



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN DERECHO

**LA LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA
EN LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE.**

TESIS

QUE PARA OPTAR EL GRADO DE:

MAESTRO EN DERECHO

PRESENTA

LIC. ULISES GONZALEZ JASSO

TUTOR

DR. RODOLFO CANCINO GOMEZ

Facultad de Derecho

CIUDAD DE MÉXICO A 12 DE ABRIL DE 2016.



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Con amor, a Lorena Yereth, David Smith y Emmanuel,
por ser fuente de inspiración para la realización de la
presente tesis.

GLOSARIO

ARM: Acuerdos de Reconocimiento Mutuo.

BANXICO: Banco de México.

BASC: Business Alliance for Secure Commerce.

CANACAR: Cámara Nacional de Autotransporte de Carga.

CCI: Cámara de Comercio Internacional.

CNUDMI: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

C-TPAT: Customs-Trade Partnership Against Terrorism.

DGAF: Dirección General de Autotransporte Federal.

DOT: Departamento de Transporte de los Estados Unidos.

EUA: Estados Unidos de America.

FC: Facilitación del Comercio.

GATT: Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

GTAT: Grupo Trilateral de Asesoría de Transporte.

INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INCOTERMS: International Chamber of Commerce Trade Terms.

NEEC: Nuevo Esquema de Empresas Certificadas.

OMC: Organización de Libre Comercio.

OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

OMA: Organización Mundial de Aduanas.

OEA: Operadores Económicos Autorizados.

PACS: Programa Alianza para el Comercio Seguro.

PASA: *Pre-Authorization Safety Audit.*

SAFE: Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global.

SCT: Secretaria de Comunicaciones y Transporte.

SNTT: Subcomité de Normas de Transporte Terrestre.

TEAMSTERS: Sindicato de Autotransportistas de Estados Unidos.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio para América del Norte con los Estados Unidos de América y Canadá.

UTI: Unidades de Transporte Intermodal.

INTRODUCCIÓN

A partir de los años 80 la política económica de México ha variado hacia una posición de corte liberal. Las principales estrategias aplicadas se han fundamentado en reducir el gasto público, limitar la presencia gubernamental en la economía, y fomentar la apertura comercial. En estos años se han reorganizado la mayoría de los mercados económicos bajo esquemas de competencia abierta y recurriendo a una mayor participación de la iniciativa privada.

En el plano de las relaciones económicas con el exterior, se ha buscado la integración del aparato productivo nacional con los mercados globales, implementando programas radicales de apertura comercial y otorgando un mayor nivel de permisividad a la inversión extranjera. Expresiones destacadas de esta política son las constantes reducciones en los aranceles de importación, las modificaciones a la Ley de Inversiones, la adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio en 1986, y la subscripción de una serie de acuerdos comerciales con diversos países, entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio para América del Norte con los Estados Unidos de América y Canadá.

Este tratado, vigente desde el 1º de enero de 1994, constituye un conjunto de normas económicas de carácter obligatorio que pretenden establecer condiciones claras y permanentes respecto a la política de apertura comercial en el subcontinente norteamericano.

El TLCAN tiene una relevancia especial para la economía mexicana. Los Estados Unidos mantienen una posición destacada, como potencia económica mundial, como origen y destino principal de nuestro comercio exterior y fuente fundamental de los recursos externos de inversión en nuestro país.

Una de las intenciones fundamentales del establecimiento del acuerdo comercial en el bloque norteamericano, es la búsqueda del desarrollo económico nacional mediante el paradigma clásico de explotar las ventajas comparativas regionales.

Sin embargo, para el logro de estas metas económicas, es imprescindible la libre interacción de los factores de producción y la facilitación de los traslados físicos de los bienes dentro del espacio geoeconómico integrado. En otras palabras, el cumplimiento eficiente de los objetivos implícitos en el TLCAN, requiere de un adecuado sistema logístico que soporte los procesos de producción y comercialización a establecerse en la zona de libre comercio.

En materia de transporte, como parte de la llamada Reforma Económica, pocos años antes del inicio de las negociaciones del TLCAN, en nuestro país se

implementó un radical proceso de desregulación del autotransporte de carga, suprimiéndose su consideración como servicio público y abriendo sus mercados a la competencia.

Las intenciones fundamentales de la desregulación económica del autotransporte de carga fueron:

- Lograr la fijación de un precio real y competitivo, sujeto a la libre acción del mercado.
- Incrementar la productividad de las empresas del subsector, mediante la competencia entre ellas.
- Fomentar un mayor nivel de integración logística del autotransporte con las actividades económicas atendidas.

Mediante la emisión de una serie de Acuerdos, Leyes y Reglamentos, entre 1989 y 1994 el gobierno federal mexicano eliminó las antiguas restricciones de entrada al negocio, la explotación de rutas en exclusividad y el control tarifario.

Sin embargo, en ese proceso de desregulación del autotransporte de carga, permanecieron vigentes las restricciones de nacionalidad que impiden la operación de empresas extranjeras en nuestro territorio. Esta situación, por demás bilateral, sumada a los relativamente complicados trámites aduanales, provoca que los intercambios comerciales por tierra entre México y los Estados Unidos típicamente enfrenten procesos de autotransporte más complejos y caros que los domésticos, lo cual constituye una restricción al flujo de las mercancías y a la operación de las plantas industriales integradas dentro del bloque.

Por tal motivo, dentro de la negociación del TLCAN se contemplaron una serie de medidas con la intención de facilitar el flujo de mercancías a través de la frontera y fomentar la integración logística del autotransporte en las cadenas de aprovisionamiento, producción y distribución. La mecánica de solución planteada se fundamenta en un proceso de apertura a la competencia entre las empresas de los tres países, en los tres territorios, pero exclusivamente en los servicios internacionales. Al permitirse el cruce de la frontera a las empresas extranjeras, se espera obtener una reducción de los problemas derivados de la organización logística y el transbordo de las cargas, actualmente obligatorio.

En este entorno, en el presente trabajo se estudia la logística del transporte internacional de carga en la región de América del norte, tomando como punto de partida el TLCAN. De esta manera se plantea alcanzar los siguientes objetivos: General; identificar los principales problemas de la integración logística del autotransporte de carga en la región de América del Norte, y plantear algunas estrategias de solución. Específicos; analizar la logística del transporte

internacional de carga en la región de América del Norte tras la firma del Tratado de Libre Comercio. Asimismo, destacar la importancia del transporte de carga en el comercio entre México y Estados Unidos.

Es de interés primordial el Capítulo I que refrenda aspectos generales del transporte y comercio internacional, tales como: Importancia del transporte en el comercio internacional, la logística empresarial: funciones y actividades, así como aspectos básicos de un contrato de transporte, marco jurídico del contrato de transporte internacional de mercancías y tipos de documentos según el medio de transporte.

En cuanto al capítulo segundo, es trascendente el análisis de la relación entre México y Estados Unidos de América en materia de transporte, el Panel arbitral en relación al Capítulo XX de servicios de transporte transfronterizo. Asimismo, el Memorando de Entendimiento sobre los servicios de autotransporte transfronterizo de carga internacional, la renegociación del autotransporte en el comercio de México con los EUA y el sector de transporte en México. En fin, se prioriza el afán de la apertura para el transporte transfronterizo, en donde el transporte terrestre podría entrar a territorio estadounidense y prestar así un servicio bajo el principio de reciprocidad.

En el capítulo tercero se refiere a la facilitación comercial y logística internacional, donde se analizan temas tales como: El acuerdo sobre facilitación del comercio de la OMC, el convenio de Kyoto, C-TPAT, BASC, PACS, NEEC e INCOTERMS.

Respecto al capítulo cuatro denominado el transporte de carga en México: retos y oportunidades, refrenda el crecimiento del comercio entre México y Estados Unidos, el sector del autotransporte y el comercio internacional, perspectivas para el autotransporte de carga transfronterizo, situación actual del transporte en México, los pilares de competitividad en México y posibles soluciones de la logística del autotransporte en la región de América del Norte.

En todo el capitulado se mantiene una posición académica con fundamento jurídico para exponer las nuevas temáticas antes señaladas y así aprobar o rechazar la siguiente hipótesis: La logística del transporte reduce los costos e incrementa la seguridad de la carga de las mercancías en el TLCAN, por lo que requiere de controles más precisos de los tiempos de viaje, definir trayectorias más seguras, reducir los tiempos por procesos administrativos de seguridad y control evitando detenciones innecesarias.

La metodología empleada en la investigación se dividió en dos tipos fundamentales: la búsqueda y análisis de información cualitativa y cuantitativa.

La búsqueda y recopilación de información cualitativa se obtuvo de libros o documentos extensos, artículos especializados, y artículos de revistas comerciales. La referencia detallada de estas fuentes de información puede consultarse en la mesografía y hemerografía del presente trabajo.

La principal fuente cuantitativa de información fue una serie de entrevistas a funcionarios gubernamentales, vinculados con el autotransporte de carga federal, asimismo, se analizaron las estadísticas del Banco de México (BANXICO), para comparar del total de importaciones y exportaciones cual es el porcentaje de participación de Estados Unidos. De la balanza comercial de mercancías de México por modo de transporte del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se obtuvieron cifras de las exportaciones e importaciones de mercancías según modo de transporte. Del World Economic Forum, para medir la competitividad que tiene México respecto al pilar de infraestructura.

ÍNDICE

	Pág.
Capítulo I. Aspectos Generales del Transporte y Comercio Internacional.	
1.1 El transporte internacional de mercancías.	8
1.1.1 Importancia del transporte en el comercio internacional.	8
1.1.2 Aspectos generales del transporte internacional.	9
1.2 Logística empresarial: funciones y actividades.	10
1.2.1 ¿Qué es la logística?	10
1.2.2 Funciones y actividades de la logística.	11
1.2.3 El transporte dentro de la logística.	12
1.2.4 Logística internacional.	13
1.3 Aspectos básicos de un contrato de transporte.	14
1.3.1 Elementos personales y reales del contrato de transporte.	14
1.3.2 Factores que influyen en el contrato de transporte internacional.	15
1.4 Marco jurídico del contrato de transporte internacional de mercancías.	16
1.5 Tipos de documentos necesarios según el medio de transporte.	17
Capítulo II. La Relación entre México y Estados Unidos de América en Materia de Transporte.	
2.1 La importancia del autotransporte en la región norteamericana antes de la firma del TLCAN.	27
2.2 Panel arbitral en relación al Capítulo XX de servicios de transporte transfronterizo.	28
2.2.1 Memorando de Entendimiento sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional.	30
2.2.2 Disposiciones implementadas en México y los EUA dentro del Memorando de Entendimiento.	35
2.3 La renegociación del autotransporte en el comercio de México con los EUA.	39
2.3.1 Los problemas del comercio de transporte de carga entre México y los EUA.	39
2.3.2 Implicaciones de la problemática del transporte con la inversión extranjera.	42
2.3.3 Los <i>transfers</i> . Una forma de operación transfronteriza o una solución.	44

Capítulo III. Facilitación Comercial y Logística Internacional.

3.1 Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC.	46
3.2 Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Procedimientos Aduaneros (Convenio de Kyoto) 1974.	49
3.2.1 Convenio de Kyoto Revisado (1999).	50
3.3 Marco Normativo SAFE de la OMA.	52
3.4 C-TPAT: Customs-Trade Partnership Against Terrorism.	54
3.5 Business Alliance for Secure Commerce (BASC).	56
3.6 Programa Alianza para el Comercio Seguro (PACS).	57
3.7 Acuerdos de Reconocimiento Mutuo.	58
3.7.1 Acuerdo de Reconocimiento mutuo entre el Programa de Estados Unidos de Norteamérica C-TPAT y el Programa NEEC de México.	58
3.8 Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (NEEC).	60
3.9 Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías.	62
3.10 INCOTERMS.	63
3.10.1 Finalidad y alcance de los INCOTERMS.	65
3.10.2 INCOTERMS 2010.	67

Capítulo IV. El Transporte de Carga en México: Retos y Oportunidades.

4.1 Crecimiento del comercio entre México y Estados Unidos.	70
4.2 El sector del autotransporte y el comercio internacional.	72
4.3 Perspectivas para el autotransporte de carga transfronterizo.	74
4.4 Situación actual del transporte en México.	79
4.5 Posibles soluciones para la logística del autotransporte en la región de América del Norte.	86
Conclusión.	95
Fuentes de información.	99

CAPÍTULO I

Aspectos Generales del Transporte y Comercio Internacional.



1.1 El transporte internacional de mercancías.

1.1.1 Importancia del transporte en el comercio internacional.

Las relaciones comerciales internacionales entre empresas tienen la necesidad de transportar productos entre distintos orígenes y destinos, dada la integración e interdependencia comercial. Esta necesidad ha existido desde siempre, desde que el hombre abandonó una economía cerrada de aldea e inició relaciones de intercambio con sus iguales para asegurar la supervivencia, aumentar el bienestar global y mejorar el nivel de vida. Este proceso ha evolucionado tecnológicamente hablando, pero básicamente gira en la necesidad de la movilización de las mercancías.

“En cifras de 2006, el montaje de los intercambios de importación y exportación en el mundo se situaba por encima de los 24 billones de dólares. Cerca de 40% del total de este volumen correspondía a operaciones desde o hacia Europa.”¹ Estos datos reflejan la importancia y crecimiento del comercio internacional, lo cual no sería posible si no existiera un sistema de transporte internacional interconectado.

Ahora se dispone de un sistema de transporte desarrollado y competitivo, con medios adaptados a las distintas necesidades, que permiten el intercambio masivo de bienes que la sociedad reclama. Además, el transporte ofrece en la actualidad unos niveles considerables de rapidez, seguridad y flexibilidad, y precios más competitivos que nunca.

La empresa internacional ha de conocer los distintos medios que tienen a su alcance para cubrir las necesidades de transporte que conllevan sus compromisos comerciales, con plena capacidad de contratar e intervenir activamente en el proceso logístico de sus productos. De esta forma, además de desarrollar una ventaja competitiva, la empresa será capaz de controlar el transporte de sus productos hasta su destino. Además, si interviene activamente en la contratación del transporte, la empresa será capaz de conseguir precios más competitivos, desarrollar nuevas oportunidades comerciales y ofrecer un servicio mejor y más completo a sus clientes, atendiendo sus demandas, y creando así valor añadido.

En general, en el mundo del transporte internacional, existen excelentes intermediarios y profesionales que nos pueden asesorar para operaciones específicas y, sobre todo, para las que revisten mayor complejidad. La experiencia que se vaya acumulando al tomar parte activa en la contratación del transporte, siempre dejará consecuencias positivas para la empresa a largo plazo.

¹ CABRERA CÁNOVAS, Alfonso. *Transporte Internacional de Mercancías*, Instituto Español de Comercio Exterior, México, 2011. Pág. 46.

La empresa debe asumir, como un parte esencial de la gestión empresarial, el contratar el transporte de sus ventas internacionales, así como afrontar ciertos riesgos que, con el paso del tiempo y el dominio de estas operaciones, tendrán mayor competitividad, ya que permitirán a la empresa ofrecer mejores precios, obtener mayores beneficios, y lo que es más importante, controlar su producto hasta que efectúe la entrega al cliente. De esta forma, se asegura que el cliente lo reciba en las condiciones esperadas, y se garantiza su satisfacción.

Un adecuado sistema logístico que permita disponer de todo lo que la empresa necesita en cada momento y en cada fase del proceso productivo, hacer llegar los productos al cliente en el plazo pactado, articular un sistema de información que permita controlar este objetivo. Resulta hoy día un arma fundamental para poder competir en los mercados internacionales, ofreciendo al cliente lo que pide, antes y en mejores condiciones que la competencia.

De nada sirven tratados comerciales, ni fabricar el producto de superior tecnología, cultivar la mejor fruta, elaborar el textil de mayor calidad, etc., si al final el producto no llega al cliente en perfectas condiciones (de precio y calidad). Y es ahí donde cobra una especial relevancia la logística, y como parte fundamental de ésta, el transporte internacional de mercancías.

1.1.2 Aspectos generales del transporte internacional.

El transporte internacional es más complejo que el transporte doméstico o nacional, al igual que la compraventa internacional es más complejo que la nacional. Aunque depende de las características concretas de cada operación (tipo y requerimientos de la mercancía, mercado de destino, medio de transporte adoptado, y otros), los principales factores que suelen incidir en esta mayor complejidad son los siguientes:

- Mayor distancia y tiempo de transporte.
- Un número mayor de participantes en la cadena logística internacional: transportistas, almacenistas, agentes de aduanas, transitarios, etc.
- Necesidad de desarrollar, en su caso, gestiones aduaneras de exportación e importación, que inciden directamente en la cadena de transporte.
- Necesidad de conocer la práctica comercial y la normativa que regula los distintos contratos de transporte internacional de mercancías.
- Necesidad de coordinar el contrato de compraventa con los de transporte, que son consecuencia del primero, para cumplir con los compromisos adquiridos con el cliente.
- Mayor riesgo de siniestro, y por lo tanto, mayor necesidad de un seguro que lo cubra.

