Público I Derecho Internacional Público II Derecho Internacional Privado <i>Derecho Diplomático</i> <i>Derecho y Práctica Consular</i> <i>Derecho Económico Internacional</i> <i>Derecho Marítimo*</i>	<i>Introducción a la Ciencia Política</i> <i>Ciencia Política I</i> <i>Ciencia Política II</i> <i>Teoría de las rels. internac. I</i> <i>Teoría de las rels. internac. II</i> <i>América Latina: Política y Gobierno</i> <i>Política Mundial Contemporánea</i> <i>Análisis Polít. de la Conjuntura Internat.</i> <i>Organismos Internacionales</i>
3) DIPLOMACIA	4) POLÍTICA DE MÉXICO
<i>Derecho Diplomático</i> <i>Derecho y Práctica Consular</i> <i>Organismos Internacionales</i> <i>Derecho Económico Internacional</i> <i>Historia de la Diplomacia Mexicana</i> <i>Teoría de las Rels. Internacionales I</i> <i>Teoría de las Rels. Internacionales II</i>	Sociedad y Política del México actual <i>Instituciones Políticas</i> <i>Sistema Político Mexicano</i> <i>Política Exterior de México</i> <i>Comercio Exterior de México</i> <i>Derecho Constitucional</i>
5) GEOGRAFÍA	6) ECONOMÍA Y COMERCIO
<i>Geografía Económica</i> <i>Geografía Política y Geopolítica*</i> <i>América Latina: Política y Gobierno</i>	<i>Teoría Económica I</i> <i>Teoría Económica II</i> <i>Comercio Internacional</i> <i>Geografía Económica</i>
7) CIENCIA POLÍTICA	<i>Teorías del Desarrollo Econ. y Social</i> <i>Problemas Monetarios Internacionales</i> <i>Organismos Internacionales</i> <i>Comercio Exterior de México</i> <i>Derecho Económico Internacional</i> <i>Política Exterior de México</i> <i>Seminario de Comercio Exterior de Méx.*</i>
MATERIAS COMPLEMENTARIAS:	
Elementos de Matemáticas Elementos de Estadística Introducción a la Probabilidad Técnicas de Muestreo Matemáticas Aplicadas Sistemas de Información Teoría de Juegos y Simulación	Redacción de Investigación Documental Metodología de las Ciencias Sociales Interpretaciones de la Historia Introducción a la Sociología Introducción a la Epistemología Psicología Social

* Es una sola opción.

Las materias en letras cursivas están consideradas en varias áreas.

Es decir, el plan de estudios comprendidos en nueve semestres abarca un amplio universo de conocimientos dentro de las relaciones internacionales que le dan un carácter distintivo. Sin embargo, hay que mencionar que también significa una seria desventaja pues parecería que esta carrera prepara "todólogos" especialistas en nada que aunque parezca irónico es una realidad. A diferencia de cualquier otra carrera que está bien definida y especializada, donde es obvio deducir a qué se dedica, la de relaciones internacionales no resulta así pues la ventaja de adquirir conocimientos de todo un poco es a la vez la seria desventaja porque no hay una especialización, si bien constituye un reto.

Precisamente lo interesante de esta profesión es que el egresado debe buscar alternativas, definir su campo de desarrollo profesional y justamente una de las alternativas es el comercio internacional, dentro del cual hay una fuente inagotable de actividades que se pueden explotar.

En este sentido y como se verá en el desarrollo de la presente investigación, el internacionalista puede tener un destacado desempeño por las siguientes razones:

- Combina los conocimientos adquiridos con una de las áreas que son el pilar de la carrera: la diplomacia, pues esta actividad, aunque está enfocada principalmente a relaciones entre Estados, la evolución misma de las relaciones internacionales ha provocado la incursión de la diplomacia en otras esferas, como es el ámbito económico y comercial que le dan una nueva dimensión con la participación de actores tanto públicos como privados, gracias a la descentralización de actividades internacionales. De este modo las nuevas formas son los canales

diplomáticos de negociación a nivel multilateral, que es una labor necesaria en esta área.

- Algunas materias como las Matemáticas le permiten desarrollar la capacidad analítica, que llevada a la práctica es un instrumento muy valioso pues al manejar un excesivo flujo de información debe analizar y seleccionar la más significativa.

- De igual modo, el sentido diplomático se traduce en cualidades muy valiosas como habilidad negociadora, de observación y adaptación a diversas circunstancias, con tendencias a la defensa de los intereses nacionales y constante actualización.

- A nivel nacional, puede buscar su activa colaboración en distintas dependencias. Para el caso específico de este estudio, en materia de transporte actualmente se empieza a llevar a la práctica el Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes 1995-2000 de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Aquí justamente habría una buena opción de participar ya que este Programa contempla, entre otros, la concertación de convenios y acuerdos encaminados a promover una mayor participación de aerolíneas mexicanas a nivel internacional en cuanto a transporte aéreo. El anterior es sólo un ejemplo de las oportunidades que el internacionalista está obligado a buscar para insertarse al campo productivo de trabajo, ya que es un esfuerzo que él mismo debe llevar a cabo.

- Las actividades que abarca el tema de esta tesis requieren la aplicación de una amplia gama de conocimientos que el internacionalista maneja, las que, retomando las grandes áreas ya referidas, quedarían como sigue:

Derecho Internacional.- Permite ubicar la legislación en materia de comercio exterior en un entorno tanto nacional como internacional, incluyendo cuestiones de Derecho Económico Internacional por la forma en que los organismos financieros internacionales influyen en el comercio mundial.

Política internacional.- Aplica sus diferentes materias como organismos internacionales, sobre todo los no gubernamentales que han tenido una fuerte participación en la economía mundial; se estudia el entorno global para una comprensión de la realidad política en todos los niveles.

B) Acerca de la evolución de las Relaciones Económicas Internacionales

Las relaciones internacionales son el resultado de la acción conjunta de diversas naciones en todos los ámbitos, que con el transcurso del tiempo se han vuelto cada vez más complejas. Precisamente para entender esta complejización surgen como disciplina a partir de la primera guerra mundial, creándose la primera organización internacional, la Sociedad de Naciones, que tuvo entre sus objetivos primordiales evitar otro conflicto bélico de tal magnitud a través del diálogo político y negociaciones entre los países, encaminadas a ese fin. Esta Sociedad existió de 1919 a 1939, y por razones de índole político fue desintegrándose y tuvo lugar un segundo estallido violento a nivel mundial ocasionando la guerra y posteriormente

como una necesidad imperiosa para lograr la paz, nació la Organización de las Naciones Unidas como sucesora de la Sociedad de Naciones.

Fue en este período de la segunda posguerra que las relaciones internacionales tuvieron un nuevo enfoque caracterizado por dos vertientes principales: 1) la económica que con la agrupación de bloques comerciales marcaron la pauta de las relaciones económicas internacionales; y 2) la política, con la fragmentación ideológica que fue conocida como Guerra Fría teniendo como actores en la lucha por el poder a los Estados Unidos y a la ya desaparecida Unión Soviética.

Este fue el escenario a partir de 1945 en el que, no obstante que en lo político se presentaron dos bloques de poder, socialismo *versus* capitalismo como sistemas antagónicos, ambos tuvieron una marcada tendencia económica, en la que el capitalismo tuvo un mayor impacto al grado de ir modificando paulatinamente la estructura de las relaciones económicas internacionales, pues uno de sus elementos característicos fue el intercambio así como también la interdependencia económica vinculados con el comercio internacional.

La base que sirvió como punto de partida a tal reestructuración fue la creación de la ONU y sus organismos financieros especializados derivados de distintos acuerdos económicos en los que se perfilaba un libre comercio internacional, creándose por este tiempo el Fondo Monetario Internacional y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

I. Cambios en las relaciones económicas internacionales 1940-1980.

Poco antes de finalizar la segunda guerra mundial y dado que era indispensable para las naciones organizarse y buscar un modo de salir del caos que se estaba viviendo, en julio de 1944 tuvo lugar la Conferencia Internacional de Bretton Woods donde se identificaron puntos claves del orden monetario internacional. El dólar estadounidense quedó como moneda internacional que favoreció la expansión de las empresas multinacionales de Estados Unidos.

En esta misma década y la siguiente prevaleció en los países del Tercer Mundo el modelo económico de sustitución de importaciones para proteger la industria nacional y el empleo. Funcionó y benefició a las clases media y alta pero a la clase baja la hundió. Se fomentaba la industria manufacturera nacional pero se descuidaron dos importantes sectores: el agrícola y el exportador. En cambio países como Taiwán, Singapur y Corea del Sur se encaminaron a las exportaciones.

Década de los 50's: en términos generales había altas tasas de crecimiento y del comercio internacional aunque en algunos países del Tercer Mundo se agravó la situación del desarrollo, pero era evidente un auge económico espectacular en Europa debido al Plan Marshall. Sin embargo los Estados Unidos tuvieron su primer déficit en la balanza de pagos.

A partir de 1950-1955 inició plenamente un proceso de expansión pero también un proceso obligado de importación que se combinaba con el surgimiento económico europeo. Con las bases económicas sentadas en la segunda posguerra (Bretton Woods, FMI, GATT y Banco Mundial), se impulsó la reconstrucción de Europa y Japón y la expansión de multinacionales.

Las economías de Europa y Japón ya estaban casi recuperadas y se empezaban a incorporar a la economía mundial desplazando y amenazando al mercado estadounidense de romper su hegemonía, por lo que en Estados Unidos se pasó de excedente a déficit comercial, mermando su liderazgo económico.

Al mismo tiempo, los países en desarrollo comenzaron a organizarse y en América Latina surgió la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que en la siguiente década se convirtió en la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés).

En la década de los 60's empezaba a haber un desequilibrio negativo entre el oro y los dólares. Por primera vez en la historia de Estados Unidos la reserva aurífera es menor que el circulante en dólares. Esto significaba que los dólares que circulaban en el mundo no tenían el suficiente respaldo. En 1965, De Gaulle protestaba en el sentido de decir que Europa regalaba sus industrias a cambio de papel. Esto se tradujo en desconfianza y negativa a seguir aceptando el dólar.

Los desequilibrios comerciales sacudieron las estructuras de las relaciones económicas internacionales, lo que llevó a adecuarlas a las nuevas realidades. En esta etapa nació la Organización para el Crecimiento y el Desarrollo Económico (OCDE).

Las siguientes décadas se denominaron Décadas del Desarrollo, por la serie de eventos como la aparición de nuevos Estados, la mayoría subdesarrollados dependientes de productos agrícolas. El Consejo Económico y Social (ECOSOC), uno de los principales órganos de la ONU, propuso la realización de conferencias

que vincularan la necesidad de establecer normas de comercio que favorecieran a exportadores de productos primarios con el propósito de impulsar su desarrollo. La serie de conferencias de la UNCTAD fueron: Ginebra (1964); Nueva Delhi (1968); Santiago (1972); Nairobi (1976); Manila (1979); Belgrado (1983) y Ginebra (1987).

En la década de los 70's empiezan a darse cambios significativos. En su inicio, Estados Unidos y países industrializados incluyendo Japón tenían el control de la economía internacional.

A finales de 1971 se devaluó el dólar y la consecuencia inmediata fue que más de 50 países devaluaron su moneda para mantener la relación de comercio con sus monedas. Para 1973, con la devaluación del dólar, se afectó la economía de todos los países que lo usaban. En los años siguientes continuó esta tendencia.

Las consecuencias de lo anterior fueron, entre otras, crisis en el sistema monetario, crisis alimentaria entre 1971 y 1973, alzas en los precios del petróleo de 1974 a 1975 que ocasionaron severa recesión económica, subieron drásticamente los precios de materias primas e insumos y manufacturas industriales de 1973 a 1975 pero en 1975 caen los precios de materias primas, fin del sistema Bretton Woods, etc., que acentuaban los fenómenos desestabilizadores.

Se pasó una nueva división internacional del trabajo, ya que el esquema tradicional se basaba en un intercambio comercial entre países industriales (centro) y países subdesarrollados (periferia) donde los primeros se dedicaban a la fabricación de bienes manufacturados y los últimos a la elaboración de productos primarios; el nuevo modelo cambiaba sustancialmente: el centro se dedica a la producción/distribución de bienes y servicios de alta tecnología (nuevos materiales,

biotecnología, innovación, etc.), y la periferia basa su economía en actividades manufactureras.

En estos años surge la conceptualización de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) que es un proyecto que propone establecer normas de conducta económica entre los Estados. En este sentido es más amplio que la UNCTAD. Es tan amplio que alude tanto a normas financieras, económicas, de cooperación a los Estados, etc. Se da a propuesta de Luis Echeverría que a través de conferencias van creando acuerdos de diversa índole. Hay conferencias en 1974, 1976, 1977, 1979 y 1981. Esta última tuvo lugar en Cancún. Esta serie de encuentros se conocían como Diálogo Norte-Sur o Grupo de los 77.

Otro suceso que tuvo un fuerte impacto fue la incursión de unos cuantos países del Tercer Mundo en algunos sectores manufactureros de países industrializados o desarrollados y con ello entraron a la competencia exportadora pues ya contaban con un sorprendente crecimiento económico, afectando principalmente a Estados Unidos pues acentuó en cierta medida su déficit comercial.

Por otra parte, los países del Tercer Mundo productores del petróleo y miembros de la OPEP manifestaron su presencia y demostración de un enorme poder económico debido a las alzas del petróleo 1974-1975 y 1981-1982, provocando depresiones mundiales que dieron origen a un nuevo término: estanflación, es decir estancamiento económico + inflación.

Todos estos acontecimientos tuvieron repercusiones en todo el planeta. Para fines de los 70's la característica era una distribución del poder económico distinta a la de la década precedente.

Debido a la prolongada estanflación, se inició la década de los 80's con la recesión global que se acentuó en 1981-1982 con la crisis de la deuda del Tercer Mundo, por lo que se denominó "década perdida" para América Latina. A nivel institucional hubo restructuración del FMI y del sistema monetario internacional. Ya se perfilaba Japón como potencia mundial.

Otro hecho significativo fue la llegada de Reagan poder con una actitud radical y agresiva en términos de política exterior. Su política generó inseguridad y dudas respecto de la estabilidad del dólar, ya que con incentivos fiscales atrajo recursos monetarios para financiar grandes gastos, lo que revaluó al dólar, creció el déficit comercial, situación que fue desfavorable para el sistema monetario internacional. La revaluación del dólar y las altas tasas de interés encarecieron las importaciones que algunos Estados requerían. Consecuencia: subió la deuda (golpeó al mundo). Incertidumbre, acuerdos para sostener el dólar, agosto 1985: se cayó el dólar.

Los acontecimientos señalados son apenas una parte del entorno mundial de este período y no sería posible enunciar más, pero éstos fueron marcando los rasgos de esta época que precedió a la globalización de la economía que se aborda en el siguiente apartado.

II. Globalización de la economía y sus características

El comienzo de la década de los 80's estuvo marcado por la acelerada transformación de diversos aspectos de alcance internacional que inevitablemente llevaron a la restructuración en todos los niveles. Se estaba entrando a un mundo

global, que se había gestado discrecionalmente desde fines de la segunda guerra mundial. En efecto, los cambios que influyeron en la evolución de las relaciones económicas internacionales provocaron una creciente interdependencia económica conforme fue incrementándose el comercio y aparecieron nuevos países en especial los recién industrializados.

Una de las razones fue que debido a la saturación de la producción en países industrializados, éstos buscan salida de esa excesiva producción en otros mercados. El mundo actual está regido por la economía.

Un hecho relevante en este proceso es sin duda los avances tecnológicos y su aplicación a la actividad económica en todo el planeta pues esta revolución científico-tecnológica abrió espacios y acercó poblaciones, modificó las estructuras y contribuyó a acentuar la internacionalización de la economía. De esta forma, gracias a la electrónica y las telecomunicaciones se logran enlaces y se realizan operaciones financieras y comerciales instantáneas.

Aunado a lo anterior, apareció un sector nuevo o con nuevas características: el de los servicios que rápidamente tuvieron gran importancia en el comercio internacional, que comprenden, entre otros, las telecomunicaciones, los transportes, servicios financieros, de ingeniería, servicios personales, que constituyen un sector estratégico en el comercio global.

Por otro lado cambió la estructura misma de las relaciones internacionales, ya que a partir de la segunda posguerra comenzó a tener lugar una nueva faceta: los gobiernos o Estados ya no eran los principales actores sino las empresas transnacionales y organismos gubernamentales en su participación en la

economía mundial, que conduce a una interdependencia de actores y va conformando un sistema global por las tendencias cada vez más encaminadas a la conformación de espacios o bloques comerciales.

Los procesos productivos se modificaron: ya no es un solo país donde se elabora un bien, el proceso abarca varias etapas en distintas regiones geográficas.

Los sucesos en el bloque socialista a partir de 1988 tuvieron repercusión profunda tanto en la política como en la economía internacionales pues significaron la terminación de la lucha de dos bloques durante poco más de cuarenta años. Aunado a esto se fortalecieron las negociaciones encaminadas a la continuación de bloques regionales de intercambio comercial que junto con la incesante actividad en innovaciones tecnológicas obligaron a incrementar la eficacia y calidad en los procesos productivos. Se ha ido pluralizando tanto la actividad económica y comercial como la participación de un mayor número de actores.

A partir de entonces resulta más evidente que el campo de acción internacional está acentuado en el ámbito del comercio y finanzas internacionales, ya que la política del poder ya no se enfoca en la confrontación bipolar.

De lo antes expuesto se deduce que la economía internacional está compuesta por la economía de todos los países, hay un alto grado de dependencia entre cada país. Las materias primas han sufrido disminución de precios debido a que con los nuevos materiales se produce más, con menor mano de obra, mayor calidad, que ha dado lugar a que se sustituya gran parte de mercancías. Por ello, la distribución actual del poder muestra nuevos esquemas donde prevalece lo económico sobre lo político.

III. Competencia internacional de fin de siglo

A fines del siglo XX se observa a nivel mundial un desequilibrio sobre todo en el comercio debido a diversas razones, que lo encabezan las tres potencias que se perfilan en la lucha por el poder y que comparten la hegemonía. Al respecto es interesante el análisis que hace Lester Thurow en *La Guerra del siglo XXI* en este sentido. Así, por ejemplo, Estados Unidos presentaba un considerable déficit a fines de los 80's pero que gracias a la guerra en el Golfo Pérsico (1991) mejoró sustancialmente; Alemania Occidental (en los 80's) tenía excedentes comerciales, pero debido a los sucesos bien conocidos de la caída del muro de Berlín que desapareció y la reunificación, hubo necesidad de impulsar el desarrollo de la otra Alemania. No sólo en América y Europa hay incidentes de este tipo: Japón, la otra potencia, tenía excedentes comerciales en 1987 pero a causa de las alzas del petróleo, descendieron en 1990.

Por otra parte, cada vez más los países están aplicando sus propias reglas, están conformando bloques. Como consecuencia, es inevitable que se consolide la Organización Mundial de Comercio, para que, como organismo, regule el comercio y efectivamente responda a las necesidades de la época. Asimismo, hace falta que se equilibre el poder y habría que escoger un líder capaz de afrontar el reto: los tres más fuertes y viables son Japón, Estados Unidos y Alemania o Europa unificada. Cada uno tiene antecedentes, características y perspectivas que hacen pensar que cualquiera de ellos puede asumir el papel.

Si es Japón, las ventajas que ofrece sobre todo es su antecedente inmediato: cómo emergió después de 1945, la forma en que en tan pocos años ha logrado posicionarse muy alto. Ello habla de disciplina y cohesión de sus habitantes,

de una capacidad excepcional para organizarse. Aquí una paradoja -aparentemente- es que esa cohesión es a la vez una debilidad, porque tienen una cultura muy arraigada que les dificultaría la aceptación o integración de elementos ajenos a ellos. Aunado a lo anterior, están sus tradiciones y su lengua.

Pero, ¿qué tal si son los Estados Unidos? ¿podría seguir asumiendo un papel de líder, como si fuera por tiempo indefinido? A corto plazo es indiscutible pues no tiene un rival con suficiente poder, pues al desaparecer el bloque socialista y con ello la Guerra Fría dejó como consecuencia inmediata la supremacía y liderazgo a Estados Unidos de manera momentánea, pero en el largo plazo carece de la fuerza económica que sea capaz de respaldar el liderazgo político internacional por un período prolongado. Hay que tomar en cuenta que se ha desvirtuado su sistema educativo, la población se ha enfocado hacia un consumo desmesurado, que lleva a cabo una considerable disminución de la inversión y aumento en la deuda.

Por último, si es Europa, se caracteriza por su alto nivel de educación y en este continente se encuentran los países más ricos del mundo, así como el país que tiene el liderazgo en la producción y el comercio: Alemania, aunque otros autores sostienen que en cuestiones comerciales y financieras Japón está en primer lugar pero no está preparado para ejercer el liderazgo mundial en forma individual y menos compartido. En términos generales, se estima que el mercado de Europa (incluyendo el de Alemania, Europa central y oriental) llegará a ser el de mayor crecimiento a nivel mundial. No hay que desechar la hipótesis de que gracias a la Unión Europea, este bloque regional y comercial tiene quizás más posibilidades, ya que está a punto de consolidar su unión política y monetaria.

INTRODUCCIÓN

A escasos años del fin del siglo XX el mundo está viviendo las consecuencias de hechos trascendentales que se generaron en las últimas décadas sin que esto quiera decir que los acontecimientos anteriores a este período no tengan significación alguna; más bien el conjunto universal está intrínsecamente vinculado con situaciones y factores. Un suceso al que no ha escapado un solo país es el de la evolución en el intercambio comercial que ha estado asociado al desarrollo.

Dentro de la estructura económica internacional se están dando importantes modificaciones que afectan el devenir de los países avanzados y subdesarrollados. A este respecto las actividades relacionadas con el comercio internacional han dado una pauta necesaria para hacer evolucionar a los agentes vinculados con esta actividad.

En la actualidad y como resultado de procesos de globalización e integración a nivel regional y mundial, el comercio está en una etapa de transición hacia bloques regionales de libre flujo de mercancías. En esta dinámica participan cada vez más un número creciente de actores, se va haciendo más complejo el escenario y hasta la región más remota del planeta se está insertando.

En este marco se desarrollará el presente trabajo, enfocado a evaluar la importancia de algunos puntos estratégicos del comercio exterior, específicamente el papel que desempeña el agente de carga y la logística del transporte; elementos que están estrechamente asociados con toda la infraestructura que soporta la actividad exportadora e importadora.

Por ello se pretende ofrecer una visión general del tema a lo largo de cuatro capítulos. El primero de ellos hace una descripción analítica sobre las generalidades del transporte de carga en el comercio exterior abordando puntos esenciales tanto del comercio como del transporte a nivel internacional, donde se hace necesario hacer una reflexión sobre los antecedentes inmediatos del comercio, en especial tomando como punto de partida la Segunda Guerra Mundial y sus repercusiones positivas y negativas, resaltando la importancia que desde el principio tuvieron los Estados Unidos y el GATT a través de sus rondas hasta lo que actualmente es la Organización Mundial de Comercio. Asimismo se muestran datos estadísticos sobre la evolución del comercio mundial en los años recientes incluyendo cifras sobre México.

En este mismo capítulo se cuestiona la importancia del transporte y su evolución en el comercio exterior con informes recientes; una breve reseña histórica de su impacto, las diferentes formas de movilizar mercancías, resaltando por qué es importante este aspecto. Aquí se destaca el transporte aéreo, su desarrollo a principios del siglo XX cuando aún no se utilizaba para carga y cómo fueron ampliándose sus actividades hasta la fecha, por lo que se ofrece una panorámica sobre su normatividad, que abarca organismos internacionales que regulan la aviación civil y convenciones más relevantes.

A propósito de lo anterior, el primer antecedente es de 1919 con la Convención de Varsovia que dio origen al primer organismo de este género, sus principales disposiciones y su adecuación al nuevo escenario de la segunda posguerra cuando en la Convención de Chicago fue creada la actual IATA y funciones relacionadas con el transporte de carga aérea pues sus disposiciones son de aplicación mundial.

Para entrar en detalle sobre el organismo principal que rige al transporte aéreo de mercancías, que es la IATA (Asociación Internacional de Transporte Aéreo, por sus siglas en inglés), en el capítulo II se muestran las características de los agentes de carga, los requisitos que les exige esta asociación para que puedan llevar a cabo sus actividades, con el fin de conocer cuál es su desempeño y su relevancia, con base en su capacidad, preparación y ámbito regional que abarcan sus servicios.

También se muestran los antecedentes de la figura del agente de carga que datan del siglo XIX en Alemania al crearse las primeras empresas establecidas como agencias de carga en plena Revolución Industrial, la ampliación de sus funciones hacia otros países y continentes hasta llegar su presencia Estados Unidos y más recientemente a México. También se describe el entorno en el que se desenvuelve este agente, qué proceso debe seguir para registrarse y ser aceptado como miembro IATA y la relación que guarda con las aerolíneas.

De igual importancia es mencionar la capacitación y los recursos que debe tener todo agente de carga, inclusive de manera resumida se describen los principales cursos que recibe y en qué tipo de escuela. A guisa de ejemplo se presentan algunas empresas que son agencias de carga y sus principales características tanto nacionales como transnacionales, señalándose lo sobresaliente de sus actividades.

Conviene agregar que como el agente de carga participa activamente en la dinámica del comercio exterior, forzosamente maneja documentación, está actualizado sobre la legislación al respecto, interactúa con muchas personas e instituciones, por lo que es obvio entonces que en el Capítulo III se haga referencia a este aspecto, ya que el movimiento interno y externo de mercancías requiere de un manejo adecuado y ágil de documentos y aplicación correcta de las leyes.

Por esta razón el Capítulo III resulta importante y práctico pues contiene definiciones, procedimientos y datos de documentos así como su base jurídica, ya que entre otros, se diferencian los tipos de importaciones y exportaciones, los documentos que en México se manejan, indicando en qué figura legal se sustentan; por otra parte se hace referencia a distintos certificados de origen que se requieren según las mercancías que se comercializan o países de origen o destino.

Otros puntos que se manejan en el referido capítulo son los diversos bloques regionales que de alguna manera son mecanismos que influyen para que México establezca regulaciones en materia de comercio exterior por la estrecha relación que mantiene con ellos y así se indican las principales leyes mexicanas y programas en este sentido.

Se hace la aclaración y la advertencia de que la legislación en esta materia al igual que la documentación son muy extensos y variados pues dependen del tipo de exportación o importación de que se trate, medio de transporte a utilizar, si es micro, pequeña, mediana o grande empresa la que realiza el comercio exterior, etc., pero sin embargo se muestra lo más usual para la mayoría de las operaciones, como son aquellos documentos que invariablemente deben ser elaborados, por ejemplo la factura comercial, pedimento aduanal, guía aérea y otros.

Al final de esta parte se incluye otro proceso vinculado con el movimiento de las mercancías, que es la cotización y negociación de tarifas.

Hasta aquí se ha desarrollado prácticamente lo más importante de los rasgos generales de la materia que ocupa esta investigación. Sólo falta agregar un tema que viene a complementar los anteriores: el que se aborda en el Capítulo IV, que es el análisis comparativo de las ventajas y desventajas que cada medio de transporte ofrece,

es decir, se dan casos prácticos de embarques por tipo de transporte con sus correspondientes beneficios o desventajas para determinar si es conveniente o no utilizar determinado medio.

De esta forma se incluyen comparaciones de tarifas en las tres modalidades de transporte: aéreo, marítimo y terrestre. En esta última hay una subdivisión porque comprende el autotransporte y los ferrocarriles. Por lo que toca al modo marítimo y al igual que como se hizo en el primer capítulo con lo aéreo, se hace referencia histórica de las conferencias marítimas y la forma en que operan en virtud de que buena parte de la carga marítima es manejada por este tipo de asociación compuesta por empresas navieras de varios países.

Por lo que toca a los embarques terrestres y debido a las particularidades que en la actualidad presentan los ferrocarriles en México, se mencionan las condiciones que imperan y qué tipo de carga es transportada por este último medio de transporte, su disponibilidad de flota y las mercancías que mueve.

Muy ligado a lo precedente, está lo referente a la disminución de costos en los fletes si la mercancía se envía en embarques consolidados, como también se aborda en el mismo capítulo.

Expuesto lo anterior, no queda más que esperar el poder transmitir de manera lógica y clara el deseo de dar a conocer las actividades de los agentes de carga y la importancia que reviste para el comercio exterior de esta época de cambios significativos y constantes; de que se comprenda que es un valioso apoyo el contar con personas capacitadas en el manejo de carga y lo que hay detrás de su actividad.

CAPÍTULO I
ANTECEDENTES DEL TRANSPORTE DE CARGA EN EL
COMERCIO EXTERIOR

El transporte juega un papel de vital importancia en todas las actividades cotidianas del hombre desde la antigüedad, pues su función es básicamente la de ofrecer movilidad de mercancías, cosas, personas, a fin de abastecer de recursos a la humanidad entera. Sin el transporte no sería posible el intercambio de bienes y mercancías, por lo que se considera el factor principal en las relaciones comerciales tanto dentro como hacia afuera de los países.

Como el transporte resulta esencial para el comercio, sobre todo el transporte de carga, pues no sólo influye y forma parte en los costos de producción y comercialización, a través del tiempo se ha tenido que reglamentar a nivel nacional e internacional, ya sea tomando medidas de liberalización del sector transportes dentro de los países para que se amplie el número de participantes con el fin de que se ofrezcan servicios eficientes y más variados para en consecuencia reducir sus costos, o bien realizar convenciones o conferencias a nivel internacional para que entre varios países adopten conjuntamente normas relativas al transporte en beneficio del movimiento de mercancías y la reducción en costos, debido a que en el comercio internacional el transporte tiene una función relevante.

De esta forma los países participan en la elaboración de políticas de transporte conscientes de la magnitud de su importancia, ya que los costos del transporte tienen repercusiones significativas sobre el comercio, al grado de que una elevada tarifa del transporte puede provocar serias distorsiones y convertirse en obstáculo para el comercio.

Actualmente, entre las medidas que destacan a nivel internacional en este rubro son las que han tomado las Conferencias en el transporte marítimo y las Convenciones en el caso del transporte aéreo. En este último, especialmente, se ha

llegado a nivel internacional a un acuerdo para unificar tarifas para diferentes tipos de carga y así evitar conflictos entre las líneas aéreas en el sentido de que cada empresa fijaba a su arbitrio las tarifas, pero gracias a dos organismos internacionales, la Organización de Aviación Civil Internacional y la Asociación Internacional del Transporte Aéreo, se logró establecer reglas y determinar las tarifas para que, con base en la publicación de las mismas, se pueda operar el transporte aéreo.

Esto no significa que en el presente existan medidas adecuadas, ya que la misma complejidad que va surgiendo conforme aumenta el comercio internacional y la inserción de un número cada vez mayor de países que abren sus mercados, hacen que las diferencias en costos sean muy marcadas, pues un ejemplo es que mientras los países desarrollados cuentan con una infraestructura superior que les permite contar con medios de transporte de gran capacidad que redundan en un manejo masivo de mercancías (por contenedores) y obviamente a costos muy reducidos, los países en desarrollo carecen de dicha infraestructura, debido a que sus volúmenes de carga no alcanzan las dimensiones de los países desarrollados, lo que les da entonces la desventaja de no poder abaratar fletes.

Lo anterior muestra que el transporte y el comercio están estrechamente vinculados, por lo que es necesario hacer una referencia a ambos en el siguiente punto.

1.1 Generalidades del comercio y transportes internacionales contemporáneos

En la última década del presente siglo se está observando una tendencia dirigida a la continuación de bloques económicos que buscan fortalecer su posición a nivel mundial, en la que existe el intercambio comercial como uno de los principales elementos que la caracterizan. Aunado a esto, un factor que ha contribuido a la expansión del comercio es sin duda los avances tecnológicos que han favorecido el desarrollo de medios de comunicación y de transportes, pues al desarrollarse el transporte hubo una importante contribución para que las mercancías pudieran ser movilizadas en cantidades y distancias cada vez mayores, dando lugar a una relación muy estrecha entre comercio y transporte, por lo que se verá el siguiente desarrollo histórico.

El comercio internacional actual es el resultado de importantes sucesos registrados desde principios del siglo XX cuando, debido al mejoramiento y expansión de las comunicaciones y los transportes, el flujo de mercancías iba en aumento. Sin embargo, esta tendencia se detuvo y se vino abajo el dinamismo mundial como consecuencia de diversos factores que obstaculizaron el crecimiento del comercio, que son principalmente: a) desorganización posterior a la Primera Guerra Mundial; b) se atravesó la Gran Depresión en 1929; c) varios países adoptaron medidas proteccionistas; d) el patrón oro llegó a su fin; y e) no había reglas claras.

A partir de la Segunda Guerra Mundial se registraron cambios en todos los ámbitos de la vida en todas las naciones. En la economía se reflejó

inmediatamente porque el comercio internacional comenzó a tener características propias que han estado evolucionando hasta el presente, es decir, las estructuras están cambiando constantemente por el intercambio comercial incesante que genera una interdependencia creciente. Esta interdependencia lleva implícitos muchos factores, el principal es el del intercambio, la transformación, el desarrollo. En otras palabras, la dinámica a partir de la segunda posguerra ha sido vertiginosa.

Ante los cambios que han sacudido al mundo en las últimas dos décadas y en vísperas del siglo XXI, el comercio internacional presenta características tan peculiares que hace apenas un cuarto de siglo no se hubieran vislumbrado. El contexto lo marca la globalización que empezó a finales de la década de los setenta y que a partir de los noventa ha tomado mayor auge; ha significado cambios profundos y acelerados en todos los ámbitos a nivel mundial sobre todo en lo económico, que trae consigo mayor interdependencia entre actores que van a cambiar las relaciones internacionales pues da lugar a un sistema global que sustituye al antiguo paradigma del Estado.

La globalización es una convergencia de actores, una nueva forma de acercamiento entre países, empresas transnacionales, bloques de países, en fin, una creciente necesidad de interrelacionarse. A fin del siglo XX es la palabra clave que está de moda.

Como parte intrínseca de este marco, el comercio a nivel mundial es el resultado de múltiples factores que se conjugan desde los últimos veinte años. Una retrospectiva lleva necesariamente a analizar lo que fue el GATT, ahora OMC:

Como es bien sabido, Estados Unidos fue la gran potencia mundial que salió gloriosa de la Segunda Guerra Mundial mientras que Europa quedó devastada al igual que Japón. Estados Unidos se pronunció por una política de libre comercio. En esta época nació el GATT como mecanismo para promover precisamente la libertad en el comercio mundial, con lo que iba acorde a la política comercial de Estados Unidos.

Otro propósito del GATT era sujetar al comercio internacional a un orden. Fue un tratado multilateral que sirvió como mecanismo de desgravación arancelaria multilateral, lo que suponía favorecer la apertura de mercados.

Sin embargo empezó una recuperación franca de Europa y Japón que significó una limitante al poderío de Estados Unidos en su política comercial, y en consecuencia, por ser esta potencia la número uno en el comercio mundial, inició una serie de restricciones. Ya no le convenía a Estados Unidos seguir proclamando el libre comercio y empezó a tomar una actitud proteccionista, imponiendo represalias indiscriminadas.

Así, a fines de los cuarenta se consideró en el seno del GATT la creación de la Organización de Comercio Internacional (OCI) pero como respondía a los intereses de Estados Unidos, los demás países la rechazaron.

En su existencia, de 1947 a 1994, el GATT tuvo ocho rondas: la primera en 1947 celebrada en Ginebra; la segunda en Annecy en 1949; la tercera (Ronda de Torquay) en 1951; nuevamente la Ronda de Ginebra de 1956; la Ronda de Dillon de 1960 a 1961; la Ronda Kennedy de 1964 a 1967; la Ronda de Tokio de

1973 a 1979 y finalmente la octava que fue la Ronda de Uruguay de 1986 a 1994 que dio origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

A pesar de los esfuerzos del GATT por dirigir los rumbos del comercio internacional y contribuir a su liberalización paulatina, los principales países comenzaron a tomar represalias en contra de aquellos que estaban recuperándose y que empezaban a conjuntar esfuerzos para agruparse en regiones, como la Comunidad Económica Europea o los países asiáticos. Así, en los setentas parecía que se volvía al proteccionismo por parte de los que en la década anterior se pronunciaron por el libre comercio. Ese proteccionismo está fundamentado principalmente en acuerdos bilaterales o incluso unilaterales, donde se llegan a dar negociaciones secretas que repercuten negativamente en el comercio.

Es decir, el GATT fomentó el neoproteccionismo ya que surgieron nuevos mecanismos para impedir el libre comercio, además las tasas de crecimiento del comercio internacional disminuyeron y fomentó la agrupación de países poderosos que de manera legal sometían a países débiles. Otra situación desfavorable era que el GATT en sí no podía tomar medidas coercitivas o imponer sanciones.

Era evidente que se estaba generando un cambio a nivel internacional y que el GATT estaba erosionándose y ya no respondía a las nuevas necesidades. Esta nueva situación llevó a la octava ronda del GATT, la Ronda de Uruguay, en la que después de varios años de arduo trabajo se logró llegar a un acuerdo para crear un organismo a nivel internacional, la OMC. Esta organización es el mecanismo que se espera rija los destinos del comercio internacional, que responda a sus nuevos requerimientos.

La Organización Mundial de Comercio, a diferencia del GATT que fue un acuerdo, es un organismo multilateral.

Por otro lado, ya en la última década de este siglo se pueden identificar los principales hechos que caracterizan al comercio internacional:

- Algunos países en desarrollo son fuertes impulsores del comercio a nivel mundial, de acuerdo con los datos del siguiente esquema.

- Las empresas transnacionales ocupan un lugar preponderante a partir de la globalización, en especial a partir de fines de los ochenta.

- En todos los ámbitos de la globalización, los avances tecnológicos han jugado un papel importante, en especial las comunicaciones.

- Se revierte una situación muy clara: en la segunda posguerra los países industrializados eran los impulsores de la liberalización del comercio, pero cuando los países en desarrollo o los que resultaron afectados por la guerra empezaron a recuperarse, la reacción de los países industrializados fue inmediata al aplicar medidas restrictivas al comercio exterior. A cambio, los países en desarrollo empezaron un período de negociaciones encaminadas a la integración de bloques comerciales, donde se incluía la apertura comercial. Aunado a esto, es sorprendente la inserción de otros países en el comercio internacional: es el caso de países asiáticos, como los tigres asiáticos o Malasia, China, Tailandia, así como la apertura de las economías de Latinoamérica.

**INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PAÍSES
INDUSTRIALIZADOS Y EN DESARROLLO 1965-1994**
(miles de millones de dólares E.U.)

PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	% incremento de 1965 a 1970			% incremento de 1975 a 1985			% incremento de 1990 a 1994		
	1965	1970	1975	1985	1990	1994	1990	1994	de 1990 a 1994
Estados Unidos	26.699	42.659	59.77	108.856	218.815	101.01	393.592	512.521	30.21
Alemania	17.912	34.228	91.08	90.176	183.933	103.97	410.104	419.312	2.24
Japón	8.451	19.317	28.57	55.819	177.164	217.39	287.581	397.005	38.04
Francia	10.053	17.879	77.84	53.086	101.674	91.52	216.588	235.505	8.73
Reino Unido	13.810	19.428	40.68	43.423	101.252	133.17	185.172	204.491	10.43
Italia	7.198	13.205	83.45	34.988	76.717	119.26	170.486	189.805	11.33
Canadá	8.449	16.747	98.21	34.074	90.950	166.91	127.629	165.376	29.57
Países Bajos	7.343	13.355	81.87	39.939	78.008	95.31	131.775	156.580	18.82
España	0.935	2.388	155.40	7.690	24.247	215.30	55.642	73.295	31.72
PAÍSES EN DESARROLLO									
Hong Kong	1.143	2.515	120.03	6.026	30.187	400.94	82.160	151.395	84.26
Rep. Pop. China	2.563	2.307	90.01	7.689	27.555	258.37	61.269	119.816	95.55
Corea	0.173	0.836	383.23	4.945	30.282	512.37	65.016	96.013	47.67
Singapur	0.981	1.554	58.40	5.375	22.812	324.41	52.752	96.826	83.55
Taiwán	0.450	1.428	217.33	5.302	30.704	479.10	67.142	92.851	38.29
Malasia	1.236	1.686	36.40	3.843	15.442	301.82	29.416	58.756	99.74
Brasil	1.596	2.739	71.61	8.670	25.639	195.72	31.414	43.558	38.65
Indonesia	0.708	1.108	56.49	7.102	18.590	161.75	25.674	40.054	56.00
México	1.145	1.402	22.44	2.904	22.112	661.43	27.131	34.530	27.27

Fuente: *International Financial Statistics Yearbook 1995.*

Como se puede apreciar, los países en desarrollo son los que están mostrando mayores incrementos en sus exportaciones, en especial a partir de los 80's, razón por la cual se sostiene que estos países tienen un fuerte impulso en el comercio mundial, aunque su participación en el mismo sigue siendo mínima. De igual modo, en otra fuente (Krasner, Stephen D., *Conflicto estructural. El Tercer Mundo contra el liberalismo global*, p. 52) destaca el crecimiento en las exportaciones en el periodo 1970-1976 de los siguientes países:

Corea 31.7%
Taiwán 16.2%
Hong Kong 8.6%
Singapur 14.1%

resto de países menos desarrollados: 3.8%
Países industrializados: 7.8%

- Ahora sí serán efectivas las medidas de la Organización Mundial de Comercio, ya que habrá obligatoriedad de cumplir los acuerdos y arreglar diferencias.

- La hegemonía ya no es única y exclusiva de Estados Unidos, pues tiene fuertes competidores: en Asia el Japón y los tigres; en Europa, Alemania que encabeza a la Unión Europea.

- El intercambio comercial ha variado significativamente en las últimas dos décadas, ya que desapareció un sistema económico de planificación centralizada en el cual la mayor parte del intercambio se realizaba hacia dentro de dicho sistema, según datos de 1971 a 1976. En este mismo período las exportaciones con origen en países desarrollados o en desarrollo se destinaban principalmente a países desarrollados con economía de mercado; en cambio y como se aprecia en el siguiente gráfico, el período 1988-1994 muestra una situación diferente, donde destaca el incremento en el intercambio entre países en desarrollo.

Efectivamente, el intercambio entre países en desarrollo pasó del 21.6% entre 1971-1976 al 37.9% entre 1988-1994, si bien para el caso del intercambio dentro de países desarrollados (o industrializados) se ha mantenido casi igual, mientras que cuando había economías de planificación centralizada el 55.4% del intercambio era hacia dentro del sistema, mientras que destinaban un 28.4% de exportaciones a países desarrollados con economía de mercado y el 15.4% a países en desarrollo, según los datos que a continuación se muestran:

**VARIACIÓN EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL
(EXPORTACIONES) ENTRE PAÍSES**

<u>a) 1971-1976*</u>	EXPORTACIONES A:		
	Países desarrollados con economía de mercado	Países en desarrollo con economía de mercado	Países de Planificación centralizada
EXPORTACIONES DE:			
Países desarrollados con economía de mercado	73.20%	21.00%	5.20%
Países en desarrollo con economía de mercado	73.10%	21.60%	4.30%
Países de planificación centralizada	28.40%	15.40%	55.40%
<u>b) 1988-1994**</u>	Países industrializados	Países en desarrollo	
Países industrializados	74.00%	25.20%	
Países en desarrollo	58.70%	37.90%	

Fuentes:

* Informe Anual del Banco Mundial 1977, págs. 118-119.