- Necesidades de cumplir con la normativa de envases y embalajes en los distintos mercados.

Como se puede apreciar, el transporte es un aspecto fundamental de la cadena logística internacional, y un factor decisivo en el éxito o fracaso de cualquier relación comercial. Se le debe dedicar al mismo la atención, esfuerzo, personal, medios y capacitación suficiente para asegurarse de cumplir con éxito el objetivo de la empresa, que es, sin duda, satisfacer las necesidades de sus clientes.

1.2 Logística empresarial: funciones y actividades.

1.2.1 ¿Qué es la logística?

En la actualidad los mercados requieren disponer de una gran diversidad de productos, adaptados a cada cliente, en el momento en que éste los solicite, y a un precio muy competitivo, con referencia directa a los tipos de productos y distancias de desplazamiento. Esta situación tiene por consecuencia el estudio y optimización del flujo de materiales y productos desde los proveedores de materias primas hasta el cliente final, surgiendo así el concepto de logística empresarial.

La logística tiene su origen en el ámbito militar, como conjunto de técnicas cuyo objetivo era obtener una ventaja competitiva sobre el enemigo. Desde el punto de vista de la empresa, se podría definir “la logística empresarial como el conjunto de actividades que optimizan el flujo de productos, desde las compras de insumos a proveedores hasta el consumo de los productos terminados por los clientes, su flujo inverso, así como los flujos de información que genera este proceso, cumpliendo con la satisfacción del cliente y con el mínimo costo.”²

La logística empresarial es una parte fundamental de la gestión de cualquier empresa, hasta el punto de que incide en el diseño de la misma para tratar de garantizarse el éxito en el mercado, pues permite obtener ventajas competitivas en aprovisionamiento, producción, distribución, comunicación con el cliente, retroalimentación del proceso productivo, etc. Ejemplos como el de Inditex muestran cómo una adecuada planificación y gestión logística integral influyen decisivamente en el éxito empresarial.

En el entorno actual de los mercados, caracterizados por un alto nivel de competitividad, saturación de productos similares, tecnología fácilmente accesible, globalización y deslocalización, se exige una mayor diferenciación de los productos vía reducción de costos y maximización del servicio al cliente. En este

² GUZMÁN E. Jose Vicente. *Contratos del Transporte*, Universidad Externado de Colombia, Colombia, 2010. Pág. 37.

sentido, la aplicación correcta de técnicas logísticas resulta un factor clave, de mayor importancia en el caso de una empresa internacional, ya que la logística empresarial internacional, aunque más compleja, puede ofrecer más beneficios y ser decisiva en la carrera por ganar y asegurar mercados. No sólo se compite producto a producto, sino cadena logística contra cadena logística, y se impone aquella que permita situar mejor los productos en el mercado, y en las condiciones que el cliente exija.

El logista, que tradicionalmente se identificaba con el encargado del almacén, que tenía una importancia relativa en la toma de decisiones, ha pasado a un plano principal. Hoy día, la mayoría de las decisiones empresariales se toman teniendo en cuenta de algún modo el punto de vista logístico. Se puede decir que la logística no es una parte de la gestión empresarial, sino la gestión óptima de la empresa desde un punto de vista integral.

La profesión logística tiene un gran futuro, tanto por la cantidad de funciones que desempeña como por su interrelación con cualquier faceta de la gestión empresarial.

1.2.2 Funciones y actividades de la logística.

“Las actividades logísticas en la empresa se agrupan en tres fases, procesos o funciones básicas:”³

1. Aprovechamiento: Incluye todas las actividades que engloban la gestión de los materiales, productos y mercancías entre los proveedores y puntos de adquisición (almacenes, fábricas) y las plantas de producción que los demandan.
2. Producción: Actividades y gestión del flujo de materiales entre distintas plantas y procesos de producción.
3. Distribución: Gestión del flujo entre las plantas de producción y el mercado, cliente y consumidor final.

En los tres procesos analizados se desarrollan distintas actividades que forman parte de la logística, algunas de las cuales son:

- Establecimiento de previsiones de la demanda, que determinen el marco futuro para el que diseñar la cadena logística.
- La función de compras o aprovisionamiento, que determina las cantidades a comprar, el transporte de las mismas, la periodicidad, los proveedores, los mercados de origen, etc.

³ CABRERA CÁNOVAS, Alfonso. *op. cit.* Pág. 72.

- Gestión de stocks, control de inventarios: Tiene como objetivo tener dispuestos los productos que se precisan a lo largo del proceso. La gestión automática de almacenes y los avances tecnológicos (radiofrecuencia y otros) asociados a los mismos han supuesto un gran desarrollo en este campo.
- Determinación de las plantas de producción adecuadas, su localización y dimensión.
- La gestión del almacenaje, que supone determinar la red de almacenes, su localización, tamaño y funcionamiento. También es importante determinar los equipos con los que se deben determinar las mercancías en los almacenes, y su nivel de automatización óptimo.
- El transporte, como eslabón fundamental de todo el proceso logístico, ya que conecta sus distintas fases, en un elemento crítico que permite el traslado de materiales y la distribución de los productos, aportando valor añadido.
- “El tratamiento de la información a lo largo de toda la cadena logística supone establecer un sistema que permita que todos los que forman parte de la misma puedan acceder a la información que necesitan en el momento y forma requeridos. Este aspecto es fundamental en la actualidad, y permite generar sistemas ágiles y adaptados a las demandas cambiables de los clientes.”⁴

Como se puede apreciar, la logística influye en todas las facetas de la gestión empresarial, que tradicionalmente se han encomendado a distintos departamentos por funciones de la gestión empresarial. Esta división provoca una pérdida de visión global y actuaciones contrarias entre los distintos departamentos, que se soluciona con la visión global de la gestión empresarial que ofrece la logística integral (SCM o Supply Chain Management), abarcando no sólo el proceso global de cualquier empresa, sino su eficiente coordinación logística con sus proveedores y clientes (los previos y posteriores en la cadena logística), para lograr el objetivo común de servir al mercado de forma competitiva.

1.2.3 El transporte dentro de la logística.

“La conexión de los distintos eslabones, fases o procesos de la cadena logística requiere, de forma general, el transporte de materias primas, productos semiterminados, productos finales, devoluciones, repuestos, otros suministros, etc.”⁵ El transporte se configura así como una de las actividades más importantes, críticas y claves de todo el proceso.

⁴ CABRERA CÁNOVAS, Alfonso. *op. cit.* Pág. 74.

⁵ GUZMÁN E. Jose Vicente. *op. cit.* Pág. 44.

De tal forma, el transporte puede ser desarrollado por los propios medios de la empresa (flota y personal de la empresa) o, como suele ser más habitual en el ámbito internacional, se contrata con empresas especializadas. En este caso (externalización del transporte), los servicios de transporte son encomendados por las empresas exportadoras (o importadoras) a empresas de transporte especializadas, generándose contratos de transporte en cuya formalización, desarrollo y cumplimiento se ha de poner toda la atención que requiere un proceso del que depende toda la cadena logística y, por tanto, que la empresa logre sus objetivos.

1.2.4 Logística internacional.

Todas las funciones y actividades que forman parte de la logística se magnifican y aumentan de complejidad e importancia en un entorno internacional. Por lo cual, en la optimización de ésta se deben estudiar y comparar más datos y operaciones, entre las que debemos considerar:

- Características de los clientes y adaptación del producto en cada mercado.
- Funcionamiento y regulación de cada mercado.
- Precio de venta competitivo para cada mercado.
- Determinación de los mejores proveedores a nivel internacional.
- Localización internacional de los almacenes y de las plantas de fabricación.
- Adecuación de los canales de distribución.
- Requisitos y normativa de cada mercado.
- Cumplimiento de las formalidades aduaneras y su implicación a distintos niveles (costo de los aranceles y otros impuestos a la importación, limitaciones al comercio, protección a empresas nacionales, subvenciones, efectos de origen de la mercancía en el tratamiento arancelario, valor en aduana incluyendo costos de seguro y transporte, etc.).
- Relaciones políticas internacionales y su evolución (tratados comerciales, integración, uniones aduaneras, etc., y su influencia en la optimización logística).

Todas estas variables, y otras en función de cada operación, empresa, mercado y producto, deberán ser valoradas por la empresa para planificar su cadena logística internacional, su coordinación con proveedores y clientes para cumplir con sus objetivos de mercado.

De esta forma, en un escenario general de liberación del comercio internacional, las empresas diseñan sus procesos y se ubican en donde son más competitivas, generándose así fenómenos como la deslocalización, consecuencia de la globalización económica actual. Esta capacidad de adaptación sería imposible si

no se dispusiese de un servicio de transporte internacional tan competitivo como el actual, que permite fabricar y vender donde sea más rentable o resulte necesario para poder competir en los mercados internacionales.

1.3 Aspectos básicos de un contrato de transporte.

El transporte puede ser público o privado (el realizado por una empresa con sus propios medios para transportar sus productos). Por ejemplo, una empresa de materiales de construcción que tiene una flota de camiones para llevar sus productos a sus clientes.

Para contratar transporte habrá que hacer lo mismo que cuando se contrata cualquier otro servicio: buscar información, comparar ofertas en cuanto a precio y prestaciones incluidas, elegir la oferta más adecuada (normalmente la de menor precio que cumpla con las necesidades del envío) y efectuar su contratación.

La formalización de un contrato de transporte es distinta según el medio de transporte elegido, el ámbito geográfico, las legislaciones aplicables, etc., para todos los contratos de transporte tienen aspectos comunes. “El contrato de transporte es aquel por el cual una persona (porteador) se obliga frente a un cargador, a cambio de un precio, a trasladar de un lugar a otro una mercancía.”⁶

Respecto al marco jurídico mexicano la definición del contrato de transporte, que ofrece el artículo 2646 del Código Civil es la siguiente: “Contrato por el cual alguno se obliga a transportar, bajo su inmediata dirección o la de sus dependientes, por tierra, por agua o por el aire, a personas, animales, mercaderías o cualesquiera otros objetos”.⁷

Asimismo, el contrato de transporte es rescindible a voluntad del cargador, antes o después de comenzarse el viaje, pagando en el primer caso al porteador la mitad, y en el segundo la totalidad del porte, y siendo obligación suya recibir los efectos en el punto y en el día en que la rescisión se verifique. Si no cumpliera con esta obligación, o no pagare el porte al contado, el contrato no quedará rescindido.

1.3.1 Elementos personales y reales del contrato de transporte.

Los elementos de un contrato de transporte pueden dividirse en personales y reales:

⁶ GUZMÁN E. Jose Vicente. *op. cit.* Pág. 53.

⁷ Código Fiscal Federal, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_241213.pdf. Consultado el 15 de diciembre de 2015.

a) Elementos personales.

1. Cargador: Es quien contrata el transporte con el porteador, normalmente coincide con la empresa que dispone de una mercancía que vende y que, como consecuencia de dicha venta, necesita transportar hasta su comprador (destinatario).

2. Porteador o transportista: Es quien se obliga frente al cargador a realizar el transporte contratado.

3. Consignatario o destinatario: Es la persona a quien se han de entregar las mercancías transportadas.

4. Expedidor: Es la parte encargada de hacer entrega de la mercancía al porteador para su transporte. En función de la operación, del Incoterm y de otros factores, puede coincidir con el cargador, con el destinatario o con un tercero (operador logístico, transitario, etc.).

b) Elementos reales.

1. Mercancía a transportar.

2. Precio del transporte.

Por lo tanto, el contrato de transporte une a cargador y porteador. En la normativa que regula dicho contrato (que depende del medio, ámbito y otros factores) se determinan las obligaciones y responsabilidades de ambas partes en relación con el contrato de transporte.

1.3.2 Factores que influyen en el contrato de transporte internacional.

Las principales consideraciones a tener en cuenta respecto de un contrato de transporte internacional son:

1. Marco jurídico, convenio internacional o ley aplicable al contrato de transporte internacional. Este marco jurídico va a determinar la mayoría de las obligaciones y responsabilidades de las partes, así como el resto de condiciones del contrato de transporte.

2. Formalización correcta del contrato de transporte o carta de porte, su complementación, datos a incluir, especificaciones de las partes sobre las condiciones a aplicar al contrato, declaraciones de valor, plazo de transporte, coordinación con el crédito documentario, en su caso, etc.

3. Reflejo de los elementos personales y reales en el contrato.

4. Conclusión (cierre-formalización) del contrato.
5. Firmas y su significado en cada caso.
6. Intermediarios que vayan a intervenir en la operación (transitario, operador logístico, bancos, etc.).
7. Derechos y obligaciones del porteador y del cargador según el marco jurídico aplicable al contrato de transporte internacional.
8. Responsabilidad del porteador por pérdida, daño o retraso. Limitación de la responsabilidad, inicio y finalización de la misma, causas de exoneración.
9. Plazos de reclamación y prescripción de las acciones.
10. Jurisdicción aplicable, juzgados u otros organismos donde interponer las reclamaciones al porteador o clausula arbitral.

Otros aspectos a tener en cuenta antes de contratar el transporte para una operación son:

- Aspectos técnicos: tipos de vehículos, dimensiones, rapidez, capacidad, cubicación, etc.
- Aspectos específicos de las mercancías y envíos: urgencia, tamaño, perecederas, peligrosas, animales, etc. (normativa específica, mayores precios, medidas de seguridad y protección).
- Aspectos comerciales: Quién oferta el transporte, empresas e intermediarios, operaciones parciales o una global, oferta de servicios, precios, proceso de contratación, formalización, plazos de recogida y entrega, etc.
- Aspectos contractuales y marco jurídico aplicable: Formalización del contrato de transporte, marco jurídico internacional aplicable en cada caso, derechos y obligaciones de las partes, reclamaciones, límites de responsabilidad del porteador, etc.

1.4 Marco jurídico del contrato de transporte internacional de mercancías.

Tabla 1.

MEDIO DE TRANSPORTE	CARRETERA	MARÍTIMO	AÉREO	FERROCARRIL	MULTIMODAL
Marco Jurídico/Normativa aplicable.	Convenio de 19 de mayo de 1956 relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR) (BOE de 07/05/74).	Convenio de Bruselas de 1924. Reglas de la Haya-Visby de 1968. Protocolo sobre DEG de 1979. Reglas de Hamburgo de 1978. Reglas de Rotterdam de 2009 (2).	Convenio para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional, Convenio de Montreal de 1999, BOE de 20/05/2004. (Actualiza el	Protocolo de Vilna de 1999 por el que se modifica el Convenio relativo a los transportes internacionales por ferrocarril (COTIF-CIM) de 9 de mayo de	Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional, Convenio de Ginebra de 1980 (CGI). Reglas UNCTAD CCI relativas a los documentos de transporte multimodal, de 1991 (RUC).

	correcciones de errores 15/06/95		Convenio de Varsovia de 1929 y otros posteriores).	1980, Convenio CIM (Apéndice B). (Instrumento de ratificación por España, BOE 23/06/2006).	
Documento de formalización del contrato.	Carta de porte CMR (art. 4 y siguientes del Convenio CMR) En el mercado se ha impuesto por la International Road Transport Union (IRU) en 1971, y actualizado en 2007.	Conocimiento de embarque (Bill of Lading). Carta de porte marítima (Sea waybill). Contrato de fletamento (Régimen de fletamento).	Carta de porte internacional Air Waybill (AWB).	Art. 6 y siguientes. Carta de porte CIM.	Documento de transporte multimodal (Existen diversos modelos).
Límites de indemnización por responsabilidad del porteador ante pérdida o avería.	Art. 23.3 del Convenio CMR 8,33 DEG/kg bruto (1).	Haya Visby: 666,67 DEG/kg bulto ó 2 DEG/kg bruto.	Art. 22.3 del Convenio de Montreal. 19 DEG/kg bruto (4).	Art. 30.2 17 DEG/kg bruto.	CGI: Con fase marítima: 920 DEG por bulto ó 2,75 DEG por kg bruto. La que resulte mayor (Regla del contenedor).
		Hamburgo: 835 DEG/kg bulto ó 3 DEG/kg bruto.			Sin fase marítima: 8,33 DEG por kg bulto.
		Rotterdam: 875 DEG/kg bulto ó 3 DEG/kg bruto.			RUC: Con tramo marítimo: 666,67 DEG por bulto ó 2 DEG por kg bruto. La que resulte mayor (Regla del contenedor).
		Se aplica en los 3 casos la regla del contenedor (3) y se recoge la mayor de ambas cantidades.			Sin tramo marítimo: 8,33 DEG por kg bruto.
Límites de indemnización por responsabilidad del porteador ante retraso.	Art. 23.5 del CMR Precio del transporte.	Haya - Visby: No es responsable. Hamburgo: 2,5 veces el flete. Rotterdam: 2,5 veces el flete.	Art. 22.3 del Convenio de Montreal. 19 DEG/kg bruto (4).	Art. 33.1 Cuádruplo del precio del transporte.	CGI: 2,5 veces el flete de las mercancías retrasadas. RUC: Importe del flete.
Plazo para la reserva (reclamación) por pérdida o avería.	Art. 30.1 del CMR: Pérdidas y averías aparentes en el momento de la entrega. Pérdidas y averías no aparentes dentro de los siguientes 7 días desde la entrega sin contar domingos y festivos.	Haya - Visby: Momento de la entrega para daños aparentes y hasta 3 días después si son no aparentes. Hamburgo: Día laborable posterior a la entrega en daños aparentes y hasta 15 días después si son no aparentes. Rotterdam: Momento de la entrega en daños aparentes y hasta 7 días después si son no aparentes.	Art. 31.2 del Convenio de Montreal: Pérdidas y averías aparentes en el momento de la entrega. Pérdidas y averías no aparentes dentro de los siguientes 14 días desde su recibo por el destinatario.	Art. 47. Pérdidas y averías aparentes, en el momento de la entrega. Pérdidas y averías no aparentes, hasta 7 días desde la entrega.	CGI: Pérdidas y averías aparentes hasta el día siguiente al de la entrega. Pérdidas y averías no aparentes, hasta 6 días desde la entrega. RUC: Pérdidas y averías aparentes en el momento de la entrega. Pérdidas y averías no aparentes, hasta 6 días desde la entrega.
Plazo para la reserva (reclamación) por retraso.	Art. 30.3 del CMR 21 días desde la puesta de la mercancía a disposición del destinatario.	Haya - Visby: No se estipula. Hamburgo: 60 días desde la entrega. Rotterdam: 21 días desde la entrega.	Art. 31.2 del Convenio de Montreal: 21 días desde que la mercancía se puso a disposición del destinatario.	Art. 47. Dentro de los 60 días desde la entrega.	CGI: Dentro de los 60 días desde la entrega. RUC: No se especifica.
Plazo de prescripción de las acciones.	Art. 32.1 del CMR. Un año (en caso de dolo del porteador, 3 años).	Haya - Visby: Un año desde la entrega o fecha en que debió entregarse. Hamburgo: 2 años desde la entrega o momento en que debió entregarse. Rotterdam: 2 años desde la entrega o momento en que debió entregarse.	Art. 35 del Convenio de Montreal. Dos años, contados a partir de la fecha de llegada a destino o la del día en que la aeronave debería haber llegado o la de la detención del transporte.	Art. 48. Un año a partir de: a) En caso de pérdida total, desde 30 días tras expiración del plazo acordado para la entrega. b) Pérdida parcial, avería o retraso, desde el día de la entrega.	CGI: Dos años desde la entrega. RUC: 9 meses desde la entrega.
Observaciones:					

- Los límites de responsabilidad, plazos, etc. contenidos en esta tabla son los que se determinan de forma general en la normatividad aplicable. En algunos casos pueden ser modificados y pactados por las partes para operaciones concretas. En caso de dolo del porteador se pierde, de forma general el beneficio de su limitación de responsabilidad.
- Para determinar el límite de responsabilidad hay que tener en cuenta que:
1. La cotización exacta del DEG a 6 de agosto de 2010 se situaba en 1,160490 euros; por tanto, el límite se sitúa en 9,66 euros/kg bruto (suele oscilar entre 9 y 11 euros/kg bruto).
 2. En la práctica es el propio clausulado del conocimiento de embarque el que contiene las condiciones del contrato de transporte. Este clausulado es mucho más detallado y amplio que el marco jurídico citado.
 3. Según la regla del contenedor, cuando la mercancía se consolide en un contenedor o palé o elemento análogo, el límite se calculará en base a la cantidad de bultos indicados en el documento de transporte.
 4. Con fecha 30 de diciembre de 2009, OACI actualizó el límite de responsabilidad del porteador, que ha pasado de 17 a 19 DEG en virtud del artículo 24 del Convenio de Montreal. Este artículo regula la revisión de los límites cada 5 años en función de la inflación de los países cuyas monedas conforman el DEG. Esta actualización también se recoge en la (Resolución 600b de IATA de la CSC/32).

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspxs=est&c=23824>. Consultado el 01 de septiembre de 2015.

1.5 Tipos de documentos según el medio de transporte.

Las operaciones de comercio internacional exigen elaborar documentos de transporte marítimo, terrestre, aéreo y multimodal emitidos por las compañías de transporte y cumplimentados por las empresas de transitarios que proporcionan a las empresas exportadoras distintos servicios de carácter logístico.

Existe un tipo de documento para cada medio de transporte por ejemplo: Carta de porte CMR para el transporte terrestre, conocimiento de embarque Bill of Lading B/L para el transporte marítimo, conocimiento de embarque Air Waybill AWB para el transporte aéreo y conocimiento de embarque de transporte combinado para el transporte multimodal), cabe mencionar que la responsabilidad de la gestión y tramitación de los documentos de transporte dependerá de las condiciones de venta que se pacten (Incoterms).

Todos estos documentos tienen tres elementos comunes:

- Constituyen por sí mismos contratos de transporte.
- Sirven como acuse de recibo del estado en que se ha recibido la mercancía.
- Tienen una estructura similar en cuanto a número de casillas, contenido y lenguaje utilizado.

A continuación se describen los principales documentos de transporte, mencionando: ¿para qué sirven?, ¿quién los elabora? y ¿a quién van destinados?

CMR Carta de Porte por carretera.

“La Carta de Porte por Carretera CMR es un documento utilizado por los transportistas y operadores logísticos en el que se establecen las

responsabilidades y obligaciones de las partes en un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera”⁸, tal y como se observa a continuación:

Imagen 1.

<p>1. Remitente (nombre, domicilio, país) Sender (name, address, country)</p>	<p>CARTA DE PORTE INTERNACIONAL INTERNATIONAL CONSIGNMENT CMR</p> <p>NOTE</p>		<p>Este transporte queda sometido, no obstante toda cláusula contraria al Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de mercancías por carretera (CMR) This carriage is subject, not withstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of the goods by road (CMR)</p>			
<p>2. Consignatario (nombre, domicilio, país) Consignee (name, address, country)</p>	<p>16 Porteador (nombre de la empresa, domicilio, país) Carrier (name, address, country)</p>					
<p>3. Lugar de entrega de la mercancía (localidad, país) Place of delivery of the goods (place, country, date)</p>	<p>Matrículas de los vehículos/Registration number: 17. Porteadores sucesivos (nombre, domicilio, país) Successives carriers (name, address, country)</p>					
<p>4. Lugar y fecha de carga de la mercancía (localidad, país, fecha) Place and date of taking over the goods (place, country, date)</p>	<p>18. Reservas y observaciones del porteador Carriers reservations and observations</p>					
<p>5. Documentos anexos Documents attached</p>						
<p>6. Marcas y nº de embalaje Marks and Nº packing</p>	<p>7. Nº de bultos Number of packages</p>	<p>8. Clase de mercancía Kind of</p>	<p>10. Nº estadístico Statistical number</p>	<p>11 Peso brutokg Gross weight</p>	<p>12 Volumen mc. Volume cm</p>	
<p>Clase (Acuerdo ADR) Class (Agreement ADR)</p>	<p>Numero Number</p>	<p>Letra Letter</p>				

⁸ JEREZ RIESCO, José Luis. *Comercio Internacional*. 4ta edición, editorial ESIC, España, 2011. Pág. 42.

13. Instrucciones del expedidor/remitente. Sender's instructions	19. Estipulaciones particulares Special agreements			
	20. A pagar por: To be paid for:	Remitente Sender	Moneda Currency	Consignatario Consignee
	Precio del porte Carriage charges Descuentos Deductions			
14. Forma de pago/ Method of payment <input type="checkbox"/> Porte pagado/Carriage paid <input type="checkbox"/> Porte debido/Awaiting payment	Neto/Balance Otros cargos Other charges			
	Total			
21. Formalizado en Established in	a on	15. Reembolso a cobrar en destino/ Cash on delivery		
22. Firma y sello del remitente Signature and stamp of the sender	23. Firma y sello del transportista Signatura and stamp of the carrier	24. Lugar Place Firma y sello del consignatario Signatura and stamp of the consignee		

Fuente: <http://www.sct.gob.mx/> (Consultado el 15 de diciembre de 2015).

Habitualmente, es el conductor del camión el que completa el formulario, pero el expedidor es decir, el exportador es responsable de la exactitud de la información y deberá firmar el documento cuando se recogen las mercancías. El destinatario también firmará el documento de entrega, que es esencial para que la compañía de transportes confirme la entrega de la mercancía y justifique el pago de sus servicios. La Carta de Porte por Carretera CMR no es un título de propiedad y por lo tanto no es negociable.

B/L Conocimiento de embarque *Bill of Lading*.

“El conocimiento de embarque o B/L (por sus iniciales en inglés, *Bill of Lading*) es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este

contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y con ello dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.”⁹

El transporte de mercancías en régimen de conocimiento de embarque está regulado por el Convenio de Bruselas de 1924, que ha sido modificado por las Reglas de La Haya Visby de 1968 y, más recientemente por las Reglas de Hamburgo de 1978, éstas últimas elaboradas por la UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*).

Se da el nombre de conocimiento de embarque al documento que contiene el clausulado del contrato de transporte, también conocido como Conocimiento Marítimo, distinguiéndolo de los llamados conocimiento de embarque en otros tráfico. Contiene los datos e instrucciones para su transporte y así el transportista, sus agentes, empleados o representantes adquieren el conocimiento de la celebración del contrato y las instrucciones en él contenidas para actuar en consecuencia; es un título por el cual se demuestra la existencia de las mercancías ahí descritas, constituyéndose en el título representativo, símbolo de dicha entrega, no sólo al transportista, sino al comprador de ellas, tal y como se observa a continuación:

Imagen 2.

BILL OF LADING ORIGINAL			
SHIPPER/EXPORTER (Name and full address)	BOOKING No	BL No	
	FORWARDIG AGENT AND REFERENCES		
CONSIGNEE (Name and full address)			
NOTIFY PARTY/ADDRESS	ALSO NOTIFY PARTY AND INLAND ROUTING INSTRUCTIONS		
VESSEL AND VOYAGE No	INITIAL CARRIAGE BY (MODE)		
PORT OF LOADING	PLACE OF RECEIPT		
PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY		

⁹ JEREZ RIESCO, José Luis. *op. cit.* Pág. 52.

Marks and Numbers	No pkgs	Description of Packages and Goods	Gross Weight (kg)	Measur.
FREIGHT AND CHARGES			PREPAID (CURRENCY)	COLLECT (CURRENCY)
Number of Original Bill Of Lading		Movement	Received in apparent good order and condition for carriage on the terms and conditions hereof including the terms and conditions on the reverse side hereof. In witness it have been signed three originals Bill of Lading, all of them delivered to the Shipper, one of which being accomplished, the others to stand null and void. MXC As Carrier	
BL Number		Place and Date of Issue		
			Agent, As Agent ONLY Signature	

Fuente: <http://www.sct.gob.mx/> (Consultado el 15 de diciembre de 2015).

AWB Conocimiento de embarque Air Waybill.

“El conocimiento de embarque Air Waybill es un documento de transporte no negociable que cubre el transporte de la carga entre dos aeropuertos.”¹⁰

En la Air Waybill debe nombrarse un consignatario (que puede ser el comprador), y no puede exigirse que sea "a la orden" ya que no constituye título de propiedad de las mercancías. Con el fin de llevar a cabo un cierto control de las mercancías que no hayan sido pagadas por adelantado, los vendedores suelen consignar las Air Waybill a sus agentes o transitarios en el país del comprador, un ejemplo del conocimiento de embarque lo podemos observar en la siguiente figura:

Imagen 3.

NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIDOR Shipper's Name and Address	NO NEGOCIABLE AIR WAY BILL CARTA DE PORTE AÉREO (CONOCIMIENTO AÉREO)	
	LAS COPIAS 1, 2 Y 3 DE ESTA CARTA DE PORTE AÉREO SON ORIGINALES Y TIENE LA MISMA VALIDEZ	

¹⁰ JEREZ RIESCO, José Luis. *op. cit.* Pág. 58.

					Se conviene que la mercancía aquí descrita es aceptada para su transporte en aparente buen estado y condición (salvo indicaciones en contrario) y CONFORME A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO AL DORSO. TODA LA MERCANCÍA PODRÁ SER TRANSPORTADA POR OTROS MEDIOS, INCLUSO POR CARRETERA O POR OTRO TRANSPORTISTA A MENOS QUE EL EXPEDIDOR DE INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS EN CONTRARIO EN EL PRESENTE CONOCIMIENTO Y EL EXPEDIDOR ACEPTA QUE LA EXPEDICIÓN PODRÁ SER TRANSPORTADA A TRAVÉS DE PUNTOS DE ESCALA INTERMEDIOS QUE EL TRANSPORTISTA CONSIDERE APROPIADOS.					
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO Consignee's Name and Address					INFORMACIÓN CONTABLE/ Accounting Information					
AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMISOR, NOMBRE Y CIUDAD Issuing Carrier's Agent Name and City										
CÓDIGO IATA DEL AGENTE		Nº DE CUENTA								
AEROPUERTO DE SALIDA (DIRECC. 1º TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA										
A	1ºTRANSPORTISTA	A	PO R	A	P O R	MONEDA	PESO/VALOR	O T O S	VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTE	VALOR DECL. ADUANAS
AEROPUERTO DE DESTINO			VUEL O/ FECH A	V U E L O/ F E C H A	VALOR ASEGURADO	SEGURO: SI EL TRANSPORTISTA OFRECE UN SEGURO Y ESTE ES SOLICITADO DE CONFORMIDAD CON LAS CONDICIONES AL DORSO INDÍQUESE EN CIFRA EL VALOR ASEGURADO EN LA CASILLA DENOMINADA VALOR ASEGURADO				
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACIÓN						SCI				
Nº B U L T O S	PESO BRUTO	K G S L B	CLASE TARIFA	Nº TARIFA ESPECIFIC A	PESO A COBRAR	TARIFA/ CARGO	TOTAL	NATURALEZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCÍA		
PAGAD O	CARGO POR PESO		DEBIDO		OTROS CARGOS					
CARGO POR VALOR										

IMPUESTOS			
TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL AGENTE		El expedidor certifica que los datos aquí consignados son correctos y que en caso de contener la mercancía artículos peligrosos, estos han sido descritos detalladamente y se encuentran en condiciones adecuadas para su transporte aéreo de acuerdo con el Reglamento sobre Artículos Peligrosos que sea aplicable	
TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL TRANSPORTISTA			
TOTAL PAGADO	TOTAL DEBIDO	FORMALIZADO EL FECHA EN (LUGAR) FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMISOR O DE SU AGENTE	
CAMBIO APLICADO	A COBRAR EN MONEDA DESTINO		
PARA USO EXCL. DEL TRANSPORTISTA EN DESTINO	CARGOS EN DESTINO	TOTAL CARGOS EN DESTINO	
Nº3 ORIGINAL for SHIPPER/para el Expedidor			

Fuente: <http://www.sct.gob.mx/> (Consultado el 15 de diciembre de 2015).

Cabe mencionar que la Air Waybill no es un documento negociable, sólo indica la aceptación de las mercancías para el transporte.

FBL Conocimiento de embarque multimodal.

“El conocimiento de embarque multimodal es un documento de transporte internacional que cubre dos o más modos de transporte”¹¹, a continuación se muestra un ejemplo de dicho documento:

Imagen 4.

Consignor/Remitente	ORIGINAL	FBL NEGOTIABLE FIATA MULTIMODAL TRANSPORTE BILL OF LADING	
		Issued subject to UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Document (ICC Publication 481) <i>CONOCIMIENTO FIATA NEGOCIABLE PARA EL TRANSPORTE MULTIMODAL expedido bajo las normas UNCTAD/CCI para el documento de transporte multimodal(Publicación CCI 481)</i>	
Consigned to order of/ <i>Consignado a la orden de</i>			

¹¹ JEREZ RIESCO, José Luis. *op. cit.* Pág. 67.