** Direction of Trade Statistics Yearbook 1995 (International Monetary Fund), pp. 16, 24.

Esta etapa de libre comercio implica apertura comercial, en consecuencia, una menor participación del Estado en la actividad económica. Tal apertura comercial consiste en mantener un proceso de desgravación arancelaria en algunos productos. Es la corriente neoliberal, basada en el modelo de la libre competencia.

Ahora bien, el comercio a nivel global, por bloques, muestra las siguientes características:

La producción mundial en 1994 alcanzó 3.1% de crecimiento, en cambio, en 1993 fue del 1.7%. En cuanto al comercio, hubo una expansión en el rubro de manufacturas, que crecieron cerca del 9% en 1994, el más alto en las últimas dos décadas.¹

En Europa, dentro del marco de la Unión Europea, ha continuado la demanda exportadora, que constituye el factor principal de su recuperación. Por lo que respecta a América Latina, hubo en 1994 un rápido crecimiento del comercio, sobre todo en las importaciones, aunque las exportaciones crecieron un 14% en 1994. La mayoría de los países latinoamericanos siguen observando una expansión que se inició desde 1991, logrando niveles acelerados de crecimiento en 1994 de 3.7% frente a 3.1% en 1993. La excepción de esto son: Haití (que apenas empieza a recuperarse de la aguda recesión iniciada después de su crisis política), Honduras y Venezuela. Otros dos países son Jamaica y Cuba en los que definitivamente fue nulo su crecimiento.

Por lo que respecta a Asia, como ya se mencionó, ha tenido un gran impulso con sólo unos cuantos países, y según el Trade and Development Report

1995, "El desarrollo de Asia continuó como la región económica más dinámica del mundo, con un crecimiento acelerado de 5.3% en 1994, frente a 4.8% en 1993".² Esto es comprensible, ya que por ejemplo aquí se encuentran los países llamados "tigres asiáticos" (Singapur, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán), a quienes también se les denomina PRI's (países de reciente industrialización) y NIC's (new industrialized countries): Singapur tiene un alto nivel de vida, el 2o. en Asia y su nivel de ingreso per cápita es equivalente al de un país europeo; Hong Kong tiene el 3er. lugar del nivel de vida en Asia y es uno de los países con mayor apertura comercial en el mundo, pues aquí "no existe control de cambios o restricciones para el traslado de capital o empleos. La inversión extranjera tiene amplias facilidades".³ Asimismo, Corea del Sur presenta una economía que ocupa el tercer lugar en Asia, después de Japón y China; Taiwán ha dado un giro dramático en su transformación económica pues pasó de la agricultura a la diversificación de manufacturas.⁴

Si se considera el comercio mundial por bloques, según datos de 1994, se observa lo siguiente: (cuadro núm. 1)

Los porcentajes de participación en el total mundial de exportaciones son:

- Estados Unidos 12.13%; Canadá 3.93% y México 0.82%

O sea, el bloque TLCAN tiene el 16.88%

- **Unión Europea: aproximadamente 40%, del cual:**

Alemania tiene 9.98%

Francia " 5.60%

15.58%

Con sólo dos países de la Unión Europea casi se alcanza el total del bloque TLCAN.

- Los tigres asiáticos tienen el 10.39%:

Hong Kong	3.60%
Corea	2.28%
Singapur	2.30%
Taiwán	2.21%

Si a éstos se le agregan otros tres países de Asia, entonces

China	2.85%
Japón	9.44%
Malasia	1.39%
Indonesia	0.95%

Total de este bloque asiático: 25.02%

De lo anterior se deduce que el bloque del TLCAN, encabezado por Estados Unidos, está rezagado, ya que lo superan la Unión Europea en primer lugar y el bloque asiático en segundo lugar.

En el cuadro número 3 se puede observar que las exportaciones mundiales en 1994 fueron por 4,201.3 miles de millones de dólares frente a 3,702.4 de 1993, lo que significa un incremento de 13.47%. Sin embargo el crecimiento en los tres años anteriores había sido mínimo, pues de 1990 a 1991 fue del 3.05%; de 1991 a 1992 del 7.41% y más severo de 1992 a 1993, del 0.31%.

CUADRO NUM. 1
EXPORTACIONES MUNDIALES
 cifras en dólares E.U.
 (miles de millones)

MUNDIAL	1 9 9 4		1 9 9 3		1 9 9 2		1 9 9 1	
		%		%		%		%
	4,201.300	100.00	3,702.40	100.00	3,690.800	100.00	3,436.300	100.00
Estados Unidos	512.521	12.13	464.773	12.55	448.164	12.14	421.730	12.27
Alemania	419.312	9.98	380.154	10.27	422.271	11.44	402.843	11.72
Japón	397.005	9.44	362.244	9.78	339.885	9.21	314.706	9.16
Francia	235.505	5.60	209.349	5.65	235.871	6.39	217.100	6.32
Reino Unido	204.491	4.86	180.180	4.87	190.003	5.14	184.984	5.38
Italia	189.805	4.51	169.153	4.57	178.155	4.83	169.473	4.93
Canadá	165.376	3.93	145.178	3.92	134.435	3.64	127.163	3.70
Países Bajos	156.580	3.72	139.127	3.76	140.335	3.80	133.631	3.89
Hong Kong	151.395	3.60	135.248	3.65	119.512	3.24	98.577	2.87
Rep. Pop. China	119.816	2.85	90.970	2.46	80.517	2.18	70.451	2.05
Corea	96.013	2.28	82.236	2.22	76.632	2.07	71.870	2.09
Singapur	96.826	2.30	74.012	1.99	63.484	1.72	59.025	1.72
Taiwán	92.651	2.21	84.678	2.29	81.395	2.20	76.115	2.21
España	73.295	1.74	59.555	1.61	64.334	1.74	60.177	1.75
Suiza	66.227	1.57	58.667	1.58	61.377	1.66	61.517	1.79
Suecia	61.292	1.45	49.857	1.35	56.118	1.52	55.217	1.61
Malasia	58.756	1.39	47.122	1.27	40.713	1.10	34.349	0.99
Australia	47.572	1.13	42.723	1.15	42.824	1.16	41.854	1.22
Austria	45.215	1.07	40.174	1.08	47.270	1.28	41.111	1.19
Brasil	43.558	1.03	38.597	1.04	35.793	0.97	31.620	0.92
Dinamarca	41.417	0.98	37.168	1.00	41.053	1.11	36.001	1.04
Indonesia	40.054	0.95	36.825	0.99	33.861	0.92	29.543	0.86
México	34,530*	0.82	30.241	0.81	27.722	0.75	27.318	0.79

Fuente: *International Financial Statistics Book, 1996*
International Monetary Fund, pp. 125, 127.

* Según el Banco de México en los Indicadores del Sector Externo, enero de 1996, cuaderno mensual núm. 165, pág. 66, las exportaciones totales de México en 1994 fueron de 60,882 millones de dólares. Con base en lo anterior, equivale a decir que la participación de México en el comercio internacional es de 1.45%. Bélgica no aparece en 1994 en el *International Financial Statistics Book 1995*, pero según cifra de Bancomext (Comercio Exterior, marzo de 1996, p. 179), el total exportado por Bélgica en 1994 fue de 125,916 millones de dólares, que equivale al 2.99% del total mundial.

CUADRO NUM. 2
IMPORTACIONES MUNDIALES
 cifras en dólares E.U.
 (miles de millones)

	1 9 9 4		1 9 9 3		1 9 9 2		1 9 9 1	
		%		%		%		%
MUNDIAL	4,324.90	100.00	3,780.90	100.00	3,815.50	100.00	3,578.300	100.00
Estados Unidos	689.215	15.93	603.438	15.96	553.923	14.51	508.363	14.20
Alemania	373.172	8.62	348.631	9.22	402.441	10.55	389.908	10.89
Japón	275.235	6.36	241.624	6.39	233.246	6.11	236.099	6.62
Francia	229.344	5.30	201.838	5.34	239.638	6.28	231.784	6.48
Reino Unido	226.793	5.24	205.390	5.43	221.551	5.80	209.947	5.87
Italia	167.685	3.88	148.273	3.92	188.451	4.94	182.679	5.10
Hong Kong	161.777	3.74	138.658	3.67	123.430	3.23	100.255	2.80
Canadá	155.072	3.58	139.035	3.68	129.262	3.39	124.782	3.48
Países Bajos	143.598	3.32	124.428	3.29	134.650	3.53	125.873	3.52
Rep. Pop. China	114.563	2.65	103.088	2.72	76.354	2.00	62.567	1.75
Singapur	102.670	2.37	85.234	2.25	72.179	1.89	66.293	1.85
Corea	102.348	2.36	83.800	2.21	81.775	2.14	81.525	2.28
España	92.510	2.14	78.626	2.07	99.758	2.61	93.306	2.60
Taiwán	85.519	1.98	77.099	2.04	72.181	1.89	63.078	1.76
Suiza	64.074	1.48	56.716	1.50	61.737	1.62	66.485	1.86
México	60.979	1.41	50.147	1.32	48.160	1.26	38.124	1.06

Fuente: *International Financial Statistics Yearbook 1995, International Monetary Fund, pp. 129, 131.*

CUADRO NÚM. 3
COMERCIO MUNDIAL 1970-1994
 cifras en dólares E.U.
 (miles de millones de dólares)

Año	Exportaciones	% incremento respecto del año anterior	Importaciones	% incremento respecto del año anterior	Diferencia exportaciones importaciones
1994	4,201.3	13.47	4,324.9	14.39	-123.6
1993	3,702.4	0.31	3,780.9	9.09	-78.5
1992	3,690.8	7.41	3,815.5	6.62	-124.7
1991	3,436.3	3.05	3,578.3	3.55	-142.0
1990	3,334.4	14.12	3,455.4	14.29	-121.0
1989	2,921.7	8.27	3,023.3	8.43	-101.6
1988	2,698.5	14.04	2,788.1	14.08	-89.6
1987	2,366.2	17.75	2,443.9	16.97	-77.7
1986	2,009.5	9.64	2,089.3	9.51	-79.8
1985	1,832.8	6.68	1,907.7	6.04	-74.9
1980	1,895.6	32.16	1,986.3	32.12	-90.7
1975	816.5	78.29	855.7	76.29	-39.2
1970	293.4		309.7		-16.3

*Fuente: International Financial Statistics Yearbook, 1995.
 International Monetary Fund.*

Es conveniente destacar que del total del comercio internacional, el 50% lo realizan entre siete países, que son en primer lugar Estados Unidos, seguido de Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá (cuadros números 1 y 2).

Las cifras presentadas reflejan la dinámica del comercio mundial en la que la mayoría de los países participa cada vez más, pues el intercambio y la diversificación se están dando de manera inevitable. Muestra de ello es el caso

específico de México que ha incrementado su participación mediante la apertura comercial.

Al respecto, México diversificó su comercio exterior de 1994 a 1995, de acuerdo con los datos del cuadro número 4 que muestra cómo está estructurado actualmente el comercio exterior, ya que, a pesar de que alrededor del 85% de sus exportaciones las destina a Estados Unidos, en 1995 se incrementó notablemente el porcentaje de las mismas hacia países como Suiza (286.0%); Singapur (157.9%); Hong Kong (191.4%); Venezuela (118.5%) y Chile (139.7%). Asimismo un dato muy relevante es el de la evolución del comercio exterior de México (cuadro núm. 5), que en 1995 refleja por primera vez en varios años un superávit de 7,089 millones de dólares, pues las importaciones fueron superadas por las exportaciones.

CUADRO NÚM. 5
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
1990-1995
(millones de dólares)

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
Exportaciones	40,711	62,688	46,196	51,886	60,882	79,542
Importaciones	41,593	49,966	62,129	65,367	79,346	72,453
Saldo	-882	-7,278	-15,933	-13,481	-18,464	7,089

Fuente: Bancomext, Comercio Exterior, marzo de 1996, p. 194.

**Banco de México, Indicadores del Sector Externo, núm. 163, enero 1996, p. 66.*

CUADRO NUM. 4
ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 1994-1995
(MILLONES DE DÓLARES)

20

	1994				1995				% de incremento de 1994 a 1995	
	Exp.	%	Imp.	%	Exp.	%	Imp.	%	Exp.	Imp.
TOTAL:	60,882	100.00	79,346	100.00	79,542	100.00	72,483	100.00	30.6	-8.70
AMÉRICA	56,208	92.32	59,391	74.85	73,314	92.17	57,330	79.13	30.40	-3.50
Estados Unidos	51,680	84.88	54,762	69.01	56,336	83.40	53,806	74.26	28.40	-1.70
Canadá	1,497	2.45	1,621	2.04	1,979	2.49	1,374	1.89	32.20	-15.20
Centroamérica	684	1.12	175	0.22	946	1.19	971	0.13	38.30	-44.40
Costa Rica	95	0.15	28	0.03	137	0.17	16	0.02	45.00	-43.40
El Salvador	128	0.21	19	0.02	148	0.18	8	0.01	14.90	-59.00
Guatemala	218	0.35	83	0.10	310	0.39	51	0.07	42.10	-38.50
Panamá	124	0.20	25	0.03	224	0.28	9	0.01	81.20	-63.80
Otros	119	0.19	21	0.02	127	0.16	14	0.02	6.80	-31.80
América del Sur	1,637	2.68	2,586	3.26	2,904	3.65	1,760	2.43	78.70	-32.00
Argentina	248	0.41	333	0.42	313	0.39	191	0.26	28.30	-42.70
Brasil	376	0.62	1,226	1.54	800	1.00	565	0.78	112.80	-53.90
Colombia	306	0.50	121	0.15	453	0.57	97	0.13	48.10	-19.50
Chile	204	0.33	230	0.29	490	0.61	498	0.69	139.70	116.60
Perú	110	0.18	211	0.26	179	0.22	99	0.14	62.00	-53.20
Venezuela	174	0.28	297	0.37	380	0.48	214	0.29	118.50	-28.00
Otros	212	0.35	170	0.21	289	0.36	95	0.13	36.20	-44.00
Antillas	717	1.18	245	0.31	1,149	1.44	293	0.40	60.30	19.50
EUROPA	2,989	4.91	9,741	12.27	4,030	5.08	7,237	9.99	34.80	-25.70
Europa Occidental	2,985	4.90	9,579	12.07	4,020	5.05	7,140	9.85	34.70	-25.50
Alemania (RFA)	395	0.65	3,101	3.91	515	0.65	2,687	3.71	30.60	-13.30
Belgica-Luxemburgo	271	0.44	337	0.42	420	0.53	210	0.29	54.70	-37.60
España	864	1.42	1,338	1.68	779	0.98	694	0.96	-9.80	-48.10
Franca	518	0.85	1,527	1.92	476	0.59	979	1.35	-8.20	-35.50
Holanda	174	0.28	240	0.30	242	0.30	218	0.30	38.50	-9.30
Italia	86	0.14	1,021	1.28	197	0.25	771	1.06	129.10	-24.50
Reino Unido	267	0.44	707	0.89	498	0.62	532	0.73	86.10	-24.70
Suiza	158	0.26	490	0.62	608	0.76	389	0.54	286.00	-20.70
Otros	251	0.41	818	1.03	286	0.36	660	0.91	13.80	-19.40
Europa Oriental	4	0.006	162	0.20	10	0.01	97	0.13	154.30	-39.90
ASIA	1,548	2.54	9,645	12.15	2,025	2.54	7,437	10.25	30.80	-23.00
Corea	41	0.06	1,209	1.52	89	0.11	974	1.34	114.50	-19.40
Taiwán	23	0.03	1,029	1.29	44	0.05	716	0.99	89.50	-30.40
Hong Kong	174	0.28	287	0.36	506	0.63	159	0.22	191.40	-44.40
Japón	1,001	1.64	4,780	6.02	926	1.16	3,608	4.98	-7.20	-24.50
Singapur	67	0.11	290	0.36	173	0.22	289	0.40	157.90	-0.20
China	42	0.06	500	0.63	37	0.04	521	0.72	-12.20	4.20
Otros	200	0.32	1,550	1.95	245	0.31	1,164	1.60	24.40	-24.90
AFRICA	16	0.02	149	0.19	47	0.06	129	0.18	198.00	-13.80
OCEANIA	69	0.11	317	0.40	75	0.09	178	0.24	9.10	-43.90
Australia	54	0.09	167	0.21	63	0.08	99	0.13	17.10	-40.50
Otros	15	0.02	150	0.19	12	0.01	79	0.11	-20.30	-47.70
Otros países no identificados	53	0.09	103	0.13	49	0.06	149	0.20	-7.40	43.50

Fuente: Banco de México, Indicadores del Sector Externo
Cuaderno mensual núm. 165, enero 1996, pp. 66-67.

A manera de resumen, el siguiente esquema muestra la evolución del comercio internacional:

PERÍODO

CARACTERÍSTICAS GENERALES

ENTRE GUERRAS

Ausencia de organismos internacionales que regularan transacciones comerciales.
 Proliferación de prácticas desleales al elevarse aranceles e imponer restricciones en el intercambio de mercancías.
 Caída del comercio internacional.
 Excesiva producción agrícola. Consecuencia: drástico descenso de precios.
 Época de Depresiones: 1921 Europa y 1929 E.U., impacto mundial.
 Medidas proteccionistas en varios países, sobre todo en Estados Unidos, Alemania, Inglaterra y Francia.
 Productos básicos (agrícolas o industriales): principales productos objeto de comercio internacional.
 No había reglas claras para regular el comercio y la economía mundial.
 Desaparición del patrón oro, lo que obstaculizó el comercio internacional.
 Cambio radical, fuerte rigidez que dio lugar a severa contracción del comercio internacional por la ausencia de un patrón monetario internacional.
 Prevalció el bilateralismo.

POSGUERRA

Nuevas instituciones con carácter multilateral como el GATT, creado para la supresión de barreras comerciales y lograr la liberalización comercial.
 Establecimiento de reglas claras para el comercio internacional.
 Fomento al comercio internacional a partir de la recuperación de países europeos y Japón.
 Periodo favorable para la venta de materias primas de países en desarrollo.
 Términos de intercambio favorables para éstos.
 Recuperación y expansión comercial que floreció en los años 50's.
 Fines de los 50's: nace la Comunidad Económica Europea, pionera de la formación de bloques comerciales con fines integracionistas.
 Crecimiento del volumen de exportaciones de países no comunistas, pues de 1948 a 1958 el aumento fue del 83% y de 1958 a 1968 un 113% (Ashworth, William. Breve historia de la economía internacional, p. 327, FCE, México, 2a. ed. 1978).

Reactivación del comercio mundial por la fuerte demanda de productos y artículos de consumo (materias primas) por parte de países devastados. Aparición de nuevos Estados en los 60's, dependientes de productos agrícolas.

DECADA 70's

Etapa recesiva.
Descenso del crecimiento del volumen del comercio mundial, ya que éste había crecido un 9% de 1968 a 1973 y de 1973 a 1978 sólo creció 4% (Gran Enciclopedia del Mundo, tomo 5, pág. 2306).
Problemas en el sistema monetario que se reflejan en la baja de los intercambios comerciales.
Reestructuración de las economías desarrolladas.
Auge de empresas transnacionales que favorecen la distribución en una forma novedosa la producción para abaratar costos a través de la competencia.
Devaluaciones del dólar y alzas en los precios del petróleo.
Incremento repentino de precios de materias primas e insumos industriales entre 1973 y 1975, pero caída de precios de materias primas en 1975.
Unos cuantos países del Tercer Mundo incursionan en algunos sectores manufactureros en la competencia exportadora.
Comienza proceso de globalización.

GLOBALIZACION

Búsqueda de espacios para la conformación de bloques comerciales.
Asociaciones de tipo económico.
Caída de precios de materias primas debido a avances tecnológicos que abaratan costos y se produce en mayores cantidades, con menor mano de obra y mayor calidad.
Interdependencia económica conforme se incrementa el comercio.
Creciente participación de países en desarrollo.
Reestructuración en todos los niveles por la acelerada transformación de diversos aspectos gracias a la revolución científico-tecnológica, que favorece cambios profundos.
Liderazgo o hegemonía compartida Estados Unidos-Japón-Europa.
En los 90's sustitución del GATT por la OMC, organismo que responde a las nuevas realidades del comercio internacional.

Los datos anteriores nos dan de manera general una visión del comercio internacional actual. Con una relación muy estrecha, un elemento de vital importancia en el mismo es sin duda alguna el transporte, pues, recalcando lo que al principio de este capítulo se dijo, sin éste simplemente no habría movilización de la producción de bienes, intercambio y comercialización de los mismos, ni tampoco consumo. Incluso

"Se considera que la transportación es el factor más significativo del costo dentro de la comercialización internacional y un elemento fundamental en el éxito de algunas empresas."⁵

Así, el transporte ha ido de la mano con la evolución del hombre, quien, desde la antigüedad, se movilizaba de un lado a otro y al convertirse en sedentario y desarrollar la agricultura dio lugar a pequeñas comunidades que empezaron a comunicarse y transportarse para intercambiar mercancías a fin de cubrir sus necesidades. Con el paso del tiempo se fueron acortando distancias gracias a los transportes. Un gran avance fue el ocurrido a principios del siglo pasado con el invento de la máquina de vapor en plena revolución industrial, pues hubo un auge impresionante que hizo que el mundo se hiciera chico, pues impulsó la marina mercante con los primeros buques de vapor y dio nacimiento a los ferrocarriles, y por consiguiente, al desarrollo de las vías férreas. Ya a principios del presente siglo surgió la aviación, que vino a complementar a los otros medios de transporte pero con mayor relevancia por la rapidez en el movimiento de mercancías.

Tan esencial resulta el transporte que hace cinco años la Asamblea de las Naciones Unidas llevó a cabo la "Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio

Por otra parte y siguiendo de alguna manera el esquema del comercio por lo que a estadísticas se refiere, a continuación se muestran datos estadísticos del transporte de carga en el comercio exterior tanto internacional como nacional (para el caso de México) a fin de comparar volúmenes y tipo de carga así como medio de transporte utilizado. En este caso no se puede unificar el total de carga transportada a nivel mundial por las siguientes razones:

- Se utilizan diferentes formas de contabilizar la carga transportada tanto para vía marítima como para vía aérea, pues para la primera en algunos casos se utilizan millones de toneladas, TEUS (unidades equivalentes a contenedores de 20 pies), o millones de toneladas-milla; en la segunda se utilizan toneladas-kilómetros.

- Asimismo no hay forma de comparar el transporte por vías marítima, aérea y terrestre porque, por ejemplo, para el transporte marítimo el volumen es superior debido a que hay tipos de carga que es imposible manejar por avión, como son el petróleo y sus derivados y los granos y semillas, así como otras cargas que tienen bajo valor y ocupan mucho volumen. En este sentido, el petróleo y sus derivados ocupan alrededor del 50% del total de la carga transportada, según se puede ver en el cuadro número 6, que muestra el tráfico marítimo mundial de 1990 a 1992, tanto para mercancías cargadas y mercancías descargadas.

- Por lo que se refiere al tráfico aéreo mundial de carga (cuadro número 7), como ya se mencionó, está medido en toneladas-kilómetro, además de que no se especifica tipo de carga; en cambio, está clasificado por regiones. Así, se observa que, de 1990 a 1993, Europa fue la región que registró el mayor volumen de carga por vía aérea, aunque en 1993 fue superada por Asia y Pacífico. Asimismo, América

Los datos anteriores nos dan de manera general una visión del comercio internacional actual. Con una relación muy estrecha, un elemento de vital importancia en el mismo es sin duda alguna el transporte, pues, recalcando lo que al principio de este capítulo se dijo, sin éste simplemente no habría movilización de la producción de bienes, intercambio y comercialización de los mismos, ni tampoco consumo. Incluso

"Se considera que la transportación es el factor más significativo del costo dentro de la comercialización internacional y un elemento fundamental en el éxito de algunas empresas."⁵

Así, el transporte ha ido de la mano con la evolución del hombre, quien, desde la antigüedad, se movilizaba de un lado a otro y al convertirse en sedentario y desarrollar la agricultura dio lugar a pequeñas comunidades que empezaron a comunicarse y transportarse para intercambiar mercancías a fin de cubrir sus necesidades. Con el paso del tiempo se fueron acortando distancias gracias a los transportes. Un gran avance fue el ocurrido a principios del siglo pasado con el invento de la máquina de vapor en plena revolución industrial, pues hubo un auge impresionante que hizo que el mundo se hiciera chico, pues impulsó la marina mercante con los primeros buques de vapor y dio nacimiento a los ferrocarriles, y por consiguiente, al desarrollo de las vías férreas. Ya a principios del presente siglo surgió la aviación, que vino a complementar a los otros medios de transporte pero con mayor relevancia por la rapidez en el movimiento de mercancías.

Tan esencial resulta el transporte que hace cinco años la Asamblea de las Naciones Unidas llevó a cabo la "Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio

Internacional", en Viena, del 2 al 19 de abril de 1991, en la que participaron 48 Estados:

De América estuvieron Canadá, Estados Unidos, México, Argentina, Brasil, Chile y Bolivia;

De Europa: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, España, Francia, Finlandia, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda del Norte, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia;

De Asia: Arabia Saudita, China, Emiratos Arabes Unidos, Filipinas, India, Irán, Iraq, Israel, Corea, Bielorrusia, Rusia, Ucrania, Tailandia, Vietnam y Yemen;

Por parte de África: Egipto, Gabón, Guinea, Jamahiriya Arabe Libia, Lesotho, Marruecos, Nigeria y Omán;

Del resto del mundo: Australia e Indonesia.

Asimismo, estuvieron presentes en esta Conferencia diversos organismos gubernamentales, no gubernamentales e intergubernamentales como observadores; algunos de ellos son:

- La Secretaría de la ONU
- La UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
- El PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente)

Organismos especializados:

- OMI (Organización Marítima Internacional)

Otras organizaciones intergubernamentales:

- Comisión Central para la Navegación del Rin
- Organización Intergubernamental de Transportes Internacionales por Ferrocarril.

Organizaciones no gubernamentales:

- IATA
- Cámara Naviera Internacional
- ALACAT (Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga de América Latina y del Caribe)
- Unión Internacional de Transportes por Carretera

En la anterior relación se observa que estuvieron presentes organismos representativos a nivel mundial de distintos medios de transporte. Esta conferencia fue presidida por el representante de México. Su texto fue redactado en los idiomas árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

Los aspectos más sobresalientes de esta conferencia fueron entre otros, colaborar a fin de establecer normas uniformes para el transporte de mercancías en sus distintas modalidades, definiendo lo que se entiende por comercio internacional y los servicios relacionados con éste; la responsabilidad de los empresarios de transporte en cuanto a pérdidas, retrasos o daños a la carga y medidas especiales para el manejo de mercancías peligrosas.

Por otra parte y siguiendo de alguna manera el esquema del comercio por lo que a estadísticas se refiere, a continuación se muestran datos estadísticos del transporte de carga en el comercio exterior tanto internacional como nacional (para el caso de México) a fin de comparar volúmenes y tipo de carga así como medio de transporte utilizado. En este caso no se puede unificar el total de carga transportada a nivel mundial por las siguientes razones:

- Se utilizan diferentes formas de contabilizar la carga transportada tanto para vía marítima como para vía aérea, pues para la primera en algunos casos se utilizan millones de toneladas, TEUS (unidades equivalentes a contenedores de 20 pies), o millones de toneladas-milla; en la segunda se utilizan toneladas-kilómetros.

- Asimismo no hay forma de comparar el transporte por vías marítima, aérea y terrestre porque, por ejemplo, para el transporte marítimo el volumen es superior debido a que hay tipos de carga que es imposible manejar por avión, como son el petróleo y sus derivados y los granos y semillas, así como otras cargas que tienen bajo valor y ocupan mucho volumen. En este sentido, el petróleo y sus derivados ocupan alrededor del 50% del total de la carga transportada, según se puede ver en el cuadro número 6, que muestra el tráfico marítimo mundial de 1990 a 1992, tanto para mercancías cargadas y mercancías descargadas.

- Por lo que se refiere al tráfico aéreo mundial de carga (cuadro número 7), como ya se mencionó, está medido en toneladas-kilómetro, además de que no se especifica tipo de carga; en cambio, está clasificado por regiones. Así, se observa que, de 1990 a 1993, Europa fue la región que registró el mayor volumen de carga por vía aérea, aunque en 1993 fue superada por Asia y Pacífico. Asimismo, América

del Norte ocupa el tercer lugar. Otro dato interesante es el hecho de que los aeropuertos que registraron mayor tráfico internacional fueron los siguientes:

**AEROPUERTOS CON EL MAYOR TRÁFICO INTERNACIONAL 1993
CARGA INTERNACIONAL
(TONELADAS CARGADAS MAS DESCARGADAS)**

<i>Ciudad - Aeropuerto</i>	<i>Número en miles</i>
Tokio-New Tokyo Intl. (Narita)	1,390
Hong Kong-Hong Kong Intl.	1,139
Francfort - Frankfurt/Main	1,056
Seul-Kimpo	917
Miami-Miami Intl.	909
Londres-Heathrow	874
Singapur - Changi	840
Nueva York - Kennedy	838
Amsterdarm - Schiphol	806
Taipei-Chiang Kai-Shek Intl.	744
Paris - Charles de Gaulle	632
Los Angeles - Los Angeles Intl.	522
Bangkok - Bangkok Intl.	491
Chicago - O'Hare	371
Bruselas - Bruxelles Natl.º	306
Zurich - Zuerich	280
Bogotá - El Dorado	262
Sydney-Kingsford Smith Intl.	243
Roma - Fiumicino	222
San Francisco - San Francisco Intl.	218

Fuente: Estadísticas mundiales de aviación civil 1994 (pág. 181). OACI, septiembre de 1995

- En cuanto a transporte terrestre, también resulta difícil cuantificar datos, ya que se encontró que por ejemplo la Unión Europea moviliza la mayor parte de su tráfico por este medio, debido al desarrollo e infraestructura de los ferrocarriles y red carretera⁶

- En algunos casos no se maneja el volumen de las mercancías por tonelaje en números sino por el valor de las mercancías, como es el caso de Estados Unidos.

Por lo que toca al transporte por diversos medios y volviendo al cuadro 6 donde se refleja que la vía marítima es la que se utiliza para manejar grandes volúmenes, sobre todo por el transporte de petróleo y granos, podría decirse que en términos generales y a nivel mundial es la vía que se utiliza pero que, sin embargo, como en el caso del comercio, se hará referencia específicamente a México para ver en qué medida utiliza cada tipo de transporte. En este sentido, en el cuadro número 8 se aprecia con amplitud datos referentes a la carga transportada por producto y modo de transporte, donde se observa que los productos petroleros son los que ocupan el mayor volumen de toneladas transportadas, por lo que es obvio que el transporte marítimo es el que más se utiliza pues además de petróleo hay otras cargas como la agrícola que ocupa el 28.62% del volumen total en importaciones (según datos del cuadro número 9), carga mineral que ocupa 13.52% y 14.85% en importaciones y exportaciones respectivamente y la carga general con 20.21% de volumen en importaciones.

Asimismo resalta el dato correspondiente al transporte aéreo en el mismo cuadro 8, que resulta insignificante en comparación con los volúmenes transportados por los otros medios pero que en el cuadro 10 aparecen esas cantidades que fueron consultadas en otra fuente.

En resumen, el transporte es el complemento indispensable para que el comercio exterior pueda expandirse de manera dinámica y eficiente, de tal manera que resulta un factor que siempre se tomará en cuenta, en cualquier país, para la comercialización de mercancías.

CUADRO NUM. 6
TRÁFICO MARÍTIMO MUNDIAL
(millones de toneladas)

AÑO	TIPO DE CARGA	MERCANCIAS CARGADAS		MERCANCIAS DESCARGADAS	
		toneladas	%	toneladas	%
1992	Carga seca	2,360	56.1	2,480	57.2
	Petróleo*	1,850	43.9	1,855	42.8
	Total:	4,210	100.0	4,335	100.0
1991	Carga seca	2,330	56.5	2,449	57.7
	Petróleo*	1,790	43.5	1,796	42.3
	Total:	4,120	100.0	4,245	100.0
1990	Carga seca	2,253	56.2	2,365	57.3
	Petróleo*	1,755	43.8	1,761	42.7
	Total:	4,008	100.0	4,126	100.0

* Crudo y derivados.

Fuente: *El transporte marítimo en 1992. UNCTAD, pág. 25. Documento TD/B/CN.4/27,*
(Consultado en el Acervo de la Cámara Nal. de la Industria del Transporte Marítimo)

CUADRO NUM. 7
TRÁFICO AÉREO MUNDIAL DE CARGA
(toneladas-kilómetro)

REGION	1990	1991	1992
EUROPA	20,009	19,426	19,416
ÁFRICA	1,130	1,103	1,208
ORIENTE MEDIO	2,440	2,244	2,625
ASIA Y PACÍFICO	16,304	17,334	19,413
AMÉRICA DEL NORTE	16,177	15,728	16,868
AMÉRICA LATINA Y CARIBE	2,731	2,704	3,031
TOTAL	58,791	58,539	62,561

Fuente: *Estadísticas mundiales de aviación civil 1994. OACI, septiembre de 1995. p. 18.*

Nota: toneladas-kilómetro: "son iguales a la suma de los productos obtenidos al multiplicar el número de toneladas de carga, expreso y valijas diplomáticas transportadas en cada etapa de vuelo, por la distancia de la etapa". (Idem, p. D-4).

CUADRO NUM. 8
CARGA TRANSPORTADA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
1988 - 1992
(MILES DE TONELADAS)

MERCANCIA	MODO	1988	1989	1990	1991	1992
PRODUCTOS NO PETROLEROS	AUTOTRANSPORTE	12,672	13,521	12,430	15,851	17,213
	FERROCARRIL	7,499	8,912	9,627	9,731	11,621
	MARITIMO (*)	28,225	29,036	33,298	30,862	34,511
	AEREO (**)	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
	TOTAL	48,396	51,469	55,355	56,444	63,345
PRODUCTOS PETROLEROS	AUTOTRANSPORTE	4,000	5,046	3,227	4,474	5,135
	FERROCARRIL	47	36	299	183	275
	MARITIMO	75,571	75,324	74,619	82,647	84,473
	TOTAL	79,618	80,406	78,145	87,304	89,883
TOTAL PRODS. PETROLEROS Y NO PETROLEROS		128,014	131,875	133,500	143,748	153,228

Abarca importaciones y exportaciones

Fuente: Manual Estadístico del Sector Transporte 1993, pp. 31 y 33. Instituto Mexicano del Transporte, 1995.

* Para una mayor comprensión de las dimensiones de este modo de transporte, se desglosan los tipos de carga durante 1992, en el siguiente cuadro.

** n.s. = no significativo. En otro cuadro se muestran las cifras de 1989 a 1994.

CUADRO NUM. 9
CARGA MARITIMA OPERADA EN TRAFICO DE ALTURA EN MEXICO
DURANTE 1992 (TONELADAS)

TIPO DE CARGA	Importaciones	%	Exportaciones	%	Suma
CARGA GENERAL	4,348,130	20.21	3,446,687	3.54	7,794,817
GRANEL AGRICOLA	6,159,990	28.62	24,043	0.03	6,184,033
GRANEL MINERAL	2,908,801	13.52	14,487,517	14.86	17,396,318
PETROLEO Y DERIVADOS	6,953,068	32.31	77,520,248	79.54	84,473,316
OTROS FLUIDOS	1,073,147	4.97	1,649,535	1.69	2,722,682
PERECEDEROS	76,771	0.36	335,975	0.34	412,746
SUMA	21,519,907	100.00	97,464,005	100.00	118,983,912

Fuente: Movimiento de carga y buques 1992, indice 3.2

Dirección General de Marina Mercante.- S.C.T.

CUADRO NUM. 10

CARGA TRANSPORTADA POR VÍA AÉREA EN MÉXICO, A NIVEL INTERNACIONAL (miles de toneladas)	
1989	106
1990	101
1991	107
1992	125
1993	153
1994	167

*Fuente: Programa de Desarrollo del Sector
Comunicaciones y Transportes 1995-2000
de la Secretaría de Comunicaciones y
Transportes publicado en el Diario Oficial
de la Federación el 25 de marzo de 1996.*

1.2 El transporte aéreo

A principios del presente siglo comenzó a desarrollarse la aviación y junto con ella, la posibilidad de transportar por vía aérea no sólo pasajeros, sino también carga aunque a escalas mínimas, porque los primeros aviones eran muy chicos y tenían capacidad para dos personas pero no contaban con espacio para carga, si acaso se transportaba carga era en paquetes no muy pesados y que eran acomodados de tal forma que sirvieran de asiento a los ocupantes de la nave. Se tiene conocimiento que la primera carga transportada fue correo aéreo, que a nivel nacional se registró en Estados Unidos en 1918, y a nivel internacional en 1919 entre París y Londres.⁷ De esta forma nació el transporte de carga aérea en Europa, y a partir de aquí arrancó su desarrollo. Sin embargo, fue hasta fines de la primera guerra mundial que se vio la necesidad de reglamentar la aviación, ya que antes no se consideraba una violación a la soberanía el volar en territorio ajeno.

Por lo tanto, respecto del transporte aéreo, conviene señalar que a nivel internacional han habido cuatro mecanismos principales que han contribuido a reglamentar las actividades aéreas, que son:

1.) Convención de París, 1919.

Es la Convención sobre la Regulación de la Navegación Aérea suscrita en París el 13 de octubre de 1919. Fue bajo los auspicios de la Sociedad de Naciones.

2.) Convención de La Habana (o Convención Panamericana de La Habana, 1928).

Es la Convención sobre Aviación Comercial, suscrita en La Habana el 20 de febrero de 1928.

3.) *Convención de Varsovia, 1929.*

Es la Convención y Protocolo Adicional para la Unificación de Ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional, suscrita en Varsovia el 12 de octubre de 1929. Revisión de la anterior. Las principales disposiciones de esta Convención son las siguientes:

Destaca en primer lugar el hecho de que en las guías aéreas que todas las aerolíneas expidan en la transportación de mercancías, se especifiquen las disposiciones acordadas en esta Convención. En otras palabras, el transporte de mercancías hasta la fecha está regido por este instrumento.

Otros aspectos relevantes de este documento son:

- Que su aplicación se hará "a todo transporte internacional de personas, equipaje o mercancías efectuado por aeronave..."⁸

- Que 'transporte internacional' es "todo transporte... cuyos puntos de partida y de destino, bien sea que haya o no interrupción de transporte o transbordo, estén situados en el territorio de dos altas partes contratantes o en el territorio de una sola alta parte contratante..."

- Se estipula la obligación de expedir la carta de transporte aéreo (guía aérea) con copias para el remitente, el transportador y el destinatario; se indica también los datos necesarios que deberá contener este documento, donde se especifique claramente que se sujetará a lo estipulado por la referida Convención.

- Es obligación del remitente proporcionar al transportador los datos y documentos necesarios que cubran los requisitos aduanales; asimismo

- En cuanto a la responsabilidad del transportador, éste es responsable de daños o pérdidas que pudiera sufrir la mercancía, sólo durante el tiempo de transporte de la misma, pero su responsabilidad cesará al momento de comprobar que tomó todas las precauciones debidas y si ocurrió de cualquier manera el siniestro, se considerará que fue por causas imposibles de prever.

- En el caso de transportes combinados, la Convención se aplicará sólo a la porción aérea.

Para mayor ampliación, se presenta un extracto de esta Convención en el Anexo I.

Desde 1929, este documento ha tenido enmiendas en diferentes ocasiones: el 28 de septiembre de 1955 en La Haya, con el Protocolo que Modifica al Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional; el 18 de septiembre de 1961 en Guadalajara con el Convenio Complementario al Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional (Convenio de Guadalajara); así como los Protocolos Adicionales 1 a 4 que modifica al Convenio de Varsovia, a la vez modificado por los protocolos hechos en La Haya (28 de septiembre de 1955) y en la Ciudad de Guatemala (8 de marzo de 1971); estos últimos Protocolos Adicionales 1 a 4 son del 25 de septiembre de 1975 suscritos en Montreal. La Convención de Varsovia de 1919 fue redactada en francés. Los demás documentos en cuatro idiomas: español, francés, inglés y ruso, señalándose que "En caso de divergencias, hará fe el texto en idioma francés, en que fue redactado el Convenio de Varsovia del 12 de octubre de 1929".⁹

4.) Convención de Chicago, 1944, o Conferencia de Chicago.

Es la Convención sobre Aviación Civil Internacional, suscrita en Chicago el 7 de diciembre de 1944. Dio origen a la Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI).

Entre otros aspectos, esta Convención regula lo que son derechos portuarios y otros impuestos (artículo 15), especificando que los impuestos que un Estado fije para las aeronaves por uso de aeropuertos y ayudas a la navegación aérea, no serán superiores para las aeronaves extranjeras que los que paguen las aeronaves nacionales, y que los impuestos que un Estado determine, los tendrá que comunicar a la Organización de la Aviación Civil Internacional.

En el artículo 35 se establece que habrá restricciones a la carga transportada por vía aérea, por lo que se refiere a municiones o pertrechos de guerra, salvo que el Estado al que entre la aeronave dé su consentimiento. Al respecto, se ajustarán a las recomendaciones del Organismo Internacional de Aviación Civil (OACI). De igual modo, este Organismo se encargará también de adoptar normas internacionales para varios aspectos, como son las características que deben tener los aeropuertos, trámites de aduana e inmigración, etc.

En la parte II de la Convención de referencia, en el Capítulo VII, Artículo 43 estipula: "Esta Convención establece un organismo que se denominará Organismo Internacional de Aviación Civil...". En el anexo número 2 aparece el extracto correspondiente a esta Convención.

1.3 La IATA. Particularidades

La Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA por sus siglas en inglés, International Air Transport Association) es el organismo internacional que regula todas las actividades relacionadas con el transporte aéreo, en coordinación con la Organización de Aviación Civil Internacional, y agrupa actualmente a más de 200 miembros (233 líneas aéreas hasta octubre de 1995). Asimismo, en el marco de la IATA se realiza prácticamente la totalidad del tráfico aéreo internacional (95%).¹⁰ Sus objetivos están encaminados, entre otras cuestiones, a colaborar tanto con la OACI como con otros organismos internacionales y regionales, además con las líneas aéreas que son miembros; a fomentar el transporte aéreo en condiciones de seguridad, economía y eficiencia para beneficiar a todo el mundo, en especial en lo que respecta al comercio internacional que se desplaza por esta vía; defender los intereses de sus miembros siempre que sus actividades sean desarrolladas en plena competencia en beneficio del libre comercio; y ser un mecanismo de consulta para dirimir problemas propios de la rama.

Esta asociación fue creada en 1945 por decreto del Parlamento Canadiense, después de varias resoluciones que sirvieron de base en la Conferencia de Chicago de 1944. Es sucesora de la International Air Traffic Association de 1919. Se ocupa de todas las cuestiones relacionadas con el tráfico aéreo, tanto público, de carga y correo, para que toda la vasta red de compañías que hay en el mundo trabajen conjuntamente a fin de hacer eficiente y ágil este transporte.

La IATA mantiene estrechos lazos con la OACI que fue creada en 1944 como organismo especializado de la ONU, encargada de elaborar las normas que rigen la aviación civil internacional, haciendo también recomendaciones.

Hay dos oficinas sede por parte de la IATA: Montreal y Ginebra pero su presencia, como ya se dijo, es a nivel mundial, ya que tiene oficinas regionales en muchas ciudades como son Washington, Londres, Singapur, Buenos Aires, Río de Janeiro, México, Amán, Bangkok, Dakar, Nairobi.