Notify address/ <i>Dirección</i>				
Place of receipt/Lugar de recepción				
Ocean Vessel/Buque oceánico	Port Loading/Puerto of de embarque			
Port of Discharge/Puerto de descarga	Place delivery/Lugar of de entrega			
Marks and Numbers <i>Marcas y números</i>	Number and kind of packages <i>Número y clase de bultos</i>	Description of goods <i>Descripción de la mercancía</i>	Gross Weight <i>Peso bruto</i>	Measurement <i>Medidas</i>
The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf Las mercancías e instrucciones se acogen y están sujetas a las condiciones generales impresas al dorso				
Freight Amount/Importe del flete		Freight payable al /Flete pagado en		Place and date of issue/Lugar y fecha de expedición
Cargo Insurance through the undersigned/Seguro por cuenta de los que suscriben No Cubierto Cubierto según póliza		Number of Original FBL's Número de FBL originales		Stamp and Signature/Sello y firma
For delivery of goods please apply to:/Para la entrega de la mercancía rogamos dirigirse a:				As Carrier

Fuente: <http://www.sct.gob.mx/> (Consultado el 15 de diciembre de 2015).

También se utiliza como contrato de transporte y comprobante de que las mercancías se han recibido.

Cuando se emite a la orden, el conocimiento de embarque multimodal constituye título de propiedad de la mercancía y, por tanto, puede ser negociado.

CIM Conocimiento de embarque por ferrocarril.

El transporte por ferrocarril está regulado por el Convenio COTIF-CIM de 1961. Este convenio agiliza las formalidades de control aduanero, basados en el concepto de transporte internacional bajo precinto aduanero, de los que el de transporte por Ferrocarril recibió el nombre de TIF.

A continuación se muestra un ejemplo del conocimiento de embarque por ferrocarril:

Imagen 5.

Carta de porte CIM	
1. Expedidor	7. Declaraciones del expedidor
4. Destinatario	9. Anexos

10. Lugar de entrega		12.		16. Recogida	
		23. RID		18. Vagón nº	
21. Designación de la mercancía		24. Código NHM		20. Pago de los gastos	
				25. Masa	
				26. Declaración de valor	
				27. Interés en la entrega	
				28. Reembolso	
C				Operaciones aduaneras	
Declaraciones del transportista o transportista sustituto		Otros transportistas		Boletín de franqueo	
Transportista contractual		Puesta de disposición		Indicación del envío	
Procedimiento simplificado de tránsito ferroviario		Recibo del destinatario		29. Lugar y fecha de emisión	

Fuente: <http://www.sct.gob.mx/> (Consultado el 15 de diciembre de 2015).

Por la imagen anterior, podemos observar que sus funciones principales del conocimiento de embarque por ferrocarril son: actuar como prueba del contrato de transporte y certifica la recepción de la mercancía por el transportista y da fe de su estado.

Transporte intermodal

“El transporte Intermodal es la articulación entre diferentes modos de transporte utilizando una única medida de carga, a fin de realizar más rápida y eficazmente las operaciones de trasbordo de materiales y mercancías.”¹²

Cabe mencionar que el transporte intermodal y el multimodal mueven mercancías usando dos o más medios de transporte, sin embargo, aquí terminan las similitudes. Sus principales diferencias son que, mientras que en el transporte intermodal se emplean Unidades de Transporte Intermodal, en el multimodal, aunque se garantiza que no existe ruptura de la carga, no se utilizan las UTI.

Otra de sus diferencias más importantes tiene que ver con la documentación. El transporte multimodal emplea un único documento de transporte, el Bill of Landing

¹² JEREZ RIESCO, José Luis. *op. cit.* Pág. 78.

que se utiliza en todos los medios de transporte que intervienen en el traslado de la mercancía. No así en el caso del transporte intermodal.

Además, existen otros puntos que distinguen ambas opciones de transporte internacional:

TRANSPORTE INTERMODAL	TRANSPORTE MULTIMODAL
No es necesaria la intervención de operadores ya que uno de los transportadores se encarga de organizar la secuencia.	Necesaria intervención de un MTO (Operador de Transporte Multimodal).
Requiere de distintos documentos de acuerdo a cada medio de transporte interviniente en la operación.	Flete único globalizador.
Necesidad de plataforma logística que garantice la rapidez en el cambio de medio de transporte intermodal.	Necesidad de infraestructuras de distinto tipo atendiendo al medio de transporte implicado en cada caso. Las principales son centros de carga aérea, centros de transporte, zona de actividades logísticas y puerto seco.
No hacen falta intermediarios para llevar a cabo tareas de coordinación.	Necesidad de intermediarios que actúen coordinando las distintas fases del transporte y las interacciones entre cargadores y transportistas.
Los bienes se contienen dentro de contenedores, semirremolques o cajas móviles.	Los bienes pueden contenerse dentro de un contenedor, una caja móvil o sobre un pallet.
Menores tiempos de tránsito.	Tiempos de tránsito algo más dilatados.
Menores requerimientos de seguridad.	Mayor índice de inspecciones, tanto en vías de comunicación, como en terminales.
Mayor eficiencia:- Reducción de tiempos de carga y descarga.- Reducción de los controles.- Disminución de daños y robos.- Posibilidad de emplear métodos tecnológicos de seguimiento de la mercancía muy efectivos.	Menor eficiencia:- Al depender de las infraestructuras locales que pueden causar retrasos si no son adecuadas.- Si se producen errores de coordinación entre alguna de las partes.
Comodidad para el usuario.	Aunque el poder de negociación es mayor que en el transporte intermodal, el usuario pierde en comodidad.
Integración de la operación.	Falta de integración de la operación comercial que provoca mayor complejidad en cuanto a documentación, planificación y control.
Precios no tan bajos como en el multimodal, aunque competitivos.	Precios muy reducidos.

Por lo anterior, se conoció que nuevas oportunidades comerciales se ven propiciadas gracias a estos dos medios de transporte internacional y, en especial, gracias a su combinación con los avances tecnológicos que garantizan un mejor servicio en el que se gana en calidad y seguridad.

CAPÍTULO II

La Relación entre México y Estados Unidos de América en Materia de Transporte.



2.1 La importancia del autotransporte en la región norteamericana antes de la firma del TLCAN.

Desde el punto de vista del transporte terrestre y su cruce por la frontera entre México y los EUA, existió reciprocidad para permitir las operaciones a transportistas mexicanos y canadienses, sin discriminación, dentro del territorio estadounidense, dado el alto volumen de operaciones de comercio exterior.

Sin embargo, según argumentaron los EUA, México no ofreció las mismas condiciones, aunque antes de 1980 hubiera acceso indiscriminado de transportes de Canadá y México, lo que trajo consigo que pese a las reformas en 1982 a la legislación estadounidense, México no se viera beneficiado, como medida de represalia adoptada por los EUA.

Por otro lado, Canadá ya contaba con las autorizaciones pertinentes en vista de su trato recíproco frente a los transportistas estadounidenses, situación que colocó a México en desventaja, aunque no vista desde un ángulo de discriminación, tal como la OMC lo establece en la actualidad.

A través de los años, los EUA manifestaron una negativa parcial para el cruce de los transportes mexicanos, ya que quedaron vigentes algunas excepciones, mismas que se sometían a autorización de las autoridades pertinentes. Asimismo, la moratoria nacida de la Ley de Reforma a la Normatividad de Autobuses de 1982, continuó prorrogándose cada dos años, hasta 1995, creando una barrera comercial para este sector.

El servicio de autotransporte transfronterizo de carga internacional implica la posibilidad de que transportistas mexicanos, (las personas físicas o morales que transportan mercancías) logren llevar las mismas desde territorio mexicano a cualquier punto del territorio estadounidense, sin la necesidad de intermediarios. Cabe mencionar que éste es el tema de discusión que lleva casi 20 años sin llegar a soluciones concretas.

“La importancia del transporte transfronterizo de carga radica en que los camiones trasladan aproximadamente el 80% del comercio entre los EUA y México, realizando 4.5 millones de cruces transfronterizos al año, a través de los puntos de cruce oficiales.”¹³ Es decir, que de cada 100 dólares en mercancía que cruzan en cualquier dirección, 80.5 lo hacen a bordo de autotransporte de carga. La cercanía geográfica con EUA es, probablemente, la única ventaja comparativa permanente que México tiene frente a sus competidores externos.

¹³ CANCINO GÓMEZ, Rodolfo. *El Transporte Transfronterizo dentro del TLCAN*, Cultura Juridica, Núm. 5-6, 2012. Pág. 54.

2.2 Panel arbitral en relación al Capítulo XX de servicios de transporte transfronterizo.

Cuando llegó el momento de cumplir con lo acordado en el Anexo I del TLCAN, los EUA, de manera habilidosa, buscaron excusarse del compromiso signado, argumentando que aún no se cumplía con las consultas para la mejora del régimen de seguridad de vehículos de autotransporte, por lo que sólo se aceptarían las solicitudes, más no se concretarían. México detonó el recurso contenido en el TLCAN, mismo que fue preciso al establecer la posibilidad de acudir a un panel en virtud del Capítulo XX, por considerar que:

“La aplicación de una medida...nulifica o menoscaba los beneficios que razonablemente pudieron haber esperado recibir de la aplicación de las siguientes disposiciones:

c) Capítulo XII “Comercio transfronterizo de servicios”.¹⁴

Por su parte, los EUA básicamente argumentaron la falta de seguridad de los autotransportes mexicanos, lo que trajo como consecuencia la aplicación de una medida que contraviene las disposiciones del TLCAN, tal fue la negativa de finalizar el trámite de las solicitudes mexicanas para obtener la autorización que les permitiera salir de las zonas comerciales establecidas y realizar el transporte de mercancías a cualquier destino de territorio estadounidense.

Otro argumento que utilizaron los EUA fueron las inequidades y diferencias en los marcos regulatorios en materia de transporte de ambos países, señalando que México cuenta con una legislación primitiva y con lagunas, mientras que EUA cuenta con medidas por demás desarrolladas y que cumplen con los estándares internacionales. Esta problemática justificaba la denegación de las autorizaciones por parte de los EUA, mientras que México no halló sustento para tales aseveraciones.

Ante tales acciones, las autoridades mexicanas decidieron solicitar el establecimiento de un panel para que dirimiera esta controversia. En primera instancia se llevaron a cabo las consultas, tal como lo prevé el TLCAN. Posteriormente, en vista de que no se logró ningún acuerdo, México solicitó el establecimiento de un panel el 22 de septiembre de 1998 y no fue sino hasta el 2 de febrero de 2000 que se integró.

¹⁴ Sistema de Información sobre Comercio Exterior. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP20.asp#Cap.XX. Consultado el 05 de noviembre de 2015.

En este procedimiento se ventilaron los puntos totales, y el Panel debió decidir si Estados Unidos había incumplido los artículos 1202 y 1203 del TLCAN (relativos a servicios transfronterizos) y el 1102 y 1103 (en materia de inversiones).

Por lo mencionado, basta enunciar que el fallo del Panel, emitido el 6 de febrero de 2001, fue favorable para México, resolviendo que los EUA, al negar la entrada de camiones mexicanos, había violado lo establecido en el TLCAN respecto de los artículos mencionados, asimismo que no tenía la obligación de tratar en circunstancias similares las solicitudes de nacionales estadounidenses ni canadienses frente a las mexicanas. Por otro lado, “reconoció el derecho de los EUA a imponer a los camiones mexicanos reglas de seguridad más restrictivas, que las exigidas a los nacionales o a los canadienses.”¹⁵ Esto, casi de manera lógica, no significaba la obligación de los EUA de autorizar todas las solicitudes si éstas no cumplían con las exigencias requeridas y podría decirse que es el sustento jurídico del acuerdo de 2011.

Asimismo, los aspectos relativos a inversiones fueron suprimidos de la moratoria de 1982, pero la entrada de los autotransportes mexicanos a territorio norteamericano no se materializó, pese a la decisión de un Panel establecido de conformidad con el TLCAN, instrumento jurídico signado de buena fe por los EUA y que tiene un tratamiento de tratado internacional, regulado por la Convención de Viena.

Cabe mencionar que la resolución final del Panel tenía fuerza normativa; por lo que, los EUA se encontraba obligado a cumplir en todos los aspectos. De 2001 a 2006, es decir, 5 años, el sector del autotransporte no encontró solución a la disputa comercial porque Estados Unidos estaba en una situación pasiva de incumplimiento. Lo establecido por el TLCAN no había sido suficiente respaldo jurídico, poniendo en evidencia la debilidad del tratado y a su vez, del Derecho Internacional.

Asimismo, los EUA adoptaron una imagen de rebeldía y las autoridades mexicanas, no dieron respuesta a las empresas que demandaban el cumplimiento de las obligaciones bilaterales adquiridas dentro del marco del tratado.

Fue la presión política, lo que hizo que finalmente en 2006, la Administración del presidente Bush propusiera los primeros intentos de cumplimiento de las disposiciones del TLCAN, creando lo que se denominó Programa demostrativo de transporte transfronterizo. La realidad es que algunas empresas mexicanas vieron provechoso este programa y llevaron a cabo las gestiones necesarias para cumplir

¹⁵ MENDOZA, Jorge Eduardo, *Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga*, Comercio Exterior, vol. 53, núm. 12, diciembre de 2003. Pág. 26.

con lo requerido por el mismo. En fin, se trataba de una medida disuasiva para impedir cualquier reclamo mexicano.

Grosso modo, el contenido de este programa determinaba una cantidad limitada de 100 autorizaciones que se otorgarían a transportistas mexicanos para operar dentro de los EUA, con la salvedad de que cumplieran con las disposiciones del programa, lo cual en esencia tenía el mismo sentido que la negativa inicial de permitir la entrada a los camiones mexicanos, excusada en regulaciones dispares e inseguridad.

Este programa comenzó a operar en 2007, pero en virtud de las presiones por parte del Senado Estadounidense y del Sindicato de Transportistas (conocidos como *Teamsters*), vio cancelado su presupuesto en 2009, lo que propició la finalización del programa. Además, esto fue un detonante para que las autoridades mexicanas echaran mano del recurso de represalia comercial, eliminando los aranceles preferenciales a 89 productos provenientes de los EUA.

Los aranceles oscilaron entre el 10% y el 45% y los objetivos de presión no eran discutibles. Fue la única medida real que se pudo adoptar frente a la eliminación de la pequeña posibilidad de permitir la apertura al sector de transporte transfronterizo.

2.2.1 Memorando de Entendimiento sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional.

El 6 de enero de 2011, el Secretario de Transporte de los EUA, Ray Lahood, presentó al Congreso de ese país y al gobierno de México un documento que contenía diversos elementos para la implementación de un nuevo programa de transporte de carga transfronterizo entre las dos naciones.

El 6 de julio del mismo año ambos países signaron un Memorando de Entendimiento sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional en relación con los elementos que deberá contener el mecanismo que permita resolver la disputa en materia de transporte de carga transfronterizo.

Nuevamente nos ofreció un acuerdo que se integra por 3 fases, a saber:

1. Pre-Operativa: Consiste en la revisión de los vehículos del transportista y la acreditación de sus operadores. Finaliza con la autorización provisional para ingresar a los EUA.
2. Operativa: Inicia con un periodo de tres meses de inspecciones completas a los vehículos al cruzar la frontera, las cuales disminuirán a partir del cuarto mes de

operaciones. Finaliza con una revisión de cumplimiento antes de que las empresas a cumulen los 18 meses de operación.

3. Última Etapa: Notificación a las empresas mexicanas su autorización definitiva una vez que hayan aprobado la revisión de cumplimiento y acumulado por lo menos 18 meses de operaciones. Esta autorización es irrevocable salvo por incumplimiento de las reglas de seguridad.

Por lo mencionado, éste nuevo programa está plagado de una serie de requisitos que las empresas mexicanas deberán cubrir si desean adquirir el permiso para el transporte internacional de mercancías, proceso que tomará tiempo, más de lo que ya se ha esperado, en total contravención con los periodos de liberalización plasmados en el tratado.

Mediante el Memorando de Entendimiento sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional, los EUA le ofrecen a México la aplicación de un programa para la obtención de los permisos necesarios para que se lleve a cabo el transporte de mercancías en territorio estadounidense, donde se establecen términos y condiciones de operación y autorización.

Se debe reconocer que no ha sido prudente que mediante un Memorando se cree esta modalidad (que ya por fortuna es de carácter temporal) del servicio de autotransporte transfronterizo. Darle el reconocimiento jurídico es sólo un capricho desde el punto de vista político y diplomático; sin embargo, era menester que los EUA cumplieran sin más los compromisos asumidos desde 1995¹⁶, y más aún que cumpliera el fallo del Panel que determinó que no había fundamento jurídico a la luz de las disposiciones internacionales para la negativa a este sector, desde 2001.

¿Cuál será la consecuencia de pactar este instrumento en 2011? Ir en contravención con un tratado internacional que tiene rango de ley nacional de conformidad con el “artículo 133 de la propia constitución.”¹⁷ Esto va en contra de lo que se acordó en el TLCAN, además de que se trata de un acuerdo que no tiene validez jurídica, porque se trata de un instrumento paliativo y que establece

¹⁶ Con la Ley de Terminación de la Comisión de 1995, el Congreso autorizó al presidente a eliminar o modificar la moratoria con el fin de cumplir los compromisos comerciales y de transporte de Estados Unidos. Esta ley disolvió la Comisión y transfirió sus atribuciones en materia de transporte de carga a la Secretaría de Transporte, que las delegó a la Oficina de Automotores de Carga de la Administración de Carreteras Federales.

¹⁷ De conformidad con la tesis P.IX2007 de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, intitulada TRATADOS INTERNACIONALES. SON PARTE INTEGRANTE DE LA LEY SUPREMA DE LA UNIÓN Y SE UBICAN JERÁRQUICAMENTE POR ENCIMA DE LAS LEYES GENERALES, FEDERALES Y LOCALES. INTERPRETACIÓN DEL ARTÍCULO 133 CONSTITUCIONAL, los tratados internacionales se ubican dentro de un orden jurídico superior de carácter nacional.

otros requisitos dentro de un mecanismo especial aún más exigente para los transportistas mexicanos. En una interpretación estricta, se trata de otro tratado que debería circunscribirse al formulismo Ejecutivo Senado del artículo 133 constitucional.

El no poder cruzar un solo camión que incentivara la capacidad exportadora de las empresas nacionales y los requisitos excesivos que solicitaban las autoridades en materia de transporte en Estados Unidos causaba incertidumbre y preocupación. Que los camiones mexicanos fueran aptos para recorrer sus carreteras, cumplir con su legislación interna y transitar por territorio estadounidense fue la causa fundamental de aceptar este Memorando, donde las empresas mexicanas deberán acreditar los requisitos del programa, mismo que:

“Busca contar con elementos objetivos de análisis para establecer parámetros, condiciones y procedimientos recíprocos y regulares de autorización en ambos países que permitan el desarrollo del servicio de autotransporte transfronterizo de carga internacional.”¹⁸

Con esto se dejaron de lado los trabajos tanto del Subcomité de Normas de Transporte Terrestre y del Grupo Trilateral de Asesoría de Transporte donde los objetivos primordiales eran la armonización de normas técnicas en materia de autotransporte, asimismo, establecer un mecanismo coordinado para la agilización en los cruces fronterizos.

No obstante, el Memorando se suscribió y en el cuerpo del texto se advierten inconsistencias legales que persisten en el texto del mismo. Por lo que, éste Memorando contiene todos los lineamientos que los transportistas americanos y mexicanos deben llevar a cabo para obtener la autorización correspondiente, pero en su lectura nos deja entrever que puede considerarse como un acuerdo de carácter internacional independiente, con un alto grado de especificidad, que procura regular una materia en particular, es decir, como un tratado internacional de conformidad con la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

No sólo su contenido sustancial lo delimita como un tratado, en virtud de que norma las disposiciones que permitirán la obtención de los permisos de operación a ambos países, sino desde el punto de vista estructural o formal, cuenta con un preámbulo, un apartado de definiciones y la parte dispositiva antes mencionada, además de un Anexo que especifica por secciones el *modus operandi* de las administraciones de ambos países encargadas de llevar a cabo el programa. Con

¹⁸ El DOF de 7 de julio de 2011. Acuerdo por el que se crea una modalidad temporal del servicio de autotransporte transfronterizo de carga internacional entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América.

estas especificaciones ni duda cabe que se trata de un tratado internacional. Sin embargo, se le denominó Memorando de Entendimiento, por el cual entendemos que se utiliza para designar acuerdos sin formalidades, o instrumento por el cual se registran compromisos que se agotan con su ejecución directa e inmediata. En este sentido la denominación es la correcta, pero el tratamiento que se le dio no es el de instrumento internacional, equiparado a tratado internacional.

Por consiguiente y tal como la Norma Fundamental en nuestro país lo establece, es el Ejecutivo Federal el encargado de llevar a cabo las negociaciones y celebrarlo con apego a lo dispuesto por el artículo 89-X constitucional. El siguiente paso parte del Senado de dicho tratado (en este caso Memorando de Entendimiento) como parte de sus facultades constitucionales, conferidas en el artículo 76-I, pero lamentable es que el Senado no haya cumplido las formalidades necesarias, dejando sin sustento jurídico a dicho Memorando.

Los únicos vestigios de lo que en la Cámara de Senadores se discutió en relación con el tema de transporte, es una proposición hecha por uno de los senadores de la bancada priísta, mediante la cual se instaba al Poder Ejecutivo a firmar el Acuerdo que materializara la liberalización sin barreras para el transporte transfronterizo.

Es difícil entender que todo el aparato legislativo administrativo no diera formalidad jurídica a tan importantísimo acuerdo, corriendo el riesgo de ser inconstitucional por omisión a lo constitucionalmente establecido. Era menester que el Senado hiciera uso de sus facultades, delegadas por el artículo 76-I de la Constitución en conjunto con el Ejecutivo, pero al parecer celebrar tratados o acuerdos al vapor, deja en el caos económico a los transportistas, inversionistas, productores, exportadores, etc.

Por consecuencia, no existe ninguna publicación en el Diario Oficial de la Federación de dicho Memorando, como por regla general se hace con todos los tratados internacionales o acuerdos de esta naturaleza, según la Ley sobre Celebración de Tratados, para que surtan efectos jurídicos. Dicha formalidad también era obligatoria considerando la Ley del Diario Oficial de la Federación y Gacetas Gubernamentales, que en su artículo segundo expresa que las publicaciones (acuerdos, decretos, tratados internacionales) tienen por objetivo que sean aplicados y observados debidamente. El Memorando en mención puede encontrarse en la página de internet o portal de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, en el vínculo de Transporte/Autotransporte Federal, y es el único medio en donde se puede consultar. Sin embargo, la publicación en Diario Oficial es imprescindible para que entre en vigor.

Es por todo esto que nos cabe preguntar, cuál fue el carácter que le dieron a este Memorando y por qué los funcionarios, desde el Ejecutivo hasta el Secretario de Comunicaciones y Transportes, el Senado de la República y la Secretaría de Relaciones Exteriores fueron omisos ante esta disposición constitucional.

Por otro lado, el mismo 7 de julio de 2011, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Acuerdo por el que se crea la modalidad temporal del servicio de autotransporte transfronterizo de carga internacional entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América. Sin embargo, este documento sólo contiene los lineamientos operacionales que deben cumplimentar los transportistas estadounidenses. “Para las autoridades mexicanas, es suficiente para sustentar desde el punto de vista jurídico la existencia en el marco normativo mexicano de este programa, lo que implica un desconocimiento de los efectos jurídicos que causa la incorporación de un tratado a nuestro Derecho Interno.”¹⁹

Cabe mencionar que éste Acuerdo, fue suscrito por el Subsecretario de Transporte de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y se fundamentó su competencia básicamente en el artículo 36, fracciones I, IX, XII Y XXVII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y en los artículos 1º, 5 fracciones I, III Y IV, 12 Y 59 de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal.

En lo que respecta al contenido del Acuerdo, retoma lo dispuesto en el Memorando de Entendimiento multicitado, regulando todas las disposiciones que los transportistas norteamericanos deberán cumplir para obtener los permisos ante la DGAF para operar y explotar el servicio de autotransporte transfronterizo de carga internacional paso por paso, mismos que fueron analizados por la propia Secretaría para concluirlo en tres etapas tal y como se acordó.

¿Cuál es la consecuencia de la omisión en la que incurrieron las autoridades mexicanas, al no publicar el Memorando tal cual aparece en la página de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y sólo publicar el acuerdo de 7 de julio?

Como en párrafos anteriores se ha mencionado, el Memorando contiene los lineamientos para ambas partes en relación con la operatividad del transporte transfronterizo entre ambos países. Este es el documento que debió publicarse para que surtiera los efectos jurídicos, a quienes se encuentren interesados en prestar el servicio y, en general a todos los agentes económicos involucrados con el transporte de carga internacional. Si bien es cierto que el acuerdo de 7 de julio de 2011, nos permite enterarnos de qué es lo que deben hacer los transportistas extranjeros para internar sus camiones a México y prestar el servicio, también lo

¹⁹ CANCINO GÓMEZ, Rodolfo. op. cit. Pág. 86.

es que resulta de mayor relevancia, que se les notifique a nuestros transportistas qué deben hacer para otorgar el servicio del transporte transfronterizo de carga internacional en territorio estadounidense.

Sin embargo, es menester recurrir al *Federal Register* para tener conocimiento de los requisitos que los EUA imponen a los transportes mexicanos, complicando el panorama jurídico a quienes se dedican a esta actividad, distorsionando el sentido de las publicaciones de este tipo de Acuerdos.

Es evidente que los alcances de este acuerdo llegarán de igual forma a las empresas estadounidenses domiciliadas en México, pero el interés sustancial pertenece también a los hombres camión o empresas mexicanas, sin lugar a dudas. Después de tantos años con el problema a cuestas, es inconcebible que no se le otorguen los mayores beneficios a nuestras empresas transportistas y que no se le dé la importancia necesaria para que caminen sin trabas hacia la obtención de las autorizaciones permanentes de operación en los EUA. Más aún y en seguimiento con lo anteriormente escrito, estamos hablando de un Memorando con carácter de Tratado Internacional, cuyo ámbito de aplicación es Federal, cuyo cuerpo normativo genera derechos y obligaciones internacionales y recíprocas de tal envergadura en virtud de que devienen del propio TLCAN, así como de la decisión de un Panel al amparo del capítulo XX.

No se le puede negar la calidad de tratado a este Memorando porque el TLCAN existe, desde 1994 con todas sus reglas, incluidos los periodos de liberalización de los sectores acordados por los miembros signatarios. Materializar el Memorando como independiente al tratado, podría considerarse como una reforma al mismo tratado, cayendo la facultad de legislar en el Secretario de Comunicaciones y Transportes. Es por esta razón que era necesario que siendo un tratado independiente pasara por la aprobación del Senado de la República; y aun cuando el Memorando opere en calidad de sólo un instrumento internacional que se agota al cumplimentarse, este contiene modificaciones al propio TLCAN pudiendo considerarse como reformas a un tratado internacional, mismas que no requieren la simple firma de un Secretario de Estado.

2.2.2 Disposiciones implementadas en México y los EUA dentro del Memorando de Entendimiento.

“Un Memorándum de Entendimiento es un documento que describe un acuerdo bilateral o multilateral entre partes. El mismo expresa una convergencia de deseo

entre las partes, indicando la intención de emprender una línea de acción común.²⁰

A menudo es utilizado en casos en los cuales las partes no desean emprender un compromiso legal o en situaciones en las cuales las partes no pueden crear un acuerdo legalmente obligatorio.

Es un hecho que el Memorando de Entendimiento sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional entre México y Estados Unidos está en operación, con todo y las inconsistencias de las que he mencionado en este trabajo de tesis. Lo que resulta ahora interesante es analizar exhaustivamente los requisitos acordados para que cumplan los transportistas de ambos países.

La denominación que se le da a tales reglas es la de reglas espejo, es decir, que las mismas normas impuestas a mexicanos aplican para los extranjeros en territorio nacional, bajo la perspectiva del principio de Trato Nacional de la Organización Mundial de Comercio. La realidad es que, si bien es cierto que de manera general esto es correcto, existen diferencias sustanciales que representan incluso desventajas para los transportistas mexicanos frente a los estadounidenses.

El Memorando establece las reglas del juego para ambos países, divididas en las requeridas como condiciones de pre-autorización, los permisos provisionales y por último los permanentes. Cumplir con las condiciones de pre-autorización, es donde los transportistas mexicanos encuentran las primeras dificultades. La PASA incluye verificaciones y revisiones más estrictas que las impuestas por México en esta etapa.

Es aquí donde los mexicanos se ven obligados a someterse a todos los estándares estadounidenses en materia de aduanas, seguridad, medio ambiente, seguridad de los vehículos, entre otros, mientras los estadounidenses sólo se remiten a cumplir con normatividad con la que se encuentran familiarizados. En verdad es un esfuerzo no sólo económico sino administrativo, que los transportistas mexicanos deben llevar a cabo, lo cual no es comparable con la normatividad un tanto laxa impuesta a los norteamericanos.

Aunado a lo anterior, no basta con todos los rubros a cubrir para la obtención del permiso provisional, sino que deben cumplir con la entrega de información útil a la PASA, aunque el propio Memorando especifica que la información no debe ser

²⁰ WITKER, Jorge, *Criterios para evaluarla experiencia jurídica del TLCAN. Un estudio de caso: el autotransporte de carga*, en GAMBRIILL, Mónica (coord.) *Diez años del TLCAN en México*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte. UNAM, 2006. Pág. 126.

utilizada en la evaluación del transportista para la determinación de su entrada al programa.

Respecto de los permisos provisionales y permanentes, el Memorando es un tanto equilibrado respecto de las reglas a cumplir para la obtención de los mismos; sin embargo las reglamentaciones emanadas de cuestiones de seguridad se ven acrecentadas para los mexicanos. Es importante resaltar que “Estados Unidos es tajante y establece disposiciones específicas tales como la duración del permiso provisional, siendo éste de no menos de 18 meses, mientras que México no define este periodo en este instrumento, sino hasta la publicación del 7 de julio.”²¹

En cuanto a los permisos permanentes, el Memorando deja claras las reglas pero hay un numeral un tanto vulnerable dentro de lo requerido para los transportistas americanos, traducido más bien en una obligación para el aparato administrativo mexicano encargado del tema de transporte. Este implica que si dentro de: 30 días naturales, a partir de la presentación de todos los requisitos y el dictamen de cumplimiento favorable, la autoridad mexicana correspondiente no ha emitido la resolución respectiva (permiso permanente de operación a empresas estadounidenses) se entenderá como resuelta en sentido afirmativo.

Podría suceder que los transportistas americanos, aun no cumpliendo la normatividad mexicana, por omisión de las autoridades correspondientes (en este caso la DGAF), obtenga un permiso permanente de operaciones dentro de nuestro país para prestar el servicio de transporte de carga internacional. Evidentemente, encontrarse en este Memorando tal disposición obliga fehacientemente a la DGAF a enfocarse en la correcta procuración del programa, al igual que las autoridades norteamericanas se han obligado, pero esta disposición no tiene su equivalente en el Memorando por lo que se convierte en una pequeña puerta de fácil acceso a nuestro mercado, sin recibir nada a cambio.

Otro punto interesante es el artículo 6 del multicitado Memorando denominado “Transición a Apertura Completa”, a saber:

“En el momento en que el DOT notifique al Congreso de los EUA que las disposiciones de la ley de los EUA, incluyendo aquellas en relación al cumplimiento con la recopilación de datos estadísticos y análisis de la fase inicial, se han cumplido, el DOT notificará también a la SCT y las Partes otorgarán acceso total a los transportistas de la otra Parte para operar servicios de

²¹ CANCINO GÓMEZ, Rodolfo. op. cit. Pág. 92.

autotransporte transfronterizo de carga internacional, sujetos a las leyes y regulaciones nacionales aplicables.”²²

De la lectura de este artículo (Memorando de entendimiento entre la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de los Estados Unidos Mexicanos y el Departamento de Transporte de los Estados Unidos de América sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional), podemos concluir que sigue siendo potestad de los EUA determinar el momento de otorgar y a quienes otorgar los permisos permanentes de operación; o sea, la decisión recae en el vecino del norte la apertura comercial en materia de autotransporte. En este sentido, no existe reciprocidad ni ventajas a los transportistas mexicanos. La situación mantiene su estatus de incertidumbre, lo que significa la inviabilidad de este Memorando, desde una perspectiva operacional sin sustento jurídico.