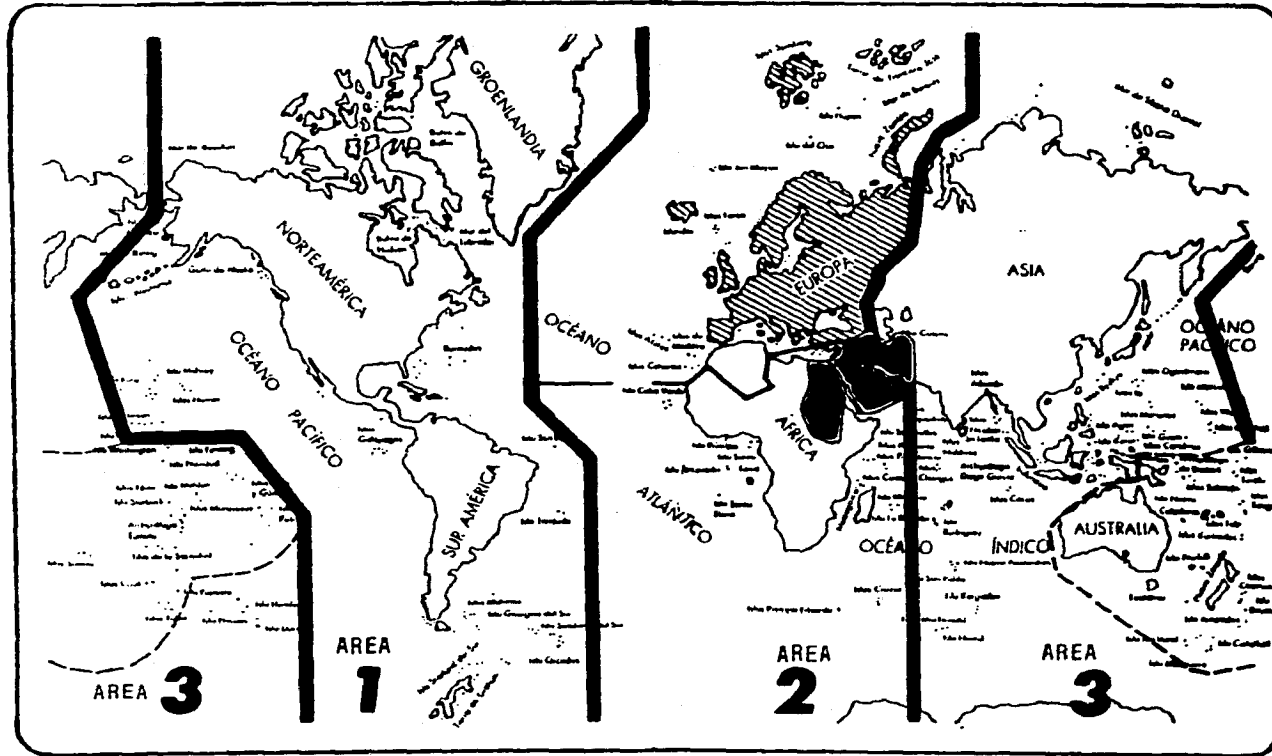
Por su ámbito de acción, la IATA ha dividido al mundo en tres grandes áreas o regiones: área 1 (Norte, Centro y Sudamérica y sus cercanías); área 2 (Europa, Medio Oriente y África) y área 3 (Extremo Oriente, Australia, Nueva Zelanda e Islas del Pacífico) (ver mapa núm. 1).

Por otro lado, en el anexo número 3 podrá comprobarse la presencia de IATA a nivel global como ya se mencionó, ya que sus miembros, las líneas aéreas, están localizadas en todos los continentes: 21 países en América; 35 en Europa; 28 en África; 29 en Asia; y en Australia y Oceanía. Asimismo, sus actividades se dividen principalmente en tres grandes rubros:

a) **Funciones esenciales.** Estas consisten básicamente en trabajar coordinadamente con gobiernos y organismos oficiales, promoviendo una comunicación activa a fin de formular políticas encaminadas a regular aspectos de seguridad, impuestos y acceso tanto al abordaje de aeronaves como al territorio y de tráfico (congestionamiento, libre tránsito).

En este mismo rubro hay intercambio de información sobre cuestiones ambientales y se elaboran programas encaminados al desarrollo de los recursos humanos para la profesionalización del personal aéreo.

MAPA NUM. 1
DIVISION GEOGRAFICA DE LA IATA (AREAS)



EUROPA



MEDIO ORIENTE



AREA DEL PACIFICO SUROESTE

Fuente: Ortega Alcocer, Gabriel. Carga Aérea.

Teoría y práctica. Edit. Trillas. Méx. 1989, 1a. ed. (pp.56-57.)

b) Información para la dirección. Aquí se recaban datos estadísticos para analizar costos, distribuir ingresos, planear a futuro aspectos económicos y de la industria. También se lleva un seguimiento de las recaudaciones por concepto de derechos de uso de aeropuerto y negociación de los mismos. De igual manera se trata lo relacionado con los ingresos que una aerolínea tiene en un país diferente al de su matrícula, gestionando la repatriación de divisas y referente al combustible se sigue de cerca su precio negociando reducciones. Los impuestos que los gobiernos cobran por el tránsito aéreo caen en este renglón, por lo que la IATA cuenta con asesores que ayudan a los miembros para que conozcan y negocien los impuestos, que con frecuencia son excesivos.

c) Automatización y Asuntos técnicos.- Debido al amplio margen de acción de la IATA, es menester contar con comunicaciones automatizadas tanto al interior como al exterior. Para ello cuenta con el intercambio electrónico de datos, que es un programa patrocinado por las Naciones Unidas destinado a la administración del comercio y el transporte.

Respecto a los asuntos técnicos, la IATA brinda distintos servicios a sus miembros, como son representar a las líneas aéreas ante aeropuerto de distintos países, velando por sus intereses; está al tanto en los avances en aeronáutica para las comunicaciones electrónicas para navegación, aterrizaje y puntualidad.

1.4 La IATA como organismo internacional

Los antecedentes de esta asociación datan prácticamente desde el inicio del transporte aéreo a nivel internacional, o sea desde 1919, que es la Asociación del

Tráfico Aéreo Internacional en La Haya, junto con la Comisión Internacional de Navegación Aérea (CINA), donde se empezó a reglamentar la aviación civil internacional. Posteriormente, fue creciendo y mejorando su organización, sobre todo durante la Convención de Varsovia de 1929. Debido a la disolución de la Sociedad de Naciones y a la recomposición de la anterior IATA en la Convención de Chicago en 1944, se le asignaron nuevas funciones y estructuras para ser la actual IATA.

En su inicio, la IATA se ocupaba de pocas actividades, reducidas a la cooperación "para mantener un sistema mundial de transporte aéreo"¹¹, además de que había pocas rutas comerciales. Actualmente el universo de acción es más amplio ya que, aparte de ocuparse de las actividades iniciales, abarca también la reglamentación de tarifas.

1.5 Principales disposiciones de la IATA

Las disposiciones se encuentran en una serie de publicaciones que se aplican a la actividad del transporte aéreo de carga. Por ejemplo está el libro TACT Rules (The Air Cargo Tariff Rules) que es elaborado por los principales miembros de la IATA, es decir, líneas aéreas de todo el mundo, donde aparecen las reglamentaciones que en este sentido tiene la Asociación, como son todo lo relacionado a la guía aérea, incluyendo conversiones de monedas y medidas, codificación de áreas geográficas, aeropuertos y ciudades, lenguaje en el tráfico aéreo, información por país sobre principales documentos requeridos en exportaciones e importaciones así como restricciones o facilidades en cada país, etc. Este libro es la "biblia" de todo Agente de Carga.

Otra publicación importante es el TACT para tarifas publicadas que se edita en dos tomos o libros; el libro rojo que contiene tarifas para Norteamérica, y el libro verde que es para el resto del mundo. Este es un manual donde aparecen, como ya se dijo, las tarifas publicadas para cualquier parte del mundo, tanto para carga general como carga peligrosa o bien tarifas de comodidad, que son tarifas especiales para determinados productos que para fomentar su exportación o importación, tienen preferencias.

También existe el Manual del Agente de Carga, que rige absolutamente todas las actividades de los agentes de carga que están avalados por la IATA para el desempeño profesional. Aquí destacan las principales resoluciones adoptadas por el organismo en favor del agente de carga para impulsar el transporte aéreo de mercancías. Asimismo, señala los lineamientos que deben seguirse para poder acceder y mantenerse en la asociación.

Hay muchas otras disposiciones que están en una amplia variedad de publicaciones que tiene la IATA, que son en materias específicas y no pueden incluirse en su totalidad en el presente trabajo, pero que, sin embargo, se mencionan cuatro obras que se considera son de aplicación frecuente en las actividades cotidianas del agente de carga: 1) el libro "Principles of aircraft loading" (Principios de carga aérea) que, como su nombre lo indica, regula ampliamente sobre este tópico y que es producto de la experiencia vertida de las aerolíneas. Está publicado sólo en inglés; 2) "Live Animals Regulations" (Regulaciones sobre Animales Vivos). Esta publicación que se edita anualmente en inglés, francés y español, contempla todo lo relacionado al transporte de animales vivos: condiciones adecuadas de salud para su traslado, aplicación de medidas y reglamentos, etc.; 3) "Dangerous goods regulations" (Regulaciones sobre mercancías peligrosas), editado en español, inglés,

francés y alemán. Debido a la importancia de las mercancías peligrosas en el transporte aéreo, se publica anualmente este libro que contiene las medidas que deben adoptarse rigurosamente por mandato de la Organización de Aviación Civil Internacional a fin de que el transporte de éstas sea seguro y confiable para que no representen una amenaza para la demás carga, las personas y la propia aeronave; y 4) Air Waybill Handbook (Manual de la Guía Aérea), publicado sólo en inglés. A pesar de que en el Manual del Agente de Carga y en el TACT Regulations se hace referencia a cómo elaborar una guía, existe este libro debido a la importancia de la guía aérea, por tratarse del documento más importante en el transporte aéreo.

NOTAS DE PIÉ DE PÁGINA CAPÍTULO I

¹ Trade and Development Report 1995. UNCTAD, New York, August 1995.

² Idem, p. 12.

³ ESPINOZA Villarreal, Oscar. "México y los NICs". En: México en la Economía Internacional, tomo II, p. 137. Partido Revolucionario Institucional, México, 1993.

⁴ Idem, p. 139.

⁵ Medios de Transporte Internacional. Bancomext, Serie de documentos técnicos, núm. 8, p. 5. México, marzo de 1996.

⁶ La Comunidad de los Doce: cifras clave. Documento de la Comisión de las Comunidades Europeas 6-7/1991, p. 24.

⁷ ORTEGA Alcocer, Gabriel. Carga Aérea. Teoría y práctica. México, Editorial Trillas, 1a. ed. 1989, 137 pp.

⁸ SZÉKELY, Alberto. Instrumentos fundamentales de Derecho Internacional Público. UNAM, p. 1267.

⁹ Idem, p. 3441.

¹⁰ Información proporcionada en las oficinas de la IATA en México, D.F.

¹¹ *Ibid.*

CAPÍTULO II
AGENTES DE CARGA: SUS CARACTERÍSTICAS,
IMPORTANCIA Y REQUISITOS PARA LA MEMBRESÍA DE
SOCIOS IATA

En los últimos años se han comenzado a regular y a definir mejor las actividades del agente de carga en general, ya que como se verá más adelante, a pesar de que es hasta este siglo XX que aparece la IATA ya existían antecedentes del agente de carga a nivel mundial, y en el caso de México, se habla de hace apenas tres décadas cuando aparecieron, y en la segunda mitad de los ochenta se agruparon los agentes para formar el organismo que promoviera sus intereses: la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMAC). No obstante lo anterior, en todo el mundo hay relaciones muy estrechas hoy en día entre los agentes de carga que por los avances tecnológicos cuentan con medios de comunicación para estar en contacto, y sus relaciones se rigen por el organismo internacional que ya ha sido presentado en el capítulo precedente, la IATA.

Lo anterior garantiza que una empresa registrada como agente de carga IATA puede estar en condiciones de operar con profesionalismo y confiabilidad porque ha cumplido los lineamientos que la IATA tiene establecidos y su responsabilidad principal radica en promover de manera dinámica y eficiente los servicios de transporte aéreo de carga a nivel internacional, con la ventaja adicional de que al desarrollarse en el medio del comercio exterior, se vincula con muchas personas del mismo entorno de manera necesaria y obligatoria, y en consecuencia, lo lleva a no limitarse a la promoción del transporte aéreo pues las circunstancias lo hacen diversificar su actividad a otros medios de transporte, promoviéndolos con la misma calidad de servicio para no quedar fuera de la competencia.

Se observa entonces que una situación lleva a otra, en la que el agente de carga se involucra para poder mantenerse en este entorno, pues haciendo un seguimiento de lo descrito en el párrafo anterior, es obvio considerar que si el agente va a participar en una área tan dinámica, deberá tener no sólo las aptitudes y

los requisitos que le exige la IATA sino también otros instrumentos esenciales que son, por ejemplo, la capacitación y el adiestramiento especializados para responder a las necesidades de sus clientes.

Un aspecto que tiene gran importancia es sin duda el hecho de apegarse a lo que estipulan los documentos oficiales con carácter internacional como lo son las Convenciones y en especial las normas que a través de los años han perdurado desde que surgió la primera IATA en 1919 y que fue perfeccionada después de la Segunda Guerra Mundial, por lo que es conveniente conocer en qué consisten las reglas a las que se deben sujetar las empresas que tienen actividades relacionadas con el transporte de mercancías a nivel internacional y están registradas como agentes de carga IATA.

2.1 El Agente de Carga

Los antecedentes del Agente de Carga son muy antiguos, quizá desde la época de los fenicios y del intercambio y transporte de mercancías, aunque a partir del descubrimiento de América a finales del siglo XVI el comercio comenzó una expansión rápida, haciendo que el transporte ya no estuviera circunscrito al Mediterráneo pues se amplió al Atlántico por las inmensas riquezas que llevaban desde América hasta Europa. Habían en esa época agentes que actuaban por su cuenta para realizar actos de transporte, es decir, expedir documentos de embarque, almacenar y despachar mercancías. Precisamente fue en Europa (Alemania) donde oficialmente se reconoció al primer Agente de Carga en 1836. La Revolución Industrial contribuyó a que el agente de carga tuviera un desarrollo gradual y participara más en la economía con su labor, pues algunas empresas o agrupaciones

de agentes de carga tanto europeas como americanas empezaron a asociarse. Un ejemplo de ello es la compañía Danzas, S.A. Transportes Internacionales, que fue establecida en Basilea, Suiza, en el año 1815, pero se fue expandiendo y en 1870 fijó su primera filial en Mulhouse, Francia.¹

Otro acontecimiento importante fue la Segunda Guerra Mundial, ya que al terminar ésta se dio un considerable flujo de mercancías a nivel internacional y el transporte por vía aérea se fue incrementando. Esto trajo como consecuencia la aparición de agentes de carga que se empezaron a especializar en este medio de transporte. Poco después, en el transporte marítimo desarrollaron contenedores de gran capacidad para los transportes trasatlánticos.

Por otra parte, las organizaciones de agentes de carga europeos comenzaron a expandirse aún más y tuvieron necesidad de enviar representantes para establecerse en distintos países. En el caso de México, la aparición del agente de carga se dio en los años sesenta. A partir de entonces surgieron agentes independientes que trabajaban para empresas transportistas. Dos décadas después, ante la aparición de un número cada vez mayor de agentes de carga que como producto del creciente intercambio comercial a nivel mundial, hubo necesidad de agrupar a todos los agentes de carga para que tuvieran un organismo que los represente y promueva sus intereses. De esta manera, en 1986 fue creada la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMAC).

Se observa que en México es relativamente nueva la actividad de los Agentes de Carga, que sin embargo, en la actualidad, dentro de la dinámica del comercio exterior del país representa un valioso apoyo porque cuenta con el respaldo de la

IATA para llevar a cabo sus actividades, lo que significa que cubrió una serie de requisitos para ser aprobado como tal. Estos requisitos contemplan los siguiente:

- El primer paso es presentar una solicitud-cuestionario que la IATA exige y que es elaborado conjuntamente por todas las líneas aéreas donde se declara información detallada en cuanto a la situación financiera, de personal y de instalaciones de la Agencia interesada en obtener el registro. Este cuestionario es minuciosamente revisado e investigado por parte de la IATA.
- Al cuestionario se le agregan documentos oficiales de la empresa o Agencia de Carga, como son: licencia para comerciar, cumplir con los requisitos establecidos por las leyes nacionales para ejercer actividades comerciales, tales como el IVA u otras obligaciones fiscales.
- En cuanto a personal empleado en una Agencia de Carga, se estipula que éste tiene que ser cualificado; deberá contar con una experiencia mínima y conocimientos suficientes de las mercancías que se manejan como carga aérea, debiendo tener al menos dos personas que tengan acreditado un curso sobre Mercancías Peligrosas, y otras dos personas con un curso básico de Capacitación en el ramo. Asimismo, el responsable o titular de la Agencia de Carga deberá hacer constar además que lleva por lo menos seis meses dedicado a estas actividades y que cuenta con un seguro de carga.
- Respecto al local físico para operar, deberá contar con instalaciones apropiadas donde se pueda manejar la carga, con equipo necesario, a fin de que pueda recibir y/o enviar mercancías. Lo anterior también tiene el propósito de que el Agente se

comprometa a promover el transporte de carga aérea internacional de todas las aerolíneas que representa, en beneficio de éstas y del público en general.

- Para promover adecuadamente el transporte, el Agente ofrecerá al público un servicio completo, esmerado y profesional, que incluya asesoría sobre rutas, tarifas y condiciones de transporte, desde el principio hasta el fin.

- Si se cumplen satisfactoriamente los requisitos, se otorga el registro de la IATA y el número de identificación correspondiente, misma que deberá anotar en todos sus documentos oficiales con que opere. De igual manera, al contar con la acreditación como Agencia de Carga IATA, se firman Contratos con las compañías miembros (las aerolíneas) para que de esta forma sea representante de las mismas y promueva el transporte de carga aérea.

Además de los requisitos anteriores, se establecen derechos y obligaciones entre la Agencia de Carga y la IATA, que están comprendidos en las Normas para Agencias de Carga que "han sido establecidas con el fin de reglamentar los estándares de la práctica de los negocios entre todo Agente de Carga IATA Aprobado y los Miembros."²

2.2 Capacidad y responsabilidades

En el punto anterior se destacan los requisitos que todo Agente de Carga IATA debe cubrir, lo que garantiza que quien es aprobado como tal, tiene la capacidad suficiente para responder a las necesidades de las empresas que se dedican al comercio exterior, y que, por lo tanto, significa que su capacidad abarca

varios aspectos: en primer lugar, es un representante de las líneas de transporte en sus diferentes modos, por lo que es operador de transporte internacional; en consecuencia, puede expedir documentos de transporte, cuenta con diferentes tarifas y las informa a sus clientes, asesorándoles sobre las más convenientes según las características de la mercancía (peso, volumen y tipo de mercancía), pudiendo conseguirle tarifas más bajas y coordinar los embarques; asimismo, tiene capacidad para realizar despachos aduanales, hacer un seguimiento detallado de cada embarque para mantener informado al cliente desde que se despacha en origen la mercancía hasta que es recibida en destino; conoce la documentación requerida para exportaciones e importaciones e incluso realiza trámites por cuenta del cliente ante autoridades gubernamentales para expedir documentos relativos al comercio exterior.

2.2.1 Su entorno y vinculación con diferentes actores

Debido a su propia naturaleza y por las funciones que desempeña, el agente de carga está estrechamente relacionado con una diversidad de actores, ya que el comercio exterior implica una vasta y dinámica red de actividades y entes, que son el entorno en el que se mueve el agente de carga. Se hará una somera descripción de dicho entorno, aunque cabe aclarar que no podría hacerse una jerarquía de los sujetos con los que se vincula día a día pues resulta difícil determinar quién es más importante, por lo que el orden en que aparezcan a continuación no indica de ninguna manera el orden de importancia.

Con lo expuesto en el punto anterior es un claro ejemplo del vínculo tan estrecho del agente de carga con la IATA, ya que esta asociación regula y respalda

sus actividades. Simultáneamente está en contacto con las líneas aéreas tanto nacionales como extranjeras. Para realizar el despacho aduanal, ya sea en una exportación o importación, conoce perfectamente el movimiento en las aduanas, personalmente verifica los embarques y responde ante las autoridades aduanales sobre cualquier situación que se presente. Mantiene contactos clave en dependencias gubernamentales, es decir, conoce a las personas o entidades responsables de determinados trámites o documentos, para que sea expedido, por cuenta de un cliente, algún certificado, permiso u otro documento requerido por las autoridades correspondientes y de esta manera agilizar el despacho o recepción de algún embarque en beneficio del usuario. Asimismo, como miembro de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, participa en actividades que la asociación lleva a cabo para estar al día en lo relacionado con su actividad, y a la vez la AMAC está asociada a la Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga de América Latina y del Caribe (ALACAT), por lo que los miembros de la AMAC tienen acceso al directorio de la ALACAT, lo que les facilita entrar en contacto con agentes de carga de otros países para coordinar mejor los embarques, porque se puede recurrir a ellos con la seguridad de que pueden actuar como corresponsales porque están respaldados por la ALACAT.

2.2.2 Delimitación de responsabilidad

Una cuestión muy importante es determinar en qué medida es responsable un agente de carga, frente a quienes recurren a sus servicios como ante las líneas de transporte de las cuales actúa como representante. En este sentido hay que aclarar que como representantes de transportes, pueden expedir los documentos de embarque correspondientes, como son la guía aérea, el conocimiento marítimo o

simplemente conocimiento de embarque, y que este documento, que es el principal para ellos al transportarse la mercancía, especifica al reverso las condiciones de transporte.

En el caso del transporte aéreo, la guía aérea establece que el transporte se rige por las disposiciones de la Convención de Varsovia de 1929, y al respecto, se señala que la línea aérea se hará responsable de un embarque mientras dure el traslado del mismo en la aeronave, por lo que aquí no hay responsabilidad para el agente de carga. El cliente tiene la opción de declarar un valor de su mercancía en la guía aérea y si lo desea, asegurar su mercancía pagando un porcentaje sobre el flete, o asegurarla por separado.

Por lo que se refiere a los otros medios de transporte, la responsabilidad para el agente de carga es la misma, pues el cliente es quien decide si asegura su mercancía. Incluso es común encontrar una leyenda en las cotizaciones que presentan algunos agentes de carga donde claramente se delimita su responsabilidad:

"Las mercancías viajan por cuenta y riesgo de nuestros clientes, y no aseguramos las mismas sin tener orden expresa por escrito. En todas las operaciones de transporte nuestra responsabilidad no podrá exceder en ningún caso a la que asumen frente a nosotros los ferrocarriles, compañías de navegación, aéreas y de transporte por carretera o cualquier otro intermediario que intervenga en el curso del transporte."³

Lo anterior no significa que si un embarque sufre una avería o pérdida total debido a algún accidente, o bien hay algún atraso en la entrega, el agente no responda y se olvide del asunto. Si se da el caso, el agente de carga, como

intermediario entre la empresa transportista y el usuario, puede ofrecerle apoyo al cliente reclamando directamente a la línea de transporte implicada; por ejemplo, si es un atraso, el agente de carga puede ejercer presión para que no se demore más la mercancía; si se trata de un daño, el agente también ayuda para que la empresa responsable del transporte responda y pague en la medida que le corresponda, según el valor que haya declarado el cliente y si pagó o contrató el seguro de la mercancía.

En otros aspectos del transporte, el agente de carga tiene responsabilidades específicas, que son principalmente: recibir la mercancía en buenas condiciones, medir la carga y checar contenido y etiquetación para hacer un despacho aduanal correcto, elaborando el correspondiente pedimento aduanal y verificando que no falte ningún documento para el despacho; verificar que todos los datos sean correctos; hacer la reservación de espacio correspondiente, supervisar que la mercancía se maneje adecuadamente y que sea estibada correctamente; una vez que se despacha aduanalmente y se embarca la mercancía, en el caso de una exportación, debe avisar al cliente proporcionándole todos los datos y documentos (guía aérea, pedimento aduanal, cuenta de gastos, etc.), y si es una importación, una vez que se le notifica un embarque, es responsable de rastrearlo y estar pendiente de su arribo para que en cuanto llegue desaduanizar la mercancía, pagando todos los impuestos necesarios y demás trámites hasta entregar el mencionado embarque al destinatario.

2.3 Capacitación como necesidad para optimizar el comercio exterior

Como ya se mencionó en el apartado 2.1, la IATA exige, entre otros requisitos, que el Agente de Carga que solicite la aprobación de este organismo, que

cuenta con personal cualificado y que tenga aprobados por lo menos dos cursos básicos: el de manejo de mercancías peligrosas y el de Capacitación o Introducción al ramo, para un mínimo de dos personas en cada uno. Esto es sólo una parte, ya que existe una verdadera escuela de capacitación de carga aérea conformada por varias entidades, entre ellas la misma IATA en coordinación con la FIATA (Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles), por parte de las líneas aéreas miembros de la IATA, organizaciones gubernamentales y otras instituciones. Un ejemplo de ello es que la IATA tiene formados varios cursos de capacitación en especialidades de carga aérea que cada año programan sus oficinas sede en Montreal y Ginebra. Los temarios correspondientes se publican a nivel mundial. Estos cursos se ofrecen a través de institutos que están acreditados por la IATA en todo el mundo, que tienen por objetivo el proporcionar al agente de carga y a las aerolíneas una capacitación uniforme en todos los países.

Cada instituto que es aprobado por la IATA pasa por rigurosos requisitos como son contar con instalaciones adecuadas y confortables, contar con instructores que tengan una experiencia mínima de cinco años en la capacitación aérea y aprobar exámenes con altas calificaciones, elaborar en noviembre de cada año los cursos que tiene registrados la IATA, enviarlos a Montreal o Ginebra para que sean revisados y una vez que son aprobados, proceder a promoverlos; así, quienes toman esos cursos reciben un diploma aprobado por la IATA y esta Asociación lleva un control de las personas que reciben diploma. En todo el mundo hay 34 institutos en todo el mundo aprobados por la IATA que se dedican a la capacitación del agente de carga y personal de las líneas aéreas según datos del siguiente cuadro:

PAISES DONDE HAY INSTITUTOS APROBADOS POR LA IATA ESPECIALIZADOS EN LA CAPACITACION EN CARGA AEREA	
País	número de Institutos
<i>América:</i>	
Canadá	3
Estados Unidos	12
México	1
Brasil	1
<i>Europa:</i>	
Reino Unido	2
Francia	2
España	2
Bélgica	1
Alemania	1
Italia	1
Luxemburgo	1
<i>Asia:</i>	
Japón	3
<i>Africa:</i>	
Sudáfrica	1
<i>Australia:</i>	
	3
Totales: 14 países	34

**Datos proporcionados por el Instituto de Capacitación Internacional en Carga Aérea, S.C. con información de la IATA.*

Como se observa, en Latinoamérica hay sólo un instituto, que está en México y es el Instituto de Capacitación Internacional en Carga Aérea, S.C. Así, de manera resumida, a continuación se describen algunos cursos que necesariamente deben

tomar los Agentes de Carga (incluyendo al personal que labora con ellos) para que estén constantemente actualizados:

* **Mercancías peligrosas.**- Es básico para poder inscribirse y tener la aprobación como Agentes de Carga IATA, ya que en el manejo de la carga resulta esencial el conocimiento sobre cómo manejar los diferentes tipos de mercancías, en especial las peligrosas, por la seguridad que lleva implícito su manejo y porque el Agente de Carga es el responsable de aplicar adecuadamente los reglamentos y disposiciones tanto a nivel nacional como internacional. Con este curso, se dan los elementos necesarios para checar los embarques, saber a qué legislación y restricciones deben sujetarse, etc. Para ello, al tomar este curso, se le instruye al personal que participa, principalmente, sobre la documentación relativa a cada embarque, tipo de empaque y etiquetado, clasificación, forma de manejarlo, y reglamentación que al respecto debe aplicarse, de acuerdo con organismos internacionales como la misma IATA, la Organización de Aviación Civil Internacional o la Organización de las Naciones Unidas. De igual modo, existe además el Manual sobre Mercancías Peligrosas para ser consultado constantemente.

* **Básico Carga Internacional.**- Comprende los elementos esenciales que introducen al cursante al mundo del transporte aéreo de carga: requisitos, documentación y forma de manejar las mercancías, información general sobre lo que es la Agencia de Carga, la línea aérea, el Agente Aduanal, el remitente y destinatario, en fin, los principales actores que participan; se dan conocimientos sobre Geografía Mundial, reservaciones de espacio en líneas aéreas, cómo elaborar la guía aérea, etc.

* **Avanzado Carga Internacional.**- Una vez acreditado el curso Básico Carga Internacional, se amplía más el panorama sobre la materia, pues aquí se manejan

más elementos, como son tarifas (elaboración y combinación), manejo de husos horarios, embarques mixtos y también manejo de otros manuales, como el de Reglamentos Monetarios o el de Reglamentación de Animales Vivos, o de Mercancías Peligrosas.

* **Ventas Carga.**- Como complemento a la capacitación del personal de las Agencias de Carga IATA, este curso se ofrece para aquellas personas que están en contacto directo con los posibles clientes, ya que uno de los requisitos exigidos por la IATA es precisamente la promoción de los servicios de transporte de carga aérea. Aquí se ven precisamente los elementos necesarios para una buena promoción del transporte aéreo, desde cómo debe organizarse el promotor de la carga aérea, material mínimo e información indispensable que debe manejar, los servicios que ofrece la Agencia de Carga en la que colabora, y otros valiosos consejos que puede aplicar en su trabajo para tener éxito y lograr ventas.

Los siguientes cursos no son obligatorios pero se describen debido a la importancia de su contenido y porque están destinados a personas que tienen una posición directiva dentro de la agencia de carga o la compañía aérea:

* **Manejo gerencial de carga aérea.**- Es para que el cursante adquiera habilidades y destrezas a nivel más profesional para el manejo eficaz y así lograr que las aerolíneas mantengan su competitividad en el mercado, pues los temas que abarcan el curso incluyen estrategias comerciales tanto para la aerolínea como para el agente de carga, decisiones estratégicas, manejo computarizado de la información, cómo hacer eficiente la operación terminal de la carga, aspectos de economía, seguridad y productividad en el transporte, a fin de que el agente de carga, como representante

de las líneas aéreas, cuente con herramientas que le permitan realizar su trabajo eficientemente.

* **Mercadotecnia de carga.**- Su objetivo es ofrecer al cursante una visión general de la importancia de conservar cautivo el mercado y de ampliar su participación en el mismo, por lo que el contenido de este curso ofrece estrategias, modelos y tendencias del comercio mundial, de costos y prorrato, de control y reservación de espacio así como tendencias futuras y sistemas de distribución, entre otros.

* **Prorrato de tarifas para carga.**- El agente de carga como representante aéreo debe estar familiarizado con los acuerdos que existen entre las líneas aéreas, ya que al despachar la carga es frecuente que antes de llegar a su destino final, la mercancía haga escalas y hasta cambie de aeronave de distinta empresa, por lo que el agente de carga debe anotar en la guía aérea el itinerario correspondiente. En consecuencia, es necesario conocer qué aerolíneas intervienen según los convenios que tengan establecidos, qué participación del flete aéreo cobrado le toca a cada una según la porción transportada, diferentes métodos de prorrato, los efectos que éste tiene en los diferentes costos, conversión de monedas y cobro de derechos. Por lo tanto, este curso comprende los anteriores aspectos.

La anterior lista de cursos es sólo una muestra de la capacitación que de manera constante tienen las Agencias de Carga para ofrecer servicios profesionales en su papel de partícipes en el comercio exterior

2.4 Análisis de los Agentes de Carga

En los puntos anteriores se ha presentado la serie de características del agente de carga en general. Para complementar lo anterior, es conveniente mencionar a distintos agentes, que realicen actividades de manera conjunta con otros correspondientes en el extranjero ya sea como una sola empresa a nivel mundial o bien como empresas pequeñas que tienen una sola oficina en un solo lugar. Aunque se observará que son muchas las diferencias entre éstas empresas, se detallan sus principales actividades, con la previa aclaración que se eligieron al azar agencias nacionales y transnacionales:

1) **Carga Guzzi, S.A. de C.V.**- Es una empresa pequeña constituida hace menos de diez años pero que al momento de solicitar su registro IATA ya contaba con personal ampliamente experimentado, con más de veinticinco años en la rama. Solo cuenta con un local propio cercano al aeropuerto internacional del Distrito Federal, y maneja todo tipo de transporte tanto nacional como internacional. Para coordinar los embarques desde el origen hasta el destino final, consulta el directorio de la FIATA (Federación Internacional de Asociaciones de Agentes de Carga) para entrar en contacto con otro miembro IATA en el país de destino del embarque para trabajar de manera conjunta a fin de ofrecerle al cliente el servicio integral en el manejo de su mercancía. Si es el caso, también consulta el directorio de la ALACAT, que como ya se vio en otro apartado de este capítulo, abarca a diversas Asociaciones de Carga en América Latina.

Ofrece el apoyo necesario para las exportaciones e importaciones de sus clientes, que es por ejemplo en exportaciones: en primer lugar, un cliente llama y solicita cotización para saber los costos que desembolsará al utilizar los servicios de este

Agente, quien incluirá en la cotización diferentes opciones de transporte con sus respectivos fletes y demás gastos; una vez que el cliente acepta la cotización, el Agente realiza la recolección tanto de mercancías como de documentos necesarios), efectúa la reservación de espacio correspondiente al medio de transporte seleccionado por el cliente; elabora el pedimento aduanal y lleva a cabo su despacho en la aduana correspondiente.

Si es una importación, una vez que el cliente lo autoriza para que se haga cargo de los trámites, se encargará de todo para que el cliente reciba en su propio domicilio la mercancía desaduanizada. Posteriormente el Agente de Carga presentará su cuenta de gastos.

La empresa cuenta con personal capacitado en comercio exterior para brindar servicios adicionales como trámites ante dependencias gubernamentales para obtener certificados de origen o de otro tipo, orientar sobre cuestiones arancelarias y demás actividades relacionadas.

2) **Transportación Aérea Internacional, S.A. de C.V.**- Esta empresa presta servicios similares a la anterior, aunque sólo por vía aérea, con la ventaja de ofrecer instalaciones muy amplias, con una oficina matriz por el sur de la ciudad y una sucursal próxima al aeropuerto, además de que debido a su crecimiento está por inaugurar una sucursal también muy amplia en los alrededores del aeropuerto.

Asimismo, esta empresa cuenta con su propio agente aduanal y tiene equipo de cómputo conectado al aeropuerto y a la aduana para agilizar los despachos de exportación e importación; su flotilla de vehículos es suficiente para la recolección y

entrega de mercancías. Su experiencia rebasa los veinte años, por lo que conocen profundamente sobre transporte aéreo.

3) Carga Aérea Mundial, S.A.- Esta empresa se constituyó hace 15 años, por lo que también tienen amplia experiencia en el manejo de mercancías. Al igual que las otras dos empresas, ofrece servicios en apoyo al comercio exterior, en especial todo lo relativo a embarques aéreos. Sus servicios incluyen recolección y entrega a domicilio en sus propias unidades de transporte en el Distrito Federal.

4) Danzas, S.A. Transportes Internacionales (Danzasmex).- Esta es una de las empresas más antiguas, y su oficina matriz está en Basilea, Suiza, y desde hace 25 años opera en México. Tiene sucursales en 47 países, con un total de 847 agencias filiales. Debido a su misma magnitud, esta compañía maneja grandes volúmenes de carga, por lo que tiene capacidad para manejar carga consolidada y por consiguiente ofrecer tarifas reducidas en cualquier medio de transporte, aunque una desventaja de las consolidaciones es que el envío de las mercancía se atrasa.

Por otra parte también cuenta con personal calificado en su Departamento de Gestoría que realiza trámites ante diferentes autoridades como apoyo a los exportadores e importadores. Su red de comunicación a nivel mundial le permite ofrecer información rápida sobre la localización de embarques enviados o recibidos.

5) Panalpina Transportes Mundiales, S.A.- Creada en 1961 también en Basilea, Suiza, tiene oficinas en México y en otros 56 países donde sus actividades las realiza en sus más de 250 oficinas. Maneja transportes de carga en cualquier medio, incluso consolidados debido a que es una empresa muy grande y maneja volúmenes considerables.

Por otro lado, cuenta con transportes propios para recolectar y entregar mercancías, proporcionando asimismo si el cliente lo solicita apoyo para el empaque adecuado, según el medio de transporte que se utilice.

Posee también una amplia infraestructura computarizada vía satélite en todos los países en los que está establecida, lo que facilita la comunicación para dar seguimiento a los embarques

2.5 La importancia del agente de carga

Es evidente que la actividad de los agentes de carga abarca una amplia gama de servicios, que constituyen un apoyo imprescindible al comercio exterior, ya que son elementos altamente capacitados y confiables para realizar todo lo relativo al transporte de carga, pues como se observa, su función no está limitada a recibir o entregar mercancías, porque incluso el recibir o entregar lleva implícitas muchas actividades que soportan la logística del transporte.

Ya sean nacionales o extranjeras, las agencias de carga ofrecen una garantía al exportador o importador de que su embarque estará debidamente coordinado y tendrá la certeza de que llegará en óptimas condiciones, a tiempo y sin que le represente un gasto oneroso, pues en cada medio de transporte, la tarifa que consigue el agente de carga es la mejor negociada y no significa que el hecho de acudir a un agente esa tarifa le salga más alta al cliente, debido a que ya está estipulada una comisión para el agente. Al respecto, muy acertada es la frase

"Por los servicios que prestan, son al transporte de carga, lo que los Agentes de Viajes al traslado de pasajeros"⁴

Entre las ventajas más importantes de acudir a un agente de carga, además de las que ya están descritas, está el hecho de que un exportador no puede por su cuenta negociar tarifas, sobre todo aéreas, pues las líneas aéreas tienen publicadas sus tarifas en el TACT pero un agente de carga puede conseguir reducciones considerables pues tiene contacto con diferentes aerolíneas y logra negociar esas tarifas, en especial si el agente consolida carga; conocen sobre reglamentaciones y normas para determinadas mercancías; saben qué documentación es requerida y ante qué autoridades se solicita; representan a un amplio sector de empresas de transporte y tienen la facilidad de contactar con corresponsales extranjeros para garantizar la entrega de la mercancía hasta el destino final, manteniendo informado al cliente en todo momento.

NOTAS DE PIÉ DE PÁGINA CAPÍTULO II

¹ Información proporcionada por la Asociación Mexicana de Agentes de Carga.

² Manual del Agente de Carga, p. ix, Edición Resoluciones 801 y 805, IATA, 1 de octubre de 1994.

³ Esta nota la insertan varias agencias de carga en todas sus hojas, en el límite inferior, al presentar los servicios que ofrecen a las empresas.

⁴ Folleto "Los Agentes de Carga", de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C.

CAPÍTULO III
MOVIMIENTO INTERNO Y EXTERNO DE MERCANCÍAS

El comercio internacional ha dado lugar al desarrollo cada vez más amplio de actividades relacionadas con la transportación en todo el mundo. Actualmente, cualquier tránsito hacia el interior o exterior del país tanto de personas como de mercancías implica también un movimiento de diversos factores como son trámites y documentos. En el caso de las mercancías es más complejo el universo en que se despachan, porque detrás de cada movimiento hay una gran estructura en la que intervienen infinidad de entes de manera coordinada para que con agilidad y eficiencia lleguen los embarques a su destino.

Ya sea a nivel nacional o internacional, el mecanismo llevado a cabo en la logística del transporte es similar; trabajan conjuntamente en todo el manejo muchos participantes que entre ellos ejecutan paso a paso cada parte del proceso logístico. El agente de carga es uno de los eslabones del comercio exterior que conoce su funcionamiento, por lo tanto está enterado de lo que el movimiento de mercancías implica y la importancia de aplicar las leyes, elaborar los documentos y realizar los trámites correspondientes.

En consecuencia, en los siguientes puntos se desarrollarán aspectos sobresalientes de la entrada y salida de mercancías:

3.1 Tipos de exportaciones

México maneja en la actualidad sólo dos tipos o modalidades para exportación e importación que están contempladas en la nueva Ley Aduanera que entró en vigor el pasado 1 de abril, mismas que a continuación se describen:

1) Exportaciones definitivas. Son las mercancías que salen del país por tiempo indefinido. Sin embargo, si las mercancías que se exportan en esta modalidad retoman al país en un plazo no mayor de un año, podrán cambiar a otro régimen (exportación temporal) sin pagar los impuestos de importación correspondientes, siempre y cuando no hayan sufrido modificaciones. Asimismo, si el retorno se lleva a cabo por otros motivos, como por ejemplo el que sean rechazadas por las autoridades del país de destino o por el comprador porque hubieran resultado defectuosas o por no ser el producto ofrecido, el exportador tendrá derecho a que le sean reembolsados los impuestos que pagó al exportar la mercancía.

2) Exportaciones temporales. Son aquellas en las que la salida de mercancías del territorio nacional es por un tiempo determinado, según el tipo de bien y que tienen un destino específico. Otra característica es que no pagan impuestos al comercio exterior. Si no retornan en el plazo convenido, la exportación se considerará definitiva y se deberán pagar los impuestos que correspondan. Este tipo de exportaciones, a la vez, se dividen dos tipos:

- a) Mercancías que retomarán al país sin sufrir modificaciones.
- b) Las que en el extranjero sean modificadas ya sea para elaboración, transformación o reparación.

En el primer caso, los plazos para que retornen al país será como sigue:

- Tres meses: para remolques
- Seis meses: Envases de mercancías, llevadas a cabo por residentes en México que no tengan establecimiento permanente en el extranjero; muestras y muestrarios; enseres y utilería que se utilice en filmaciones, siempre que se haga a través de residentes en México.
- Un año: objetos para exposiciones, convenciones, congresos internacionales, eventos culturales o deportivos.
- Si no hay retorno en estos plazos, se podrá conseguir autorización para ampliar el plazo hasta por un período igual.

Para el segundo caso, el plazo máximo será hasta por dos años. Al retomo de las mercancías, se pagarán los impuestos de importación sólo a aquellos elementos que hayan sido agregados, como materias primas extranjeras incorporadas o servicios prestados en la elaboración o transformación del bien.

3.2 Tipos de importaciones

De acuerdo con el artículo 106 del mismo ordenamiento (Ley Aduanera), también hay dos tipos de importaciones:

a) Importaciones temporales.- Son aquellas mercancías extranjeras que ingresan a territorio nacional "para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado".

Para tal efecto, hay diferentes plazos para permanecer en el país, que van desde un mes hasta veinte años.

Asimismo hay empresas maquiladoras y que tienen programas de exportación que pueden efectuar este tipo de importaciones, ya que la Secofi tiene establecidos algunos programas como el Pitex, Altex, ECEX, Drawback, etc., para fomentar las exportaciones, donde a través de estos se pueden obtener beneficios para importar mercancías de manera temporal para someterlas a un proceso productivo que implique una transformación, reparación o elaboración y después retomarlas al extranjero.

b) Importaciones definitivas.- Son aquellas mercancías extranjeras que entran al país con el fin de permanecer en él por tiempo indefinido. Si por algún motivo las mercancías que ingresen como importación definitiva retoma y sale del territorio nacional, podrá cambiar al régimen de importación temporal. En caso de que se trate de mercancías defectuosas y tengan que ser sustituidas, o bien que tengan características distintas u otra calidad, se autorizará cambiar a régimen de importación temporal dentro de un plazo de tres meses, y no se pagarán impuestos de exportación. Se otorga otro plazo máximo de seis meses para que regresen las mercancías sustitutas y al respecto se pagarán únicamente los impuestos que resulten como diferencia de los pagados la primera vez. En caso de que las mercancías sean diferentes o no sustituyan a las anteriores, se aplicará una sanción y se cobrará la totalidad de impuestos.

3.3 Instrumentos jurídicos y trámites para el despacho y recepción de mercancías.

Los instrumentos jurídicos esenciales en el despacho de mercancías son los documentos legales en que se apoyan todas las actividades y disposiciones que al respecto deben cumplirse, de los cuales se pueden mencionar principalmente la Ley Aduanera publicada en el Diario Oficial de la Federación del 15 de diciembre de 1995 y que entró en vigor el 1 de abril de 1996 y su Reglamento, la Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, así como la Tarifa General de Exportación y de Importación, ya que en estas últimas están fijados los impuestos que deben gravarse a las mercancías que entran o salen del país. Más adelante, en el punto 3.6.3, se describen las principales características de cada una de estas leyes.

El despacho y recepción de mercancías implica la totalidad de procedimientos realizados en la entrada o salida de las mismas en territorio nacional. En ambos casos se debe elaborar un pedimento aduanal, y los siguientes documentos adicionales:

En importación: Factura comercial, conocimiento de embarque (para transporte marítimo) o guía aérea, documentos relativos a regulaciones y restricciones no arancelarias para comprobar su cumplimiento, certificado de origen y certificado de peso o volumen.

En exportación: factura comercial, documentos relativos a regulaciones y restricciones no arancelarias para comprobar su cumplimiento, certificado de origen (en caso necesario) y lista de empaque.

Cuando se trate de operaciones realizadas por embajadas, consulados y personal diplomático y consular extranjero, o menajes de casa, no será necesario presentar facturas comerciales.

Una vez que se tienen los documentos necesarios, se pagan los impuestos correspondientes y se presenta la mercancía junto con el pedimento en la operación que se conoce como "el previo" que es el reconocimiento de las mercancías por parte de las autoridades aduanales (es decir, la persona que realiza lo anterior es el Vista Aduanal). Se lleva a cabo el reconocimiento en caso de que al pasar por el sistema aleatorio toque semáforo rojo. Si toca semáforo verde, no se hace el reconocimiento y se entregan de inmediato las mercancías para su despacho y al pasar la garita el policía fiscal le da salida. De llevarse a cabo el reconocimiento, o sea si tocó semáforo rojo, se deben someter las mercancías a un segundo reconocimiento para ver si en la selección aleatoria toca semáforo rojo o verde. Tanto el primer como segundo reconocimientos son para verificar que el contenido de las cajas sea el mismo que el declarado en la factura comercial y en el pedimento aduanal. Por ello el Vista Aduanal checa todo el embarque.

No obstante lo anterior, en el siguiente cuadro se muestra un ejemplo del seguimiento que se hace por parte del agente de carga para una exportación que se despacha por vía aérea:

EXPORTACIÓN.- TRÁMITES PARA DESPACHAR UN EMBARQUE

- A) El cliente solicita cotización para enviar x mercancía a x país.
- B) Se le piden datos: tipo de mercancía, peso, volumen, número de cajas y sus medidas, destino.
- C) Consultar tarifas por distintos medios de transporte, negociar y comparar costos.
- D) Hacer cálculo de gastos en total incluyendo tarifa, es decir pago de aranceles, despacho aduanal, otros impuestos, gastos y trámites si es el caso.
- E) Pasar al cliente la cotización o cotizaciones respectivas (se indicará con precisión todos los datos: por ejemplo si es transporte aéreo indicarle tarifa, frecuencias de vuelos, tiempo en que llegaría la mercancía a destino final, etc.; si es marítimo indicar fecha de salida de próximo buque, flete, maniobras, tiempo de travesía, y, obviamente, tarifa para la porción terrestre de transporte del D.F. al puerto donde salga el barco, etc.). Esto es para que el cliente tome la decisión sobre el medio de transporte que elegirá.
- F) Una vez que el cliente confirma, avisa que está listo el embarque.
- G) Se le solicita que envíe por fax, para adelantar trámites, los siguientes documentos: carta de instrucciones (en ésta se indica nombre completo, dirección y teléfonos del remitente y del destinatario, datos sobre la mercancía, régimen de exportación y se menciona qué otros documentos se anexan), factura comercial, lista de empaque, certificados o permisos en su caso.
- H) Para seguir coordinando el embarque, se solicitan instrucciones al cliente para la recolección de las mercancías a domicilio.
- I) De inmediato se hace la reservación de espacio (suponiendo que se envía por avión) y se elaboran la guía aérea, una etiqueta para cada caja o bulto y otros documentos según corresponda.
- J) Se elabora proforma de pedimento aduanal donde se describe la mercancía, fracción arancelaria, destino, tipo de exportación, documentos que se acompañan y esta proforma se transmite vía fax al agente aduanal para que a su vez elabore el pedimento aduanal.
- K) Se recolecta la mercancía junto con los documentos originales. El personal que recolecta se encargará de llevar todos los documentos necesarios para el despacho aduanal, o sea, guía aérea, etiquetas, etc., y las agrega a los documentos originales del cliente para que lleve la mercancía a la aduana y ya con el pedimento se lleve a cabo el despacho, pagando antes los impuestos y derechos correspondientes.
- L) Una vez que se hace el despacho, se anotan los datos del vuelo en la guía aérea y se le notifica al cliente el itinerario, fecha de salida, hora y vuelo de salida y a la vez de llegada a destino final.
- M) Se le entrega al cliente la documentación del embarque (guía aérea, pedimento aduanal, comprobantes de impuestos, todo esto comprendido en la cuenta de gastos que presenta el agente de carga.
- N) Queda en poder del agente de carga un expediente por cada embarque con todos los documentos relativos al mismo.

3.4 Principales documentos

En la entrada y salida de mercancías se elaboran varios documentos que amparan cada movimiento, como se habrá observado en el punto que antecede al presente. Sin embargo, hay algunos que son indispensables y que debido a su carácter relevante, resulta necesario mencionar para que se pueda apreciar su importancia:

3.4.1 Guía aérea

El documento principal para el transporte de las mercancías por vía aérea es la guía aérea, conocida también como conocimiento aéreo o AWB por sus siglas en inglés (Air Way Bill), que es usado por el transportista o su agente autorizado (agente de carga IATA) que implica varias cosas: es la prueba de que recibe las mercancías para transportarlas; es la evidencia de la conclusión del contrato de transporte y es un certificado de seguro o nota de flete.

La IATA tiene establecido que todas las compañías aéreas deberán ajustarse a sus normas para la impresión de guías aéreas, que indican por ejemplo las medidas que deberán tener los formatos, que son: de ancho entre 8.2 y 9 pulgadas y de largo entre 10.8 y 12 pulgadas; el tamaño de los renglones, casillas y distancias entre éstos (ver anexo número 4), así como el número de tantos que deberá conformar un ejemplar de guía aérea: el juego tendrá mínimo 8 copias con las indicaciones y colores en el orden siguiente:

Original 3 (para el expedidor). Color azul.

Copia 9 (para el agente). Color blanco.

Original 1 (para el transportista emisor). Color verde.

Original 2 (para el consignatario). Color rosa.

Copia 4 (recibo de entrega). Color amarillo.

Copia 5 (copia extra). Color blanco.

Copia 6 (copia extra). Color blanco.

Copia 7 (copia extra). Color blanco.

La validez del contrato de transporte aéreo empieza cuando una guía es requisitada (o "cortada", en el lenguaje aéreo), la firman el embarcador o su agente y el transportista.

Responsabilidad de llenar la guía: de acuerdo a la Convención de Varsovia y al Protocolo de La Haya, las condiciones de transporte se acordaron ahí. Todas las guías aéreas tienen al reverso las condiciones de transporte acordadas en esos instrumentos.

El embarcador es el responsable de la correcta descripción y la declaración del contenido, para que la mercancía llegue a tiempo y a su destino final.

Asimismo, los principales datos que contiene la guía aérea son los que se detallan en el anexo número 4 que incluye además el formato con la localización de los datos necesarios, otro con información de un embarque real y modelos de guías de diferentes aerolíneas, donde podrá apreciarse la uniformidad en tamaños, espacios y demás elementos que deben llevar.

3.4.2 Factura comercial

Este documento también es indispensable para cualquier operación de compra-venta, por lo que se requiere no sólo a nivel nacional, sino además para las exportaciones e importaciones. Los datos que debe contener toda factura son los siguientes, de acuerdo con la resolución miscelánea de comercio exterior para 1996:¹

"Regla 31. La obligación de presentar las facturas a que se refiere el inciso a) de la fracción I del artículo 36 de la Ley deberá cumplirse cuando las mercancías amparadas tengan valor comercial superior a trescientos dólares de los Estados Unidos de América o de su equivalente en otras monedas extranjeras. En este caso dichas facturas podrán ser expedidas por proveedores nacionales o extranjeros y se podrán presentar en original o copia.

Regla 33. Para los efectos de lo dispuesto por el inciso a) de la fracción I del artículo 36 de la Ley, la factura comercial deberá contener los siguientes requisitos y datos:

- I. Lugar y fecha de expedición;
- II. Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía. En los casos de cambio de destinatario, la persona que asuma este carácter anotará dicha circunstancia bajo protesta de decir verdad, en todos los tantos de la factura;
- III. La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de identificación, cuando éstos existan, así como los valores unitario y global en el lugar de venta. No se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave, y
- IV. El nombre y domicilio del vendedor.

La falta de alguno de los datos o requisitos a que se refieren las fracciones anteriores, se considerará falta de factura, excepto cuando dicha omisión sea suplida por declaración, bajo protesta de decir verdad del importador, agente o apoderado aduanal, siempre que dicha declaración se presente antes de activar el mecanismo de selección aleatoria.

Cuando los datos o requisitos a que se refiere la fracción III de esta regla, se encuentren en idiomas distintos del español, inglés o francés, deberán traducirse dichos datos en el cuerpo de la misma factura o en documento anexo."

3.4.3 Pedimento aduanal

Este documento es el más importante para el despacho de las mercancías que entren al país o salgan de él, ya que sin el pedimento aduanal simplemente no puede manejarse ningún embarque. La Nueva Ley Aduanera, en su capítulo III, artículos 35 a 50 establece las condiciones y requisitos que deberán cubrirse para estos efectos, señalando quiénes están obligados a presentar la forma correspondiente. Por ejemplo para el caso de importaciones el pedimento deberá estar acompañado de documentos como son: factura comercial, conocimiento de embarque o guía aérea, documentos relativos al cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, documento que especifique procedencia y origen del embarque y certificado de peso o volumen de las mercancías; si es una exportación, se requiere la factura comercial y documentos donde se haga constar que se están cumpliendo las regulaciones y restricciones arancelarias.

Por otra parte, los datos que contiene todo pedimento aduanal son los siguientes: número de pedimento, fecha en que llegan las mercancías a la aduana, fecha de despacho, tipo de cambio que se está utilizando en la operación de la mercancía, el nombre del importador con todos sus registros y direcciones fiscales (para un control fiscal del embarque por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público), datos del exportador, número de factura y fecha, marcas, números de guías o porte de transporte, cantidad de bultos y pesos, descripción de la mercancía, fracción arancelaria, cantidad de piezas, los impuestos que se pagan (DTA o derecho de trámite aduanero e IVA o impuesto al valor agregado), otros pagos hechos a la Tesorería de la Federación, firma del agente aduanal que es el responsable del pedimento y del despacho de la mercancía y la etapa final que comprende el status del despacho: desaduanamiento libre o reconocimiento

aduanero. Ya concluido el despacho, el pedimento es una evidencia legal para el manejo fiscal de la mercancía en las empresas. En la parte inferior derecha del pedimento hay un espacio para observaciones donde se citan los puntos más relevantes para el manejo del embarque tales como la documentación que se anexa o el fundamento legal que sirvió para despachar determinado tipo de mercancía.

El pedimento deberá elaborarse con el número de copias necesarias y que por lo menos deben ser: copia para el agente aduanal, para el embarcador o agente de carga, para la empresa que exporta o importa, para la autoridad fiscal correspondiente y para el destinatario final si se trata de exportación.

3.4.4 Permiso de importación/exportación

Los permisos de exportación son medidas de regulación y restricción no arancelarias impuestas para controlar la salida del país de algunas mercancías a fin de evitar desabasto a nivel nacional, para llevar un control de los recursos no renovables del país o se trate de obras artísticas y de gran valor artístico y arqueológico. Los permisos se han estado sustituyendo de manera gradual por medidas arancelarias debido a los procesos de apertura comercial que México ha experimentado en los últimos años. Actualmente son muy pocos los productos que requieren de permiso, entre los que se pueden mencionar equipo usado de cómputo (monitores, teclados, impresoras, etc.), cierto tipo de maquinaria y productos de consumo como son café, azúcar y granos, así como llantas usadas. Es decir, alrededor del 80% de las mercancías no requieren permiso. Otras situaciones por las que se establecen permisos son en el caso de importaciones cuando hay desequilibrios en la balanza de pagos, cuando hay imposición unilateral por parte de algunos países a exportaciones mexicanas, la respuesta puede ser exigir un permiso

previo de importación para mercancías provenientes del país que ponga trabas a los productos mexicanos o bien cuando se trate de dumping, es decir, prevalezcan condiciones de competencia desleal.²

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial se encarga de expedir estos permisos.

3.4.5 Certificados de origen, certificados fitosanitarios y otros

- ***Certificados de origen.*** Son los documentos oficiales que expiden las autoridades, donde se hace constar que las mercancías que amparan son originarias ya sea del país o de la región comprendida en un tratado o acuerdo de libre comercio. De este modo, con el certificado de origen se puede tener acceso a preferencias arancelarias acordadas entre los países que firman un tratado, y sirve para agilizar el desaduanamiento de las mercancías.

En México, los certificados de origen más comunes son los siguientes:³

- TLC con Norteamérica;
- Grupo de los Tres.
- Bolivia
- Costa Rica
- ALADI
- ALADI-Chile (Acuerdo de Complementación Económica núm. 17 México-Chile.

- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este certificado de origen es una concesión unilateral de los países desarrollados hacia los países no desarrollados; estas concesiones son discrecionales. En el caso de los productos mexicanos, éstos pueden ingresar con trato preferencial a los siguientes países: en Europa: la Unión Europea, Noruega, Suiza, Rep. Checa y Rep. Eslovaca, Hungría; otros países: Japón, Nueva Zelanda y Australia.

- Productos Textiles (a la Unión Europea)

- Relativo a los productos de seda, o de algodón tejidos en telares a mano (artesanías). Unión Europea.

- De artículos mexicanos.

Con excepción del certificado de origen de artículos mexicanos que expiden las cámaras industriales, los demás certificados son expedidos por la Secofi. Para su obtención, se presenta una solicitud donde se anotan los datos de la mercancía para la que se solicita certificado de origen, adjuntando factura comercial, fracción arancelaria, país de destino y datos del exportador e importador. Estos documentos se registran en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), Insurgentes Sur número 1940, San Angel, planta baja. Para el que corresponde al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, el exportador, su agente de carga o agente aduanal pueden requisarlo y no es necesario que la Secofi u otra autoridad le den el visto bueno

En el anexo número 5 e incluyen los formatos correspondientes.

Por otro lado, las bases jurídicas del certificado de origen son: a nivel nacional: la Ley Aduanera, en su artículo 36 fracción d); a nivel internacional: el artículo 501 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.⁴

- **Certificados fitosanitarios.**- Para la exportación e importación de ciertos productos como son vegetales, productos o subproductos, se requiere de un certificado fitosanitario expedido por la Secretaría de Salud. Este certificado está regulado por la Ley Federal de Sanidad Vegetal publicada en el Diario Oficial de la Federación del 5 de enero de 1994 y para la obtención del mismo deberán cumplirse las normas oficiales aplicables.

- **Certificados zoonosanitarios.**- Estos documentos son necesarios para la exportación o importación de animales, sus productos y subproductos, de acuerdo con la Ley Federal de Sanidad Animal publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de junio de 1993. La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR) es la dependencia encargada de autorizar y expedir certificados zoonosanitarios, con base en las normas que al efecto se establezcan de manera coordinada con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Asimismo, algunos documentos que son exigidos por parte de la Secretaría de Salud como medidas de regulación sanitaria para importaciones de productos relacionados con alimentos, bebidas, perfumería, limpieza, etc., son los siguientes:

- **Certificados Sanitarios.**- Las mercancías descritas en el párrafo anterior que ingresen al país deberán traer este documento que es expedido en el país de origen por las autoridades sanitarias correspondientes. Aquí se certifica que las mercancías

cumplen con las medidas sanitarias exigidas por el país de destino. Asimismo, las autoridades del país de origen deberán hacer constar que las mercancías en cuestión pueden ser usadas sin provocar daños en el uso o consumo humano y se especifica su composición fisicoquímica. Este documento se llama **Constancia Sanitaria**.

- **Autorización Sanitaria Previa de Importación.**- Es el documento que todo importador deberá tener antes de realizar cualquier importación de los productos ya mencionados. Para obtener esta autorización, deberá llenar la forma correspondiente, anexando además la constancia sanitaria, certificado de origen, certificado de libre venta así como los análisis que correspondan (fisicoquímico, microbiológico, etc.), etiquetas en el idioma de origen y también en español para ser comercializado en México y por último la factura comercial.

Por último, hay otras dependencias que también exigen que se cumpla con regulaciones sanitarias, como es el caso de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, que expide la **autorización sanitaria forestal** a los productos que deban sujetarse a la misma, una vez que son introducidos al país y se sujetan a la inspección ocular de esta Secretaría. (Los productos que deben cumplir con lo anterior están especificados en el Diario Oficial de la Federación publicado el 27 de diciembre de 1995).

3.5 Diferentes tipos de usuarios

Como la entrada y salida de mercancías en el territorio nacional abarca todo tipo de movimientos, las personas que llevan a cabo estas actividades son de diversa índole, por lo que el agente de carga como proveedor y coordinador de

servicios logísticos de transporte puede acudir en ayuda de infinidad de usuarios, de los que se mencionan algunos:

- Empresas particulares.- Ya sean grandes, medianas o pequeñas, que necesitan importar determinados productos o maquinaria para la elaboración y fabricación de sus artículos o bien cuando tienen capacidad exportadora y desean ampliar sus mercados en el extranjero.

- Comercializadoras.- Este tipo de establecimiento promueve en el exterior los productos que se fabrican en el país, comprando mercancías a diferentes empresas y vendiendo por su cuenta tales mercancías, llevando a cabo los trámites necesarios. Igualmente importa productos de varios países para que a su vez los venda ya sea a una sola o varias empresas o en forma directa a través de distribuidoras en varios puntos geográficos.

- Embajadas.- Este tipo de usuarios es muy constante por los envíos de valijas diplomáticas, que aunque los envíos tienen exención de impuestos, requieren del agente de carga para la expedición del documento de transporte correspondiente, que es la guía aérea. Asimismo con regularidad hay traslado de funcionarios diplomáticos, ya sea que entren o salgan del país, por lo que hay movimientos de menajes de casa.

- Instituciones educativas.- En especial cuando requieren importar materiales didácticos para desempeñar sus actividades.

- Particulares.- Aquí podrían mencionarse los casos de las personas que viajan y que llevan exceso de equipaje el cual deben documentarlo como carga; los

artistas que desean salir al extranjero a exhibir obras de arte u ofrecer conciertos; y quienes salen o entran al país por cuestiones de traslados debidos a cambio de trabajo, llevando consigo el correspondiente menaje de casa.

3.6 Interacción con otros sujetos e instrumentos

Para ampliar el punto anterior, se hará referencia en seguida a la interacción que de manera dinámica existe entre el agente de carga y otros sujetos, especialmente instrumentos jurídicos, pues las circunstancias propias de la actividad lo llevan a estar muy familiarizado con las distintas figuras legales del comercio exterior.

De esta forma cualquier agente de carga no puede estar al margen de todo lo que implica la entrada y salida de embarques por cualquier medio de transporte, de ahí la necesidad de mantenerse en estrecho contacto con todas y cada una de las entidades, porque está consciente de que es parte de un todo.

3.6.1 El agente aduanal

Una vez que se tiene el embarque y la documentación necesaria para su despacho, el contacto inmediato es con el agente aduanal quien se encargará de liberar la mercancía en cuestión, porque es la persona autorizada para tal efecto. Precisamente el agente aduanal, como lo define el artículo 159 de la Nueva Ley Aduanera, "es la persona física autorizada por la Secretaría (de Hacienda), mediante

una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta Ley."

El agente aduanal es el profesional que ejerce sus actividades de despacho de mercancías y que está regulado por la Secretaría de Hacienda. Asimismo, la garantía del buen despacho lo constituye la serie de requisitos que para obtener la patente de agente aduanal se cubrió y que abarca entre otros: ser mexicano por nacimiento, tener buena reputación personal, título profesional, aprobar exámenes aplicados por la autoridad aduanera y comprometerse a promover un mínimo de despachos mensuales.

Por lo anterior, el agente de carga está estrechamente relacionado con el agente aduanal, ya que el primero de ellos es quien recaba toda la documentación de un embarque, elabora una proforma del pedimento aduanal y se la transmite al agente aduanal para que se haga el respectivo despacho, con base en la información, los documentos y la mercancía proporcionados por el agente de carga.

3.6.2 Aranceles y tarifas

Los aranceles son impuestos que se aplican a las mercancías en el comercio exterior, como una de las medidas de política comercial que toman los países que, con diversos fines, como el de proteger la planta productiva y el empleo (en el caso de las importaciones) y para evitar que el país quede desabastecido de un determinado producto (en el caso de las exportaciones), se gravan a las mismas. También son llamados barreras arancelarias o derechos de aduanas. Así, el arancel es el principal instrumento de la política comercial que junto con otros instrumentos

se controla y determina el comercio internacional. Los otros instrumentos son las barreras no arancelarias o restricciones no arancelarias, que comprenden una vasta gama de restricciones difíciles de identificar, como serían subsidios, disposiciones fitosanitarias, acuerdos de restricción voluntaria, subvenciones, etc.

Entre los principales efectos de los aranceles se pueden mencionar dos: fiscales o con fines proteccionistas de la producción y el empleo. En el primer caso, los efectos fiscales son porque representan un medio de obtención de recursos o ingresos para el gobierno; en el segundo, para evitar que el mercado nacional se inunde con productos del exterior, provocando un desplazamiento de los productos nacionales y en consecuencia afectando la producción y el empleo.

La clasificación para los aranceles son tres: Ad-valorem, específicos y mixtos:

- Ad-valorem: significa que para toda mercancía, el arancel que se grava es un determinado porcentaje del valor de venta. Por ejemplo, una factura que ampara un lote de juguetes con un valor de 500 dólares, se establece que el arancel ad-valorem es del 20% (es un supuesto). Entonces el arancel que pagará es de 20%, o sea, 100 dólares. A este valor de la factura se le pueden agregar costos, como los fletes que ocasiona el traslado de la mercancía hasta el lugar en que se despacha y gastos en que incurre el movimiento de la misma, o sea la manipulación, por lo que el valor que se toma en la aduana para aplicar el arancel es el valor LAB (libre a bordo) o FOB (free on board). Otra forma de gravar el impuesto es tomar el valor FOB más los costos que correspondan al flete internacional y al seguro, por lo que es valor CSF (costo, seguro y flete) o CIF (cost, insurance and freight) en inglés. México aplica el valor FOB.⁵

- Específicos: no se utiliza porcentaje sino un valor determinado para cada artículo. Poniendo el mismo ejemplo anterior, por cada juguete se pagará una cantidad determinada. Si esa cantidad debe ser dos dólares por juguete, y si la factura ampara un total de mil juguetes, el arancel específico a pagar será dos mil dólares.

- Mixtos: es la combinación de los dos anteriores: si se importan juguetes, cada juguete pagará un arancel de dos dólares y habrá un límite a importar, por ejemplo, 5,000 juguetes. Por cada artículo que rebase esta cantidad, se cobrará un porcentaje por el exceso.

Asimismo, las **tarifas** son los instrumentos que regulan a los aranceles. Para los aranceles de importación, la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) es la que los regula y para los de exportación es la Tarifa General del Impuesto General de Exportación (TIGE). Las tarifas vigentes en México son las que se publicaron en el Diario Oficial de la Federación el 18 y 22 de diciembre de 1995, de las cuales se presentan resúmenes de su contenido en el anexo núm. 6. En estos cuerpos jurídicos aparecen todos los aranceles aplicables para el comercio exterior, y se dividen en dos partes: la nomenclatura y los derechos aduaneros. Al respecto, es importante señalar que México empezó a aplicar en 1964 la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas⁶, que era la que seguían la mayoría de los países. En esta nomenclatura se clasificaban las mercancías para saber el arancel que les correspondía, y era aplicada en el comercio internacional para que la clasificación correspondiente fuera la misma en cualquier país. Actualmente, la clasificación arancelaria más utilizada es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.⁷ O sea, esta clasificación es la que está vigente en casi

todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y fue adoptada en el seno del GATT en su Consejo de Cooperación Aduanera.⁸

3.6.3 Legislación: su correlación con diferentes impuestos

El comercio exterior se fundamenta jurídicamente en diversos cuerpos legales tanto a nivel internacional como nacional. En el plano internacional destacan principalmente los acuerdos y tratados multilaterales, el más importante es la Organización Mundial de Comercio (OMC) que tiene validez para la gran mayoría de los países del mundo ya que, como se mencionó en el primer capítulo, es el instrumento más acabado en lo que se refiere a reglas del comercio internacional; también están los mecanismos regionales que a través de bloques comerciales han operado en las últimas tres décadas, ya sea entre países desarrollados, en desarrollo o combinados.

Por la importancia que tienen dentro de la dinámica del comercio internacional en lo que se refiere a su legislación se mencionarán algunos mecanismos a nivel regional con los que México mantiene estrecha relación:

La Unión Europea.- Formada por 15 países (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia), representa un poderoso bloque comercial, el principal a nivel mundial por su participación en el comercio internacional, que en la actualidad mantiene políticas fiscales en común para todos los países miembros; por lo que a México se refiere, la Unión Europea es su segundo socio comercial y en los últimos años se han estado estrechando

relaciones encaminadas a la firma de diversos convenios bilaterales, y está en proceso de negociación la firma de un posible tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.- Este tratado resulta estratégico sobre todo para Estados Unidos y México, en virtud de que Estados Unidos lo promovió para reforzar su zona de influencia y a la vez fortalecer su mercado porque había otras regiones en el mundo como la Comunidad Económica Europea (que ahora es la Unión Europea) o países que se estaban incorporando rápidamente al comercio mundial como los tigres asiáticos que, junto con Japón, estaban desplazando a Estados Unidos logrando que se terminara su hegemonía y preponderancia. Para México, por su parte, el firmar este tratado significaba incorporarse al mercado más grande del mundo, ya que Estados Unidos es el país que tiene el mayor volumen de exportaciones e importaciones, que junto con Canadá, hacen un total del 16% y 19.5% del volumen en exportaciones e importaciones respectivamente, de acuerdo con las gráficas 1 y 2.

Por lo anterior, al firmar el Tratado de referencia, los tres países fijaron varios objetivos, de los cuales se destacan algunos relativos a aspectos de legislación:

- "...d) reducir las distorsiones del comercio;**
- e) establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial;**
- g) desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación internacional;**
- n) reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental..."⁹**

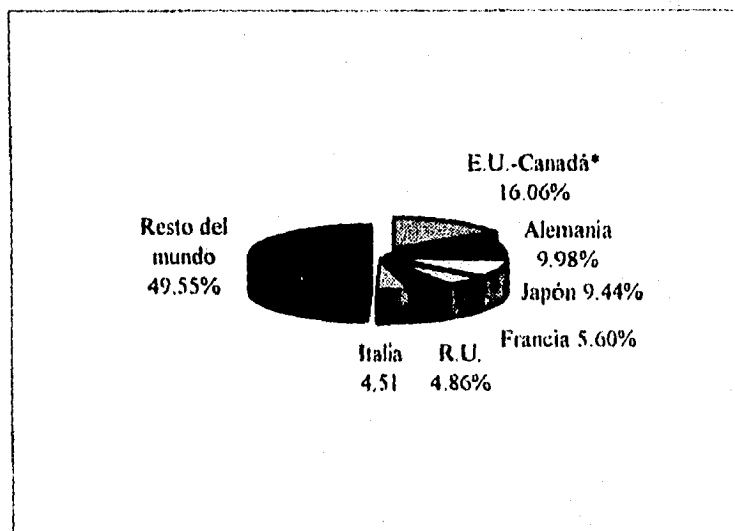
GRÁFICA NÚM. 1
VOLUMEN DE EXPORTACIONES EN EL
COMERCIO MUNDIAL DURANTE 1994

Países	%	mdd
<i>Total:</i>	100.00	4.201.300
E.U.-Canadá*	16.06	677.897
Alemania	9.98	419.312
Japón	9.44	397.005
Francia	5.60	235.505
Reino Unido	4.86	204.491
Italia	4.51	189.805
Resto del mundo	49.55	2.077.285

mdd= millones de dólares

*A E.U. le corresponde el 12.13%, o sea 512.521 mdd

Fuente: International Financial Statistics Book, 1995, pp. 126,127
 International Monetary Fund.



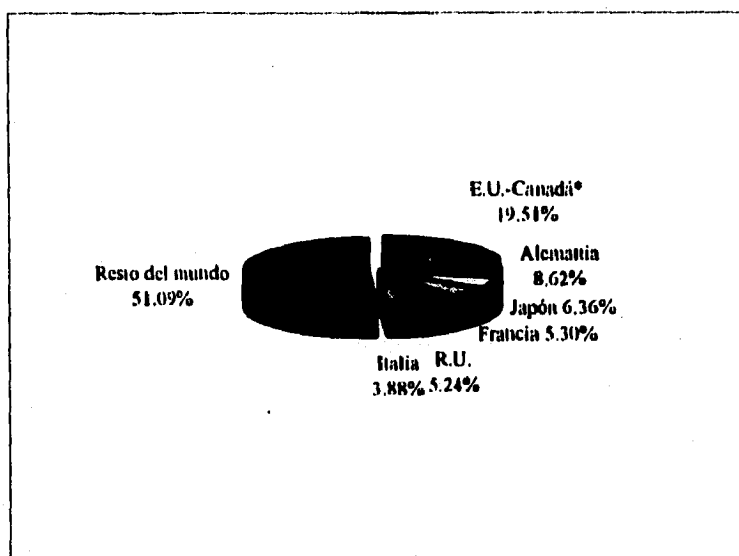
**GRÁFICA NÚM. 2
VOLUMEN DE IMPORTACIONES EN EL
COMERCIO MUNDIAL DURANTE 1994**

Países:	%	mdd
<i>Total:</i>	100.00	4,324.900
E.U.-Canadá*	19.51	844.287
Alemania	8.62	373.172
Japón	6.36	275.235
Francia	5.30	229.344
R.U.	5.24	228.793
Italia	3.88	167.885
Resto del mundo	51.09	2,208.384

mdd = millones de dólares

A E.U. corresponde el 15.93%, es decir, 689.215 mdd.

Fuente: International Financial Statistics Book, 1996, pp. 129, 131.
International Monetary Fund.



Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este bloque está formado por México, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, Argentina, Paraguay, Uruguay, Brasil, Colombia y Venezuela. Sus antecedentes datan de 1960 con la suscripción del Tratado de Montevideo. Como en los otros bloques, en este los objetivos principales que se persiguen son la eliminación gradual de aranceles para crear una zona de libre comercio encaminada a la formación de un mercado común a través de la promoción y regulación del comercio recíproco.

Por otro lado, han habido acuerdos o tratados bilaterales y multilaterales entre los países de la ALADI, ya sea de manera independiente o como parte de la misma. Así, los acuerdos que ha firmado México han sido los siguientes:

- *Acuerdo de Complementación Económica México-Chile*. Está dentro de la ALADI y fue suscrito en octubre de 1990. Comprende el establecimiento de varias medidas que legislen aspectos comerciales y de inversión entre ambos países.

- *Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3)* o México, Colombia y Venezuela. Entró en vigor el 1 de enero de 1995. Al igual que el anterior, se acordó entre otros puntos la legislación que abarque el compromiso de los tres países a tener como bases reglas claras y transparentes a fin de promover en esta región el comercio.

- *Tratado de Libre Comercio México-Bolivia*. Suscrito en septiembre de 1994, entró en vigor a partir de enero de 1995. Sigue la misma línea de los otros tratados firmados por México en materia de establecimiento de reglas y desgravación arancelaria, aunque en este caso específico destaca el hecho de que la desgravación arancelaria fue inmediata para las exportaciones de México a Bolivia

para el 97% de sus productos, y se fijó un plazo de 12 años para la desgravación total.

Asimismo, otro Tratado suscrito por México que también entró en vigor el 1 de enero de 1995 fue el *Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica* en el que se legislan varios aspectos.

Por último, otro bloque al que México pertenece y que es de reciente creación es la *Asociación de Estados del Caribe*, que en agosto de 1995 surgió y que abarca, además de México, a todo el Caribe y a los países Centroamericanos. En esta asociación se persiguen los mismos objetivos para que en el futuro se logre una zona de intercambio comercial basado en reglas comunes que regulen las actividades de los países miembros.

No puede dejar de mencionarse al *Mercosur*, formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, que en 1991 empezaron sus negociaciones y sus esfuerzos van encaminados a la suscripción de diversos acuerdos para constituir un importante bloque económico. De esta forma se firmó el Tratado del Mercado Común del Sur (Mercosur) que entró en vigor el 1 de enero de 1995. Actualmente este bloque acaba de admitir a Chile firmando un Acuerdo de Libre Comercio; aunque está cerrado a otros países que deseen incorporarse, pero tienen contemplado aceptar a países miembros de la ALADI hasta que transcurran cinco años de su creación, es decir, a partir del año 2000.

Hasta aquí se han contemplado los distintos mecanismos, no todos, que legislan al comercio internacional donde participan diversos países. Sin embargo, hacia el interior de cada nación existen leyes que regulan el comercio exterior. En

seguida se enunciarán las principales disposiciones que al respecto se manejan en México y que constituyen su base jurídica:

- Código Fiscal de la Federación.- En el artículo 1 se estipula la obligación del pago de impuestos de conformidad con las leyes fiscales respectivas, "sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte". En otro apartado dispone que toda ley fiscal deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Asimismo, el artículo 27 señala que para efectos del pago de impuestos, se debe estar inscrito en el registro federal de contribuyentes, en el cual estarán registrados todos los datos relativos a identidad, domicilio y situación fiscal de la persona física o moral que ejerza actividades.

En el mismo documento, artículos 29 y 29-A se reglamenta el requisito y obligación de expedir comprobantes por las actividades que se realicen, los cuales deberán contener los siguientes datos: nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal, clave de registro federal de contribuyentes, número de folio, lugar y fecha de expedición, descripción de las mercancías o servicios que amparen así como cantidad y valor unitario y total además del impuesto que se cobre y el total deberá estar escrito en números y en letras, y en su caso, número y fecha del documento aduanero y aduana por la que se realiza la operación.

Otros aspecto que regula el Código Fiscal de la Federación es el relativo a documentos que deberán acompañar al transporte de mercancías importadas en territorio nacional y transporte de efectos personales o menaje de casa.

- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA).- Señala quiénes deben pagar este impuesto en territorio nacional; entre las personas obligadas, están las que importen bienes o servicios (Artículo 1). En el capítulo V que habla de la importación de bienes y servicios, define lo que para efectos de la misma ley se considera importación de bienes y servicios. Igualmente, se establece en qué casos se pagan impuestos o hay exención de los mismos, sin contravenir la legislación aduanera; al respecto, algunas mercancías o bienes que no pagan impuestos, es decir, que tienen tasa 0%, son: obras de arte, oro y mercancías que sean objeto de tránsito o transbordo. En el mismo capítulo está la forma para calcular impuestos de importación.

El siguiente capítulo de la Ley del IVA, el VI, aborda aspectos de la exportación de bienes o servicios, en el que se estipula que las exportaciones no causan IVA, es decir se les aplica tasa 0%, y se describe qué son exportaciones de bienes y servicios para efectos de esta ley. En el reglamento de la ley del Impuesto al Valor Agregado hay otras disposiciones, como por ejemplo las condiciones o requisitos que deben cubrirse para que una empresa que se dedica a las exportaciones pueda recibir el beneficio de la exención del pago del IVA. Aquí cabe mencionar que una excepción es el pago de un impuesto de 13% a la exportación de energía eléctrica generada con vapor geotérmico, aplicable para los años 1994 a 1996, que aparece en el artículo segundo transitorio de diciembre de 1993.

- Resolución miscelánea de comercio exterior para 1996.- Son las reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior que fueron publicadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1996, que comprende en total 245 reglas que servirán de base junto con otras disposiciones para las actividades de comercio exterior. En esta

legislación se amplían con más detalle lo establecido por el Código Fiscal de la Federación por lo que se refiere a pedimentos y declaraciones de aduanas, avisos y trámites ante distintos módulos u oficinas gubernamentales, plazos para la presentación de documentos; requisitos para la autorización o concesión de servicios de almacenaje de mercancías en aduanas, incluyendo su manejo y custodia, así como la entrada y salida de las mismas y los respectivos horarios de tránsito.

En otro apartado de esta resolución miscelánea se especifican los requisitos que deberán cubrir quienes importen mercancías, señalando en primer lugar que deben estar inscritos en el Padrón de Importadores ante la Administración General de Recaudación y presentar una serie de documentos para que sean aceptados en dicho Padrón de Importadores. También determina qué mercancías pueden ser exportadas o importadas con exención de impuestos y en forma detallada señala los documentos necesarios para los menajes de casa, ya que estos están libres de impuestos. Otro aspecto que aborda es el de las importaciones en la zona fronteriza, donde se fijan impuestos que se gravan a mercancías importadas, en especial las bebidas alcohólicas y cigarrillos que deben pagar impuestos que oscilan entre el 43 y el 145%.

En términos generales, podría decirse que esta resolución miscelánea actualiza y amplía aspectos regulados por otras leyes, como son la Aduanera y el Código Fiscal de la Federación. En los pedimentos de exportación e importación que elaboran los agentes aduanales, por ejemplo, se hace referencia a los anexos, de los cuales aparece en primer lugar la factura comercial, haciendo mención de que ésta cumple con los requisitos establecidos por la Ley Aduanera y la Regla Fiscal 33 de la resolución miscelánea. Este instrumento es publicado cada año y debe ser

aplicado rigurosamente por las personas involucradas en el comercio exterior para el debido cumplimiento de los requisitos fiscales.

- *Tarifa del Impuesto General de Exportación y de Importación.*- También son conocidas por sus siglas: *TIGE* (Tarifa del Impuesto General de Exportación) y *TIH* (Tarifa del Impuesto General de Importación). Las más recientes fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación: la *Ley del Impuesto General de Importación* el 18 de diciembre de 1995 y la *Ley del Impuesto General de Exportación* el 22 de diciembre de 1995. En ambas leyes se clasifican las mercancías en cuatro columnas: la primera es para el código o fracción arancelaria que también se le conoce como nomenclatura; la segunda es para la descripción genérica de la mercancía; la tercera indica la unidad de la mercancía y la última columna es para especificar el impuesto ad-valorem que le corresponde. En el anexo número 7 se muestran algunas mercancías clasificadas en la *Ley del Impuesto General de Exportación* con las cuatro columnas ya mencionadas

- *Nueva Ley Aduanera.*- Su antecedente inmediato fue la *Ley Aduanera* que entró en vigor el 1 de julio de 1982. La actual fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995 y entró en vigor el 1 de abril de 1996. En sus 203 artículos divididos en nueve títulos regula una gran diversidad de aspectos de comercio exterior, entre los que se pueden mencionar definiciones, como por ejemplo lo que son recintos fiscales y recintos fiscalizados, agentes, apoderados y dictaminadores aduanales, obligaciones y responsabilidades de estos y de importadores o exportadores, permisos y regímenes aduanales, tipos de empresas y de exportaciones e importaciones, despacho y tránsito interno e internacional de mercancías y documentación requerida, atribuciones del poder ejecutivo federal y

de las autoridades fiscales hasta multas aplicables a omisiones o incumplimiento de alguna disposición

- *Ley de Comercio Exterior.*- Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, entró en vigor al día siguiente. Su objeto lo define en el artículo 1o., que es el de "regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población". Aquí se determinan las facultades que tienen al respecto tanto el Ejecutivo Federal, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial como la Secretaría de Hacienda Crédito Público y otras comisiones auxiliares. Asimismo se definen conceptos como cuotas compensatorias su objeto y forma de aplicación, tipos de aranceles, restricciones y regulaciones no arancelarias y casos en que se aplicarán las medidas correspondientes y otras medidas, prácticas de dumping y regulaciones para contrarrestar sus efectos, como son subvenciones, medidas de salvaguarda y cuotas compensatorias.

Por otro lado en esta misma ley se establece la promoción de las exportaciones, indicando al efecto los objetivos que se persiguen y forma de llevarlo a cabo a través de distintos instrumentos donde intervengan dependencias oficiales y organismos públicos en un marco de competencia legal aceptada a nivel internacional.

- *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.*- Este programa fue publicado a fines de mayo de 1996 por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; es complementario de las leyes antes mencionadas, reforzándolas en

cuanto a la actividad del comercio exterior en general. Describe cómo está conformada la promoción del comercio exterior en otros países del mundo y la estructura que México tiene en el mismo sentido, describiendo la situación que impera en este país, las necesidades y retos actuales, así como las acciones que se llevarán a cabo en coordinación con diferentes sectores de la población, donde se incluyen estímulos de diversa índole, incluyendo facilidades fiscales y apoyos financieros para fomentar esta importante actividad.

Existen varios ordenamientos más que tienen una relación muy estrecha entre legislación e impuestos que no se mencionan porque se extendería mucho el presente trabajo, pero que sin embargo pueden mencionarse algunos de manera sucinta, como son:

a) Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IESPYS) que grava impuestos a productos importados específicos, que son la cerveza con el 19% a partir de 1996, las bebidas alcohólicas con tasas impositivas que van del 21.5% al 60% y los cigarrillos con el 85%;

b) Ley Federal sobre Metrología y Normalización, que es para unificar criterios de medición y normalización a nivel internacional para efectos del comercio, es decir que se estandaricen las especificaciones técnicas de los productos que así lo requieran, en especial para el debido cumplimiento de las normas oficiales mexicanas;

c) Ley Federal de Derechos, que determina las cantidades que deberán cubrirse para llevar a cabo actividades de comercio exterior, como es el derecho de trámite aduanero (DTA), mismo que varía dependiendo del tipo de movimiento:

(exportación o importación en sus distintas modalidades, ya sea temporal, o definitiva) o valor de la mercancía; y

d) **Leyes generales de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente** (regulada por la Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca), y de **Salud** (regulada por la Secretaría de Salud), así como las **Leyes federales de Sanidad Vegetal** (regulada también por la Secretaría de Salud) y de **Sanidad Animal** (donde interviene la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural); estas últimas cuatro leyes tienen por objeto el control estricto de la entrada y salida de productos o materiales peligrosos, bebidas, alimentos y medicamentos que puedan representar un riesgo para la salud, de productos vegetales y equipos para su producción, así como de animales y sus productos y subproductos.

3.7 Cotización y negociación de tarifas

El agente de carga desempeña un papel fundamental en el transporte de mercancías, por lo que una de las diversas actividades que lleva a cabo constantemente es la cotización de tarifas, que constituye uno de los primeros pasos para el seguimiento logístico del transporte. Cuando un cliente solicita sus servicios, el agente de carga procede a trabajar en la elaboración de diferentes opciones para ofrecer tarifas que estarán en función del tipo de productos a transportar.