La siguiente situación a la que los transportistas se enfrentan, es la forma de gobierno de los EUA, definida brevemente como “una unión nacional, dotada de un gobierno con facultades expresas y limitadas. Cada estado conserva su autonomía para, dentro de la amplia zona residual de competencias que no se reservó la Federación, expedir su propia Constitución y por ende su legislación, administración y justicia.”²³

Por lo anterior, implica preguntarse cuántas disposiciones deben cumplir los transportistas mexicanos al cruce con la frontera, si es que tiene como punto de destino uno más allá de las zonas comerciales. ¿Cómo se negoció esa problemática ante la firma del Memorando? ¿Realmente existe un plano de igualdad frente a los compromisos asumidos, no solo en el Memorando sino en el TLCAN mismo?

Las diferencias sustanciales entre ambas formas de gobierno construyen de manera natural una brecha de gran amplitud, que desde el punto de vista jurídico requería de trabajos intensos desde la firma del TLCAN, situación que no sucedió y que ha abierto las problemáticas actuales de nuestro país en su relación comercial con los EUA.

Esta discusión es antañá y bien sabida; pero, ¿cómo resuelven este problema los transportistas? La respuesta no estaba clara a la firma del acuerdo; sin embargo uno de los mayores avances que han logrado los transportistas mexicanos es la

²² Memorando de Entendimiento entre la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de los Estados Unidos Mexicanos y el Departamento de Transporte de los Estados Unidos de América sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional. Anexo I, Sección I, numeral 3. Pág. 13.

²³ GAMAS TORRUCO, José, “El estado federal: orígenes, realidades y perspectivas”. Gaceta Mexicana de Administración Pública Estatal y Municipal Temas actuales sobre organización y funcionamiento de regímenes federales, núm. 54-55, Año 1996. Pág. 15.

adhesión a dos acuerdos que operan las relaciones entre los EUA y Canadá: el denominado Plan Internacional de Registro (IRP por sus siglas en inglés) y el Acuerdo Internacional del Impuesto sobre el Combustible.

2.3 La renegociación del autotransporte en el comercio de México con los EUA.

Ante los problemas para la apertura de las fronteras en el marco del TLCAN, es importante resaltar la importancia de los servicios de transporte de carga para el modelo exportador mexicano. “Los datos del comercio entre México y EUA muestran, primero, que el transporte de carga mediante automotores es el principal modo de acarreo utilizado para movilizar las mercancías comerciadas entre ambos países, y segundo, que dicho comercio se ha incrementado tanto en valores absolutos como en términos de la relación del transporte automotor respecto a otras modalidades.”²⁴

A continuación, explicaremos la importancia del transporte en el comercio de México y los EUA mediante cuatro subtemas tales como: Los problemas del comercio de carga entre México y Estados Unidos, implicaciones de la problemática de transporte en inversión extranjera, los *transfers*. Una forma de operación transfronteriza, y el sector de transporte en México.

2.3.1 Los problemas del comercio de transporte de carga entre México y los EUA.

El transporte de carga es una de las actividades más reguladas de la economía por sus repercusiones en el equipamiento de las ciudades, la infraestructura vial, la seguridad de las personas y el cuidado del medio ambiente.

En los países desarrollados las empresas transportistas se enfrentan a una regulación más restrictiva que en los menos avanzados debido a que aquéllas tienen fuentes de financiamiento más diversificadas para responder a cambios en las reglas de licenciamiento, renovación de flota, adaptación de equipos de seguridad, y además porque el aparato estatal tiende a ser más coercitivo en el cumplimiento de las reglas que en los países de menor desarrollo relativo. En este sentido hay suficientes evidencias prácticas que muestran que entre México y los EUA hay fuertes asimetrías en los modelos de regulación a los que se deben sujetar las empresas de transporte de carga.

Esas asimetrías son el primer obstáculo para la eliminación de las barreras al comercio entre ambos países. En los EUA son múltiples los sectores sociales que se oponen a abrir la frontera para los transportistas mexicanos: ambientalistas,

²⁴ MENDOZA, Jorge Eduardo, *op. cit.* Pág. 42.

políticos, sindicalistas, competidores potenciales y grupos defensores de los derechos civiles.

A continuación se presenta una cronología de los conflictos relacionados con la problemática del autotransporte, que se originaron desde hace casi dos decenios.

Antes de 1982 los camiones de carga con domicilio en México podían solicitar autorización para operar en los EUA mediante una solicitud presentada a la antigua Comisión Interestatal de Comercio.

Mediante la Ley de Reforma de la Regulación de Transporte de 1982, el Congreso impuso una moratoria de dos años a la expedición de nuevos permisos de autorización para la operación de los camiones de carga con domicilio en los países vecinos. La legislación autorizó al presidente a eliminar o modificar la moratoria conforme al interés nacional.

La Ley obedeció a que ni México ni Canadá permitían a los camiones estadounidenses el acceso a sus mercados, como lo hacían los EUA.

Mientras que el asunto con Canadá se resolvió de manera expedita con la cancelación de la moratoria a los automotores de ese país, el problema con México se atendió hasta las negociaciones del TLCAN a principio de los años noventa. Interpretaciones ejecutivas y legislativas mantienen la moratoria para los camiones mexicanos desde 1982.

La moratoria ha respetado los permisos expedidos antes de 1982; sigue vigente el acceso irrestricto a quienes cuentan con autorización, pero no se expiden nuevos permisos.

También tienen acceso ciertos camiones cuya operación está fuera de la jurisdicción de la Comisión Interestatal de Comercio. Estas unidades reciben certificados de registro de la forma OP-2 que les permiten circular sólo en las zonas fronterizas: camiones de carga con domicilio en México propiedad de estadounidenses, camiones de carga domiciliados en México propiedad de aquel país portadores de bienes exentos, y camiones mexicanos que sólo atraviesan el territorio estadounidense para entrega, o camionetas tipo pick-up de carga o pasajeros en Canadá.

Los términos del Anexo 1 del TLCAN prevén que los EUA levantarán de manera gradual la moratoria a los camiones con domicilio en México, para que éstos operen más allá de las zonas fronterizas. De acuerdo con la primera fase del TLCAN, el 1 de enero 1994 el presidente modificó la moratoria y la Comisión Interestatal empezó a admitir solicitudes de autobuses de pasajeros con domicilio

en México para conducir unidades en contratos de flete o recorridos turísticos en el país septentrional.

En diciembre de 1995, la Comisión Interestatal de Comercio promulgó una regla y un formato revisado [forma OP-1 (MX)] para procesar las solicitudes de camiones de origen mexicano, en anticipo de la segunda fase del TLCAN que autorizaba el acceso de estas unidades a los cuatro estados fronterizos, y la tercera fase que permite el acceso a todo el territorio estadounidense.

Con la Ley de Terminación de la Comisión de 1995, el Congreso autorizó al presidente a eliminar o modificar la moratoria con el fin de cumplir los compromisos comerciales y de transporte de EUA. Esta ley disolvió la Comisión y transfirió sus atribuciones en materia de transporte de carga a la Secretaría de Transporte, que las delegó a la Oficina de Automotores de Carga de la Administración de Carreteras Federales.

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

El 18 de diciembre de ese año el Departamento de Transporte de los EUA anunció la suspensión indefinida de la aplicación de las disposiciones del TLCAN para el acceso de los camiones de carga. La corte falló en contra de la petición de los *teamsters* y más tarde ordenó mantener el caso en suspensión hasta que se decidieran los procedimientos para las solicitudes de camiones mexicanos que desearan operar más allá de la frontera. Cabe mencionar que alrededor de 190 camiones habían presentado el Formato OP-1 (MX).

2.3.2 Implicaciones de la problemática de transporte en inversión extranjera.

El tema de la inversión extranjera en los EUA (aplicada a transportistas mexicanos), tal y como lo explicamos en el subtema anterior denominado “Los problemas del comercio de carga entre México y los EUA.”, fue resuelto por su eliminación de la moratoria de 1982. Pero los alcances de la apertura en materia de inversión extranjera en nuestro país (transportistas estadounidenses) no quedaron del todo claros.

Las implicaciones en este tema dependen de la interpretación entre el transporte internacional de carga y el transporte transfronterizo de carga internacional. La reserva referida en el Anexo I del TLCAN: Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización, se encauza en el tema del transporte internacional de carga, que como se comentó, también es conocido como cabotaje. Para precisar, el cabotaje se realiza entre dos puntos del mismo país y tal como lo ejemplifica el Maestro Faya, es “el traslado de mercancías producidas dentro de México a cualquier otro destino nacional”.²⁵

Es esta actividad la que se encuentra reservada, de conformidad con el TLCAN y la Ley de Inversión Extranjera en su artículo 6, fracción I, a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros. Sin embargo, y de manera desafortunada, no ha quedado clara esta disposición en virtud de lo siguiente.

Para que se diera la recepción del TLCAN de conformidad con las leyes nacionales, la Ley de Inversión Extranjera, en su artículo Sexto transitorio, contiene una redacción que se presta a la confusión y podría resultar inoperante, a saber:

ARTÍCULO SEXTO: Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares.

Sin embargo en las actividades mencionadas la inversión extranjera podrá participar de conformidad con las disposiciones siguientes:

- A partir del 18 de diciembre de 1995, hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas;
- A partir del 1º de enero del año 2001, hasta el 51% del capital social de sociedades mexicanas; y,
- A partir del 1º de enero del año 2004, hasta el 100% del capital social de sociedades mexicanas sin necesidad de obtener resolución favorable de la Comisión.

El error es meramente de redacción pero con serias consecuencias. El transporte internacional de carga, en esta redacción está referido al cabotaje puesto que habla de llevarse a cabo entre puntos del territorio nacional, mismo que está de

²⁵ FAYA, Alejandro, *Inversión extranjera en paquetería, mensajería y transporte de carga: ¿resistencia o estado de derecho?*, Red Mexicana de Competencia y Regulación. (CIDAC). 2010. Pág. 23.

manera literal y fuera de interpretación, establecido de manera prohibitiva en el TLCAN.

Se debió haber adecuado el término transporte de carga internacional, misma que está referido a la carga, para que pudiera estar de conformidad con el TLCAN. Es inconcebible que el mismo tratado así lo establezca y no fue suficiente para que las autoridades no crearan estas inconsistencias. Este es el fundamento para que empresas extranjeras pudieran adentrarse en actividades de cabotaje, en contravención con las disposiciones internacionales, además de cobijarse en la figura de la inversión neutra que pone en desventaja a los transportistas nacionales.

2.3.3 Los *transfers*. Una forma de operación transfronteriza o una solución.

Por otro lado no hay que dejar de mencionar un detalle que inclina más la balanza respecto de la inoperatividad del Memorando mencionado anteriormente. El 18 de marzo de 2003 se publicó en el Diario Oficial el Acuerdo por el que se establecen las modalidades en el servicio de autotransporte federal de carga, denominados transporte o arrastre de remolques y semirremolques en los cruces fronterizos, cuyo ámbito de operación exclusivamente comprende la franja de 20 kilómetros paralela a la línea divisoria internacional con los EUA.

Este acuerdo ha operado con éxito creando la logística actual que llevan a cabo las empresas dedicadas a este rubro; es así como se crearon los llamados *transfers* que no son más que los transportistas que con autorización de la SCT, enganchan un remolque o semirremolque dentro de territorio mexicano, cruzan la frontera para que no más allá de los 20 kilómetros desenganchen de nuevo el remolque o semirremolque, permitiendo que un transportista estadounidense lo enganche de nuevo y pueda trasladarlo a su destino comercial y viceversa.

Este *modus operandi* permitió que no cayera el intercambio comercial de bienes en los EUA, ya que los costos por el traslado de mercancías a determinado punto de la Unión Americana más allá de las zonas comerciales aumentan, sin que encuentren compensación financiera al no traer mercancía de vuelta. Por lo tanto resulta más factible recurrir a la inversión extranjera, tener participación en las empresas norteamericanas, para importar mercancías desde la franja de 20 km, que incurrir en gastos no retribuíbles al perder, por así decirlo, el viaje de regreso, que a su vez representa gastos poco costeables.

En un supuesto de que el Memorando tenga resultados, los *transfers* no dejarán de operar en vista de que resulta más sencillo utilizarlos que cubrir la inmensidad

de requisitos impuestos por EUA, aunado al tiempo que toma obtener un permiso provisional y posteriormente su renovación hasta convertirlo en permanente.

CAPÍTULO III

Facilitación Comercial y Logística Internacional.



3.1 Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC.

En diciembre de 2013, los Miembros de la OMC concluyeron, en la Conferencia Ministerial de Bali, las negociaciones en torno al Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC), el cual tiene como objetivo fundamental que “las operaciones del comercio internacional sean más expeditas y eficientes, mediante la simplificación, la racionalización y la armonización de los procedimientos comerciales, la documentación y los flujos de información.”²⁶

Cabe mencionar que el AFC consta de tres secciones:

La sección I contiene disposiciones para agilizar el movimiento, el levante y el despacho de aduana de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Aclara y mejora los artículos V, VIII y X del GATT de 1994, tal y como se explica a continuación:

En relación al artículo V relativo a la libertad de tránsito, esto obedece al hecho de que se considera necesario resolver los problemas que afectan a los países en desarrollo sin litoral, que se ven afectados con los altos costos que se producen como consecuencia del pago de fletes y seguros. Esos costos tienen una repercusión directa en la competitividad y afectan la supervivencia de los países más pobres sin litoral.²⁷

Los transportes en tránsito no serán objeto de demoras²⁸ ni aplicaciones discriminatorias en relación con otras que utilice las rutas más convenientes para el tránsito internacional, quedando exentos de derechos de aduana y de todo derecho de tránsito o de cualquier otra carga relativa al tránsito, con excepción de los gastos de transporte y de las cargas imputadas como gastos administrativos ocasionados por el tránsito o como costo de los servicios prestados.

En el caso del artículo VIII, relativo a los derechos y cargas (distintos de los aranceles y los impuestos internos) aplicados en conexión con la importación o la exportación, se establece que:

²⁶ Organización Mundial del Comercio, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.tfafacility.org/es>. (Consultado el 22 de marzo de 2016).

²⁷ Un país sin litoral es aquél que no tiene salida al mar o al océano, lo que les representa una desventaja ya que no tienen acceso a las riquezas que ofrece el litoral marino, como la pesca y especialmente el comercio marítimo. Actualmente, esos países han conformado un grupo con el objetivo de articular y promover sus intereses económicos colectivos, obteniendo concesiones, facilidades y recursos financieros adicionales de los países en tránsito, países donantes e institucionales internacionales y regionales de desarrollo.

²⁸ Ej. De demoras o restricciones innecesarias: Romper los sellos, cuando no existen sospechas de irregularidades; Exigir que se descargue la mercancía y se transporte en vehículos nacionales; Poner escoltas;- Exigir especificaciones de seguridad no razonable para los vehículos extranjeros:- garantías excesivas y Cargas y reglamentaciones razonables.

- Se limitarán al costo aproximado de los servicios prestados,
- No constituirán una protección indirecta a los productos nacionales; y
- No constituirán gravámenes fiscales a la importación o la exportación.

Un aspecto crucial es lograr acuerdos para la reducción de los derechos y cargas en frontera. Por tanto este objetivo cae dentro de la armonización y simplificación que facilitaría el comercio entre los países miembros de la OMC, sumado a reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación.

Las disposiciones se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y prescripciones impuestos por las autoridades gubernamentales o administrativas, en relación con la importación y la exportación y con inclusión de los referentes a:

- Las formalidades consulares, tales como facturas y certificados consulares;
- Las restricciones cuantitativas;
- Las licencias;
- Los documentos que han de presentarse, la documentación y la expedición de certificados;
- Los análisis y la inspección.

El Artículo X, que los estudiosos han considerado como la base jurídica del principio de transparencia correspondiente a la publicación y aplicación de los reglamentos comerciales, pretende fundamentalmente:

- La pronta publicación de todas las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y administrativas de aplicación general que afecten las importaciones y las exportaciones,
- Que con la publicación, los gobiernos y comerciantes tengan conocimiento de ellos.
- Que ninguna medida pueda ser aplicada antes de su publicación oficial.

Dentro de este proceso de transparencia, la confidencialidad tiene un peso específico, entendiéndose que existe un compromiso entre los países miembros de la OMC a no revelar informaciones de carácter confidencial, cuya divulgación pueda constituir obstáculo para el cumplimiento de leyes, o en caso contrario afecte, el interés público o lesione los intereses legítimos de las empresas públicas o privadas. De tal forma, que las leyes y reglamentos se aplicarán y administrarán de manera uniforme, imparcial y razonable.²⁹

²⁹ La Administración debe respetar los estándares mínimos del debido proceso (transparencia, equidad, etc.).