Por ejemplo si es mercancía que tenga un peso volumen superior al peso bruto y un valor muy bajo se le hará una cotización por vía marítima o terrestre, dependiendo del lugar de destino; también puede ser que si el embarque es de productos perecederos es muy probable que se prefiera la vía aérea; si por esta

misma vía conviene transportar otro tipo de carga, el agente determinará las características del embarque, incluyendo medidas y peso de las cajas de acuerdo con el tipo de avión en que se vaya a enviar la mercancía.

Asimismo el agente tiene establecida una red de servicios de transporte por diferentes medios que le permite cotizar tarifas en cualquiera de ellos y formar opciones. Si es por vía marítima puede ser que ya tenga un contrato con determinada empresa naviera que le ofrezca tarifas fijas para envíos consolidados, o bien que recurra a varias navieras para comparar costos y tomar la decisión de contratar el espacio con alguna de ellas, tomando en cuenta factores como son el itinerario, si la carga se manejará suelta o consolidada, tiempo de travesía y costo del flete.

Para el caso del modo aéreo, como es representante de prácticamente todas las líneas aéreas, existe un libro con las tarifas publicadas autorizadas por la IATA a nivel mundial pero, además, cada aerolínea tiene sus tarifas que por lo regular son más bajas que las publicadas por la IATA, que ofrece en relación a sus propias características como son frecuencias de vuelos, tipos de naves y su capacidad de carga, destinos a los que llega ya sea en vuelos directos o con escalas. De modo similar se recurre a la cotización por vía terrestre.

A modo de ejemplo y para ilustrar lo anterior, se muestran algunas de las tarifas aéreas que el agente consulta para elegir la mejor opción:

**COMPARACIÓN DE TARIFAS PARA CARGA GENERAL
SALIENDO DE MÉXICO, D.F.**

(expresadas en dólares por kilo)

DESTINO	AEROLINEA	M	N	45	100	300	500	1000
Guatemala	TACT*	45.00	1.20	0.89	0.89	0.89	0.80	
	American Airlines	123.00		1.65	1.15	1.05	1.00	0.90
	Aviateca	50.00		0.89	0.89	0.89	0.80	0.75
Panamá	TACT	50.00	2.97	2.29	2.29	1.97	1.77	
	American Airlines	123.00		1.75	1.25	1.15	1.10	1.05
	Aviateca	50.00		1.25	1.25	1.25	1.25	1.25
San José (Costa Rica)	TACT	45.00	2.14	1.58	1.58	1.44	1.26	
	American Airlines	123.00		1.70	1.20	1.10	1.05	1.00
	Aviateca	50.00		1.58	1.58	1.44	1.26	1.23
Lima	TACT	50.00	5.50	4.18	4.18	3.41	2.89	
	American Airlines	123.00		2.65	2.15	2.05	1.95	1.95
	Lanchile	50.00	5.50	4.18	3.41	3.24	2.40	
	Mexicana	50.00	4.80	3.90	3.30	2.60	2.40	2.20
La Paz (Bolivia)	TACT	50.00	6.74	5.09	5.09	4.06	3.46	
	American Airlines	123.00		4.35	3.85	3.75	2.80	2.75
	Lanchile	50.00	6.10	4.60	3.75	3.20	2.80	
	Mexicana	60.00	6.10	4.60	3.75	3.40	3.20	2.80
Londres	TACT	60.00	9.84	8.24	6.38	4.92	4.01	2.75
	American Airlines	123.00		3.00	2.50	2.40	2.35	2.05
	Iberia	60.00		4.80	3.50	3.00	2.10	1.90
Madrid	TACT	60.00	9.84	8.24	6.30	4.92	4.01	2.75
	American Airlines	123.00		3.30	2.80	2.70	2.65	2.05
	Iberia	60.00		4.80	3.50	3.00	2.10	1.90
Milán	TACT	60.00	9.84	8.24	6.30	4.92	4.01	2.75
	American Airlines	123.00		3.30	2.80	2.70	2.65	2.25
	Iberia	60.00		4.80	3.50	3.00	2.10	1.90

*The Air Cargo Tariff

Fuente: Tarifas publicadas en el TACT y por las aerolíneas correspondientes.

Una vez que se tienen las cotizaciones por distintos medios, el agente procede a compararlas y a seleccionar la mejor considerando toda la serie de factores que implica el transporte. Sin embargo, ya que tiene la alternativa correspondiente, puede conseguir una mejor tarifa hablando con el respectivo contacto: si es para el modo aéreo y dependiendo del volumen de carga que maneje con determinada aerolínea, ésta puede mejorarle la tarifa, sobre todo si el embarque en cuestión es de un peso considerable. Como hay competencia entre las mismas aerolíneas lo más seguro es que se logre una reducción aunque sea mínima en la tarifa que es significativa especialmente para un número considerable de kilos, pues al conseguir una mejor tarifa tendrá más probabilidades de que el cliente le dé el embarque al recibir un buen servicio.

De igual modo, si es por vía marítima la negociación requiere un mayor grado de habilidad en virtud de que son más los detalles a tomar en cuenta, comenzando con el hecho de que las navieras difieren mucho en sus tarifas, pues dependen del tipo de embarcación que poseen, puerto de donde salen, recorrido, tiempo de travesía, tipo de carga, etc.

NOTAS DE PIE DE PAGINA CAPITULO III

¹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, **Resolución que establece para 1996 las reglas fiscales de carácter general relacionado con el comercio exterior**, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1996.

² Artículo 16 de la Ley de Comercio Exterior.

³ **Guía básica del exportador**, capítulo 5. Bancomext, 2a. ed., diciembre de 1995.

⁴ **Boletín IDC (Información Dinámica de Consulta)** del 1 de marzo de 1995, año IX No. 220, p. 1266.

⁵ **Guía básica del exportador**, pág. 59.

⁶ WITKER, Jorge. **Aspectos jurídicos del comercio exterior de México**, p. 162.

⁷ **Guía básica del exportador**, p. 61.

⁸ WITKER, Jorge. **Comercio Exterior de México, marco jurídico y operativo**, p. 4. Editorial McGraw Hill, México, 1a. ed. abril de 1996.

⁹ *Idem*, p. 164.

CAPÍTULO IV
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS DISTINTOS MEDIOS DE
TRANSPORTE DE ACUERDO CON LA MERCANCÍA Y
COSTOS DE FLETES

El proceso de cuantificación de costos de embarque es laborioso y requiere habilidades de quien lo lleva a cabo, así como la necesidad de contar con elementos suficientes para poder realizar este trabajo. Lo anterior es importante porque al exportar un producto deben considerarse en su precio una serie de factores muy ligados como son, por ejemplo, el empaque, el transporte y otros. El transporte significa pues un costo extra que tiene que estar contemplado en el precio del bien a exportar o importar. Dentro de este mismo concepto, el transporte, a la vez, hay otros costos que se agregan, como son el manejo aduanal, de maniobras y administrativo, es decir, aspectos logísticos con un costo inevitable.

En consecuencia es importante conocer parte de este proceso que inicia en el momento en que se tiene un embarque listo para ser despachado, porque al tomar en cuenta los detalles que están implicados en cada medio de transporte permite evaluar los beneficios o desventajas de utilizar determinada vía, así como hacer un análisis en el sentido de considerar qué es mejor, si la rapidez, el costo del flete, una menor manipulación de la mercancía, etc., y de esta forma ir más allá de un juicio a priori respecto al transporte, pues resulta frecuente que al hablar de la vía aérea se piense en tarifas altas. Al respecto, como lo afirma el Dr. Mercado:

"Una comparación simple de las tarifas de fletes terrestres, marítimos y aéreos puede engañar. Por regla general, aunque no siempre el flete aéreo es más caro, su precio no es sino uno de los muchos factores de una comparación completa de los costos de una operación comercial."¹

Con el propósito de sustentar lo anterior, en los siguientes puntos se desarrollará el proceso que sigue la conformación del costo de flete para cada medio de transporte, abarcando en cada caso otro elemento adicional, que es el tipo de mercancía y la conveniencia de un transporte específico.

4.1 Embarques aéreos

Sin lugar a dudas, la principal ventaja de este medio es la rapidez que no tiene ningún otro transporte, lo que constituye una condición determinante para envíos de mercancías como son periódicos y revistas, y perecederos (frutas, legumbres, flores..., que son productos sensibles a condiciones climáticas).

Además de perecederos, existen otras mercancías que es preferible enviar por este medio, como por ejemplo la ropa por lo efímero de las modas, aquellos productos que se requieren con urgencia como refacciones; de igual modo podría decirse que por avión se puede transportar casi todo, en virtud de que actualmente la aviación comercial cuenta con aeronaves que tienen gran capacidad de carga, como por ejemplo aviones destinados exclusivamente a carga (vuelos cargueros), que permiten transportar grandes volúmenes. Sin embargo hay que señalar que no se trata de resaltar únicamente el lado positivo de este medio de transporte, por lo que conviene señalar ambas caras de la moneda. Haciendo un balance de esto, se tiene entonces lo siguiente:

Ventajas:

Rapidez: la mercancía llega en un máximo de hasta 4 días al lugar más apartado del planeta;
movilización de inventarios;
disminución de costos de almacenaje;
empaquete mínimo
costo de seguro más bajo
mayor agilización en el despacho aduanal por menor manejo de documentos

convenios interlineales que permiten la llegada de un embarque a cualquier punto geográfico con una sola guía aérea aunque impliquen escalas y cambio de aviones o aerolíneas;

existencia de aviones cargueros, lo que significa fletes más competitivos y transporte de grandes volúmenes de carga;

riesgos considerablemente menores en comparación con otros medios de transporte (por ejemplo robo, daños a la mercancía, etc.);

salidas y llegadas frecuentes;

disposición de liquidez financiera en menor tiempo al llegar rápido la mercancía a los clientes y cobrarles pronto;

posibilidad de ampliar mercados;

menor manipulación de la carga;

hay tarifas especiales para fomentar la exportación de determinados productos.

Desventajas:

Costo del flete generalmente más elevado (aunque hay ocasiones que no es así);

no conviene transportar mercancías de bajo valor y que el volumen que ocupan es considerable, como son granos, semillas, cereales, etc.;

se tiene que consultar con el agente de carga, cuando la mercancía no se transportará en vuelo carguero, sobre medidas y pesos de los bultos y cajas, ya que si éstos son muy pesados o voluminosos, se tiene que fraccionar la carga;

para grandes volúmenes que se mueven en vuelos cargueros hay que esperar a que haya salidas programadas pues los vuelos destinados sólo a carga no son muy frecuentes;

cierta carga tiene un cargo excesivo en el flete, como son los autos, que definitivamente no conviene transportar por vía aérea.

Con lo anterior se observa que en realidad las ventajas pueden ser más significativas para optar por el transporte terrestre. No obstante, las estadísticas al respecto muestran un movimiento no significativo por la idea que se tiene del flete caro. Sin embargo, como ya se mencionó, en algunas ocasiones el costo del envío aéreo es más bajo que otros. Para ejemplificarlo, a continuación se muestra con dos cotizaciones de distintos productos:

- 1) Destino: Panamá, Panamá. Origen: México, D.F.
 Mercancía: textiles (ropa interior de algodón)
 kilos: 1,557.60
- Opción *a) Marítima*
 Tiempo de travesía: 14 días
 Lugar de llegada: Puerto de Balboa
 Porción terrestre D.F.- Tampico \$ 54.00 dls.
 Flete marítimo Tampico-Panamá 2,161.72 dls.
 Total: 2,215.72 dls.
- b) Terrestre*
 Tiempo de tránsito: 13 días
 Flete del D.F. a Panamá: 1,450.00 dls.
- c) Aéreo*
 Tiempo de tránsito: 1 día
 Flete del D.F. a Panamá: 1,947.00 dls.
- 2) Destino: Quebec, Canadá. Origen: México, D.F.
 Mercancía: libros
 Kilos: 600
- Opción *a) Marítimo*
 Tiempo de travesía: 28 días
 Lugar de llegada: Montreal, Canadá
 Porción terrestre D.F.- Veracruz \$330.00 dls.
 Flete marítimo Veracruz-Montreal 376.00 dls.
 (vía Amsterdam)
 Total: \$706.00 dls.

b) Terrestre

Tiempo de tránsito: 12 días

Flete del D.F. a Quebec: \$622.00 dls.

c) Aéreo

Tiempo de tránsito: 1 día

Flete del D.F. a Quebec: \$660.00 dls.

Estas cotizaciones sólo abarcan el flete, es decir no incluyen manejo aduanal, recolección, maniobras u otros gastos. En el primer caso se comprueba que el flete aéreo no es el más caro, pues lo rebasa el marítimo en un 15% aproximadamente. Por tiempo y costo conviene en definitiva tomar la opción aérea, ya que por vía terrestre sí es más económico pero se descompensa con los días en que tarda en llegar la mercancía.

La segunda cotización refleja asimismo la inconveniencia de utilizar el transporte marítimo sobre todo porque la mercancía no llegará a Quebec sino a Montreal, y a este flete habría que agregarle el costo de la porción Montreal-Quebec a transportar. En cambio, la vía aérea ofrece la rapidez y la tarifa intermedia entre lo marítimo y lo terrestre. Falta agregar a ambas cotizaciones los demás gastos que necesariamente deben cubrirse, además de sopesar otras posibles desventajas propias de cada modo de transporte, mismas que serán evaluadas en su respectivo apartado.

4.2 Embarques marítimos

El transporte por excelencia y pionero en el comercio internacional es el marítimo, que mueve alrededor del 90%² de la carga mundial, debido a sus características, que son primordialmente la capacidad de tonelaje y el movimiento de

todo tipo de mercancías, en especial los hidrocarburos, granos y semillas que ocupan un alto porcentaje y que no es posible transportar por otro medio. Otra característica del transporte marítimo es que sus servicios son proporcionados por compañías navieras que operan en dos modalidades: servicios regulares y servicios irregulares. En los servicios regulares hay dos tipos: empresas navieras que forman parte de Conferencias Marítimas y las que no pertenecen a dichas conferencias, o sea navieras independientes que también son llamadas "outsiders". Asimismo, como el nombre lo indica, el servicio es regular porque tiene establecidos itinerarios y rutas fijas para determinadas zonas geográficas, dispone de espacio suficiente para embarques de distinto volumen y carga ya sea general o heterogénea. Además son constantes sus salidas y llegadas, los usuarios son diversos y sirven a varios puertos comprendidos en la ruta.

Entrando un poco en detalle, las Conferencias Marítimas

"Son organizaciones voluntarias de líneas navieras que regulan la competencia entre sus miembros, sirviendo a un grupo determinado de puertos... Mediante este tipo de embarcación los embarcadores se aseguran de un servicio de itinerario regular y cierta estabilidad."³

Históricamente, ya desde la segunda mitad del siglo XIX empezaron a surgir problemas con el auge de empresas navieras en Gran Bretaña que provocaron una desmedida competencia, por lo que

"los armadores se dieron cuenta de la conveniencia de agruparse en asociaciones con otros transportistas en vez de entregarse a una competencia sin regulación y altamente perjudicial a largo plazo en detrimento de todas las líneas involucradas."⁴

De esta manera fue como en 1875 se creó en Gran Bretaña la primera Conferencia Marítima (Calcuta Rates Conference) para unificar criterios entre esta nación y la India. A partir de aquí el transporte marítimo de carga tuvo un impulso al ser movilizado por estas agrupaciones. Sus principales normas comprenden fijar rutas geográficas,

"aplicación de fletes uniformes, así como de ciertas normas; por ejemplo, las bases para el cálculo de flete y para su establecimiento, el embalaje para los diferentes productos, la uniformidad en el conocimiento de embarque, comisiones a corredores, entre otras, con el objeto de presentar un frente común contra la competencia de las líneas independientes, así como entre sus mismos asociados."⁵

Por lo que a México se refiere, el país ha participado en varias conferencias, de las cuales se pueden mencionar las más importantes: a) Japan-West Coast South America; b) Japan-Mexico Freight Conference; c) Witass; d) Conferencia México-Brasil, y e) Conferencia México-Río de la Plata.⁶

Dos de las principales empresas navieras mexicanas que son miembros activos de estas conferencias son Transportadora Marítima Mexicana (TMM) y Tecomar, aunque esta última fue adquirida recientemente por TMM.

A pesar de la evolución que tuvieron las Conferencias, a partir de 1984 se ha venido dando un cambio, ya que los tráficos de conferencia han perdido fuerza, por lo que actualmente el 50% de la carga está en poder de las conferencias y el 50% la manejan los "outsiders".⁷ De alguna manera, se están sustituyendo las conferencias por acuerdos de cooperación entre las líneas: una naviera puede transportar carga de otras navieras o buques extranjeros para que, en caso de que

existan varios buques que lleven cada uno un volumen bajo de carga a un mismo punto, se consolida en una sola línea toda la carga y de esta manera se está tendiendo a trabajar. Lo anterior es como si se diera paso a la creación de asociaciones de líneas tipo club con el propósito de establecer reglas más claras de competencia para evitar que algunas navieras operen con tarifas dumping y así procurar un mejor servicio.

Las Conferencias representan al mismo tiempo ventajas y desventajas. En primer lugar, las ventajas se resumen como sigue: al tener uniformidad en fletes, las navieras que la integran no pueden subir los fletes de manera unilateral, por lo que una forma de competir es ofreciendo un mejor servicio al usuario o exportador; confianza para el usuario de que sí hay disponibilidad de buques y servicios que requiera; y seguro de transporte por parte de las conferencias. Las desventajas son principalmente que por lo regular los fletes son más altos que los de los outsiders porque como no hay competencia de fletes entre las navieras de una conferencia, por lo que fijan "las tarifas sobre la base de lo que el tráfico puede soportar"⁸ y además no hay flexibilidad para negociar una tarifa más baja, lo que hay son "acuerdos de lealtad" que es un compromiso entre naviera y usuario de que éste la dará toda su carga a esa naviera a cambio de alguna concesión, lo que puede provocar un servicio poco esmerado de la naviera o que el usuario no pueda seleccionar el transporte o tipo de buque pues la naviera lo asigna de acuerdo con su criterio. También una limitante es que no tienen suficiente cobertura geográfica y monopolizan ciertas rutas.

Por su parte los outsiders pueden ofrecer tarifas más bajas o las negocian, lo que puede significar una ventaja sobre el sistema de conferencias, aunque tienen algunas desventajas, como son

"no proporcionan seguridad acerca de cuáles serán los tiempos de travesía, a qué puertos extranjeros sirven, si tienen viajes regulares y en qué tiempos los cubren."⁹

Para fijar los fletes, tanto las Conferencias Marítimas como los outsiders toman en cuenta 27 conceptos que están comprendidos y avalados por diversos organismos internacionales, que se enlistan en seguida:¹⁰

- | | |
|---|---|
| 1) Naturaleza del producto | 2) Tonelaje a transportar |
| 3) Disponibilidad de carga | 4) Posibilidad de robo |
| 5) Posibilidad de daño | 6) Valor de la mercancía |
| 7) Tipo de embalaje | 8) Estiba |
| 9) Relación peso-medida | 10) Peso excesivo |
| 11) Largo excesivo | |
| 12) Competencia de productos de otras fuentes de abastecimiento | |
| 13) Cargas por vías alternativas | 14) Competencia de otros transportistas |
| 15) Costos directos de operación | 16) Distancia entre puertos |
| 17) Costos de manipulación de la carga | 18) Uso de chalanes |
| 19) Necesidades de entrega o servicios especiales | |
| 20) Cargas fijas en determinadas etapas del transporte | |
| 21) Seguros | 22) Instalaciones portuarias |
| 23) Reglamentaciones portuarias | 24) Cobros y derechos de puertos |
| 25) Derechos de canales | 26) Localización de los puertos |
| 27) Posibilidad de contar con carga de regreso | |

Por otra parte, los servicios irregulares son aquellos que no tienen ni rutas ni tarifas establecidas, llamados buques tramp o volanderos. Se caracterizan por ir donde haya carga suficiente que permita flotar ese buque, ya que transportan principalmente "cargas homogéneas a granel tales como minerales, carbón, granos, petróleo y sus derivados y otros"¹¹. Estos son enormes buques con mucha capacidad que soportan hasta 10,000 y 40,000 toneladas y se contratan a través de las bolsas de fletes. Sus tarifas las determinan la oferta y la demanda.

El anterior panorama es para mostrar que resulta complejo determinar las tarifas marítimas ya que intervienen una infinidad de factores, de los cuales el primero de ellos es entrar en contacto con la línea naviera. Así, cuando un exportador desea enviar su carga por la vía marítima, debe tomar en cuenta que puede recurrir a diferentes navieras o pedir al agente de carga que se ocupe de todo, principalmente si quiere conseguir cotización no sólo por esta vía sino por otros medios de transporte.

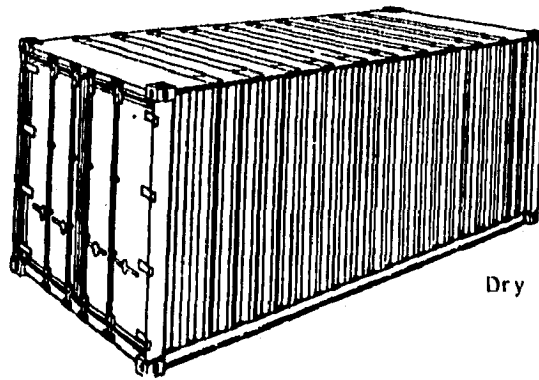
Otros aspectos importantes que deben considerarse para los embarques marítimos son: tipo de mercancía, embalaje, empaque, si va suelta la carga o en contenedores, si se transportará una porción terrestre, etc. Por ejemplo es más barato contratar contenedores para que la tarifa sea más baja, el manejo sea más adecuado y las maniobras menores, bajando costos y riesgos. Últimamente ha tenido mayor utilización el manejo de carga por contenedores. En este sentido, representa una eficiencia asegurada y conveniente para todos, ya que la principal característica de los contenedores es que han adoptado medidas estándares a nivel mundial para cada tipo, de los que se detallan en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 1
PRINCIPALES TIPOS DE CONTENEDORES UTILIZADOS PARA CARGA

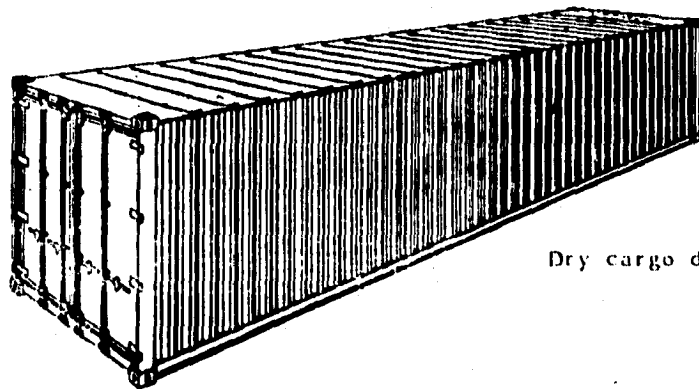
TIPO	Medidas exteriores (largo x ancho x alto)		Medidas interiores en metros	Capacidad mínima	
	en pies	en metros		en peso	volumen
DRY CARGO	20'x8'x8.6'	6.058x2.43x2.59	5.9x2.33x2.39	18 ton.	31m.cub.
DRY CARGO	40'x8'x8.6'	12.19x2.43x2.59	12x2.33x2.39	26 ton.	62m.cub.
OPEN TOP	20'x8'x8.6'	6.058x2.43x2.59	5.9x2.33x2.39	26 ton.	
OPEN TOP	40'x8'x8.6'	12.19x2.43x2.59	12x2.33x2.39	22 ton.	
FLAT	20'x8'x8.6'	6.058x2.43x2.59	5.9x2.4x2.26	18 ton.	
FLAT	40'x8'x8.6'	12.19x2.43x2.59	11.69x2.4x2.26	26 ton.	
REEFER	20'x8'x8.6'	6.058x2.43x2.59	5.68x2.23x2.29	26 ton.	
TANK	20'x8'x8.6'	6.058x2.43'x2.5	5.9x2.33x2.39	17 ton.	18m.cub., 18,000lts. ó 18,000k

Fuente: TMM y Crowley American Transport.

TIPOS DE CONTENEDORES

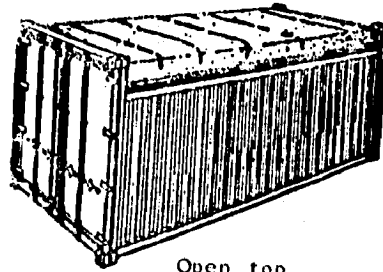


Dry cargo de 20'

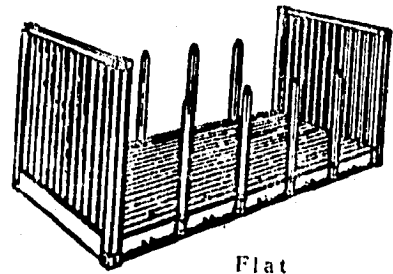


Dry cargo de 40'

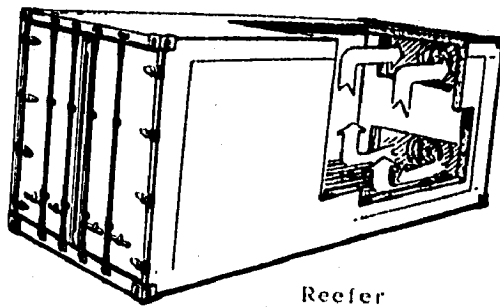
TIPOS DE CONTENEDORES



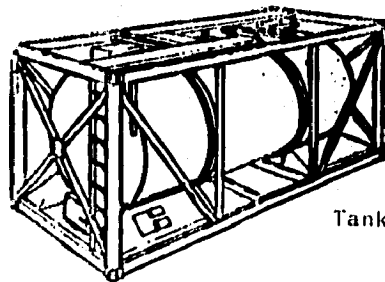
Open top



Flat



Reefer



Tank

Dependiendo del tipo de mercancía, se usará el contenedor adecuado. En otras palabras, el transporte marítimo conviene sólo para grandes volúmenes de carga. Por ejemplo, en el caso de México, las mercancías que más se transportan, en orden de importancia, son las que se muestran en el cuadro que sigue:

CUADRO No. 2
PRINCIPALES PRODUCTOS TRANSPORTADOS POR
VÍA MARÍTIMA
(miles de toneladas)

a) Exportaciones	toneladas	%
Petróleo y derivados	77,520	79.50%
Sal	5,595	5.70%
Calizas	4,162	4.30%
Yeso	2,524	2.60%
Azufre líquido	1,039	1.10%
Placa de acero	848	0.90%
Cemento	837	0.90%
Urea	495	0.50%
Ácido sulfúrico	363	0.40%
Concentrado de zinc	227	0.20%
Otros productos	3,854	3.90%
TOTAL:	97,464	100.00%
b) Importaciones		
Petróleo y derivados	6,953	32.30%
Sorgo	2,503	11.60%
Soya	885	4.10%
Trigo	884	4.10%
R. fosf./fertilizantes	662	3.10%
Maíz	576	2.70%
Semilla de nabo	301	1.40%
Semilla de girasol	199	0.90%
Productos químicos	198	0.90%
Chatarra	185	0.90%
Otros productos	8,174	38.00%
TOTAL:	21,520	100.00%

Fuente: *Manual Estadístico del Sector Transporte 1993, p. 51.*
Instituto Mexicano del Transporte, SCT, 1993.

*Datos de 1992.

Los datos comprueban que la mercancía transportada por vía marítima corresponde a productos voluminosos y de muy bajo costo, por lo que resultaría imposible utilizar otro medio de transporte, pues se observa que, en el caso de las exportaciones, sólo cinco productos ocupan el 93.2% de la carga marítima (petróleo, sal, calizas, yeso y azufre líquido), mientras que en el caso de las importaciones el 55.2% comprende a cinco productos (petróleo, sorgo, soya, trigo y fertilizantes).

En cuanto al resto de la carga, que es mínimo en las exportaciones, conviene señalar que deberá elaborarse un estudio cuidadoso para ver si la vía marítima es la mejor opción. En resumen, podría considerarse al hacer una evaluación que el transporte marítimo en estos casos presenta las siguientes características:

Ventajas: fletes bajos; transporte masivo en volumen y peso; conveniencia para transportar todo tipo de carga.

Desventajas: muy lento; tiempos de travesía muy largos; fletes adicionales para la porción terrestre si la carga debe trasladarse al puerto de salida, según el destino final, de acuerdo con el cuadro número 3 que señala el puerto de salida para cada destino; mayor coordinación; menores puntos de salida, ya que no todos los puertos son comerciales, como puede apreciarse en el mapa núm. 1; mayores costos de maniobras; manejo de documentación complicada; pagos de almacenajes, pues si se trata de exportación, la carga debe llegar al puerto tres días antes de la salida del buque; mayor costo de empaque y embalaje; al requerir empaque especial se incrementa el peso; variación en los costos de fletes; saturación de buques en algunos puertos que provoca atrasos frecuentes; en el caso de México, seguido hay problemas en las maniobras porque se descomponen las grúas por el equipo obsoleto

y escasez de personal calificado; debido al manejo masivo de contenedores, no es raro que se cometan errores o se pierdan contenedores; por muy grande que sea la naviera no puede soportar todas las rutas, por lo que necesariamente hay conexiones y los contenedores deben cambiarse de buque, por lo tanto hay mayor manipulación y manejo.

Por otra parte, una ventaja adicional y que le da el liderazgo al transporte marítimo es su capacidad, la cual varía dependiendo del tipo de buque, ya que existen 4 tipos principales: 1) de carga general que es el más utilizado pues las dos terceras partes de la carga total utiliza este tipo de buques; 2) de carga granel (graneleros), de gran capacidad que son utilizados principalmente por grandes exportadores, v.gr. las empresas salineras, que como se observa en el cuadro 2, la sal es el segundo producto que México exporta después del petróleo en virtud de que en Guerrero Negro, B.C.S. se localiza la salina más grande del mundo; 3) buques portacontenedores (ver ilustración) que están teniendo cada vez mayor aceptación por abatimiento de costos y maniobras, y su capacidad puede soportar en promedio 1,500 TEUS, según el tamaño del buque; 4) de carga combinada o mixta que es para la carga en general ya sea que se maneje en contenedor o a granel en especial cuando la carga es fraccionaria.¹²

CUADRO No. 3

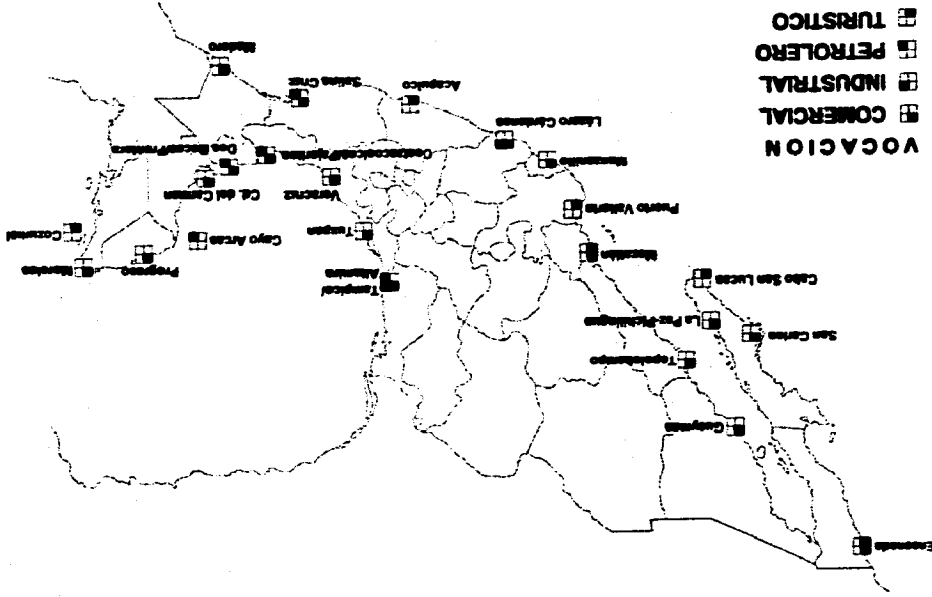
CUADRO RESUMEN DE PUERTOS DE ALTURA MEXICANOS Y DE PAÍSES DE DESTINO EN TRANSPORTE MARÍTIMO

Veracruz	Alemania, Bélgica, España, Finlandia, Holanda, Francia, Inglaterra, Italia, Noruega, Dinamarca, Suecia, Estados Unidos, Brasil, Argentina, Colombia, Uruguay, Panamá, Jamaica, Cuba, Venezuela, Puerto Rico, República Dominicana, Argelia, Angola, Benin, Camerún, Congo, Djibouti, Gabón, Guinea, Kenia, Marruecos, Mozambique, Namibia, Zaire, Senegal, Sudáfrica, Sudán, Tanzania, Liberia, Togo, Túnez.
Tampico	Igual a Veracruz, más Panamá, Costa Rica, Ecuador, Egipto, Costa de Marfil, Nigeria, Sierra Leona.
Tuxpan	Alemania, Bélgica, España, Finlandia, Dinamarca, Francia, Inglaterra, Italia, Noruega, Suecia, Estados Unidos.
Altamira	Alemania, Bélgica, España, Francia, Holanda, Italia, Inglaterra, Estados Unidos, Venezuela, Colombia.
Acapulco	Corea del Sur, Bangladesh, Australia, Filipinas, India, Hong Kong, Nueva Zelanda, Indonesia, Pakistán, Taiwán, Estados Unidos, Chile, Colombia, Perú, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá.
Manzanillo (via Long Beach, Ca.)	Corea del Sur, Japón, Tailandia, Taiwán, Estados Unidos, Uruguay, Argentina, Colombia, El Salvador, Brasil, Ecuador, Chile, Costa Rica, Perú, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá.
L. Cárdenas	Australia, Corea del Sur, posesiones de Ultramar y parte continental de Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Islas Fidji, Japón, Nueva Zelanda, Malasia, Samoa, Taiwán, China, Brasil, Colombia, Chile, Argentina, Ecuador, El Salvador, Costa Rica, Perú, Uruguay.
Ensenada	China, Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, Japón, Malasia, Taiwán.
Salina Cruz	Igual a Ensenada, más Estados Unidos, Colombia, Chile, Ecuador, Nicaragua, Panamá, Perú.
Mazatlán y Guaymas	Colombia, Chile, Ecuador, Nicaragua, Panamá, Perú.

Fuente: Rojas Acosta, Héctor. *Op.cit.*, p. 46

MAPA NUM. 1

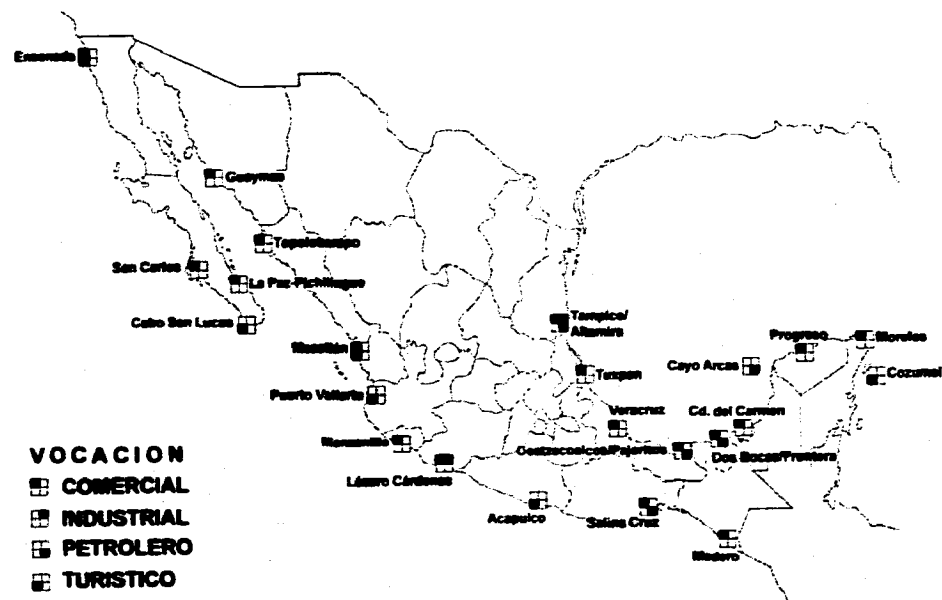
UBICACION DE LOS PRINCIPALES PUERTOS DEL PAIS



Fuente: SCT. Coordinación General de Puertos y Marina Mercante
*Tomado del Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes 1995-2000, pág. 60. SCT, México, 1996.

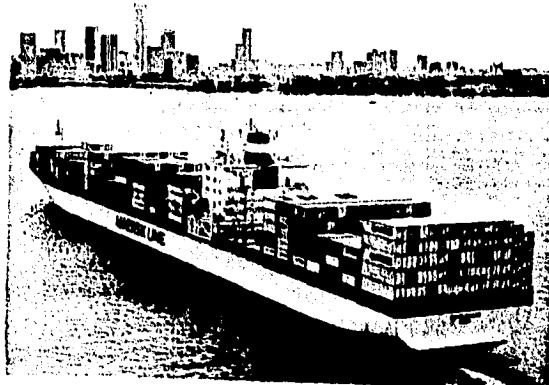
MAPA NUM. 1

UBICACION DE LOS PRINCIPALES PUERTOS DEL PAIS



Fuente: SCT. Coordinación General de Puertos y Marina Mercante

*Tomado del Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes 1995-2000, pág. 60. SCT, México, 1996.



TRANSPORTE MARITIMO EN CONTENEDORES



4.3 Embarques terrestres

A pesar de que gran parte de la carga que se maneja en el comercio exterior se moviliza por vía marítima, es necesario considerar que se apoya en buena medida del transporte terrestre, ya sea autotransporte o ferrocarril porque las principales zonas industriales o agrícolas se ubican lejos de los puertos. Además, por lo que ya se vio en capítulos anteriores, más del 80% del comercio exterior tiene destino u origen a los Estados Unidos, por ello la frontera que tiene un mayor tránsito de carga es Nuevo Laredo, Tamps., de ahí que en consecuencia se refleje en un movimiento considerable por vía terrestre. De esta forma, las estadísticas muestran que el transporte por este medio, en 1992, reflejan un 61% del total de la carga manejada en las importaciones, mientras que para las exportaciones sólo el 23% del total ocupó esta modalidad.¹³ Lo anterior es para productos no petroleros.

En el modo terrestre hay dos formas de transportar la mercancía, que son por camiones (autotransportes) y los ferrocarriles. En el primer caso hay mucha flexibilidad para recurrir a diversas compañías transportistas para solicitar cotización. En los últimos cinco años han estado surgiendo empresas que operan los envíos de carga de manera coordinada con transportistas estadounidenses y canadienses, y de esta forma ofrecen el servicio puerta a puerta, es decir, la cotización lleva incluida la porción del flete del lado norteamericano aunque el exportador o importador deberá encargarse del despacho aduanal en la frontera según las condiciones establecidas en el contrato de compra-venta. Para poder cotizar un flete, las empresas transportistas invariablemente solicitan el código postal de destino si se trata de los Estados Unidos. No obstante lo anterior, son pocas las empresas que cuentan con este servicio, ya que la mayoría sólo ofrecen el transporte

hasta Nuevo Laredo y ya en esta frontera el agente aduanal es quien debe coordinar el despacho y hacer llegar la mercancía al destino final.

Hay ocasiones en que es difícil encontrar transporte para ciertos productos, como por ejemplo aquellos que requieran transporte refrigerado. En este caso específico en definitiva no se pueden transportar volúmenes chicos, sólo contratando contenedores refrigerados. Al buscar empresas que tuvieran este servicio, sólo se encontró una, que es filial de una empresa norteamericana en México. La mercancía en cuestión eran lácteos, y se requería un contenedor de 40', a transportarse de San Juan del Río, Qro., a Houston, Tx. Se solicitó cotización marítima y terrestre para comparar costos y el resultado fue el siguiente:

Via marítima: flete de Veracruz a Houston: \$3,800 dólares. Tiempo de tránsito: 3 ó 4 días.

Via terrestre: camión refrigerado (contenedor de 40'): flete de San Juan del Río a Houston: \$2,100 dólares. Tiempo de tránsito: 3 días.

En el primer caso falta tomar en cuenta otros puntos: agregar la contratación del servicio terrestre de San Juan del Río a Veracruz; la mercancía debe llegar al puerto tres días antes de la salida del buque; pagar almacenaje y maniobras; ya en Houston, esperar a que se descargue el buque y contratar el transporte terrestre del puerto al destino final.

En el segundo caso el servicio lo pudo ofrecer la empresa porque tuvo que traer desde Estados Unidos la caja vacía para que así estuviera en posibilidad de llevar el producto sin necesidad de regresar el contenedor. El costo de traer la caja ya estaba incluido en la cotización de los \$2,100 dls. Para ambos modos de

transporte no se contemplaba el despacho aduanal, mismo que debía ser coordinado desde el lugar de origen para despacharse en Nuevo Laredo.

El anterior ejemplo muestra que para esta mercancía el autotransporte es el mejor medio y el proceso para evaluar la conveniencia de utilizarlo es similar en cualquier mercancía, es decir el exportador contacta por su lado las diferentes alternativas o bien confiar la logística de su embarque al agente de carga.

Debido a que en 1990 el gobierno federal decidió desregular el transporte público actualmente es difícil encontrar homogeneidad de tarifas, lo que en cierta medida representa varias ventajas para los usuarios, como son: competencia abierta, libertad para contratar servicios con cualquier empresa y acceso a más mercados y rutas. Un ejemplo de tarifas de autotransporte tomada al azar de una empresa es el que se muestra a continuación, que fue seleccionado tomando en cuenta que Nuevo Laredo es la frontera con mayor tránsito de carga:

**TARIFAS DE CARGA CONSOLIDADA INTERNACIONAL
DE NUEVO LAREDO AL D.F. Y VICEVERSA
(Costo por kilo)**

251-500	\$0.72
501-1000	0.71
1001-2000	0.70
2001-3000	0.69
3001-5000	0.68
5001-10000	0.54

Camión completo: \$3,600.00 con capacidad de 3.5 tons.

Las tarifas son en moneda nacional y no incluyen IVA, seguros, maniobras ni recolección y entrega, con validez de julio a diciembre de 1996.

Por otro lado, el modo de transporte ferroviario resulta indispensable tomar en cuenta debido a sus características propias que le dan ciertas ventajas. En efecto es de particular interés analizar este medio de transporte por varias razones: en primer lugar porque mueve enormes cargas a costos bajos y llega a poblaciones muy apartadas o bien tiene conexión de vías directamente a las plantas de grandes usuarios, pues precisamente más del 40% de la carga manejada por ferrocarril son contenedores, cemento, automóviles y remolques¹⁴ además de que cuenta con distintos tipos de unidades de transporte, y porque éste ha sido un sector que ha tenido cierta resistencia por parte del gobierno para ser privatizado aunque parte de ello ya está en manos de la iniciativa privada.

Efectivamente, este modo de transporte que fue inaugurado en México en 1873 por Porfirio Díaz con la línea México-Veracruz ha tenido muy poca variación desde entonces: por ejemplo en 1910 tenía una extensión de 19.7 miles de kilómetros¹⁵ y en 1994 26.4 miles de kilómetros¹⁶. Asimismo, la situación que guarda actualmente la flota de ferrocarriles es la que se observa en el siguiente gráfico, que muestra el deterioro de la misma, pues sólo un 72.32% del equipo está operable. También se indica el porcentaje de cada tipo de unidades, de las cuales son utilizadas para cada tipo de carga como sigue:

- *Eurgones*. Son para carga en general y hay dos tamaños:

* De capacidad para 50 toneladas y medidas 12.35x2.82x3.05 mts. (largo x ancho x alto) y volumen de 106.6 m³.

- *Góndolas*. Transportan materiales industriales reciclables. Dos tamaños:

* Capacidad 45 ton., medidas 11.68x2.82x1.22 mts.

* Capacidad 70 ton., medidas 16x2.90x1.47 mts.

**EQUIPO DE CARGA DE FERROCARRILES NACIONALES
DE MÉXICO EN 1994**

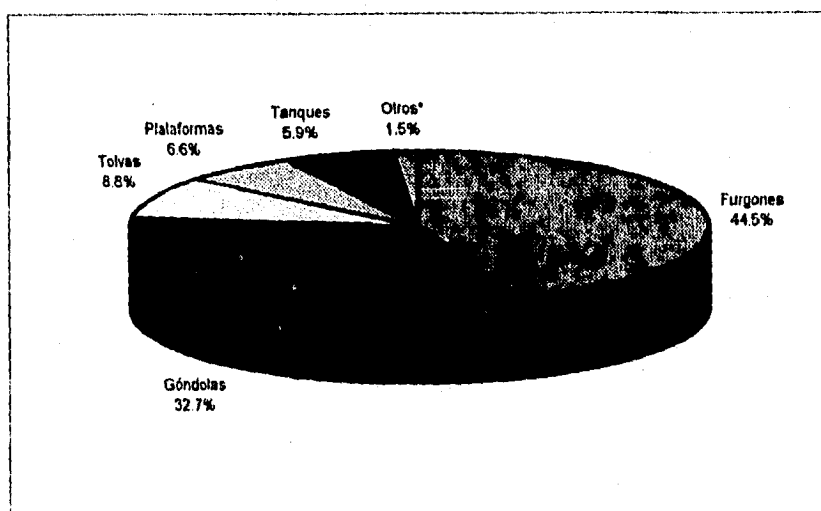
	%	Unidades
Flota operable	72.32	26,196
En reparación	15.21	5,510
En condenación	12.47	4,516
TOTAL:	100.00	36,222

FLOTA OPERABLE:		
Tipo	%	Unidades
Furgones	44.5	11,649
Góndolas	32.7	8,572
Tolvas	8.8	2,319
Plataformas	6.6	1,717
Tanques	5.9	1,553
Otros*	1.5	386
Total	100.0	26,196

*274 jaulas, 110 refrigeradores y 2 racks.

Fuente: Series Estadísticas 1994 de Ferrocarriles Nacionales de México, edición 1995, p. 14.

FLOTA OPERABLE



- *Tolvas*. Transportan productos a granel para dos tipos:

Tolvas cubiertas: cemento, arena, fertilizantes, granos. Capacidad 90 ton., medidas 14x3.26x4.35 mts.

Tolvas abiertas: carbón, minerales y materiales de alto grado de dureza. Capacidad 70 ton., medidas 8.91x2.77x3.35 mts.

- *Plataformas*. Para maquinaria y equipo pesados y carga de grandes dimensiones.

* Capacidad 45 toneladas, medidas 12.70x2.77 mts.

* Capacidad 70 toneladas, medidas 16.31x2.84 mts.

- *Tanques*. Productos líquidos como aceite comestible, químicos, cloro, gasolina, etc. Capacidad: 90,717 litros, medidas 15.32x3.28x4.35 mts.

- *Remolques sobre plataformas (piggy-back)*. Son enormes plataformas para transportar contenedores con llantas para ser conectados posteriormente a trailers.

De lo anterior se desprende que el equipo con que cuentan los ferrocarriles en México sirve para transportar aquellos productos que son voluminosos y difíciles de manejar por otro medio, de los cuales se enlistan en el cuadro núm. 4. De igual modo, para complementar estos datos, en los cuadros 5 y 6 se muestran los mayores movimientos de carga tanto en fronteras y puertos para importaciones y exportaciones, que reflejan un mayor tráfico en las fronteras que en los puertos sobre todo en las importaciones, que en una sola frontera (Nuevo Laredo) maneja alrededor del 50% del total y en el mismo rubro el puerto de Veracruz tiene el mayor movimiento de carga; en cambio en las exportaciones está más balanceado el tráfico entre fronteras y puertos con excepción de 1996 por lo que

toca a enero-abril, que refleja un movimiento superior en las fronteras; igualmente, las exportaciones que más manejo tienen son el puerto de Guaymas seguido de Tampico.

Por último y con los datos presentados hay que señalar que los ferrocarriles son muy recomendables para el transporte de mercancías que se producen en masa o que su peso es excesivo y deben recorrer distancias mayores, y aún más: cuando el tendido de vías permite llegar al ferrocarril hasta el lugar de producción, como son fábricas, almacenes, al campo donde se recolectan cosechas, en fin, este tipo de lugares que sin el ferrocarril significaría mayores gastos en transportes y maniobras. Sin embargo para embarques menores o con mercancía distinta a la de los cuadros antes mencionados no es rentable este transporte por la lentitud del servicio y por los constantes atrasos que se deben principalmente a problemas derivados del escaso mantenimiento a las vías así como al rezago en tecnología.¹⁷

Otra desventaja para el usuario es que debe hacer él mismo la contratación del servicio, coordinar y hacer el seguimiento de su carga, que puede representarle mucha pérdida de tiempo, ya que Ferrocarriles Nacionales no proporciona tarifas ni otro tipo de servicios a agentes de carga y cuando un posible usuario se presenta a solicitar tarifas primero debe aportar con detalle los datos del embarque para comprobar que sí va a contratar el servicio, y cuando se lleva a cabo una operación, el cliente lleva el seguimiento. Si el destino son los Estados Unidos, Ferrocarriles tiene convenios con algunas empresas de ferrocarriles estadounidenses para que reciban la carga y la lleven a su destino. El despacho aduanal en la frontera la coordina el cliente. La línea de ferrocarril con la que se hace conexión a los Estados Unidos depende de la frontera a la que llegue Ferrocarriles Nacionales de

CUADRO No. 4

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS Y EXPORTADOS POR FERROCARRIL*
(miles de toneladas)

IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
PRODUCTO	toneladas	%	PRODUCTO	toneladas	%
1. Sorgo	1,505	14.4	1. Vehiculos automotores armados	565	20.2
2. Frijol soya	986	9.5	2. Cemento	392	14.0
3. Veh.autom. desarmados y accesorios	706	6.8	3. Remolques sobre plataformas	368	13.1
4. Desperdicio de papel y cartón	684	6.6	4. Cerveza	256	9.1
5. Remolques sobre plataformas	508	4.9	5. Veh.autom.desarmados y accesorios	184	6.8
6. Celulosa	475	4.6	6. Zinc en barras o lingotes	109	3.9
7. Chatarra y desperdicio de fierro	406	3.9	7. Láminas/planchas fierro y acero	102	3.7
8. Trigo	401	3.8	8. Gas para combustible	74	2.6
9. Productos quimicos industriales	303	2.9	9. Productos quimicos industriales	63	2.2
10. Gas para combustible	219	2.1	10. Aparatos p/uso doméstico armados	57	2.1
11. Láminas/planchas fierro y acero	206	2.0	11. Espatofluor/fluorita	53	1.9
12. Arcilla o barro	205	2.0	12. Tomate o jitomate	44	1.6
13. Carbonato de sodio denso	204	2.0	13. Plomo en barras o lingotes	40	1.4
14. Forrajes pastas de semillas oleag.	195	1.9	14. Papei y papeleria no especificado	35	1.3
15. Arroz	188	1.8	15. Frutas frescas no especificadas	31	1.1
16. Alimentos preparados para animales	173	1.7	16. Legumbres y verduras	27	1.0
17. Maiz	147	1.4	17. Piedra caliza	23	0.8
Total principales productos	7,510	72.0	Total principales productos	2,424	88.6
Otros productos	2,918	28.0	Otros productos	375	13.4
TOTAL GENERAL	10,428	100.0	TOTAL GENERAL	2,800	100.0

* Datos de 1983.

Fuente: Manual Estadístico del Sector Transporte 1983, p. 39.
Instituto Mexicano del Transporte, SCT, 1986.

CUADRO No. 5
CARGA TRANSPORTADA POR FERROCARRIL
IMPORTACIONES

	1993		1994		1995		1996*	
	toneladas	%	toneladas	%	toneladas	%	toneladas	%
a) Fronteras:								
Nuevo Laredo	6,609,643	50.13	6,716,762	45.51	6,903,508	46.84	2,595,969	41.29
Piedras Negras	883,353	6.70	1,012,359	6.86	1,517,059	10.29	774,319	12.32
Ciudad Juárez	1,428,625	10.83	1,363,103	9.37	1,033,226	7.01	402,649	6.40
Matamoros	858,523	6.51	1,322,734	8.96	1,001,354	6.79	400,761	6.37
Nogales	604,972	4.59	406,018	2.76	485,233	3.29	180,157	2.86
Mexicali	3,593	0.03	77,592	0.52	36,906	0.25	10,975	0.17
Ojinaga	20,611	0.16	40,461	0.27	24,762	0.17	20,611	0.33
Cd. Hidalgo	8,851	0.07	166,886	1.13	2,408	0.02	444	n.s.
Navjoa	0	0.00	134	n.s.	90	n.s.	0	0.00
b) Puertos:								
Veracruz	1,782,432	13.52	1,899,825	12.87	1,906,502	12.93	1,044,245	16.61
Tampico	93,989	0.71	455,940	3.09	835,910	5.67	422,601	6.72
Manzanillo	556,325	4.23	736,004	4.99	494,854	3.36	291,855	4.64
Coatzacoalcos	196,341	1.49	299,182	2.02	164,672	1.25	21,080	0.33
Lázaro Cárdenas	72,441	0.55	157,104	1.06	179,541	1.22	83,653	1.33
Guaymas	59,244	0.45	95,163	0.64	126,573	0.86	35,811	0.57
Mazatlán	76	n.s.	725	n.s.	0	0.00	47	0.00
Salina Cruz	3,194	0.02	5,320	0.04	5,365	0.04	1,323	0.02
Campeche	29	n.s.	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Culiacán	27	n.s.	0	0.00	0	0.00	0	0.00

Fuente: Gerencia Comercial de Carga de Ferrocarriles Nacionales de México

n.s. = no significativo

*enero-abril.

CUADRO No. 6
CARGA TRANSPORTADA POR FERROCARRIL
EXPORTACIONES

	1993		1994		1995		1996*	
	toneladas	%	toneladas	%	toneladas	%	toneladas	%
a) Fronteras:								
Nuevo Laredo	1,082,825	22.55	891,155	18.32	1,464,406	20.92	639,940	22.00
Piedras Negras	547,394	11.40	537,626	11.05	881,640	12.59	325,042	11.18
Nogales	612,689	12.76	548,745	11.28	775,563	11.08	336,971	11.59
Cludad Juárez	286,561	5.97	256,203	5.27	428,372	6.12	214,916	7.39
Matamoros	127,044	2.64	169,867	3.49	230,922	3.30	124,519	4.28
Cd. Hidalgo	112,454	2.34	127,673	2.62	214,458	3.06	148,490	5.11
Mexicali	30,433	0.63	24,831	0.51	27,405	0.39	13,265	0.46
Ojinaga	0	0.00	0	0.00	0	0.00	8,032	0.28
b) Puertos:								
Guaymas	919,524	19.15	842,314	19.37	1,551,317	22.16	499,735	17.18
Tampico	798,601	16.63	1,099,247	22.60	900,875	12.87	283,271	9.74
Manzanillo	61,824	1.29	53,100	1.09	249,768	3.57	244,373	8.40
Lázaro Cárdenas	103,324	2.15	132,447	2.72	136,660	1.95	2,252	0.08
Veracruz	49,284	1.03	70,068	1.44	108,154	1.54	35,288	1.21
Salina Cruz	65,305	1.38	10,617	0.22	25,181	0.36	31,962	1.10
Coatzacoalcos	3,630	0.07	191	n.s.	2,958	0.04	0	0.00
Mazatlán	0	0.00	0	0.00	2,663	0.04	20	n.s.

Fuente: Gerencia Comercial de Carga de Ferrocarriles Nacionales de México

n.s. = no significativo

*enero-abril.

México y el destino final de la mercancía, las tarifas de embarque son las que se muestran en el mapa siguiente.

Las tarifas que aplica Ferrocarriles Nacionales varían en función de la distancia, tipo de carga, si es envío normal o urgente, cantidad, tipo de unidad contratada para el embarque, etc. Aquí hay que mencionar que para el caso de contenedores, Ferrocarriles sólo se encarga de transportarlos, y el cliente debe encargarse de alquilarlos a empresas que se dedican a ello o subcontratar, así como las maniobras de montaje y desmontaje.

4.4 Consolidación, desconsolidación, recipientes fríos

La consolidación es la combinación de varias mercancías para ser enviadas como una sola. Implica que todas esas mercancías viajen a una misma destino, embarcadas con un solo documento. Se trata de mercancías de distinto tipo que deben ser enviadas por el mismo medio de transporte, de acuerdo a las condiciones de envío que se establecen en el contrato de consolidación. En este sentido, se debe tener en cuenta que la consolidación se realiza en un solo punto de origen y destino.

El desconsolidación es el proceso contrario a la consolidación, es decir, el proceso de separación de las mercancías que forman parte de un envío consolidado. Este proceso se realiza en el punto de destino, donde se debe tener en cuenta que las mercancías deben ser entregadas a los destinatarios correspondientes. Este proceso se realiza en un solo punto de destino.

México y el destino final de la mercancía; las líneas de conexión son las que se muestran en el mapa número 2.

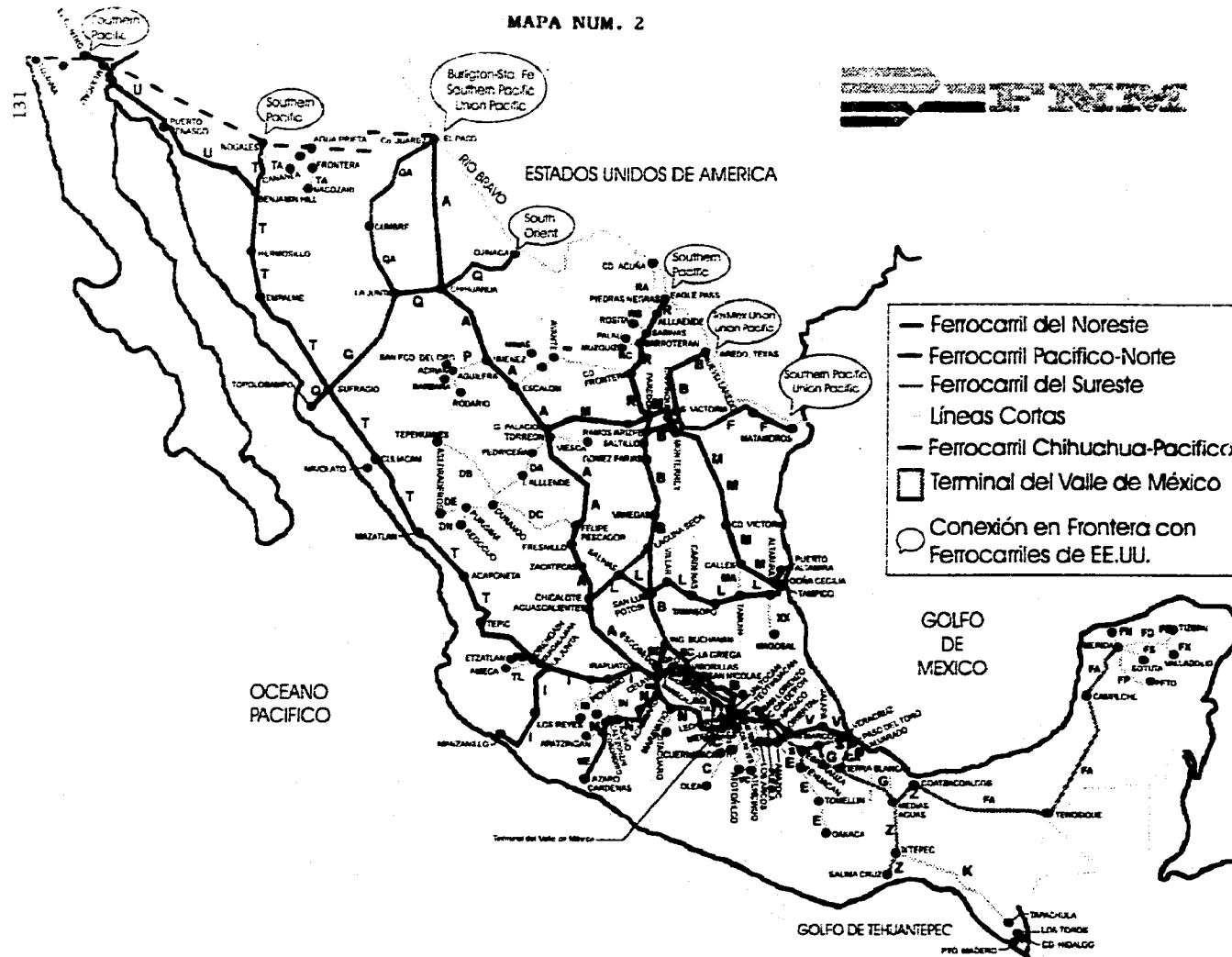
Las tarifas que aplica Ferrocarriles Nacionales están en función de la distancia, tipo de carga, si es envío normal o urgente, cantidad, tipo de unidad contratada para el embarque, etc. Aquí hay que mencionar que para el caso de contenedores, Ferrocarriles sólo se encarga de transportarlos, y el cliente debe encargarse de alquilarlos a empresas que se dedican a ello o adquirirlos, así como las maniobras de montaje y desmontaje.

4.4 Consolidación, desconsolidación, recintos fiscales

La consolidación es la recolección de varios embarques que se juntan para ser enviados como uno solo. Implica que todos esos embarques vayan a un mismo destino, amparados con un solo documento. Si es en el manejo aéreo, se elabora una guía master que ampara varias guías aéreas que entonces son llamadas guías house. Esta operación la llevan a cabo los consolidadores, o sea son agentes de carga que se dedican a consolidar carga para así ofrecer tarifas más bajas en los fletes.

También puede hacerse referencia a otro tipo de consolidaciones: el pedimento aduanal consolidado, que se realiza cuando una empresa es altamente exportadora e importadora. En este caso, se elabora un solo pedimento por varias exportaciones. Para efectos del presente trabajo se manejará la consolidación sólo para el transporte de mercancías.

MAPA NUM. 2



Para realizar una consolidación, es necesario que la empresa consolidadora (o agente de carga) tenga contratado el espacio suficiente en una aerolínea o en una empresa naviera para determinado destino. El espacio incluirá una cantidad fija de kilos en la carga a transportar. Por ejemplo el consolidador tiene espacio contratado para un vuelo específico un día a la semana de México a Madrid para 10,000 kilos de carga por Iberia. Como la tarifa normal de esta aerolínea es de 1.90 dólares por kilo, al consolidador se le ofrecerá una mejor tarifa, probablemente 1.60. Hay posibilidades de que este agente de carga ofrezca a sus clientes tarifas más bajas que la competencia por la ventaja de la consolidación de carga.

Esta actividad es posible únicamente cuando el transporte de carga maneja muchos embarques y tiene la certeza de que podrá juntar el mínimo requerido por la empresa de transporte para que se cubra el importe y el espacio correspondientes. Una desventaja podría ser el hecho de que un cliente que elige el transporte aéreo para que su mercancía llegue rápido, si acepta que se envíe como carga consolidada pagando menos flete, tal vez tenga que esperar a que se junten los embarques y kilos necesarios para que pueda salir su carga y haya un poco de atraso. Esta situación es con el pleno consentimiento y aceptación del cliente, por lo que es él quien decide enviar su mercancía directa o consolidada. En México los agentes de carga que manejan consolidaciones son por lo regular las empresas grandes o sea transnacionales.

Por otra parte un agente de carga sólo puede consolidar en un origen si tiene un agente en destino que se encargue de desconsolidar la mercancía. En este sentido la desconsolidación es un proceso similar a la consolidación pero invertido:

El agente de carga es notificado por la línea aérea que viene consignado a él un embarque consolidado, proporcionándole el número de la guía master. De inmediato, el agente se presenta en el almacén de la aerolínea para desconsolidar la carga; es decir, desglosa la guía master, que contiene una lista de las guías house o guías individuales de cada mercancía y procede a avisar a cada importador para recibir instrucciones. Suponiendo que el importador le da instrucciones al agente de carga para que desconsolide su mercancía, el siguiente paso será separar la guía house que corresponda a la importación de esa guía y continuar con los demás trámites legales, que son: el reconocimiento aduanero en el recinto fiscal, pago de impuestos, presentación de documentos necesarios, etc. Este proceso se llama "desaduanamiento". Cuando ya se desaduaniza la mercancía se le entrega al cliente o importador. Si la guía master ampara 30 guías house, significa que el agente de carga tendrá que hacer la operación anterior 30 veces pues se trata de 30 embarques individuales de 30 clientes distintos.

Ya sea que se tenga una guía master de carga consolidada de una exportación o importación, invariablemente la carga tendrá que pasar por un recinto fiscal o un recinto fiscalizado. El recinto fiscal es en sí la aduana, y de acuerdo con el artículo 14 de la Nueva Ley Aduanera:

"Los recintos fiscales son aquellos lugares en donde las autoridades aduaneras realizan indistintamente las funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de las mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de las mismas."¹⁸

Así, el agente de carga debe estar atento a las disposiciones legales que correspondan desde el momento en que se le entrega un embarque para exportación o se le notifica de la llegada de mercancía del exterior para cumplir cabalmente con

los requisitos para despachar la carga y hacerla llegar al destinatario final. Ampliando lo anterior, las mercancías que salen o llegan al país pasan por el almacén o recinto fiscal para cubrir los requerimientos de la autoridad aduanal; sin embargo no sólo se pueden manejar las mercancías en un recinto fiscal, ya que existe otro lugar físico autorizado por la Secretaría de Hacienda para llevar a cabo las mismas funciones por particulares a excepción de aquellas actividades que sólo competen al personal aduanal o sea a las autoridades aduanales. Este lugar se denomina recinto fiscalizado, que como ya se mencionó, tiene autorización para operar como tal, después de reunir una serie de requerimientos de los que podrían citarse algunos: en primer lugar, tener instalaciones que se encuentren dentro (o colinden con) recintos fiscales, lugar suficiente para que el personal de la aduana efectúe reconocimientos aduaneros, contar con equipo que garantice la seguridad de las mercancías como son circuito cerrado de televisión, computadoras y equipo de transmisión conectados con la Secretaría de Hacienda. Por lo regular el recinto fiscalizado se encarga del manejo, almacenaje y custodia de las mercancías y el recinto fiscal se encarga además de la recaudación de impuestos y verificación del cumplimiento de otros requisitos, como son presentar facturas, certificados, permisos, etc. De esta manera el recinto fiscalizado es un gran apoyo tanto para los agentes de carga como para las autoridades aduanales porque agiliza el manejo de la carga.

Para ilustrar lo anterior, se mencionará como ejemplo uno de los principales recintos fiscalizados que hay en la aduana del aeropuerto internacional de la ciudad de México que es el almacén AAACESA (Agentes Aduanales Asociados para el Comercio Exterior, S.A.). Esta empresa da servicio a consolidadores y agentes de carga, agentes aduanales, transportistas aéreos (aerolíneas) y terrestres así como a importadores y exportadores directos. Cuenta con una amplia infraestructura que

comprende instalaciones con capacidad de almacenamiento para 73,000 metros cúbicos, incluyendo 700 metros cúbicos de refrigeración en una cámara frigorífica con temperaturas de hasta - °C, secciones para cada tipo de mercancía y equipo de seguridad e informática muy modernos.

Por último, las actividades de los recintos fiscalizados están reguladas por la Nueva Ley Aduanera en sus artículos 14 a 17 del Título Segundo.

NOTAS DE PIE DE PAGINA CAPITULO IV

- ¹ MERCADO, Salvador. Tráfico Internacional. Administración y Aplicaciones. Editorial Limusa 2a. reimpresión, México, 1994, p. 56.
- ² ALCÁZAR Nieto, Arturo. "Una flota mercante propia. Garantía a los mercados internacionales". En: Mundo de la Exportación, p. 30. México, 1992.
- ³ MERCADO H., Salvador. Comercio Internacional. Tomo I, p. 202. Editorial Limusa, 1986.
- ⁴ SÁMANO García, Enrique. Las Conferencias Marítimas: Un Enfoque Estructural y Organizacional. Tesis de licenciatura en Relaciones Internacionales, UNAM, 1985, p. 11.
- ⁵ Medios de Transporte Internacional, p. 18. Bancomext, marzo de 1996.
- ⁶ Datos proporcionados por el Lic. Casián, Director de Operaciones Marítimas de TMM.
- ⁷ Idem.
- ⁸ Medios de Transporte Internacional, p. 18.
- ⁹ ROJAS, Héctor. "El transporte marítimo en México". En: Mundo de la Exportación, p. 44.
- ¹⁰ Medios de Transporte Internacional, p. 24.
- ¹¹ SÁMANO García, Enrique. Op. cit., p. 11.
- ¹² ROJAS, Héctor. Op. cit., pp. 44-45.
- ¹³ Manual Estadístico del Sector Transporte 1993, p. 31.
- ¹⁴ Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes 1995-2000, p. 32.
- ¹⁵ DÁVILA C., Enrique R. "El sistema de transporte de carga de México ante el TLC". p. 289. En: México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto Sectorial. Varios autores. ITAM-Mc Graw Hill, 1a. ed., agosto de 1992.
- ¹⁶ Series Estadísticas 1994. FNM. p. 8.
- ¹⁷ Programa de Desarrollo del Sector... p. 33.
- ¹⁸ Nueva Ley Aduanera publicada en el D.O.F. el 15 de diciembre de 1995 y entró en vigor el 1 de abril de 1996.

CONCLUSIONES

La activa participación del agente de carga en el comercio internacional permite una agilización de los movimientos de mercancías gracias a este apoyo y a todo lo que hay detrás. Se ha presentado en buena parte el proceso logístico que ejecutan estos dinámicos participantes conociendo la infraestructura que los soporta y la forma en que la utilizan. De este modo se pretendió dar un enfoque descriptivo para una comprensión integral de su ámbito de acción, el cual partió del entorno general que vive el comercio a nivel mundial. En este sentido destacan el hecho de que el transporte es el factor decisivo a tomar en cuenta para la comercialización de los productos hacia otros países y que ambos conceptos, comercio y transporte, tienen vínculos inseparables desde el desarrollo de la marina mercante en Europa a partir de la revolución industrial que intensificó el comercio y empezaron a darse relaciones más estrechas en distintos niveles. Conforme fue avanzando la tecnología aplicada a los medios de transporte fueron surgiendo organismos para regular las actividades a fin de evitar monopolios o disparidades desiguales.

También es importante relacionar comercio-transporte sobre todo a partir de la Segunda Guerra Mundial, porque cambian las expresiones tradicionales de la relación entre países pues abrió paso a una cooperación que tendió en los países a todo el planeta y, paralelamente, era evidente sus roles divergentes porque al mismo tiempo se perfilaban escenarios conformados por bloques comerciales que a fines del siglo XX son los que rigen marcando las tendencias del comercio internacional y un papel determinante para su formación es la de las avances en tecnología que han tenido repercusión en varias de actividades especializadas en los transportes que, gracias a su desarrollo, actualmente existe una sinergia con lo

CONCLUSIONES

La activa participación del agente de carga en el comercio internacional permite una agilización de los movimientos de mercancías gracias a este apoyo y a todo lo que hay detrás. Se ha presentado en buena parte el proceso logístico que ejecutan estos dinámicos participantes conociendo la infraestructura que los soporta y la forma en que la utilizan. De este modo se pretendió dar un enfoque descriptivo para una comprensión integral de su ámbito de acción, el cual partió del entorno general que vive el comercio a nivel mundial. En este sentido destaca el hecho de que el transporte es el factor decisivo a tomar en cuenta para la comercialización de los productos hacia otros países y que ambos conceptos, comercio y transporte, tienen vínculos inseparables desde el desarrollo de la marina mercante en Europa a partir de la revolución industrial que intensificó el comercio y empezaron a darse relaciones más estrechas en distintos niveles. Conforme fue avanzando la tecnología aplicada a los medios de transporte fueron surgiendo organismos para regular las actividades a fin de evitar monopolios o competencias desiguales.

También es importante relacionar comercio-transporte sobre todo a partir de la Segunda Guerra Mundial, porque cambiaron los esquemas tradicionales de la relación entre países pues abrió paso a una reestructuración que dividió en dos polos a todo el planeta y, paradójicamente, esa escisión fue sólo ideológica porque al mismo tiempo se perfilaron escenarios conformados por bloques comerciales que a fines del siglo XX son los que siguen marcando las tendencias del comercio internacional, y un papel determinante para su formación es la de los avances en tecnología que han tenido repercusión en todas las actividades, especialmente en los transportes que, gracias a su desarrollo, actualmente existe una compleja red de

telecomunicaciones que permite llevar un control y seguimiento de los medios de transporte en cualquier momento del tránsito de mercancías de un país a otro.

En lo que concierne al agente de carga, su función como tal también ha tenido cambios para adaptarse a las circunstancias, ya que antes de la Revolución Industrial su labor era muy limitada e intrascendente, pero a partir del auge industrial se volvió más participativo y se le reconoce su personalidad a mediados del siglo XIX en Europa y desde entonces comenzó a expandir su actividad cruzando fronteras y ampliando espacios. Es así como llega a América Latina la figura del agente de carga, particularmente a México en la década de los 60's que de manera incipiente incursiona en este medio logrando veinte años después la agrupación de varias agencias de carga para crear la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMAC).

El nacimiento de esta asociación es un tanto tardía si se toma en cuenta que el comercio internacional tuvo un arranque espectacular desde la segunda posguerra y ya desde esta época operaban empresas dedicadas al transporte de carga que estaban sólidamente establecidas tanto en Europa como con filiales en los Estados Unidos, país al que México ha estado comercialmente ligado. Otro aspecto que resalta es que el agente de carga tiene el respaldo de la IATA que garantiza la seriedad y confianza al dejar en manos de éste el envío o recepción de embarques pues a pesar de que el organismo tal y como está estructurado hoy en día fue creado en 1945, pero ya existía desde 1919, y a raíz de las nuevas condiciones inmediatamente después de la segunda guerra se definió su papel a nivel internacional.

Esto obedece fundamentalmente a que se decidió, con la creación de la IATA, dar impulso a la aviación civil para explotar sus bondades de las cuales la principal es la rapidez y que para poder aceptar como miembro a una empresa o agencia se asegura que el interesado cuente con el potencial suficiente de recursos económicos, humanos y de infraestructura para prestar un servicio profesional avalado por la IATA. A pesar de que esta asociación regula lo relativo al transporte aéreo, no significa que el agente de carga sólo maneje embarques por vía aérea pues debido a que se le exige una preparación y capacitación continuas en todo lo que implica el traslado de mercancías incluyendo regulaciones y conocimientos de instrumentos jurídicos que intervienen en este proceso, constituyendo valiosas herramientas que le proporcionan habilidades y competencia para coordinar otros modos de transporte y así tiene los elementos indispensables que le permiten ejecutar la logística del transporte de carga.

En este sentido es recomendable que siempre se acuda a un agente de carga que sea miembro IATA por la ventaja de tener la certeza de que se trata de un sujeto con solidez moral, ya que existen agentes que operan de manera independiente y no tienen ningún respaldo, además de que al final de cuentas éstos acuden necesariamente a un agente IATA, en especial cuando tienen que hacer un envío aéreo, lo que implica que revende el flete para ganar su comisión. En cambio el agente IATA da las tarifas que tienen las aerolíneas pues ya en ellas está un porcentaje de comisión para el agente que es su representante.

Por otra parte y retomando el aspecto de la capacitación, queda claro que el conocimiento amplio que tiene el agente de carga abarca el complejo cuerpo de disposiciones jurídicas que rige al comercio exterior de México y que constantemente cambia como reflejo de los acontecimientos internacionales si bien

es cierto que la economía mundial está estrechamente vinculada; asimismo las modificaciones en la legislación también son resultado de acciones a nivel interno y externo, por lo que al estar actualizado en estos asuntos, el agente de carga conoce la dinámica y es un servicio adicional de gran ayuda para los importadores y exportadores quienes tienen la opción de auxiliarse o asesorarse a través de dichos agentes.

Aunado a lo anterior está la cuestión de la elección del medio de transporte que es una decisión muy importante porque de ello dependen elementos como los plazos de entrega, el costo no sólo del flete sino también del tiempo y del empaque según el medio a utilizar para enviar el producto y otros que varían en cada modalidad y que finalmente estos desembolsos se integran al precio total de la mercancía. Conviene hacer una estimación del ahorro financiero que se puede lograr si un exportador o importador lleva a cabo por su cuenta todo el proceso que empieza al contactar con cada tipo de empresa (línea aérea, naviera, de autotransporte o ferrocarriles) para solicitar cotización de fletes, después considera los factores ya analizados en el capítulo IV y una vez que determina el medio adecuado realiza los trámites correspondientes; aquí cabe aclarar que si escoge la vía aérea como la mejor alternativa, de cualquier manera tiene que recurrir al agente de carga porque a través de éste es como las líneas aéreas manejan las mercancías. Si hace el envío por cualquiera de los otros medios, invierte buena parte del tiempo coordinando el embarque. La otra opción es pedir cotización al agente de carga donde se desglosen fletes, honorarios, despacho aduanal y maniobras u otros gastos, para los modos de transporte que desee comparar y aún más, como este servicio no implica el compromiso de aceptarlo, puede acudir a dos o tres agentes de carga y así calcular si es más oneroso dar el manejo logístico al agente o el tiempo que tendrá que dedicar a la coordinación del embarque.

En términos generales podría decirse que pese a las cualidades y ventajas que tiene el agente de carga, su labor no está difundida a nivel institucional, ya que en publicaciones de reconocidos organismos que abordan la actividad del comercio exterior no se menciona al agente de carga siendo que éste representa un valioso apoyo especialmente para las empresas que participan activamente en este rubro de la economía nacional, pues se trata de un actor que está en constante interacción con el medio, que conoce y maneja con eficiencia su trabajo, ya sea que se trate de una agencia de carga que participa como empresa micro o empresa transnacional que es filial de una gran corporación de otro país.

A propósito, algo que no puede quedar de lado es el hecho de que los importadores y exportadores que utilizan los servicios del agente de carga recurren a los más conocidos que son las filiales de empresas de otros países establecidas en México, lo que monopoliza en cierto grado esta actividad, pero se debe precisamente porque cuentan con una infraestructura superior según se analizó, en virtud de que pueden destinar recursos a la promoción y propaganda de sus actividades; en cambio las agencias de carga nacionales tienen la enorme desventaja de carecer de medios que las promuevan, debido a que, como ya se dijo, hay falta de difusión en las instituciones.

El contexto actual en materia de comercio exterior marca una tendencia a la consolidación de bloques regionales, a un mayor intercambio comercial entre los países, de los cuales México participa y como parte de su estrategia ha mantenido en los últimos años una política de apertura comercial a través de la implantación de diversas medidas, entre las cuales destaca el Programa de Política Industrial y

Comercio Exterior que se propone, en esta materia, hacer una intensa promoción de exportaciones como motor del desarrollo exportador

En este documento se analizan los actuales programas que operan en México y se contempla hacer una cuidadosa revisión y actualización de los mismos, además de impulsar la creación de empresas de comercio exterior (ECEX) con funciones encaminadas a ofrecer un apoyo integral a quienes se incorporen a la actividad exportadora/importadora, como ocurre en otros países, por ejemplo los del sudeste asiático, en los que este tipo de empresas recibe subsidios tanto del gobierno como de cámaras y asociaciones para que los exportadores e importadores tengan oportunidad de contar con el apoyo de estas empresas a fin de comercializar sus productos en otros países. En el caso de México, esta figura fue constituida en 1986 pues se pretendía con ello ofrecer apoyo en diversas acciones, como por ejemplo actividades que abarcaran entre otras la logística del transporte en favor de pequeños y medianos exportadores y la realidad es que no se ha cumplido su objetivo porque a 10 años de distancia estas empresas sólo manejan el 2% de las exportaciones no petroleras, además que atienden a las grandes industrias dejando de lado a quienes más necesitan el apoyo.

En el mencionado programa se pretende también otorgar facilidades que motiven la creación de ECEX que verdaderamente realicen funciones interadas que beneficien al sector exportador e importador. Hay que resaltar que aquí habría una oportunidad para pensar en la posible incorporación del agente de carga a una empresa de comercio exterior o como un complemento de ésta para que así pueda recibir incentivos y desarrollarse a fin de competir en mejores condiciones con las agencias de carga transnacionales, y de esta forma lograr que su función -y su importancia- en el comercio exterior se dé a conocer en medios de información.

Por otro lado se destacan en el mismo documento las acciones que llevan a cabo los sectores público y privado para promover las exportaciones, de los cuales incluye al Bancomext, los servicios que éste ofrece y las publicaciones que tiene. Sin embargo, una realidad insoslayable es que lamentablemente hay algunos aspectos que no son eficientes, como son el que en su catálogo de publicaciones aparecen libros o revistas que no están disponibles ni siquiera en su biblioteca y al acudir a solicitar información ésta en ocasiones no es actualizada y en materia de comercio exterior es una grave falla el no proporcionar datos reales porque crea confusiones.

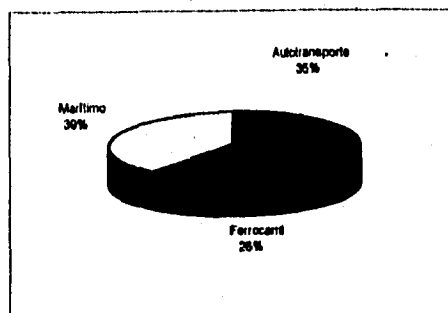
Otra opción para las agencias de carga pequeñas es que se pudieran asociar varias de ellas para formar una ECEX y recibir los beneficios correspondientes, lo que representaría un gran reto. Esta es una alternativa que puede traer consigo servicios competitivos derivados de la conjunción de recursos y esfuerzos, ya que en México, en materia de transporte, se carece de un adecuado servicio de transporte multimodal porque la carga se maneja fraccionada o cada medio se maneja de manera independiente, lo que repercute en los costos (las empresas transnacionales sí cuentan con transporte multimodal). En este renglón sí aparece la figura del agente de carga en el Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes 1995-2000 de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de marzo de 1996, que al respecto aborda esta problemática y contempla "reconocer la existencia y regular las actividades de los agentes de carga" con el fin de que se desarrolle el transporte multimodal, otorgando facilidades como la simplificación de trámites y establecimiento de criterios institucionales.

De lograrse lo anterior, se dará el lugar que le corresponde al agente de carga, pues hay mucho campo donde puede seguir participando; así lo muestran los movimientos de mercancías en los que el transporte marítimo y autotransporte revelan un tráfico del 93% para exportaciones mientras que para las importaciones la cifra es de 74%, como se aprecia en la siguiente gráfica. Por último, los ferrocarriles se encuentran en un proceso de privatización, lo que puede significar que probablemente ya cuando sean manejados por particulares se permita a los agentes de carga promover sus servicios y sea una opción adicional para los usuarios.

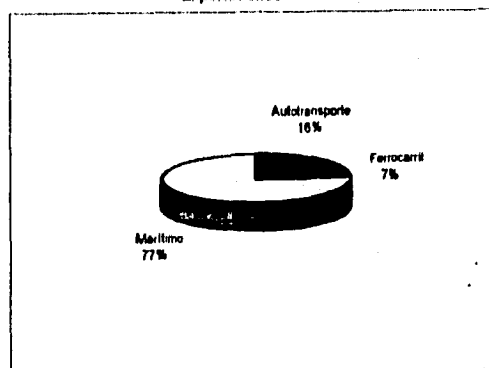
**MOVIMIENTO DE CARGA EN EL COMERCIO EXTERIOR
DE MÉXICO DURANTE 1992 POR MODO DE TRANSPORTE
(Productos no petroleros)**

IMPORTACIONES	%
Autotransporte	35.0
Ferrocarril	26.0
Marítimo	39.0
Aéreo	n.s.
EXPORTACIONES	%
Autotransporte	16.6
Ferrocarril	7.4
Marítimo	76.6
Aéreo	n.s.

Importaciones:



Exportaciones:



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Agente aduanal:

Persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para ejercer actos de comercio exterior, específicamente de despacho aduanal de mercancías.

Agente de carga:

Persona moral que tiene capacidad para realizar actos de transporte de carga por distintos medios de transporte y se encarga de toda la coordinación y seguimiento de los embarques.

AMAC:

Asociación Mexicana de Agentes de Carga. Entidad que agrupa a los agentes dedicados a esta rama y que representa sus intereses.

Arancel:

Es un impuesto que se aplica al comercio exterior con diferentes fines.

Buque tramp:

Dícese de los buques que se dedican principalmente a transportar carga a granel y no tiene rutas ni tarifas establecidas, ya que van hacia donde les avisen que hay un gran volumen de carga a movilizar.

Carga a granel:

Se refiere básicamente a productos de mucho volumen y poco peso que se transportan sin necesidad de empaque especial, como cereales, granos, semillas, sal, etc.

Carga consolidada o suelta:

Es la carga que se recolecta de varios exportadores para enviarse como un solo embarque.

Carga general:

Son las mercancías que no requieren de una clasificación estricta para ser transportada.

Carga pesada:

Mercancía o productos de gran dimensión y peso, como por ejemplo maquinaria y equipo.

Carta de porte:

Documento que se expide al enviar mercancía por autotransporte o ferrocarril donde se detalla la carga a transportar y características como tipo, cantidad, peso, destino, remitente, destinatario, flete, etc.

Conferencia Marítima:

Asociación o agrupación de varias líneas navieras que establece itinerarios y tarifas uniformes a las que se sujetan los miembros que integran la Conferencia.

Conocimiento de embarque:

Es el documento que hace constar que una determinada mercancía ha sido entregada a la empresa naviera para su envío a cierto puerto y hace las veces de contrato. De igual modo es el equivalente a la guía aérea pero para el transporte marítimo.

Consolidación:

Es el acto de juntar varios embarques de distintos clientes para enviarlo como uno solo y así ofrecer tarifas más competitivas.

Contenedor:

Caja de medidas estandarizadas a nivel mundial para el manejo de mercancías en el comercio internacional que ha cobrado importancia por las ventajas que ofrece.

Despacho aduanal:

Es el visto bueno de parte del agente aduanal quien determina si se puede o no llevarse a cabo una exportación o importación, si se cumplen cabalmente los requisitos exigidos por los instrumentos jurídicos.

Empaque, embalaje:

Envoltura que se le pone a la mercancía que se traslada de un punto a otro a fin de que se proteja y no sufra averías. Hay diversos tipos de empaque según las características del producto, distancia a recorrer, medio de transporte elegido y otros elementos.

Guía aérea:

Es el comprobante de que una aerolínea recibió la mercancía amparada en la guía para transportarla hasta su destino en las condiciones establecidas en este documento.

IATA:

International Air Transport Association (Asociación Internacional del Transporte Aéreo). Organismo internacional que regula actividades relacionadas con la aviación comercial.