La sección II contiene disposiciones sobre trato especial y diferenciado que permiten a los países en desarrollo y menos adelantados determinar cuándo aplicarán disposiciones específicas del Acuerdo e identificar las disposiciones que solo podrán aplicar después de recibir asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad.

La sección III contiene disposiciones que establecen un comité permanente de facilitación del comercio en la OMC y exigen que los Miembros tengan un comité nacional para facilitar la coordinación interna y la aplicación de las disposiciones del Acuerdo.

Por lo anterior, la facilitación del comercio busca agilizar los problemas actuales que se presentan tanto a los comerciantes como a las autoridades en las aduanas, dónde es importante contar con una automatización de los procesos para desplazar a los engorrosos trámites y evitar retrasos en frontera. En tal sentido, es una prioridad el uso de inteligencia tecnológica, dando prevalencia a los procedimientos cibernéticos en lugar de los procedimientos manuales, que además de generar excesivo papeleo, son más proclives a errores y aumentan los costos de transacción para comerciantes.

3.2 Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Procedimientos Aduaneros (Convenio de Kyoto) 1974.

El convenio internacional para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros, o Convenio de Kioto, adoptado el 18 de mayo de 1973, entró en vigor el 25 de septiembre de 1974. Aun cuando México no se adhería al Convenio de Kyoto, sus disposiciones fueron base para redactar la Ley Aduanera publicada en el DOF el 30 de diciembre de 1981, en vigor desde el 1° de julio de 1982, ley que abrogó el Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, publicado en el DOF el 31 de diciembre de 1951.

“Este convenio nació como un instrumento internacional tendiente a disminuir las divergencias existentes entre los regímenes aduaneros de los distintos países, que pudieran obstaculizar el comercio internacional.”³⁰ En tal sentido, las normas contenidas en dicho convenio fueron orientadas a alcanzar un alto grado de simplificación y armonización de los regímenes aduaneros a nivel mundial, de tal forma que desde su entrada en vigor jugó un papel fundamental en la facilitación de los procedimientos aduaneros y del crecimiento del comercio internacional, así como del desarrollo económico de los países del mundo, bajo la premisa de que

³⁰ TREJO VARGAS, Pedro. *Nuevo Derecho Aduanero Electrónico*, editorial Novum, México, 2015, Pág. 377.

las aduanas y los procesos aduaneros no deben ser utilizados como barreras al comercio internacional y el crecimiento de los países.

3.2.1 Convenio de Kyoto Revisado (1999).

La innovación tecnológica del conocimiento, así como la urgente necesidad de establecer aduanas más competitivas y modernas, con esquemas de eficiencia y procedimientos informáticos que satisfagan las necesidades de los usuarios de las aduanas, dieron lugar a la revisión de los métodos y procedimientos aduaneros tradicionales. En 1995 se vislumbraba la necesidad de actualizar las disposiciones del Convenio de Kyoto de 1974, con el propósito fundamental de incorporar técnicas y prácticas aduaneras más modernas, así como la contestación de ciertas deficiencias del mismo en relación con aspectos que formaban parte de sus objetivos principales³¹, por lo que dichas circunstancias determinaron el inicio de un proceso de revisión global del instrumento internacional mencionado.

Así las cosas, la OMA revisó y actualizó el marco normativo del Convenio de Kyoto para asegurar las demandas presentes del comercio internacional, adoptando la Versión Revisada del Convenio de Kyoto de junio de 1999 como nuevo prototipo de procedimientos modernos y eficaces de las aduanas en el siglo XXI. Esta Versión Revisada del Convenio, después de un poco más de seis años y medio de haber sido realizada, entró en vigor el 3 de febrero de 2006, tres meses después de las 40 Partes Contratantes de la Convención de Kyoto (1974) firmaran el Protocolo de Enmienda sin reserva de ratificación.

El Convenio consta del texto o cuerpo del Convenio y 31 Anexos que contienen normas para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros y de ciertos procedimientos o formalidades aduaneras.

Cualquier Miembro de la Organización Mundial de Aduanas o de la Organización de las Naciones Unidas o de sus Instituciones especializadas podrá suscribir el Convenio y, al hacerlo, tenía que aceptar también, al menos, uno de sus Anexos.

Dentro del ámbito de aplicación del Convenio, no se establece ningún impedimento para que una parte contratante otorgue mayores facilidades que las

³¹ El Convenio de Kyoto Revisado tiene como objetivos:

- Eliminar las divergencias entre los regímenes y las prácticas aduaneras de las Partes Contratantes que pueden obstaculizar el comercio internacional y otros intercambios internacionales;
- Responder a las necesidades del comercio internacional y de las Aduanas en materia de facilitación, simplificación y armonización de los regímenes;
- Asegurar unas normas apropiadas de control aduanero; y
- Permitir que las Aduanas puedan responder a los importantes cambios operados en el ámbito empresarial.

previstas en el propio convenio, recomendado a cada parte contratante la posibilidad de que conceda facilidades aduaneras tan ampliamente como le sea posible.

También el Convenio reconoce expresamente que no constituye impedimento para que las legislaciones nacionales regulen y establezcan prohibiciones o restricciones con respecto a mercancías sujetas a control aduanero.

3.3 Marco Normativo SAFE de la OMA.

En junio de 2005, en las sesiones del consejo en Bruselas, Bélgica, la Organización Mundial de Aduanas, aprobó el Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (SAFE por sus siglas en inglés), al que México se adhirió en la misma fecha.

El texto de la versión del 2007 contenía principalmente las disposiciones detalladas sobre los requisitos y obligaciones para la aduana y los Operadores Económicos Autorizados, que en un principio figuraban en un documento independiente.

En junio de 2010, la OMA publicó el Documento SAFE que reúne todos los documentos y directrices de la OMA destinadas a respaldar la aplicación del Marco Normativo SAFE.

Este Documento contiene el Marco normativo SAFE, las Directrices relativas a la gestión de la cadena logística integrada, la Guía de aplicación del programa relativo a los OEA, el Modelo de recurso de apelación relativo a los OEA, las Directrices sobre la compra y la instalación de equipos de escaneo/inspección no intrusiva, el mecanismo de actualización de los elementos de datos del SAFE, la Directrices relativas a la reanudación de las actividades y las preguntas planteadas con mayor frecuencia por las pequeñas y medias empresas. Se agregaron al documento las directrices para la elaboración de un Acuerdo de reconocimiento Mutuo y un Modelo de OEA.

SAFE “es un programa que consiste en fortalecer la seguridad de la cadena logística internacional a través de la implementación de estándares mínimos de seguridad, internacionalmente reconocidos, en coordinación con el sector privado.”³²

Los alcances del programa son: En un principio las empresas que realicen operaciones de exportación de los sectores productivos: Eléctrico, Electrónico,

³² ESPLUGUES MOTTA, Carlos. *Derecho del Comercio Internacional*. 3ra edición. Tirant lo Blanch, 2009. Pág. 146.

Aeroespacial, Automotriz de la industria terminal, y finalmente Empresas Certificadas de cualquier apartado/sector.

El Marco Normativo SAFE tiene por finalidad:

- Crear normas que garanticen la seguridad y facilitación de la cadena logística a nivel mundial para promover la seguridad y previsibilidad;
- Permitir el control integrado de la cadena logística en todos los medios de transporte;
- Ampliar el papel, las funciones y las capacidades de las Aduanas para que puedan enfrentar los desafíos y aprovechen las oportunidades del siglo XXI;
- Reforzar la cooperación entre las Administraciones Aduaneras para detectar envíos de alto riesgo;
- Fortalecer la cooperación entre las Aduanas y las empresas;
- Promover el movimiento fluido de las mercaderías a través de cadenas logísticas internacionales.

Cabe mencionar que, el Marco SAFE consta de cuatro elementos.

1.- El Marco armoniza los requisitos de la información electrónica avanzada sobre los envíos destinados al interior, al Marco Normativo SAFE de la OMA Junio 2012 exterior o que están en tránsito.

2.- Cada país que adopte el Marco SAFE se compromete a aplicar un enfoque de análisis de riesgo para resolver las amenazas de la seguridad.

3.- Estipula que, a pedido del país de destino, la Administración Aduanera del país de despacho realizará una inspección de los contenedores y de la carga de alto riesgo con destino al exterior, preferentemente utilizando equipos de detección no intrusiva como por ejemplo, máquinas de rayos X y detectores de radiación.

4.- Define los beneficios que las Aduanas ofrecerán a las empresas que cumplan con las normas de seguridad de la cadena logística.

Asimismo, el Marco SAFE se basa en dos pilares:

Pilar Aduana – Aduana: Las Aduanas deben trabajar conjuntamente utilizando normas comunes aceptadas para optimizar la seguridad y la facilitación de la cadena logística internacional a través de la armonización de los requisitos de la información electrónica anticipada de carga sobre embarques de entrada, salida y en tránsito, así como dando un enfoque coherente de gestión de riesgos para abordar las amenazas de seguridad.

Pilar Aduana – Sector Privado: Facilitar y promover el comercio exterior, fomentando el establecimiento de sistemas y prácticas de seguridad para garantizar la legitimidad de sus operaciones y reducir el riesgo de contaminación de sus mercancías.

3.4 C-TPAT: Customs-Trade Partnership Against Terrorism.

A partir de los ataques del 11 de septiembre del 2001, Estados Unidos puso en marcha el programa Customs Trade Partnership Against Terrorism.

“Es una iniciativa anti-terrorista de la Aduana de Estados Unidos de Norte América que conmina a la industria a tomar medidas conjuntas a fin de evitar que la carga comercial sea contaminada con sustancias ilegales o no manifestadas, tales como armas, drogas o explosivos.”³³

EL programa tiene el objetivo de resguardar toda la cadena de distribución impidiendo así que los movimientos del comercio internacional sirvan como herramienta al terrorismo y al tráfico ilegal.

Imagen 6.



Fuente: <http://www.wcoomd.org> (Consultado el 23 de octubre de 2015).

La certificación C-TPAT sólo puede ser emitida por la Aduana de Estados Unidos y para ser candidato a ella se debe cumplir con los principios establecidos por dicha dependencia, los cuales incluyen:

1. Seguridad de procedimientos.

Para ser miembro de la C-TPAT, las compañías deben asegurar que disponen de procedimientos en aplicación para protegerse contra el material no manifestado que ingresa a la cadena de abastecimiento. Los controles de seguridad sugeridos

³³ U.S. Customs and Border Protection, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/c-tpatcustomstradepartnership-against-terrorism>. (Consultado el 23 de octubre de 2015).

incluyen la introducción y retiro supervisados de carga; el apropiado marcaje, pesaje, recuento y documentación de la carga y del equipo comprobados con los documentos del manifiesto; la detección de mermas y excedentes, y la verificación de los sellos de los contenedores.

Verificaciones aleatorias. Deben conducirse evaluaciones aleatorias e inopinadas de las áreas bajo control de la compañía dentro de la cadena de abastecimiento.

2. Seguridad física.

La C-TPAT exige que todos los edificios y patios ferroviarios sean construidos con materiales que resistan el ingreso ilegal y los protejan contra la intrusión proveniente del exterior. La seguridad física debe incluir cercas perimétricas; dispositivos de cerradura en las puertas exteriores e interiores, ventanas, portones, y cercas; iluminación adecuada dentro y fuera de la instalación, y la separación y marcaje de mercadería internacional, nacional, de alto valor, y peligrosa dentro del almacén, usando un área segura, enjaulada o de lo contrario, cercada.

3. Seguridad de personal.

La C-TPAT pide a las compañías miembros que efectúen una verificación de empleos y entrevistas a los candidatos a empleo, incluyendo periódicas verificaciones de antecedentes y verificaciones de solicitudes.

4. Educación y entrenamiento.

La certificación C-TPAT exige que se proporcione un programa de concienciación de seguridad a los empleados. Este programa debe incluir entrenamiento para reconocer conspiraciones internas, mantener la integridad de la carga, y determinar y hacer frente al acceso no autorizado.

5. Procedimientos para el manifiesto.

La C-TPAT exige que los manifiestos sean completos, legibles, precisos y remitidos a la aduana antes que arribe el embarque.

6. Seguridad del transporte.

El cumplimiento con C-TPAT exige que se mantenga la integridad del transporte para proteger contra la introducción de personal y material no autorizados. Para cumplir con este objetivo, "la aduana recomienda el reconocimiento físico de todas las áreas fácilmente accesibles, la protección de los compartimientos y paneles internos y externos, y procedimientos para reportar los casos en que se descubra

personal no autorizado, materiales que no están en los manifiestos, o señales de manipulación indebida.”³⁴

3.5 Business Alliance for Secure Commerce.

Business Alliance for Secure Commerce “es un programa de cooperación entre el sector privado y organismos nacionales y extranjeros, creado para fomentar un comercio internacional seguro. El BASC es un programa voluntario que busca, promueve y apoya el fortalecimiento de los estándares de seguridad y protección del comercio internacional.”³⁵

El objetivo primordial es promover dentro de sus asociados el desarrollo y ejecución de acciones preventivas destinadas a evitar el contrabando de mercancías, narcóticos y terrorismo a través del comercio legítimo.

El BASC, se ha consolidado como modelo mundial de los programas de cooperación, gracias a la asociación exitosa entre el sector empresarial, aduanas, gobiernos y organismos internacionales que lograron fomentar procesos y controles seguros.

La cooperación se fundamenta principalmente en un intercambio permanente de experiencias, información y capacitación, lo cual ha permitido a las partes incrementar sus conocimientos y perfeccionar sus prácticas en un esfuerzo por mantener las compañías libres de cualquier actividad ilícita y a la vez facilitar los procesos aduaneros de las mismas.

Las empresas asociadas al programa BASC, además de gozar de este prestigio, reciben una serie de ventajas competitivas y beneficios dentro de los que se encuentran:

- Contacto directo y permanente con los organismos y autoridades nacionales e internacionales que cooperan con el Sistema de Gestión en Control y Seguridad.
- Incentiva el comercio exterior de una manera segura. Incrementa y mantiene los mercados internacionales, facilitando la entrada de los productos nacionales a otros países.
- Fomenta la cooperación internacional reduciendo el riesgo de que las cargas legales sean utilizadas para actividades ilícitas.
- Optimiza los procesos y operaciones de la cadena logística del comercio exterior.

³⁴ ESPLUGUES MOTA, Carlos. *op. cit.* Pág. 172.

³⁵ Business Alliance for Secure Commerce, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.wbas co.org/ espanol/normas.htm>. (Consultado el 25 de octubre de 2015).

- Promueve la normalización y estandarización de procedimientos de la Cadena de Comercio Exterior.
- Fomenta un ambiente de trabajo seguro.
- Estimula la productividad con Seguridad.

Cabe mencionar que el sistema de Gestión de control y seguridad BASC está soportado en una norma y estándares internacionales de seguridad armonizados con: C-TPAT, código PBIP, Marco normativo de la OMA, Sistemas de Gestión ISO 9000/2000, ISO 14000, ISO 19011, OSHAS.

3.6 Programa Alianza para el Comercio Seguro.

México al igual que muchos países de alguna manera el crimen organizado ha buscado a las cadenas de suministros de grandes volúmenes para infiltrarse en algunos esquemas de falsificación o de invasión a los embarques de mercancías con productos prohibidos.

Así como Estados Unidos tiene su certificación C-TPAT México cuenta con el PACS que pretende fortalecer la seguridad de la cadena logística de todos los actores del comercio exterior.

El objetivo del Programa “es establecer estándares mínimos de seguridad y mecanismos de control para las empresas, con la finalidad de mitigar los riesgos de amenazas y alteración de la carga.”³⁶

Se otorga a empresas exportadoras que demuestren tener una cadena logística segura, sin riesgos de que sus embarques y operaciones vayan a ser alcanzados por la ilegalidad.

El PACS se apegará a los lineamientos establecidos por el marco normativo de la Organización Mundial de Aduanas, denominado SAFE y a los criterios de los programas C-TPAT y el de Partners in Protection, de Canadá.

La certificación vendrá por etapas, y la primera involucrará empresas del sector eléctrico, electrónico, aeroespacial y automotriz; de manera gradual se incluirá al resto de las industrias.

Con esto la AGA podrá optimizar los recursos del SAT a través de la administración del riesgo, disminuyendo la cantidad de reconocimientos aduaneros a las empresas que cuenten con el PACS.