INCOTERMS: (International Commercial Terms):

Son los términos de aplicación mundial, utilizados en el comercio internacional para contratos de compra-venta, que fueron publicados por primera vez en 1936 por la Cámara Internacional de Comercio y desde entonces se revisan periódicamente para actualizarlos. Actualmente los incoterms vigentes son los de la versión 1990 que abarca a 13 y se mencionan en seguida:

- | | |
|---------|---|
| 1) EXW | Ex works o fuera de fábrica. |
| 2) FCA | Free Carrier o transporte libre de porte. |
| 3) FAS | Free Alongside Ship o libre junto al barco. |
| 4) FOB | Free on Board o libre a bordo. |
| 5) CFR | Cost and Freight o costo y flete. |
| 6) CIF | Cost, Insurance and Freight o costo, seguro y flete. |
| 7) CPT | Carriage Paid To o flete pagado a |
| 8) CIP | Carriage and Insurance Paid to o flete y seguro pagado a |
| 9) DAF | Delivered At Frontier o entregado en frontera. |
| 10) DES | Delivered Ex-Ship o entregado fuera del barco. |
| 11) DEQ | Delivered Ex-Quay (duty paid) o entregado en muelle (derechos pagados). |
| 12) DDU | Delivered Duty Unpaid o entregado sin impuestos pagados. |
| 13) DDP | Delivered Duty Paid o entregado con impuestos pagados. |
- (Tomado de la Guía Básica del Exportador de Bancomext, pp. 85-89, donde aparece la explicación de cada incoterm).

Instrumentos jurídicos:

Conjunto de documentos y disposiciones legales que sirven como base o fundamento para respaldar diversos actos.

Ley aduanera:

Cuerpo legal que comprende reglas que se deben cumplir en materia de comercio exterior.

Logística:

Seguimiento operativo que incluye la coordinación y ejecución de un evento hasta su conclusión.

NOM:

Norma oficial mexicana. En el comercio exterior una cantidad considerable de artículos deben sujetarse al cumplimiento de ciertas reglas (o NOMs) que son publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Outsiders:

Buques o empresas navieras que trabajan de manera independiente para fijar sus propias rutas y tarifas marítimas, sin pertenecer a Conferencias marítimas.

Pedimento aduanal:

Documento en el que se especifica con detalle la mercancía que entra o sale del país, para cumplir los requisitos correspondientes.

Perecederos:

Alimentos u otro tipo de mercancía como son flores que sufren un rápido proceso de descomposición y por ello deben ser transportados bajo ciertas condiciones de temperatura y con celeridad.

Peso bruto:

Se refiere al peso de la mercancía con todo su empaque en kilos, toneladas, etc., sin tomar en cuenta otros elementos como el espacio que ocupa o el contenido.

Peso neto:

Es lo que pesa únicamente la mercancía antes de ser empacada.

Peso volumen:

Es la relación que hay entre el peso bruto y las dimensiones de la carga. Para efectos de tarifas (cotización de fletes) es indispensable calcular este peso porque se cobrará el que resulte mayor entre el peso bruto y el peso volumen. Este último se calcula con la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{largo} \times \text{ancho} \times \text{alto}}{6,000} = \text{peso volumen}$$

es decir se deben tener las medidas de las cajas y siempre, invariablemente, se darán en el orden largo x ancho x alto.

Recinto fiscal:

Es la aduana en sí; el lugar físico por donde pasan las mercancías de exportación e importación para verificar su contenido. Los recintos fiscales son operados exclusivamente por las autoridades aduanales que es personal de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Recinto fiscalizado:

Parecido al anterior concepto pero con la diferencia de que es un lugar concesionado por la Secretaría de Hacienda para que lo operen los particulares con la supervisión de las autoridades aduanales.

TEUS:

Unidad de medida que se utiliza para el transporte de carga por contenedores, en especial por vía marítima: v. gr. la capacidad de un barco es de 1,500 teus (hay variación en tamaño y capacidad). Sus siglas corresponde a "twenty equivalent unit" o unidad equivalente a un contenedor de 20 pies.

Tonelada:

Unidad de medida equivalente a 1,000 kilos.

BIBLIOGRAFÍA

Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1995. INEGI, 790 pp.

Anuario Estadístico 1992. Secretaría de Comunicaciones y Transportes, 120 pp.

BASULTO ORTEGA, José Luis. Análisis del transporte marítimo internacional. Tesis de licenciatura. México, UNAM, 1975. (Facultad de Ciencias Políticas y Sociales). 126 p.

CAVES, Richard y Ronald Jones. World trade and payments. México, Little Brown and Company. 470 p.

Código Fiscal de la Federación y Reglamento: Ley y Reglamento del Impuesto al Valor Agregado. 18a. ed., México, Editorial Olgún, S.A. de C.V., 1996.

DÁVILA C., Enrique R. "El sistema de transporte de carga de México ante el TLC". En: México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto Sectorial. Varios autores. México, ITAM-McGraw Hill, 1a. ed., agosto de 1992.

DIEZ DE VELASCO VALLEJO, Manuel. Instituciones de Derecho Internacional Público. Tomo 2, 7a. ed., España, Editorial Tecnos, 1992. 496 p.

ESPINOZA VILLARREAL, Óscar. "México y los NIC's". En: México en la Economía Internacional, tomo II. Partido Revolucionario Institucional, Comisión de Asuntos Internacionales. México, 1993. 154 pp.

GARZA MERCADO, Ario. Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales. 4a. ed., México, El Colegio de México, 1988 (c 1988). 351 p.

GILPIN, Roberto. La economía política de las relaciones internacionales. Tr. de Cristina Piña. 1a. ed., Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1990 (c. 1987). 452 p.

GREENWAY, David. Economic development and international trade. Hong Kong, Mac Millan Education, 1989. 211 p.

Guía básica del Exportador. 2a. ed. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, dic. 1995. 186 p.

Informe de Labores 1994-1995. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. México, 1995, 93 p.

International Financial Statistics Yearbook, 1995. International Monetary Fund. New York, 1995. 814 pp.

"La aviación mexicana en cifras 1989-1994". Dirección General de Aeronáutica Civil de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Ley de Comercio Exterior.

Manual del agente de carga. Edición Resoluciones 804 y 805. Asociación Internacional del Transporte Aéreo. Ginebra, 1994. 160 p.

Manual Estadístico del Sector Transporte 1993. Instituto Mexicano del Transporte, México, Sanfandila, Querétaro 1995.

McEWAN, Arthur. What's "New" about the "New International Economy". México, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, 1989. 30 p.

MERCADO H., Salvador. Comercio Internacional I. México, Editorial Limusa, 1986, 282 p.

_____ Comercio Internacional II. México, Editorial Limusa, 1986, 295 p.

_____ Tráfico Internacional. Administración y Aplicaciones. 2a. reimpr., México, Editorial Limusa, 1994. 135 p.

Movimiento de carga y buques 1992. Dirección General de Marina Mercante de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

MUNGUÍA ZATARAIN, Irma y José Manuel Salgado Aquino. Manual de técnicas de investigación documental. 2a. ed., México, Universidad Pedagógica Nacional, 1988. 233 p.

ORTEGA ALCOCER, Gabriel. Carga aérea. Teoría y práctica. 1a. ed., México, Editorial Trillas, 1989. 137 p.

PARDINAS, Felipe. Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales. 32a. ed. México, Siglo XXI editores, 1994. 242 p.

Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000. Poder Ejecutivo Federal, México, 214 p.

SALACUSE, Jeswald W. Transacciones internacionales. Los negocios en el mercado mundial. Barcelona, Gedisa Internacional, 1993. 189 p.

SÁMANO García, Enrique. Las Conferencias Marítimas: Un Enfoque Estructural y Organizacional. Tesis de licenciatura en relaciones internacionales, FCPyS UNAM, 1985, 114 p.

SEARA VÁZQUEZ, Modesto. Tratado general de la organización internacional. 2a. ed. México, Fondo de Cultura Económica, 1985 (c. 1974). 1103 p.

SEPÚLVEDA, César. Derecho internacional. 15a. ed. México, Editorial Porrúa, 1986. 713 p.

Statistical Abstract of the U.S. 1995. The National Data Book. U.S. Department of Commerce 115th edition, 1045 pp.

SZÉKELY, Alberto (comp.). Instrumentos fundamentales del derecho internacional público. 5 tomos. México, UNAM, 1981. 3997 p.

The air cargo tariff (TACT). Rules October 1992. International Air Transport Association. Netherlands, 1992.

THUROW, Lester. La guerra del siglo XXI. 1a. ed. Argentina, Javier Vergara Editor, 1992, 373 p.

TORRES GAYTÁN, Ricardo. Teoría del comercio internacional. México, Editorial siglo XXI, 1972. 467 p.

Trade and Development Report 1995. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). United Nations, New York and Geneva, August 1995, 212 pp. Printed in Switzerland.

WITKER, Jorge y Leonel Péreznieto. Aspectos jurídicos del comercio exterior de México. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1976. 371 p.

WITKER, Jorge y Jaramillo, Gerardo. Comercio exterior de México. Marco jurídico y operativo. 1a. edición, México, Mc Graw Hill, 189 p. Abril de 1996.

HEMEROGRAFÍA

Alcázar Nieto, Arturo. "Una flota mercante propia. Garantía a los mercados internacionales. En: Mundo de la Exportación, edición especial dedicada a la Marina Mercante Mexicana. México, s.f.

ASCHESTRUPP TOLEDO, Hermann. "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral". En: Comercio Exterior, vol. 45 núm. 11, noviembre de 1995.

Boletín IDC (Información Dinámica de Consulta) del 1 de marzo de 1995, año IX núm. 220.

"Comercio Internacional: Retos y Oportunidades para la Empresa". Banco Nacional de Comercio Exterior, Serie de documentos técnicos, número 1. México, marzo de 1996. 43 pp.

DABAT, Alejandro. "Globalización mundial y alternativas de desarrollo". En: Nueva Sociedad, número 132, julio-agosto de 1994. Caracas, Venezuela.

"El comercio y el financiamiento internacionales reanudan su tendencia ascendente en 1994". Boletín FMI, 12 de febrero de 1996.

El Transporte de América Latina. Vizcaya, España, No. 2, junio de 1996, 64 p.

KURI GAYTÁN, Armando. *"La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía"*. En: Comercio Exterior, vol. 42 núm. 12, Bancomext. México, diciembre de 1992, pp. 1169-1172.

Los Agentes de Carga. Folleto de la AMAC, 1996.

Los objetivos y las actividades IATA. Folleto de la IATA. Canadá, 1991, 20 p.

"Medios de Transporte Internacional". Banco Nacional de Comercio Exterior, Serie de documentos técnicos, número 8. México, marzo de 1996. 47 pp.

MONETA, Carlos J. *"Los procesos de globalización, reflexiones sobre su concepción y efectos sobre la evolución del sistema mundial"*. En: Estudios Internacionales, año XXVII abril-junio de 1994, núm. 106. Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, 268 p.

NAVARRETE, Jorge Eduardo. *"Comercio Internacional: Promesas y Retos"*. En: El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Año LV, diciembre de 1995, 64 pp.

Nicosia, Joe. *"Logistics: Why its important to you"*. In: Intermodal Shipping. Formerly intermodal container news. Atlanta, Ga., USA, February 1995, p. 40.

PORRAS V., Pablo. *"Sobre el Comercio Internacional"*. En: AESE, núm. 25, octubre de 1995. Revista de la Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano. 197 pp.

ROJAS, Héctor. *"El transporte marítimo en México"*. En: Mundo de la Exportación, p. 44.

ROSAS, Ma. Cristina. *"Repaso de la política comercial estadounidense"*. En: Comercio Exterior, Vol. 46 núm. 3, marzo de 1996, México, Banco Nacional de Comercio Exterior.

Serie estadísticas 1994 de Ferrocarriles Nacionales de México.

DOCUMENTOS:

Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional. Viena, 2 al 19 de abril de 1991. Naciones Unidas, Nueva York, 1993. 231 pp.

Decreto de promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. Diario Oficial de la Federación, viernes 30 de diciembre de 1994.

El transporte marítimo en 1992. UNCTAD TD/B/CN.4/27 (Acervo de la Cámara Nacional de la Industria del Transporte Marítimo CANAINTRAM, México).

Estadísticas mundiales de aviación civil 1994. OACI, septiembre de 1995. 181 pp.

Indicadores del Sector Externo. Banco de México. Cuaderno mensual núm. 165, enero de 1996, 75 pp.

La creación y el perfeccionamiento de instituciones para el desarrollo de los transportes en los países en desarrollo. Documento de la ONU. New York, 1972, 39 pp. (ST/ECA/148)

La función del transporte en el comercio entre los países en desarrollo. Informe de la Secretaría de la UNCTAD. UNCTAD/SHIP/640, 3 de agosto de 1992.

Nueva Ley Aduanera 1996. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995 y que entró en vigor el 1 de abril de 1996.

Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes 1995-2000 publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de marzo de 1996.

Resolución miscelánea 1996 (reglas fiscales de carácter general relacionado con el comercio exterior). Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1996.

ANEXO NUMERO 1***EXTRACTO DE LA CONVENCIÓN Y PROTOCOLO ADICIONAL PARA LA UNIFICACIÓN DE CIERTAS REGLAS RELATIVAS AL TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL**

Firma: Varsovia, 12 de octubre de 1929.

CAPÍTULO I.**OBJETO, DEFINICIONES****Artículo 1**

1. La presente Convención se aplica a todo transporte internacional de personas, equipaje o mercancías, efectuado por aeronave y mediante pago. Se aplica también a los transportes gratuitos efectuados por aeronave, por una empresa de transportes aéreos.

2. Se denomina "transporte internacional" en términos de la presente Convención, todo transporte, de acuerdo con lo estipulado por las partes, cuyos puntos de partida y de destino, bien sea que haya o no interrupción de transporte o transbordo, estén situados en el territorio de dos altas partes contratantes o en el territorio de una sola alta parte contratante, ...

Artículo 2

1. La Convención se aplica a los transportes efectuados por el Estado o por las demás personas jurídicas en derecho público, en las condiciones establecidas por el artículo primero.

SECCIÓN III**CARTA DE TRANSPORTE AÉREO****Artículo 5**

1. Todo transportador de mercancías tiene derecho de pedir al remitente la expedición y entrega de un documento denominado "carta de transporte aéreo", todo remitente tiene derecho de pedir al transportador la aceptación de dicho documento.

Artículo 6

1. La carta de transporte aéreo la extiende el remitente en tres ejemplares originales y se envía con la mercancía.

2. El primer ejemplar llevará la indicación "para el transportador"; estará firmada por el remitente. El segundo ejemplar llevará la indicación "para el destinatario"; estará firmado por el remitente y por el transportador y acompañará a la mercancía. El tercer ejemplar estará firmado por el transportador y será entregado por éste al remitente después de haber aceptado la mercancía.

Artículo 8

La carta de transporte aéreo deberá contener las menciones siguientes:

- a) El lugar donde el documento se ha expedido y la fecha de dicha expedición;
- b) Los puntos de partida y destino;

- c) Las escalas proyectadas, bajo reserva de la facultad del transportador de estipular que podrá modificarlas en caso de necesidad y sin que esa modificación haga perder al transporte su carácter internacional;
- d) El nombre y dirección del remitente;
- e) El nombre y dirección del primer transportador;
- f) El nombre y dirección del destinatario, si fuere necesario;
- g) La naturaleza de la mercancía;
- h) El número, forma de empaque, marcas particulares o los números de los bultos;
- i) El peso, cantidad, volumen o dimensiones de la mercancía;
- j) El estado aparente de la mercancía y del empaque;
- k) El precio del transporte, si se ha estipulado, la fecha y lugar del pago y la persona que deba pagar;
- l) Si el envío se hace contra reembolso, el valor de las mercancías y, eventualmente, el total de los fletes;
- m) El total del valor declarado conforme al artículo 22, inciso 2;
- n) El número de ejemplares de la carta de transporte aéreo;
- o) Los documentos transmitidos al transportador para acompañar la carta del transporte aéreo;
- p) El plazo para el transporte e indicaciones precisas de la vía que se debe seguir, si así ha sido estipulado;
- q) La indicación de que el transporte está sujeto al régimen de la responsabilidad estipulado por la presente Convención.

Artículo 9

Si el transportador acepta mercancías sin que se haya expedido una carta de transporte aéreo, o si ésta no contiene todas las menciones indicadas por el artículo 8 de la a) a la i), inclusive y q), el transportador no tendrá derecho a acogerse a las disposiciones de esta Convención que excluyan o limiten su responsabilidad.

Artículo 10

1. El remitente es responsable de la exactitud de las indicaciones y declaraciones relativas a la mercancía que inscriba en la carta de transporte aéreo.
2. Sobre él recaerá la responsabilidad de todo daño sufrido por el transportador o por cualquiera persona a consecuencia de sus indicaciones y declaraciones irregulares, inexactas o incompletas.

Artículo 11

1. La carta de transporte aéreo hace fe, mientras no se pruebe lo contrario, de la celebración del contrato, del recibo de la mercancía y de las condiciones del transporte.

Artículo 13

1. Salvo en los casos indicados en el artículo precedente, el destinatario tiene derecho, después del arribo de la mercancía al punto de destino, de pedir al transportador que le remita la carta de transporte aéreo y que le entregue la mercancía, previo el pago de fletes y cumpliendo con las condiciones de transporte indicadas en la carta de transporte aéreo.

2. Salvo estipulación en contrario, el transportador deberá dar aviso al destinatario, de la llegada de la mercancía.

Artículo 14

El remitente y el destinatario pueden hacer valer los derechos que les confieren respectivamente los artículos 12 y 13, cada uno a nombre propio, ya sea que obren en interés propio o en el de otro, a condición de cumplir con las obligaciones que les imponga el contrato.

Artículo 16

1. El remitente tiene obligación de proporcionar los datos y de adjuntar a la carta de transporte aéreo los documentos que, antes de remitir la mercancía al destinatario, sean necesarios para llenar los requisitos aduanales, de alcabalas o de policía. El remitente es responsable ante el transportador, de todos los daños que pudiesen resultar de la ausencia, insuficiencia o irregularidad de estos datos o documentos, salvo el caso de culpa de parte del transportador o de sus representantes.

2. El transportador no tiene obligación de comprobar si esos datos y documentos son exactos o suficientes.

CAPÍTULO III
RESPONSABILIDAD DEL TRANSPORTADOR

Artículo 18

1. El transportador es responsable del daño causado en casos de destrucción, pérdida o avería de equipaje registrados o de mercancías, cuando este daño ocurra durante el transporte aéreo.

2. El transporte aéreo, en el sentido del inciso precedente, comprende el período durante el cual los equipajes o mercancías estén al cuidado del transportador, bien sea en un aeródromo, a bordo de una aeronave o en cualquiera lugar en caso de aterrizaje fuera de un aeródromo.

Artículo 20

1. El transportador no es responsable si prueba que él y sus representantes tomaron todas las medidas necesarias para evitar el daño o que les fue imposible tomarlas.

2. En los transportes de mercancías y de equipajes el transportador no es responsable si prueba que el daño proviene por culpa del piloto en lo que respecta al manejo y dirección de la aeronave y que en otros sentidos, él y sus representantes tomaron las medidas necesarias para evitar el daño.

Artículo 22

2. En el transporte de equipaje registrados y de mercancías, la responsabilidad del transportador se limitará a la cantidad de doscientos cincuenta francos por kilogramo, salvo declaración especial del caso hecha por el remitente en el momento de entregar los bultos al transportador y mediante el pago de una cuota adicional eventual. En ese caso, el transportador tendrá obligación de pagar hasta el total de la suma declarada, a menos que puebe que ese valor es superior al valor real de la mercancía en el momento en que el remitente hace la entrega de ella al transportador.

Artículo 25

1. El transportador no tendrá derecho de aprovecharse de las disposiciones de la presente Convención que excluyan o limiten su responsabilidad, si el daño proviene de dolo por parte de él o de una falta que, según la ley del tribunal competente, se considere como equivalente al dolo.

Artículo 26

1. El recibo de equipajes y mercancías por el destinatario sin que haya protesta de su parte, constituirá presunción, salvo la prueba en contrario, de que las mercancías se entregaron en buen estado y de acuerdo con lo estipulado para su transporte.

2. En caso de avería, el destinatario deberá presentar ante el transportador una protesta inmediatamente después de haber sido notada, y a más tardar, dentro de tres días para los equipajes y de siete días para las mercancías, a contar de la fecha de su recibo. En caso de retardo la protesta deberá hacerse a más tardar dentro de los catorce días a contar del día en que el equipaje o la mercancía hayan sido puestas a disposición del destinatario.

4. A falta de protesta dentro de los plazos fijados, toda acción contra el transportador es inadmisibile, salvo el caso de fraude por parte de éste.

*CAPÍTULO IV***DISPOSICIONES RELATIVAS A LOS TRANSPORTE COMBINADOS***Artículo 31*

1. En el caso de transportes combinados efectuados en parte por aire y en parte por cualquiera otro medio de transporte, las estipulaciones de la presente Convención no se aplicarán más que al transporte aéreo y siempre que éste se ajuste a las condiciones del artículo primero.

2. Nada de lo estipulado en la presente Convención impedirá que las partes, en el caso de transportes combinados, inserten en el documento de transporte aéreo condiciones relativas a otras clases de transportes, bajo condición de que se respeten las disposiciones de la presente Convención en lo que se refiere al transporte aéreo.

*CAPÍTULO V***DISPOSICIONES GENERALES Y FINALES***Artículo 36*

La presente Convención está redactada en idioma francés, en un solo ejemplar que quedará depositado en los archivos del Ministerio de Negocios Extranjeros de Polonia, y del cual se remitirá una copia fiel, certificada, por conducto del gobierno de Polonia, a los gobiernos de cada una de las altas partes contratantes.

* Tomado de Alberto Székely (compilador). *Instrumentos fundamentales de derecho internacional pública. Tomo III. UNAM, México, 1981. (5 tomos). pp. 1267-1298.*

ANEXO NÚMERO 2**CONVENCIÓN SOBRE AVIACIÓN CIVIL INTERNACIONAL**

Firma: Chicago, 7 de diciembre de 1944.

PREÁMBULO**CONSIDERANDO:**

Que el desarrollo futuro de la aviación internacional puede contribuir poderosamente a crear y a conservar la amistad y el entendimiento entre las naciones y los pueblos del mundo, en tanto que su abuso puede convertirse en una amenaza a la seguridad general; y

Que es aconsejable evitar la fricción y estimular entre las naciones y los pueblos la cooperación de que depende la paz del mundo;

Los gobiernos que suscriben esta Convención, habiendo convenido en ciertos principios y acuerdos a fin de que la aviación civil internacional se desarrolle de manera segura y sistemática y de que los servicios de transporte aéreo internacional se establezcan a base de igualdad de oportunidades y funciones eficaz y económicamente, celebran esta Convención con este objeto.

PARTE I**NAVEGACIÓN AÉREA****CAPÍTULO I****PRINCIPIOS GENERALES Y APLICACION DE LA CONVENCIÓN****Artículo 1****Soberanía**

Los Estados contratantes reconocen que cada Estado tiene soberanía exclusiva y absoluta sobre el espacio aéreo correspondiente a su territorio.

Artículo 2

Para todos los fines de esta Convención, se considerarán como territorio de un Estado la extensión terrestre y las aguas territoriales adyacentes a ella que estén bajo la soberanía, jurisdicción, protección o mandato de dicho Estado.

Artículo 3**Aeronaves civiles y de Estado**

- a) Esta Convención será aplicable solamente a aeronaves civiles, y no se aplicará a las aeronaves del Estado.
- b) Se considerarán aeronaves de Estado las que se usen para servicios militares, aduaneros o policiales.
- c) Ninguna aeronave de Estado perteneciente a un Estado contratante volará sobre el territorio de otro Estado, o aterrizará en éste, sin autorización otorgada por acuerdo especial o de otro modo, y de conformidad con las condiciones estipuladas.

CAPÍTULO II
VUELOS SOBRE EL TERRITORIO DE ESTADOS CONTRATANTES

Artículo 9
Zonas prohibidas

a) Por razones militares o de seguridad pública, los Estados contratantes podrán limitar o prohibir de manera uniforme que las aeronaves de otros Estados vuelen sobre ciertas zonas de su territorio, siempre que no se establezca distinción entre las aeronaves del Estado de cuyo territorio se trate, y que se dediquen a servicios aéreos internacionales de itinerario fijo, y las aeronaves de los otros Estados contratantes que se dediquen a servicios idénticos. Dichas zonas prohibidas tendrán una extensión y ubicación razonables, a fin de que no se estorben innecesariamente la navegación aérea. Se comunicará a los demás Estados contratantes y al Organismo Internacional de Aviación Civil, a la mayor brevedad posible, la descripción de dichas zonas prohibidas en el territorio de cada Estado contratante y cualesquier modificaciones posteriores que en ellas se hagan.

Artículo 12
Reglas de la circulación aérea

Cada uno de los Estados contratantes se compromete a tomar medidas para garantizar que todas las aeronaves que vuelen sobre su territorio, o maniobren dentro de él, y todas las aeronaves que lleven el distintivo de su nacionalidad, dondequiera que se encuentren, observarán las reglas y reglamentos que rijan sobre vuelos y maniobras de aeronaves. Cada uno de los Estados contratantes se compromete a conservar sus propios reglamentos hasta donde sea posible en concordancia con los que en su oportunidad se establezcan de conformidad con esta Convención. En alta mar, regirán las reglas que se establezcan de acuerdo con esta Convención. Cada uno de los Estados contratantes se compromete a perseguir a los infractores de los reglamentos en vigor.

Artículo 15
Derechos portuarios y otros impuestos

...Los impuestos que un Estado contratante imponga o permita que se impongan, por el uso de aeropuertos y ayudas a la navegación aérea por parte de las aeronaves de cualquier otro Estado contratante, se ajustarán a las normas siguientes:

a)...

b) En lo que respecta a las aeronaves dedicadas a servicios aéreos internacionales de itinerario fijo, no serán más altos que los que paguen las aeronaves nacionales dedicadas a servicios internacionales similares.

Dichos impuestos se publicarán y se comunicarán al Organismo Internacional de Aviación Civil, entendiéndose que, si un Estado contratante interesado hace una representación, los impuestos que se impongan por el uso de aeropuertos y de otras instalaciones estarán sujetos al examen del Consejo, que rendirá informes y hará recomendaciones al respecto al Estado o Estados interesados. Ningún Estado contratante impondrá derechos u otros impuestos por el solo privilegio de tránsito sobre su territorio, o de entrada o salida del mismo, a las aeronaves de otro Estado contratante o sobre las personas y efectos que éstas lleven.

CAPITULO IV
MEDIDAS PARA FACILITAR LA NAVEGACION AEREA

Artículo 22

Simplificación de formalidades

Cada uno de los Estados contratantes conviene en adoptar todas las medidas posibles, mediante reglamentos especiales o de otro modo, para facilitar y acelerar la navegación de aeronaves entre los territorios de los Estados contratantes y para evitar todo retardo innecesario a las aeronaves, tripulaciones, pasajeros y carga, especialmente con motivo de la aplicación de leyes de inmigración, cuarentena, aduanas y despachos.

Artículo 23

Procedimiento de aduana y de inmigración

Cada uno de los Estados contratantes se compromete, hasta donde le sea posible, a adoptar procedimientos de aduana y de inmigración que afecten a la navegación aérea internacional en concordancia con los que se establezcan o se recomienden en su oportunidad según esta Convención. No se interpretará ninguna disposición de esta Convención en el sentido de que impide el establecimiento de aeropuertos francos.

Artículo 24

Derechos de aduana

a) Las aeronaves que vuelen al territorio de un Estado contratante salgan de éste o vuelen a través de éste, serán admitidas temporalmente libres de derechos, por su propia cuenta y riesgo, a las reglamentaciones de aduanas de dicho Estado. El combustible, aceites lubricantes, piezas de repuesto, repuestos de cabina y efectos de servicio que se lleven a bordo de las aeronaves de un Estado contratante, cuando lleguen al territorio de otro Estado contratante, y permanezcan a bordo, a la salida del territorio de dicho Estado, estarán exentos de derechos de aduana, de derechos de impuestos o otros derechos o impuestos similares ya sean nacionales o locales. Esta exención no será aplicable a las mercancías o artículos que se descarguen, sino de conformidad con las reglamentaciones de aduanas del Estado, el cual podrá exigir que permanezcan bajo la vigilancia de la aduana.

Artículo 25

Aeronaves en peligro

Los Estados contratantes se comprometen a proporcionar la ayuda que sea necesaria a las aeronaves que se hallen en peligro en su territorio y a facilitar la ayuda que sea necesaria en las reglamentaciones de sus propias autoridades que se refieren a las aeronaves de un Estado contratante en sus áreas territoriales, proporcionar la ayuda que sea necesaria en los procedimientos de los Estados contratantes, el asegurar la liberación de mercancías prohibidas, el proporcionar los recursos necesarios para el mantenimiento de aeronaves de un Estado contratante.

CAPÍTULO IV
MEDIDAS PARA FACILITAR LA NAVEGACIÓN AÉREA

Artículo 22

Simplificación de formalidades

Cada uno de los Estados contratantes conviene en adoptar todas las medidas posibles, mediante reglamentos especiales o de otro modo, para facilitar y acelerar la navegación de aeronaves entre los territorios de los Estados contratantes y para evitar todo retardo innecesario a las aeronaves, tripulaciones, pasajeros y carga, especialmente con motivo de la aplicación de leyes de inmigración, cuarentena, aduanas y despachos.

Artículo 23

Procedimiento de aduana y de inmigración

Cada uno de los Estados contratantes se compromete, hasta donde le sea posible, a adoptar procedimientos de aduana y de inmigración que afecten a la navegación aérea internacional en concordancia con los que se establezcan o se recomiende en su oportunidad según esta Convención. No se interpretará ninguna disposición de esta Convención en el sentido de que impide el establecimiento de aeropuertos francos.

Artículo 24

Derechos de aduana

a) Las aeronaves que vuelen al territorio de un Estado contratante salgan de éste o vuelen a través de éste, serán admitidas temporalmente libres de derechos, pero sujetas a los reglamentos de aduanas de dicho Estado. El combustible, aceites lubricantes, piezas de repuesto, equipo corriente y efectos de servicio que se lleven a bordo de las aeronaves de un Estado contratante, cuando lleguen al territorio de otro Estado contratante, y permanezcan a bordo a la salida del territorio de dicho Estado, estarán exentos de derechos de aduana, de derechos de inspección u otros derechos o impuestos similares ya sean nacionales o locales. Esta exención no será aplicable a las mercancías o artículos que se descarguen, sino de conformidad con los reglamentos de aduanas del Estado, el cual podrá exigir que permanezcan bajo la vigilancia de la aduana.

b)

Artículo 25

Aeronaves en peligro

Los Estados contratantes se comprometen a proporcionar la ayuda que les sea posible a las aeronaves que se hallen en peligro en su territorio y a permitir, de acuerdo con las reglamentaciones de sus propias autoridades, que los dueños de las aeronaves, o las autoridades del Estado en que estén matriculadas, proporcionen la ayuda que las circunstancias exijan. Todos los Estados contratantes, al emprender la búsqueda de aeronaves perdidas, colaborarán en las medidas coordinadas que en su oportunidad se recomienden de conformidad con esta Convención.

CAPÍTULO IV
MEDIDAS PARA FACILITAR LA NAVEGACIÓN AÉREA

Artículo 22

Simplificación de formalidades

Cada uno de los Estados contratantes conviene en adoptar todas las medidas posibles, mediante reglamentos especiales o de otro modo, para facilitar y acelerar la navegación de aeronaves entre los territorios de los Estados contratantes y para evitar todo retardo innecesario a las aeronaves, tripulaciones, pasajeros y carga, especialmente con motivo de la aplicación de leyes de inmigración, cuarentena, aduanas y despachos.

Artículo 23

Procedimiento de aduana y de inmigración

Cada uno de los Estados contratantes se compromete, hasta donde le sea posible, a adoptar procedimientos de aduana y de inmigración que afecten a la navegación aérea internacional en concordancia con los que se establezcan o se recomiende en su oportunidad según esta Convención. No se interpretará ninguna disposición de esta Convención en el sentido de que impide el establecimiento de aeropuertos francos.

Artículo 24

Derechos de aduana

a) Las aeronaves que vuelen al territorio de un Estado contratante salgan de éste o vuelen a través de éste, serán admitidas temporalmente libres de derechos, pero sujetas a los reglamentos de aduanas de dicho Estado. El combustible, aceites lubricantes, piezas de repuesto, equipo corriente y efectos de servicio que se lleven a bordo de las aeronaves de un Estado contratante, cuando lleguen al territorio de otro Estado contratante, y permanezcan a bordo a la salida del territorio de dicho Estado, estarán exentos de derechos de aduana, de derechos de inspección u otros derechos o impuestos similares ya sean nacionales o locales. Esta exención no será aplicable a las mercancías o artículos que se descarguen, sino de conformidad con los reglamentos de aduanas del Estado, el cual podrá exigir que permanezcan bajo la vigilancia de la aduana.

b)

Artículo 25

Aeronaves en peligro

Los Estados contratantes se comprometen a proporcionar la ayuda que les sea posible a las aeronaves que se hallen en peligro en su territorio y a permitir, de acuerdo con las reglamentaciones de sus propias autoridades, que los dueños de las aeronaves, o las autoridades del Estado en que estén matriculadas, proporcionen la ayuda que las circunstancias exijan. Todos los Estados contratantes, al emprender la búsqueda de aeronaves perdidas, colaborarán en las medidas coordinadas que en su oportunidad se recomienden de conformidad con esta Convención.

CAPÍTULO V
CONDICIONES QUE DEBEN LLENARSE RESPECTO A LAS AERONAVES

Artículo 35

Restricciones sobre la carga

a) Las aeronaves que se dediquen a la navegación internacional no llevarán municiones ni pertrechos de guerra, al entrar al territorio de un Estado, o al volar sobre él, excepto con el consentimiento de dicho Estado. Cada Estado determinará, mediante reglamentos, lo que debe entenderse por municiones o pertrechos de guerra para los fines de este artículo, teniendo en debida consideración, con fines de uniformidad, las recomendaciones que en su oportunidad dicte el Organismo Internacional de Aviación Civil.

b) Por razones de orden público y de seguridad, cada Estado contratante se reserva el derecho de regular o prohibir el transporte a su territorio o sobre él, de otros artículos además de los enumerados en el párrafo a), siempre que en este sentido no se establezcan distinciones entre las aeronaves nacionales y las aeronaves de otros Estados cuando ambos se dediquen a la navegación internacional, y siempre que no se imponga restricción alguna que estorbe el transporte y el uso, en la aeronave, de los aparatos necesarios para el funcionamiento y la navegación de la misma o para la seguridad de la tripulación o de los pasajeros.

CAPÍTULO VI

NORMAS INTERNACIONALES Y PROCEDIMIENTOS QUE SE RECOMIENDAN

Artículo 37

Los Estados contratantes se comprometen a colaborar a fin de lograr el más alto grado de uniformidad en reglamentos, normas, procedimientos y organización relacionados con las aeronaves, personal, rutas aéreas y servicios auxiliares, en todos aquellos casos en que la uniformidad facilite y mejore la navegación aérea.

Para este fin, el Organismo Internacional de Aviación Civil adoptará y enmendará en su oportunidad, según sea necesario, las normas internacionales y las prácticas y procedimientos que se recomiendan en relación con los puntos siguientes:

- a) Sistemas de comunicación y ayudas a la navegación aérea, incluso distintivos en tierra;
- b) Características de aeropuertos y zonas de aterrizaje;
- c) Reglas del aire y procedimientos de regulación del tráfico aéreo;
- d) Licencias para el personal de vuelo y mecánicos;
- ... j) Trámites de aduana y de inmigración...

PARTE II

ORGANISMO INTERNACIONAL DE AVIACIÓN CIVIL

CAPÍTULO VII

EL ORGANISMO

Artículo 43

Nombre e integración

Esta Convención establece un organismo que se denominará Organismo Internacional de Aviación Civil, y se compondrá de una Asamblea, un Consejo y los demás cuerpos que se estimen necesarios.

Artículo 44

Objetivo

Los fines y objetivos del Organismo serán desarrollar los principios y la técnica de la navegación aérea internacional y fomentar la formulación de planes y el desarrollo de transporte aéreo internacional, a fin de:

- a) Asegurar el progreso seguro y sistemático de la aviación civil internacional en el mundo;
- b) Fomentar las artes del diseño y manejo de aeronaves para fines pacíficos;
- c) Estimular el desarrollo de rutas aéreas, aeropuertos y ayudas a la navegación aérea en la aviación civil internacional;
- d) Satisfacer las necesidades de los pueblos del mundo en lo tocante a transportes aéreos seguros, regulares, eficientes y económicos;
- e) Evitar el despilfarro de recursos económicos que causa la competencia ruinosa;
- f) Garantizar que los derechos de los Estados contratantes se respeten plenamente, y que todo Estado contratante tenga oportunidad razonable de explotar líneas aéreas internacionales;
- g) Evitar la parcialidad entre Estados contratantes;
- h) Fomentar la seguridad de los vuelos en la navegación aérea internacional;
- i) En general, fomentar el desarrollo de la aeronáutica civil internacional en todos sus aspectos.

Artículo 47

Personalidad jurídica

El Organismo gozará, en el territorio de cada uno de los Estados contratantes, de la personalidad jurídica que sea necesaria para el desempeño de sus funciones. Se le concederá plena personalidad jurídica siempre que lo permitan la constitución y las leyes del Estado interesado.

PARTE IV

DISPOSICIONES FINALES

CAPÍTULO XVII

OTROS CONVENIOS Y ACUERDOS SOBRE AERONÁUTICA

Artículo 80

Las Convenciones de París y La Habana

Al entrar en vigor esta Convención, cada uno de los Estados contratantes se compromete a dar aviso de denuncia de la Convención sobre la Regulación de la Navegación Aérea suscrita en París el 13 de octubre de 1919 o la Convención sobre Aviación Comercial suscrita en La Habana el 20 de febrero de 1928, si es parte de la una o de la otra. Entre los Estados contratantes, esta Convención deroga las Convenciones de París y de La Habana a que se ha hecho referencia.

CAPÍTULO XVIII

CONTROVERSIAS Y FALTA DE CUMPLIMIENTO

Artículo 84

Solución de controversias

Si surge entre dos o más Estados contratantes algún desacuerdo, respecto a la interpretación o aplicación de esta Convención y sus anexos, que no pueda solucionarse mediante negociación, a petición de cualquier Estado afectado por el desacuerdo, la cuestión será decidida por el Consejo. Ningún miembro del Consejo podrá votar en las deliberaciones de éste cuando se trate de una controversia de la cual sea parte. Sujeto al artículo 85, un Estado contratante podrá apelar de la decisión del Consejo ante un tribunal de arbitraje *ad hoc* acordado con las otras partes en controversia, o ante el Tribunal Permanente de Justicia Internacional. La apelación se notificará al

Consejo en el término de setenta días después de recibirse la notificación de la decisión del Consejo.

Artículo 85

Procedimiento de arbitraje

Si un Estado contratante, parte en una controversia con respecto a la cual se ha presentado una apelación de la decisión del Consejo, no ha aceptado el Estatuto del Tribunal Permanente de Justicia Internacional, y los Estados contratantes partes en la controversia no logran ponerse de acuerdo sobre la selección del tribunal de arbitraje, cada uno de los Estados contratantes partes en la controversia nombrará un árbitro dirimente. En caso de que uno de los Estados contratantes, parte en la controversia, no nombre un árbitro en el término de tres meses después de la fecha de la apelación, el presidente del Consejo designará un árbitro en nombre de dicho Estado, seleccionándolo de una lista que mantendrá el Consejo de personas calificadas y disponibles. Si, en un período de treinta días, los árbitros no llegan a un acuerdo sobre el árbitro dirimente, el presidente del Consejo lo designará de la lista antedicha. Los árbitros y el árbitro dirimente constituirán conjuntamente un tribunal de arbitraje. Todo tribunal de arbitraje que se establezca de conformidad con este artículo, o con el que precede, adoptará su propio reglamento y pronunciará su fallo por mayoría de votos; entendiéndose que el Consejo podrá decidir cuestiones de procedimiento, en caso de algún retardo que en opinión del Consejo sea excesivo.

Artículo 87

Penas a las líneas aéreas por falta de cumplimiento

Cada uno de los Estados contratantes se compromete a no permitir las operaciones de una línea aérea de un Estado contratante sobre el espacio aéreo que corresponda a su territorio, si el Consejo ha decidido que la línea aérea en cuestión no cumple con una decisión final pronunciada de conformidad con el artículo precedente.

Artículo 88

Penas a los Estados por falta de cumplimiento

La Asamblea suspenderá el derecho de voto en la propia Asamblea y en el Consejo a cualquier Estado contratante, si se comprueba que no acata las disposiciones de este capítulo.

CAPÍTULO XXII

DEFINICIONES

Artículo 96

Definiciones

Para los fines de esta Convención se adoptan las definiciones siguientes:

- a) "Servicio aéreo" significa cualquier servicio aéreo por itinerario fijo, que presta una aeronave para el transporte público de pasajeros, correo o carga;
- b) "Servicio aéreo internacional" significa un servicio aéreo que pasa por el espacio aéreo que corresponde al territorio de más de un Estado;
- c) "Línea aérea" significa cualquier empresa de transporte aéreo que ofrece o mantiene un servicio aéreo internacional;
- d) "Escala para fines no comerciales" significa un aterrizaje para fines que no sean los de tomar o desembarcar pasajeros, carga o correo.

*Tomado de Alberto Székely (compilador). *Op. cit.*, pp. 1193-1226.

ANEXO NÚM. 1

COMPANÍAS AÉREAS MIEMBROS DE IATA POR PAÍS

AMÉRICA

- Aviación Holandesa; Antillean Airlines
- Argentina: Aerolíneas Argentinas; Austral Líneas Aéreas, S.A.
- Bahamas: Laker Airways (Bahamas) Ltd
- Bolivia: Línea Aérea Boliviana, S.A. (L.A.B.)
- Brasil: Varig S.A. Linhas Aéreas; TAP, S.A. (TAP); Alga; Alga Intercontinental; Tropic Air; TAM; VASP
- Canadá: Air Canada; Canadian Airlines International Ltd
- Chile: Latam, S.A. (Latam); Línea Aérea Nacional de Chile S.A. (LANSA)
- Colombia: Aerovías Nacionales de Colombia, S.A. (Aerovías)
- Costa Rica: Línea Aérea Costarricense, S.A. (L.A.C.)
- Cuba: Dirección General de Aviación Civil (D.G.A.C.)
- Guatemala: Empresa Guatemalteca de Aviación S.A. (E.G.A.S.A.)
- Haití: Línea Aérea Haitiana; Línea Aérea de Haití S.A. (L.A.H.)
- Honduras: Línea Aérea Hondureña; Línea Aérea de Honduras S.A. (L.A.H.)
- Jamaica: Línea Aérea de Jamaica; Línea Aérea de Jamaica S.A. (L.A.J.)
- Paraguay: Línea Aérea Paraguaya; Línea Aérea Paraguaya S.A. (L.A.P.)
- Perú: Línea Aérea Peruana; Línea Aérea Peruana S.A. (L.A.P.)
- Puerto Rico: Línea Aérea de Puerto Rico; Línea Aérea de Puerto Rico S.A. (L.A.P.R.)
- Uruguay: Línea Aérea Uruguaya; Línea Aérea Uruguaya S.A. (L.A.U.)
- Venezuela: Línea Aérea Venezolana; Línea Aérea Venezolana S.A. (L.A.V.)

ANEXO NÚM. 3

COMPAÑÍAS AÉREAS MIEMBROS DE IATA POR PAÍS

AMÉRICA

Antillas Holandesas: Antillean Airlines

Argentina: Aerolíneas Argentinas; Austral Líneas Aéreas, S.A.

Bahamas: Laker Airways (Bahamas) Ltd.

Bolivia: Lloyd Aéreo Boliviano, S.A. (LAB)

Brasil: Transbrasil S/A Linhas Aereas; Varig, S.A. (Viação Aérea Rio-Grandense); Viação Aérea São Paulo, S.A. (VASP)

Canadá: Air Canada; Canadian Airlines International, Ltd.

Chile: Ladeco, S.A.; Ladeco Cargo; Línea Aérea Nacional-Chile, S.A. (Lan Chile)

Colombia: Aerovías Nacionales de Colombia, S.A. (Avianca)

Costa Rica: Líneas Aéreas Costarricenses, S.A. (LACSA)

Cuba: Empresa Consolidada Cubana de Aviación (Cubana)

Ecuador: Empresa Ecuatoriana de Aviación, S.A. (Ecuatoriana)

El Salvador: TACA International Airlines, S.A.

Estados Unidos: Alaska Airlines; Aloha Airlines, Inc. (Honolulu, Hawaii); America West Airlines, Inc.; American Airlines, Inc.; Continental Airlines, Inc.; Continental Micronesia Inc.; Delta Air Lines, Inc.; Federal Express Corporation; Landair International Airlines; Northwest Airlines, Inc.; Tower Air Inc.; Transworld Airlines Inc.; United Airlines; United Parcel Service Company (UPS); USAir, Inc.

Jamaica: Air Jamaica; Trans-Jamaican Airlines Limited

México: Aeromexpress; Aerovías de México, S.A. de C.V. (Aeroméxico); Cía. Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.; Aerotransportes Mas de Carga, S.A. de C.V. (Mas Air); Transportes Aéreos Ejecutivos, S.A. de C.V. (TAESA)

Panamá: Cía. Panameña de Aviación, S.A. (COPA)

Paraguay: Líneas Aéreas Paraguayas (LAP)

Perú: Empresa de Transporte Aéreo del Perú (Aeroperú)

Surinam: Surinam Airways

Trinidad y Tobago: Trinidad & Tobago (BWIA International)

Uruguay: Primeras Líneas Uruguayas de Navegación

Venezuela: Aerovías Venezolanas, S.A. (Avenza); Venezolana Internacional de Aviación, S.A. (Viasa)

EUROPA

Albania: ADA-Air

Alemania: Conti-Flug; Deutsche BA Luftfahrtgesellschaft mbH; Deutsche Lufthansa A.G.; Lufthansa Cargo AG; Eurowings AG; Interot GmbH; LTU-Lufttransport-Unternehmen GmbH; Lufthansa City-Line GmbH

Austria: Austrian Airlines; Eurosky GmbH; Lauda Air Building

Bélgica: European Air Transport; Sabena

Bulgaria: Balkan Bulgarian Airlines

Chipre: Cyprus Airways Limited

Croncia: Croatia Airlines
Dinamarca: Maersk Air
Eslovenia: Adria Airways
España: Air España, S.A.; Air Nostrum; Aviación y Comercio, S.A. (Aviaco); Iberia, Líneas Aéreas de España, S.A.; Spanair; VIVA Air Vuelos Internacionales de Vacaciones, S.A.
Estonia: Estonian Air
Federación de Rusia: Aeroflot-Russian International Airlines
Finlandia: Finnair Oy
Francia: Air Austral; Air France; Air Inter; Air Liberté, S.A.; Air Littoral; AOM-Minerve, S.A.; Compagnie Aérienne Corse Méditerranée; Euralair International; Société Nouvelle Europe Aéro Service; T.A.T. European Airlines
Grecia: Olympic Airways, S.A.
Hungría: Malev Hungarian Airlines
Irlanda: Aer Lingus p.l.c.; CityJet; Ryanair Limited
Islandia: Icelandair
Italia: Alitalia-Lincee Aeree Italiane, S.p.A.; Meridiana S.p.A.
Lituania: Baltic International Airlines; Lithuanian Airlines
Luxemburgo: Luxair; Sté Luxembourgeoise de Navigation Aérienne S.A.
Macedonia: Palair Macedonian Airlines
Malta: Air Malta Company Ltd.
Noruega: Braathens SAFE A/S; Widerøe's Flyveselskap A/S
Países Bajos: Afretair; KLM Royal Dutch Airlines; Transavia Airlines B.V.; ZAS Airline of Egypt
Polonia: Polskie Linie Lotnicze
Portugal: LAR-Transregional; Portugalia; SATA-Air Açores; TAP-Air Portugal
Reino Unido: Air UK; British Airways, p.l.c.; British Midland Airways Limited; Business Air Ltd; GB Airways Limited; Gill Aviation Ltd; Hunting Cargo Airlines; Jersey European Airways Ltd.; Loganair Limited; Maersk Air Ltd.; Manx Airlines Ltd.; Virgin Atlantic Airways
República Checa: Czech Airlines a.s.
Rumania: TAROM, Romanian Air Transport, S.A.
Suecia: Falcon Aviation AB; Suecia Malmö Aviation Schedule AB; Scandinavian Airlines System (SAS); Skyways AB
Suiza: Crossair; Swissair (Swissair Transport Co. Limited)
Turquia: Turkish Airlines Inc.
Ucrania: Air Ukraine
Yugoslavia: Jugoslovenski Aerotransport

ÁFRICA

Angola: Angola Airlines (TAAG Linhas Aereas de Angola)
Argelia: Air Algérie
Botswana: Air Botswana (Pty.) Ltd.
Cameroon: Cameroon Airlines
Costa de Marfil: Air Afrique
Egipto: Egyptair; Shorouk Air
Etiopia: Ethiopian Airlines Corporation

Gabón: Air Gabon
Ghana: Ghana Airways Corp.
Kenia: Kenya Airways Ltd.
Lesotho: Lesotho Airways Corporation
Libia Jamahiriya Arabe: Jamahiriya Libyan Arab Airlines
Madagascar: Air Madagascar
Malawi: Air Malawi Limited
Mauricio: Air Mauritius
Marruecos: Royal Air Maroc
Mozambique: LAM-Linhas Aéreas de Moçambique
Namibia: Air Namibia
Nigeria: Nigeria Airways Limited
Seychelles: Air Seychelles Limited
Sierra Leona: Sierra National Airlines
Sudáfrica: Bop Air (Pty) Ltd. (Sun Air); Commercial Airways (Pty) Ltd.; Safair Freighter (Pty) Ltd.; South African Airways; Trek Airways (Pty) Limited (Flitestar)
Sudán: Sudan Airways Co.Ltd.
Swazilandia: Royal Swazi National Airways Corp. Ltd.
Tanzania: (Rep. Unida de): Air Tanzania Corporation
Túnez: Tunis Air
Zambia: Zambia Airways Corporation Ltd.
Zimbabwe: Air Zimbabwe Corporation

ASIA

Afganistán: Ariana Afghan Airlines
Arabia Saudita: Saudia (Saudi Arabian Airlines Corp.)
Armenia: Armenian Airlines
Bahrein: Gulf Air Company G.S.C.
China (Rep. Pop.): Air China International Corporation; China Eastern Airlines; China Southern Airlines; National Airlines Chile, S.A.
Corea: Korean Air Lines Co. Ltd.
Emiratos Árabes Unidos: Emirates
Bangladesh: Biman Bangladesh Airlines
Brunei Darussalam: Royal Brunei Airlines
Federación de Rusia: Aeroflot - Russian International Airlines
Filipinas: Philippine Airlines Inc.
Hong Kong: Cathay Pacific Airways Ltd.; Dragonair (Hong Kong Dragon Airlines Ltd.)
India: Air-India; East West Airlines; Indian Airlines; Jet Airways Private Limited; ModiLuft Ltd.; NEPC Airlines; Vayudoot Limited
Indonesia: P.T. Garuda Indonesia; PT.Merpati Nusantara Airlines; PT.Sempati Air
Iraq: Iraqi Airways
Irán: Iran Air
Israel: El Al Israel Airlines Limited

Japón: All Nippon Airways Co., Ltd.; Japan Airlines; Japan Air System Company; Nippon Cargo Airlines (NCA)

Jordania: Royal Jordanian, ALIA-The Royal Jordanian Airline

Kuwait: Kuwait Airways Corporation

Líbano: Middle East Airlines Airliban; Trans Mediterranean Airways S.A.L.

Malasia: Malaysian Airline System

Pakistán: Pakistan International Airlines Corp.

Rusia: Transaero Airlines

Singapur: Singapore Airlines

Siria: Syrian Arab Airlines

Sri Lanka: Air Lanka Ltd.

Thailandia: Thai Airways International Ltd.

Yemen: Alyemen-Airlines of Yemen; Remenia Yemen Airways

AUSTRALIA Y OCEANÍA

Australia: Airnorth Regional; Ansett Australia; Flight West Airlines Pty. Ltd.; Hazelton Airlines; Kendell Airlines; Polynesian Airlines Ltd.; Qantas Airways Limited

Kiribati: Air Tuarua Corporation

Nueva Zelanda: Air New Zealand Limited; Ansett New Zealand; Mount Cook Airlines; Pacific Midland Airlines Ltd.

Papúa Nueva Guinea: Air Niugini

Vanuatu: Air Vanuatu

Fiji: Sunflower Airlines Limited

Islas Fiji: Air Pacific Ltd.

Islas Marshall: Air Marshall Islands, Inc.

Islas Salomón: Salomon Airlines

Nuku'Alofa, Tonga: Royal Tongan Airlines

Tahití (Polinesia Francesa): Air Tahiti

Nueva Caledonia: Air Caledonie International

ANEXO NÚMERO 4

DATOS QUE CONTIENE LA GUÍA AÉREA UNIVERSAL

- 1)** Es el código o identificación de la compañía aérea. Lleva los tres dígitos del código asignado por la IATA.
- 2)** Aeropuerto de salida: código de 3 letras por lo regular, o bien se anota un guión en esta casilla.
- 3)** Es el número consecutivo de serie que asigna la aerolínea, que debe ser de 8 dígitos. Estas cifras que conforman el número de guía deberán aparecer en tres partes de la guía: en el extremo superior izquierdo y derecho, así como en el extremo inferior derecho.
- 4)** Datos del embarcador o remitente. Los datos se toman de la carta de instrucciones que el agente de carga pide al exportador.
- 5)** Número de cuenta del expedidor. Esta casilla se utiliza por parte de la aerolínea.
- 6)** Nombre del transportista emisor y dirección (por ejemplo Aeroméxico). La dirección que se pone será siempre la de las oficinas generales.
- 7)** Referencia a los originales. Aquí se indican los tantos que hacen las veces de original.
- 8)** Nombre y dirección del consignatario. Se insertará el nombre, dirección y país del consignatario (o el código del país de dos letras).
- 9)** Número de cuenta del consignatario. Es para uso de la compañía aérea.
- 10)** Referencia a las condiciones del contrato.
- 11)** Agente del transportista emisor, nombre y ciudad. Es decir, datos del agente de carga que representa a la línea aérea.
- 12)** Información contable. Entre otros datos, puede anotarse el tipo de cambio que corresponde al día en que se corta la guía aérea.
- 13)** Código IATA. Es el número de código que IATA asigna al agente de carga cuando es aprobado como tal.
- 14)** Por lo regular esta casilla no se utiliza.
- 15)** Se anota el aeropuerto de salida. En el caso de México, se anotará "Mexico City Int'l. Ato."
- 16)** Se anota el código del aeropuerto al que va el embarque, o al primer punto cuando el transporte es en escalas. En el caso de ciudades donde hay varios aeropuertos y se desconoce a cuál aeropuerto va, se anotará el código de la ciudad.
- 17)** Aquí se anota el nombre de la compañía aérea que realiza el embarque inicial, ya sea el nombre completo o el código asignado por IATA, de dos caracteres.
- 18)** Se anota el código del lugar de destino o de segundo transbordo.

- 19) Si es otra aerolínea la que recibe la mercancía para llevarla al destino final, se anotará su código correspondiente.
- 20) Se llena en caso de un tercer transbordo. Es el código de la ciudad o aeropuerto a donde finalmente llegará.
- 21) Anotar código del tercer transportista si lo hay.
- 22) Aquí se anota la moneda o código monetario de tres letras del país de origen, aunque por lo regular la moneda utilizada es el dólar americano (USD).
- 23) Este espacio lo llena la aerolínea.
- 24) El agente de carga pondrá una "X" en la casilla correspondiente: flete pagado o flete por cobrar.
- 25) Mismo caso anterior.
- 26 y 27) Se anota el valor declarado por quien envía la mercancía. Si no hay valor declarado se pondrá "NVD" (Ningún valor declarado).
- 28) Se anota el aeropuerto de destino.
- 29 y 30) Se anota la fecha y número de vuelo. Estas casillas se llenan hasta después que sale la mercancía, cuando la aerolínea confirma en qué vuelo y fecha salió el embarque.
- 31) Si no está sombreada la casilla, deberá anotarse la cantidad a asegurar a condición de que el transportista ofrezca este servicio.
- 32) Este espacio puede ser llenado a petición de la línea aérea en caso de mercancías determinadas o bien a petición de quien envía, por ejemplo que al llegar al aeropuerto de destino se notifique a alguna persona.
- 33) Se anota el número de piezas o bultos.
- 34) Anotar el peso bruto del total de piezas. Para efectos de tarifa, cuando el cliente indica que por ejemplo su exportación pesa 500 kilogramos pero debido a las dimensiones de los bultos el volumen da 600 kilos peso volumen, entonces el peso que se considera o se cobra es el mayor (en este caso 600 kgs.).
- 35) Anotar la unidad utilizada al pesar (k, kilogramos; l, libras, etc.).
- 36) Se anotará la clave para la clase de tarifa aplicada:
- M Cargo mínimo;
 - N Tarifa normal
 - Q Tarifa de cantidad
 - B Cargo básico (uso opcional)
 - K Tarifa por kilogramo (uso opcional)
 - C Tarifa de mercancías específicas
 - R Tarifa de clase (inferior a la normal)
 - S Tarifa de clase (superior a la normal)
 - U Cargo o tarifa básica para recipiente de la unidad de carga
 - X Información complementaria para recipiente de unidad de carga

Y Descuento para recipiente de unidad de carga**W Recargo por (exceso de) peso.**


- 37) Tarifa de comodidad.** Hay países que para fomentar la importación de ciertos productos, ofrecen facilidades para que exportadores de otros países los hagan llegar, por lo que establecen convenios con las compañías aéreas para que brinden tarifas bajas o tarifas de comodidad.
- 38) Se anotará el peso real que se cobra.**
- 39) Se anota la tarifa a cobrar, una vez que se negoció con la aerolínea y con el cliente.**
- 40) Se multiplica la columna 38 por la 39 y se anota el resultado en este espacio.**
- 41) Aquí se describe la mercancía, número de bultos y dimensiones o volumen.**
- 42) Se anota la suma o número total de bultos.**
- 43) Mismo procedimiento anterior pero sumando las cantidades de esta columna.**
- 44) Se anota el total de la suma de esta columna.**
- 45) Otros cargos: por lo regular se dejan en blanco y sólo se anota el cargo por la elaboración de la guía aérea, que oscila entre 10 y 20 dólares.**
- 46) Cantidad correspondiente del flete ya sea pagado o por cobrar, y la cantidad es la misma que la casilla 44.**
- 47) Espacio a llenar por la línea aérea.**
- 48) Generalmente se deja en blanco. Es para anotar algún impuesto adicional aplicable.**
- 49) Se anota lo que aparezca en el espacio 45.**
- 50) Espacio en blanco para ser llenado por la aerolínea.**
- 51) Se suman las cantidades de esta columna y se anota.**
- 52 a 54) Para uso del transportista.**
- 55) Nombre y firma del agente de carga.**
- 56) Lugar, fecha y firma de quien elabora la guía aérea.**
- 57) Hace referencia al lugar o posición del ejemplar o copia en el juego de copias.**

1 2 3		1 3	
Shipper's Name and Address 4		Shipper's Account Number: 5	Not negotiable Air Waybill* 6
Consignee's Name and Address 8		Consignee's Account Number: 9	7 Except 1, 2 and 3 of this Air Waybill are original and have the same validity.
Issuing Carrier's Agent Name and City 11		Accounting Information 12	
Agent's IATA Code 13		Account No. 14	
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing 15			
To 16	By 17	To 18	By 19
Airport of Destination 28		Flight Date 29	Flight Time 30
Currency 22		Amount of Insurance 23	Declared Value for Carriage 26
Declared Value for Customs 27		INSURANCE - If Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, the amount to be insured is figured in the number amount of insurance.	
Mending Information 32			
These commodities are licensed by USA for ultimate destination.		Diversion contrary to USA law prohibited.	
No. of Pieces RCP 33	Gross Weight 34	Rate Class (Commodity Unit No.) 35, 36	Chargeable Weight 38
Rate 39		Total 40	
Nature and Quantity of Goods (Inc. Dimensions or Volume) 41		44	
42		43	
Prepaid 46		Weight Charge 47	
Collect 48		Other Charges 45	
Valuation Charge 49		Tax 50	
Total Other Charges Due Agent 51		Total Other Charges Due Carrier 52	
Total Prepaid 53		Total Collect 54	
Currency Conversion Rates 55		EC Charges in Dist. Currency 56	
For Carrier's Use only at Destination 57		Charges at Destination 58	
Excluded or 59		at (Place) 60	
Signature of Shipper or his Agent 61		Signature of Issuing Carrier or its Agent 62	

865 01257255

R.F.O. AMCO

865 - 01257255

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS VALDEAS, S.A. DE C.V. AV. DE LAS MINAS No. 35 COL. LOMAS DE BOCENA C.P. 0260 MEXICO, D.F. MX		SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER		NOT NEGOTIABLE AIR WAYBILL (AIR CONSIGNMENT NOTE) Aero Transportes Mas de Carga S.A.C.V. Mexico D.F. Mexico			
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS CENTRA DE LINEAS AEREAS ATA: BRITA, MA. ELENA SERNA MARTINEZ MEDELLIN, COLOMBIA RDE		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER		<p>Chapters 1, 2, and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.</p> <p>If the carriage involves an ultimate destination or stop in a country other than the country of departure, the Warsaw Convention may be applicable and the Convention governs and in most cases limits the liability of carriers in respect of loss of or damage to cargo. Agreed stopping places are those places (other than the places of departure and destination) shown under "requesting routing" and/or those places shown in carriers' timetables as scheduled stopping places for the route. Address of first carrier is the airport of departure.</p> <p>SEE CONDITIONS ON REVERSE HEREOF</p> <p>TO EXPEDITE MOVEMENT, SHIPMENT MAY BE DIVERTED TO MOTOR OR OTHER CARRIER AS PER TARIFF RULE UNLESS SHIPPER GIVES OTHER INSTRUCTIONS HEREON.</p> <p>ALSO NOTIFY NAME AND ADDRESS (OPTIONAL ACCOUNTING INFORMATION)</p>			
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY CARGA GUZZI, S.A. DE C.V. 796-0016 796-1669 794-1273 MEXICO CITY		AGENT'S DATA CODE 86-1-2107/0066		ACCOUNT NO.		ACCOUNTING INFORMATION ROE: 7.4175 MXP	
AIRPORT OF DEPARTURE (ADDR OF FIRST CARRIER) AND REQUESTED ROUTING MEXICO CITY INTERNATIONAL AIRPORT		AIRPORT OF DESTINATION MEDELLIN COLOMBIA		CURRENCY USD		DECLARED VALUE FOR CARRIAGE USD	
DEPARTING AND DESTINATION TO BY FIRST CARRIER MTA MAS AIR		TO BY TD BY MEDELLIN		FLIGHT/DATE		AMOUNT OF INSURANCE	
HANDLING INFORMATION These conditions are subject to IATA's conditions. Description of contents is the property of the shipper.							
NOTIFICAR A: MA. ELENA SERNA MARTINEZ TEL: (41) 11 86 04							
NO OF PIECES RCP	GROSS WEIGHT	RATE CLASS	CHARGEABLE		RATE / CHARGE	TOTAL	NATURE AND QUANTITY OF GOODS (INCLUDE DIMENSIONS OR VOLUME)
			WEIGHT	WEIGHT			
3	163		163	1.95	317.65	HANDICRAFTS 1.- .43 X .43 X 1.50 H 2.- .43 X .43 X 1.50 H 3.- .54 X .54 X .367 H	
2	163						
PREPAID WEIGHT CHARGE COLLECT		PICK UP CHARGES		DEST. ADVANCE CHARGES		DESCRIPTION OF DEST. ADVANCE	
317.65		A.		B.		C.	
VALUATION CHARGE		DELIVERY CHARGES		DEST. ADVANCE CHARGES		DESCRIPTION OF DEST. ADVANCE	
D.		E.		F.		G.	
TAX		SHIPPER'S R.F.C.		OTHER CHARGES AND DESCRIPTION			
TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT		<p>Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the cargo is subject to the restricted articles, such particulars are properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable national government regulations, and for international shipments, the current regulations of the International Association of Air Carriers' Dangerous Goods Regulations.</p> <p>CARGA GUZZI, S.A. DE C.V. MEXICO CITY</p> <p>MA: 10.00 USD</p>					
TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER		SIGNATURE OF SHIPPER ABOVE AND INITIAL APPLICABLE BOX BELOW		<input type="checkbox"/> The shipment is not dangerous goods as defined in the ICAO Manual of Regulations for International Air Transport. <input type="checkbox"/> The shipment is dangerous goods as defined in the ICAO Manual of Regulations for International Air Transport.			
TOTAL PREPAID		TOTAL COLLECT		EXECUTED ON			
317.65		D.		APRIL 25th 1977 MEXICO CITY INTL. AIRPORT			
CARRIER'S WEIGHTS		TOTAL COLLECT IN DEFERRED CURRENCY		SIGNATURE OF ISSUING CARRIER ON THIS FORM			
FOR CARRIERS USE ONLY AT DESTINATION		DESTROY		Copy 4 First Carrier 865 01257255			

172


020

2306 7004

ANEXO 4

020-2306 7004

Shipper's Name and Address: _____ Shipper's Account Number: _____

Air Waybill*  **Lufthansa Cargo**

Issued by: Lufthansa Cargo AG, Lander Hornweg 34, D-60429 Frankfurt

Member of International Air Transport Association

*Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are original and have the same validity.

173

Consignee's Name and Address: _____ Consignee's Account Number: _____

Issuing Carrier's Agent Name and City: _____ Accounting Information: _____

Agent's IATA Code: _____ Account No: _____

Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing: _____

To: By First Carrier: _____ To: By: _____ Currency: _____ Declared Value for Carriage: _____ Declared Value for Customs: _____

Airport of Destination: _____ Flight/Date: _____ Flight/Date: _____ Amount of Insurance: _____

INSURANCE - If Carriage is subject to the provisions of the Warsaw Convention, the amount of insurance is fixed at 20 SDR per kilogram of gross weight of the cargo.

Handling Information:

These commodities licensed by USA for ultimate destination. Diversion contrary to USA law prohibited.

No of Pieces	Gross Weight	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)

Prepaid: _____ Weight Charge: _____ Collect: _____ Other Charges: _____

Valuation Charge: _____

Total Other Charges Due Agent: _____

Total Other Charges Due Carrier: _____

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.

Signature of Shipper or his Agent: _____

Total Prepaid: _____ Total Collect: _____

Currency Conversion Rates: _____ CC Charges in Dest. Currency: _____

Executed on (date): _____ at (place): _____

Signature of Issuing Carrier or its Agent: _____

For Carrier's Use only at Destination: _____ Charges at Destination: _____ Total Collect Charges: _____

020-2306 7004

Lufthansafrachtbrief begebenheits... and verpandene Userstellung dieses Frachtbriefformulars... (ausgeschlossen der Vertragsbedingungen in der deutschen Sprache liegt bei der Lufthansa Frachtbriefs aus)

005

PROOF OF
SIGNATURE

2384 5102 R.F.C. CAL 941217-BA2

ANEXO 4

005 2384 5102

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS		SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER		NOT NEGOTIABLE AIR WAYBILL (AIR COMMITMENT NOTE)		Continental 2777 ALLEN PARKWAY MINNISTON, TEXAS 75959	
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER		Copies 1, 2 and 3 of the Air Waybill are identical and have the same validity. If the carriage involves an ultimate destination or stop in a country which is not the country of departure, the Warsaw Convention may be applicable and the Convention governs and its limit of liability applies. The liability of the carrier is limited to the actual value of the goods at the place of departure and destination shown and is reduced to the actual value of the goods at the place of destination if the goods are damaged or lost in transit. Address of the carrier is the address of the carrier at the place of departure. SEE CONDITIONS ON REVERSE SIDE HEREOF.			
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY		AGENT'S IATA CODE		ACCOUNT NO.		TO EXPEDITE MOVEMENT, SHIPMENT MAY BE DIVERTED TO ANOTHER CARRIER OR OTHER CARRIER AS PER TARIFF THIS UNLESS SHIPPER GIVES OTHER INSTRUCTIONS HEREON.	
AIRPORT OF DEPARTURE (ADDY OF FIRST CARRIER) AND REQUESTED ROUTING		AIRPORT OF DESTINATION		FLIGHT/DATE		FLIGHT/DATE	
HANDLING INFORMATION These commodities licensed by US for ultimate destination.		CARRIER		CLASS		WEIGHT	
NO. OF PIECES		GROSS WEIGHT		RATE CLASS		CHARGEABLE WEIGHT	
TARE		NET WEIGHT		CONSIGNEE'S IATA CODE		RATE / CHARGE	
TOTAL OTHER CHARGES DUE SHIPPER		TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER		TOTAL COLLECT		TOTAL RECEIVED	
TOTAL RECEIVED		TOTAL COLLECT		TOTAL RECEIVED		TOTAL RECEIVED	

INTERNATIONAL MAIL

110

005 ANEXO 4 2384 5102 R.F.C. CAL 941217-BA2 0052384 5102

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS		SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER		NOT NEGOTIABLE AIR WAYBILL AIR CONSIGNMENT NOTE		Continental 2777 ALLEN PARKWAY HOUSTON, TEXAS 77019	
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. If the carriage involves an ultimate destination or stop in a country other than the country of departure, the Warsaw Convention may be applicable and the Convention governs and in most cases limits the liability of carriers in respect of loss of or damage to cargo. Agreed stopping places are those places other than the places of departure and destination shown under requested routing and/or those places shown in carriers timetables as scheduled stopping places for the route. Address of first carrier is the airport of departure. SEE CONDITIONS ON REVERSE HEREOF.			
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY		TO EXPEDITE MOVEMENT, SHIPMENT MAY BE DIVERTED TO MOTOR OR OTHER CARRIER AS PER TARIFF RULE UNLESS SHIPPER GIVES OTHER INSTRUCTIONS HEREON. ALSO NOTIFY NAME AND ADDRESS (OPTIONAL ACCOUNTING INFORMATION)					
AGENTS IATA CODE		ACCOUNT NO		ACCOUNTING INFORMATION			
AIRPORT OF DEPARTURE (ADDP OF FIRST CARRIER) AND REQUESTED ROUTING							
ROUTING AND DESTINATION		TO		BY		BY	
BY FIRST CARRIER		TO		BY		BY	
AIRPORT OF DESTINATION		FLIGHT/DATE		FLIGHT/DATE		AMOUNT OF INSURANCE	
CURRENCY		DECLARED VALUE FOR CARRIAGE		DECLARED VALUE FOR CUSTOMS		INSURANCE - If shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in last marked amount of insurance.	
HANDLING INFORMATION These commodities licensed by US for ultimate destination. Diversion contrary to US law is prohibited.							
NO. OF PIECES OR PKGS.		GROSS WEIGHT		RATE CLASS COMMODITY ITEM NO		CHARGEABLE WEIGHT	
						RATE / CHARGE	
						TOTAL	
						NATURE AND QUANTITY OF GOODS (INCL. DIMENSIONS OR VOLUME)	
PREPAID		WEIGHT CHARGE		COLLECT		DESCRIPTION OF ORIGIN ADVANCE	
A		VALUATION CHARGE		B		DESCRIPTION OF DEST. ADVANCE	
C		TAX		D		OTHER CHARGES AND DESCRIPTION	
E		TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT		F		SIGNATURE OF SHIPPER OR HIS AGENT	
G		TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER		H		SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR ITS AGENT	
I		TOTAL PREPAID		J		TOTAL COLLECT	
K		TOTAL COLLECT		L		TOTAL COLLECT	
M		TOTAL COLLECT		N		TOTAL COLLECT	

INTERNATIONAL

240 - 01507660

ANEXO 4

R.F.C. AVI-890791-DXA

240 - 01507660

Shippers Name and Address		Shippers account Number		Not Negotiable Air Waybill (Air consignment note) Issued by		AVIATECA Guatemala, Guatemala. NIT. No. 546580 - k	
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.			
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information					
Agent's IATA Code		Account No.					
Airport of Departure (Addr of first Carrier) and requested routing							
to	By first Carrier	Routing/Remarks	to	by	to	by	Currency
Airport of Destination		Flight/Date	Per Consignment / Flight/Date		Amount of Insurance		INSURANCE - If shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figure in box marked amount of insurance.
Handling Information							
No of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable	Rate	Total	Nature and Quantity of Goods (incl Dimensions or Volume)	
		Commodity Item No.	Weight	Charge			
These commodities are graded by U.S. for ultimate destination							
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges				
Vacation Charge							
Total other Charges Due Agent			Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that neither as any part of the consignment contains restricted articles, such part is properly described by name and is proper condition for carriage by air according to the International Air Transport Association's Restricted Articles Regulations and that packaging is subject to them, TO THE REVERSE HEREOF.				
Total other Charges Due Carrier			Signature of Shipper or his Agent				
Total prepaid			Total collect				
Currency Conversion Rates			Charges in local currency				
For Carrier use only at Destination			Charges at Destination		Total collect Charge		
			Escrowed on (Date)		at (Place) Signature of Issuing Carrier or his Agent		

240 - 01507660

175

ANEXO 5
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN
 (Instrucciones al Revisor)

176

Usar el número o los letras de este. Este documento no será válido si presenta alguno de los errores señalados o en sus similares

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: De: <table border="1"><tr><td> </td><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table> A: <table border="1"><tr><td> </td><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>					D	D	M	M	A	A		D	D	M	M	A	A
	D	D	M	M	A	A													
	D	D	M	M	A	A													
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:																	
5. Descripción del (los) bien(s):	6. Clasificación Arancelaria	7. Cuenta para usos preferenciales	8. Proveedor	9. Como Neto	10. País de Origen														
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la legal declarada. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a auxiliar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todas sus partes.																			
Firma Autorizada:			Empresa:																
Nombre:			Cargo:																
Fecha: <table border="1"><tr><td> </td><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>			D	D	M	M	A	A	Teléfono:		País:								
	D	D	M	M	A	A													

**ANEXO 5
TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

177

CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento se será válido si presenta alguno de los requisitos, señalados a continuación.

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Nombre y Domicilio del Productor:		3. Nombre y Domicilio del Importador:		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)		7. Criterio para trato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha u relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado. -Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>						
Firma:			Empresa:			
Nombre:			Cargo:			
Fecha:			Teléfono:		FAX:	
11. Observaciones:						
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) (Lugar, país, fecha, nombre, firma y sello)						

**ANEXO 5
TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

178

CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)

Leer y seguir o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o borrado.

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Nombre y Domicilio del Productor:		3. Nombre y Domicilio del Importador:	
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:	
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)	7. Criterio paratrato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado.</p> <p>Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>					
Firma:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Dirección:			Teléfono:		FAX:
Observaciones:					
<p>11. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL.) Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello</p>					

ANEXO 5
TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA
CERTIFICADO DE ORIGEN
 (Instrucciones al Reverso)

Llene a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta algunos números, palabras o espacios en blanco.

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Período que cubre:		
		DDMMAA	DDMMAA	
		De: / /	A: / /	
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Comercio para fines preferenciales	8. Método Utilizado (VCR)	9. Otras In indicaciones
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o retención en el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos originales que respaldan el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, y no han sido objeto de procedimientos aduaneros o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 3.17 del Tratado.</p> <p>Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>				
Firma Autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
Fecha: DDMMAA / /		Teléfono:		Fax:
<p>11. Validación del contenido de origen: (SOLO DEL USO OFICIAL)</p> <p>(Lugar, país, fecha, nombre, firma y sello)</p> <p>Observaciones:</p>				

ANEXO 5
TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA
CERTIFICADO DE ORIGEN
 (Anexo al Decreto)

Atención: Este formulario es de uso exclusivo de la Secretaría de Economía y de la Secretaría de Comercio Exterior. No debe ser utilizado para otros fines.

1. Nombre y domicilio del Exportador:		2. Período que cubre: Día Mes Año Día Mes Año De / / A / /		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Unidad para fines preferenciales	8. Método Usado (M.U.)	9. Otros Indicios
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que garantizo que:</p> <p>La información contenida en este certificado es verdadera y exacta y es legalmente responsable de la información contenida en este certificado. Estoy consciente que esta información es necesaria para el cumplimiento de las obligaciones de los países contratantes.</p> <p>De conformidad con el artículo 10 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica, y de conformidad con el artículo 10 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile, y de conformidad con el artículo 10 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia, y de conformidad con el artículo 10 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Ecuador, y de conformidad con el artículo 10 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Perú, y de conformidad con el artículo 10 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Venezuela.</p> <p>Este certificado es válido por un periodo de 90 días hábiles desde la fecha de expedición.</p>				
Firma y Nombre del Exportador:		Firma:		
Firma:		Firma:		
Firma:		Firma:		

**ANEXO 5
CERTIFICADO DE ORIGEN**

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

181

PAIS EXPORTADOR: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR:

No de Orden (1)	NOMENCLADURA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

No de Orden	NORMAS (3)
Fecha Razon social, sello y firma de exportador o productor:	

OBSERVACIONES

CERTIFICACION DE ORIGEN	
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de a los	
..... Nombre, sello y firma Entidad Certificadora	

- Notas: 1. Este columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
2. Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance nacional, indicando número de registro.
3. En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas



CERTIFICADO DE ORIGEN
 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
 Acuerdo de Complementación Económica 17

CERTIFICADO NUMERO

--

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. o RUT	R.F.C. o RUT
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

NO	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DLS U.S.

NO	NORMAS DE ORIGEN

<p align="center">DECLARACION JURADA DE ORIGEN</p> <p>DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE DOTA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA</p> <p align="center">SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA</p>	<p align="center">CERTIFICACION DE ORIGEN</p> <p>CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE</p> <p align="center">EN ESTA FECHA</p> <p align="center">NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA</p>
--	--

NOTAS AL REVERSO

240-052

ANEXO 5

183

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country):		Reference No.			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country):		<p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Common Declaration and Certificate) FORM A</p> <p>Issued at on No.</p>			
3. Means of transport and route (as far as known):					
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; Description of goods	8. Origin (specify notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced at and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to		

ANEXO 5

184

1 Exporter (name, full address, country) Exportateur (nom, adresse complète, pays)	ORIGINAL		2 No
	3 Date year Année compléte	4 Category number Nombre de catégorie	
5 Consignee (name, full address, country) Destinataire (nom, adresse complète, pays)	CERTIFICATE OF ORIGIN (Produits produits)		
	CERTIFICAT D'ORIGINE (Produits produits)		
6 Place and date of shipment - Month of transport Lieu et date d'embarquement - Moins de transport	8 Country of origin Pays d'origine	7 Country of destination Pays de destination	
	9 Supplementary details Détails supplémentaires		
10 Marks and numbers - Number and kind of packages - DESCRIPTION OF GOODS Marques et numéros - Nombre et nature des colis - DESCRIPTION DES MARCHANDISES	11 Quantity (1) Quantité (1)	12 FOB Value (1) Valeur FOB (1)	
13 CERTIFICATION BY THE COMPETENT AUTHORITY - VISA DE L'AUTORITE COMPÉTENTE I, the undersigned, certify that the goods described above originated in the country shown in box No 8, in accordance with the provisions in force in the European Economic Community. Je soussigné certifie que les marchandises énumérées ci-dessus sont originaires du pays figuré dans la case No 8, conformément aux dispositions en vigueur dans la Communauté Economique Européenne.			
14 Competent authority (name, full address, country) Autorité compétente (nom, adresse complète, pays)	M - A _____ N - B _____ Signature _____ Lieu - Lettres _____		

(1) The marks and numbers of the goods must be indicated in the boxes provided for this purpose. (2) The quantity of the goods must be indicated in the boxes provided for this purpose.

1 Exportador (Nombre, dirección completa, país)	2 Número		
3 Destinatario (Nombre, dirección completa, país)	CERTIFICADO RELATIVO A LOS PRODUCTOS DE SEDA O DE ALGODON TEJIDOS EN TELARES A MANO expedido para la obtención del beneficio del régimen arancelario preferencial en la Comunidad Europea		
	4 País de Fabricación	5 País de destino	
6 Lugar y fecha de embarque -- medio de transporte	7 Gatos suplementarios		
8 Marcas y numeración -- número y naturaleza de los bultos -- DESIGNACION DETALLADA DE LAS MERCANCIAS	9 Cantidad (¹)	10 Valor FOB (²)	
	11 VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE El abajo firmante certifica que el envío descrito más arriba contiene exclusivamente productos hechos a mano por la artesanía rural del país indicado en la casilla n° 4. -- cada pieza está provista de { al principio y al final, de un sello autorizado (a) } de un plomo n° (b)		
12 Autoridad Competente (Nombre, dirección completa, país) (Firma) (Sello)		

(1) Valioso si se trata de un número de piezas, de metros, de m² o de kilogramos
 (2) En la moneda del comercio de comercio
 (3) Tachado lo que no aplica



ANEXO 5
CERTIFICACION DE ORIGEN
DE ARTICULOS MEXICANOS

187

FOLIO NUMERO

1- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO		
3- N° DE ORDEN	4- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5- CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6- VALOR M/N	7- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
8- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA.		9- LUGAR Y FECHA; SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION		

ANEXO NÚM. 6

RESUMEN DE LAS TARIFAS DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN.

A) TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN

Capítulos 1 a 98 comprendidos en las Secciones I a XXII.

Sección I.	Animales vivos y productos del reino animal. Capítulos 1 a 5.
Sección II	Plantas vivas y productos de la floricultura. Capítulos 6 a 14
Sección III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal. Capítulo 15.
Sección IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados. Capítulos 16 a 24.
Sección V	Productos minerales. Capítulos 25 a 27.
Sección VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas. Capítulos 28 a 38.
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas. Capítulos 39 y 40.
Sección VIII	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa. Capítulos 41 a 43.
Sección IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería y cestería. Capítulos 44 a 46.
Sección X	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones. Capítulos 47 a 49.
Sección XI.	Materias textiles y sus manufacturas. Capítulos 50 a 63.
Sección XII	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello. Capítulos 64 a 67.
Sección XIII	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio. Capítulos 68 a 70.
Sección XIV	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas. Capítulo 71.
Sección XV	Metales comunes y manufacturas de estos metales. Capítulos 72 a 83.
Sección XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos. Capítulos 84 y 85.
Sección XVII	Material de transporte. Capítulos 86 a 89.

Sección XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos. Capítulos 90 a 92.
Sección XIX	Armas, municiones y sus partes y accesorios. Capítulo 93.
Sección XX	Mercancías y productos diversos. Capítulos 94 a 96.
Sección XXI	Objetos de arte o colección y antigüedades. Capítulo 97.
Sección XXII	Operaciones especiales. Capítulo 98.

* * * * *

B) TARIFA EL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN

Capítulos 1 a 98 comprendidos en las Secciones I a XXII.

Sección I	Animales vivos y productos del reino animal. Capítulos 1 a 5.
Sección II	Productos del reino vegetal. Capítulos 6 a 14.
Sección III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal. Capítulo 15.
Sección IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados. Capítulos 16 a 24
Sección V	Productos minerales. Capítulos 25 a 27.
Sección VI	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radioactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos. Capítulos 28 a 38.
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas. Capítulos 39 y 40.
Sección VIII	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa. Capítulos 41 a 43.
Sección IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería. Capítulos 44 a 46.
Sección X	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones. Capítulos 47 a 49.
Sección XI	Materias textiles y sus manufacturas. Capítulos 50 a 63.
Sección XII	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello. Capítulos 64 a 67.
Sección XIII	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas de vidrio. Capítulos 68 a 70.
Sección XIV	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas. Capítulo 71.
Sección XV	Metales comunes y manufacturas de estos metales. Capítulos 72 a 83.

- Sección XVI** Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos. Capítulos 84 y 85.
- Sección XVII** Material de transporte. Capítulos 86 a 89.
- Sección XVIII** Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos. Capítulos 90 a 92.
- Sección XIX** Armas, municiones, y sus partes y accesorios. Capítulo 93.
- Sección XX** Mercancías y productos diversos. Capítulos 94 a 96.
- Sección XXI** Objetos de arte o colección o antigüedades. Capítulo 97.
- Sección XXII** Operaciones especiales. Capítulo 98.

ANEXO NÚM. 7
Descripción de algunas mercancías clasificadas en las
Tarifas del Impuesto General de Exportación e Importación

a) Tarifa del Impuesto General de Exportación

Código (fracc. arancelaria)	Descripción	Unidad	Ail- Valorem %
0106.00-07	Focas, elefantes y leones marinos	P R O H I B I D A	
0106.00-02	Vibora de cascabel	Cabeza	50%
0106.00-03	Tortugas terrestres	Cabeza	50%
0106.00-04	Tortuga de agua dulce o de mar	Cabeza	50%
03.01.10	Peces vivos ornamentales	Cabeza	exenta
0406.40	Queso de pasta azul	Kilo	exenta
0406.90	Los demás quesos	Kilo	exenta
0409.00	Miel natural	Kilo	exenta
04.10.00-01	Huevos de tortuga de cualquier clase	P R O H I B I D A	
0603.10-01	Gladiola	Kilo	exenta
0603.10-02	Orquídea	Kilo	exenta
0603.10-03	Clavel	Kilo	exenta
3002.10-01	Suero normal humano	Kilo	50%
3002.10-02	Plasma normal humano	Kilo	50%
3002.90-01	Sangre humana	Kilo	50%
4103.20-01	Cuero y piel de caimán, cocodrilo o lagarto	P R O H I B I D A	
4103.90-01	Cuero y piel de tortuga o caguama	P R O H I B I D A	
4409.10-01	Maderas preciosas cepilladas	P R O H I B I D A	
6104.11	Traje sastre para mujeres o niñas de lana o pelo fino	Kg.	exenta
6104.12	Traje sastre para mujeres o niñas de algodón	Kg.	exenta
6104.22	Conjuntos de algodón	Kg.	exenta
6211.11	Trajes de baño para hombres o niños	Kg.	exenta
6211.12	Trajes de baño para mujeres o niñas	Kg.	exenta
7101.10	Perlas naturales	Kg.	exenta
7101.21	Perlas cultivadas en bruto	Kg.	exenta
7101.22	Perlas cultivadas trabajadas	Kg.	exenta
7102.21	Diamantes, en bruto	Kg.	exenta
7103.91	Rubies, zafiros y esmeraldas	Kg.	exenta
9705.00-01	Bienes declarados monumentos arqueológicos	P R O H I B I D A	

b) Tarifa del Impuesto General de Importación

02.07	Carne y despojos comestibles de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados		
	- De gallo o gallina:		
0207.11.01	Sin trocear, frescos o refrigerados	Kg.	240%
0207.12.01	sin trocear, congelados	Kg.	240%
0207.24.01	De pavo, sin trocear, frescos o refrigerados:	Kg.	123%
0209.00.01	Tocino sin partes magras y grasa de cerdo o de ave, sin fundir ni extraer de otro modo, de gallo, gallina o pavo	Kg.	260%
0701.10.01	Papas frescas o refrigeradas para siembra	Kg.	exenta
0901.21.01	Café sin descafeinar	Kg.	72%
0901.22.01	Café descafeinado	Kg.	72%
1201.00.01	Habas para siembra	Kg.	exenta
1516.10.01	Grasas y aceites animales y sus fracciones	Kg.	260%
2101.11.01	Café instantáneo sin aromatizar	Kg.	141%
9201.10.01	Pianos verticales	Pza.	exenta
9201.20.01	Pianos de cola	Pza.	exenta