Cabe señalar que este programa se fundamenta en el Marco de Referencia SAFE, de la Organización Mundial de Aduanas para facilitar y asegurar el comercio

³⁶ WITKER, Jorge. *op. cit.* Pág. 189.

exterior; de ahí se desprende la figura del operador económico autorizado, la cual México adopta y denomina PACS.

3.7 Acuerdos de Reconocimiento Mutuo.

Los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo “son convenios que permiten garantizar que los organismos reconocidos operen de manera equivalente aplicando las mismas normas y procedimientos.”³⁷

El objetivo primordial de los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo, “es reducir los Obstáculos Técnicos al Comercio. Por lo que, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial de Comercio insta a los Miembros que acepten, a petición de otros Miembros, entablar negociaciones encaminadas a la conclusión de acuerdos de mutuo reconocimiento de los resultados de sus respectivos procedimientos de Evaluación de la Conformidad, esto con la finalidad de que los resultados sean mutuamente satisfactorios desde el punto de vista de las posibilidades que entrañen de facilitar el comercio de los productos de que se trate.”³⁸

Asimismo, al facilitar el reconocimiento de los resultados de inspecciones, certificaciones y/o pruebas de laboratorio realizadas en un país, los ARM permiten que estos sean aceptados y avalados internacionalmente.

Actualmente, México cuenta con dos Acuerdos de Reconocimiento Mutuo: el primero con Estados Unidos, firmado el 17 de enero de 2013, a través del cual las empresas manufactureras, productoras, transportistas y agentes aduanales, que tengan el Nuevo Esquema de Empresas Certificadas, se beneficiarán con menos revisiones aduaneras, cruces más ágiles disminución de costos de transporte y manejo eficiente de sus procesos, por mencionar algunos.

El segundo Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, firmado el 28 de junio de 2014, es con Corea del Sur mediante el cual, el país asiático, reconoce plenamente a las empresas que cuenten con la certificación del Nuevo Esquema de Empresas Certificadas dentro de su Programa de Operador Económico Autorizado.

De esta manera, cualquier empresa certificada bajo el Nuevo Esquema de Empresas Certificadas obtendrá grandes beneficios aduanales y de confiabilidad ante otros países.

3.7.1 Acuerdo de Reconocimiento mutuo entre el Programa de Estados Unidos de Norteamérica C-TPAT y el Programa NEEC de México.

³⁷ GODÍNEZ MÉNDEZ, Wendy A. *Derecho Económico y Comercio Exterior*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM, México, 2015. Pág. 236.

³⁸ WITKER, Jorge. *op. cit.* Pág. 201.

Previo a la firma del Acuerdo de Reconocimiento mutuo entre el Programa de Estados Unidos de Norteamérica C-TPAT y el Programa NEEC de México, el 19 de enero de 2013, se firmó entre México y Estados Unidos un Plan de Acción hacia el Reconocimiento Mutuo entre sus respectivos Programas del Operador Económico Autorizado NEEC Y C-TPAT; teniendo como finalidad facilitar los procesos para la adhesión de empresas de los dos países a los programas.

Las empresas participantes en uno de los programas se les reconocerán como participantes del otro, logrando impulsar un comercio más seguro y facilitar el cruce de mercancías en la frontera.

Cabe mencionar que en México, el NEEC empezó a operar en enero de 2012, como evolución del esquema de empresas certificadas ya existentes desde 2002, incorporando el componente de seguridad basado en estándares internacionales propuestos por la Organización Mundial de Aduanas y el propio C-TPAT.

Al igual que el programa C-TPAT, el NEEC “es un programa de participación voluntaria diseñado en coordinación con el sector privado, con el objetivo de incrementar la seguridad en la cadena de suministros de comercio exterior.”³⁹ A las empresas que cumplen con los estándares establecidos se les otorgan beneficios tales como acceso a los carriles exclusivos Exprés y FAST para un despacho expedito de cargamentos, áreas de inspección dedicadas en las aduanas, entre otros.

Por otra parte, el 17 de octubre de 2014 se firmó el Acuerdo de Reconocimiento mutuo entre el Programa de Estados Unidos de Norteamérica C-TPAT y el Programa NEEC de México, en la Ciudad de San Diego California, por el Comisionado de la Agencia de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (CBP, por sus siglas en inglés) y el Jefe del Servicio de Administración Tributaria, mismo que entró en vigor a partir del 2015.

El objetivo del Acuerdo “es una mayor vinculación y colaboración entre los dos programas de certificación más importantes de la cadena logística del comercio exterior para nuestro país: C-TPAT, por parte de los Estados Unidos de América y el NEEC, por parte de México.”⁴⁰

Por lo anterior, ambos gobiernos otorgarán a las empresas exportadoras que cuenten con la Certificación de los programas CTPAT y/o NEEC, facilidades para la importación de mercancías a sus respectivos países, entre otras, las siguientes:

³⁹ Business Alliance for Secure Commerce, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.wbasco.org/espanol/normas.htm>. (Consultado el 25 de octubre de 2015).

⁴⁰ ESPLUGUES MOTA, Carlos. *op. cit.* Pág. 256.

- Menores revisiones aduaneras.
- Cruces más ágiles.
- Unificación de estándares.
- Mayor eficiencia en el servicio por parte de las autoridades aduaneras.
- Coordinación y transparencia entre las Aduanas de ambos países.

Adicionalmente, los beneficios que se aplican en el marco del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, son una calificación favorable en el análisis de riesgo, lo cual se traduce en un menor número de inspecciones al momento del despacho aduanero y en caso de que tenga inspecciones, se da prioridad en su realización.

3.8 Nuevo Esquema de Empresas Certificadas.

En 2012 México presenta su Nuevo Esquema de Empresas Certificadas, es un esquema voluntario diseñado en coordinación con el sector privado.

Su objetivo primordial es fortalecer el comercio exterior, optimizar la cadena logística internacional y promover la competitividad de las empresas mexicanas, a través de la implementación de sistemas y mejores prácticas basadas en estándares internacionales de seguridad.

Las empresas que deseen pertenecer al NEEC deben cumplir ciertos requisitos (Artículo 100-A de la Ley Aduanera), los cuales se pueden englobar en tres principios de cumplimiento:

- Fiscal
- Aduanero
- Seguridad

Asimismo, las empresas deben cumplir con estándares mínimos, que son:

- Planeación de la seguridad en la cadena de suministros.
- Seguridad física.
- Controles de acceso.
- Socios comerciales.
- Seguridad de procesos.
- Gestión aduanera.
- Seguridad de los vehículos de carga, contenedores, remolques y semirremolques.
- Seguridad del personal.
- Seguridad de la información y documentación.
- Capacitación en seguridad.

Adicionalmente, las empresas que soliciten la inscripción en el registro de empresas certificadas, en relación a la regla 3.8.1 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, en específico en el apartado L, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

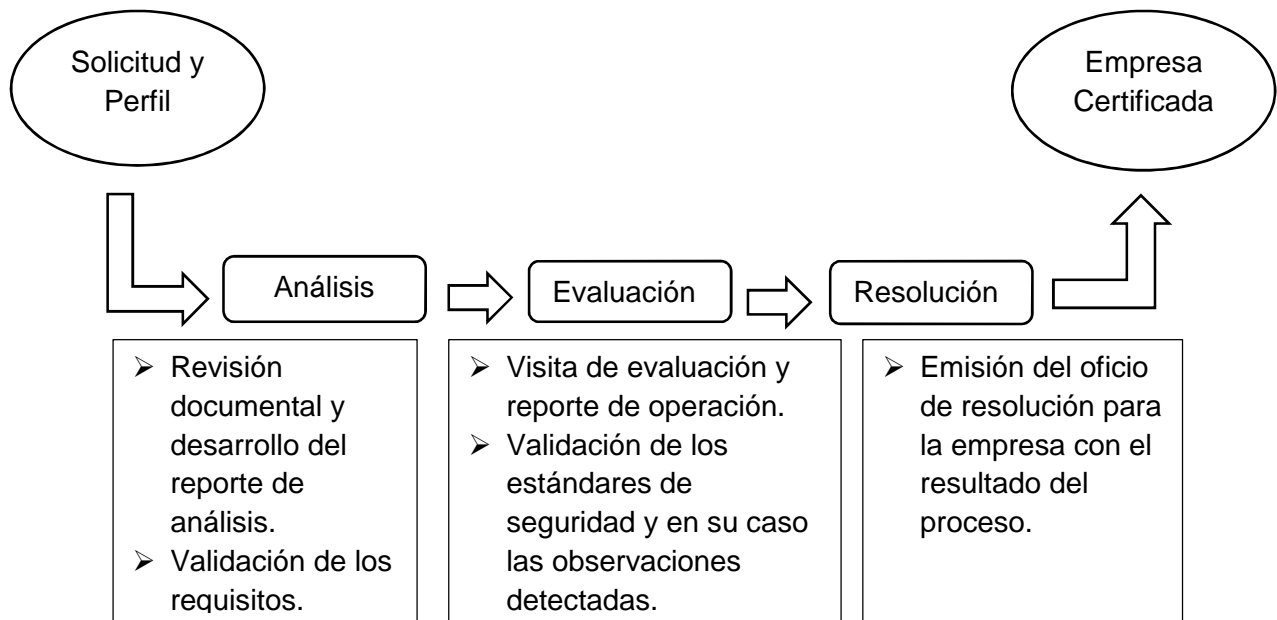
Tabla 2.

REQUISITOS	PRINCIPALES BENEFICIOS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aduaneros. 3 años de operaciones de Comercio Exterior. ➤ Fiscales. Opinión fiscal positiva. ➤ Seguridad. Cumplimiento con 11 estándares mínimos en materia de seguridad. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rectificaciones. ➤ Cambios de régimen. ➤ Carril Express (6 en frontera norte, 1 en Veracruz y uno en proceso en Manzanillo). ➤ Hand Carrier. ➤ Transferencias. ➤ Mayor tiempo de permanencia de importaciones temporales.

Fuente: Elaboración propia en base a información del RCGMCE.

Asimismo, el proceso de certificación deberá cumplir con las siguientes etapas:

Diagrama 1.



Fuente: Elaboración propia en base a información del RCGMCE.

Cabe mencionar, que los beneficios del Nuevo Esquema de Empresas Certificadas, son entre otros lo siguientes:

- Atención personal.
- Carriles exclusivos.

- Agilización en el despacho aduanero.
- Simplificación y facilidades administrativas.
- Hand Carrier
- No baja del padrón de importadores.
- Reconocimiento Mutuo con otros países.

Por todo lo anterior, este programa se facilitará y agilizará el cruce de mercancías, se protegerán en mayor medida los embarques y se mejorarán los tiempos en la exportación e importación, elevando así el nivel de competitividad de las empresas participantes. Cabe señalar que durante el marzo de 2014, se tiene un registro de 994 empresas certificadas.⁴¹

3.9 Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías proporciona un texto uniforme del derecho sobre la compraventa internacional de mercancías. La Convención fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y adoptada por una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980.

La preparación de un derecho uniforme para la compraventa internacional de mercancías comenzó en 1930 en Roma en el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. Después de una larga interrupción en la labor como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, el proyecto fue presentado en 1964 a una conferencia diplomática celebrada en La Haya, que adoptó dos convenciones, una sobre la compraventa internacional de mercancías y la otra sobre la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercancías.

Casi inmediatamente después de adoptadas ambas convenciones sus disposiciones fueron objeto de muchas críticas por cuanto reflejaban principalmente las tradiciones jurídicas y las realidades económicas de la Europa Continental Occidental, la región que había participado más activamente en su preparación.

En consecuencia, una de las primeras tareas emprendidas por la CNUDMI a raíz de su organización en 1968 fue preguntar a los Estados si tenían o no intención de adherirse a esas convenciones y las razones que justificaban su postura. A la luz de las respuestas recibidas, “la CNUDMI decidió estudiar ambas convenciones para determinar qué modificaciones podrían hacerlas susceptibles de una

⁴¹ Según Ricardo Treviño Chapa, Administrador General de Aduanas.

aceptación más amplia por parte de países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos.”⁴²

El resultado de este estudio fue la adopción el 11 de abril de 1980 por una conferencia diplomática de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías donde se combina la materia de las dos convenciones precedentes.

El éxito de la CNUDMI al preparar una Convención más ampliamente aceptable queda demostrado por el hecho de que entre los 11 Estados originales⁴³ para los que el 1 de enero de 1988 entró en vigor la Convención figuraban Estados de todas las regiones geográficas, todas las etapas de desarrollo económico y todos los principales sistemas jurídicos, sociales y económicos.

Cabe mencionar que al 29 de junio de 2015, 60 Estados son partes de la Convención, incluyendo a México.

La Convención se divide en cuatro partes: La Parte I trata del ámbito de aplicación y las disposiciones generales; la Parte II contiene las normas que rigen la formación de contratos de compraventa internacional de mercancías; la Parte III se refiere a los derechos y obligaciones sustantivos de comprador y vendedor derivados del contrato; y la Parte IV contiene las disposiciones finales de la Convención relativas a asuntos tales como el modo y el momento de su entrada en vigor, las reservas y declaraciones que se permite hacer y la aplicación de la Convención a las compraventas internacionales cuando ambos Estados interesados se rigen por el mismo o semejante derecho en esta cuestión.

La finalidad de esta Convención es prever un régimen moderno, uniforme y equitativo para los contratos de compraventa internacional de mercancías, por lo que contribuye notablemente a dar seguridad jurídica a los intercambios comerciales y a reducir los gastos de las operaciones.

Relación con el Contrato de Porte.

La Convención contiene disposiciones sobre cómo han de interpretarse las declaraciones y otros actos de una parte en el contexto de la formación del contrato o de su ejecución. Los usos convenidos por las partes, las prácticas que hayan establecido entre ellas y los usos del comercio, de los que las partes tenían o debieran haber tenido conocimiento y que sean ampliamente conocidos y

⁴² Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.uncitral.org/uncitral/e/about/origin.html>. Consultado el 28 de septiembre de 2015.

⁴³ Los 11 Estados originales eran: la Argentina, China, Egipto, los Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesotho, Siria, Yugoslavia y Zambia.

regularmente observados por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate, pudieran todos ellos ser obligatorios para las partes en un contrato de compraventa.

Asimismo, la Convención no somete el Contrato de Porte a ningún requisito de forma. En particular, el artículo 11 dispone que no sea necesario ningún acuerdo escrito para la celebración del contrato. No obstante, el artículo 29 establece que, si el contrato consta por escrito y contiene una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito, el contrato no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. La única excepción es que una parte puede verse impedida por sus propios actos de alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

“Las obligaciones generales del vendedor son entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención.”⁴⁴ La Convención proporciona normas supletorias para su utilización a falta de acuerdo contractual acerca del momento, lugar y la manera de cumplir esas obligaciones por parte del vendedor.

Adicionalmente, la Convención estatuye varias reglas que precisan las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercancías. En general, el vendedor deberá entregar mercancías cuya cantidad, calidad y tipo respondan a lo estipulado en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato. Un conjunto de normas de particular importancia en las compraventas internacionales de mercancías entraña la obligación del vendedor de entregarlas libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero inclusive los derechos basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual.

Por otra parte, “las obligaciones generales del comprador consisten en pagar el precio de las mercancías y recibirlas conforme a lo estipulado en el contrato y a lo dispuesto en la Convención.”⁴⁵ La Convención ofrece normas supletorias, que serán aplicables a falta de una estipulación contractual al respecto, en lo concerniente a la manera de determinar el precio y al momento y el lugar en que el comprador deba cumplir su obligación de pagar el precio.

⁴⁴ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

⁴⁵ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

Los derechos y acciones del comprador a raíz de un incumplimiento del contrato por parte del vendedor se exponen en relación con las obligaciones del vendedor y los derechos y acciones del vendedor se exponen en relación con las obligaciones que pesan sobre el comprador. Ello facilita el empleo y la comprensión de la Convención.

El determinar el momento exacto en que el riesgo de pérdida o deterioro de las mercancías pasará del vendedor al comprador es de gran importancia en los contratos de compraventa internacional de mercancías. Las partes podrán resolver esa cuestión en su contrato mediante una estipulación expresa al respecto o remitiendo a alguna cláusula comercial como sería, por ejemplo, alguna de las cláusulas INCOTERMS. La remisión a cualquiera de esas cláusulas excluiría la aplicación de toda disposición en contrario de la Convención sobre la Compraventa de Mercaderías. Sin embargo, para el caso frecuente en que el contrato no haya previsto nada al respecto, la Convención ofrece un juego completo de reglas supletorias.

3.10 INCOTERMS.

“El vocablo INCOTERMS términos internacionales de comercio son las iniciales de International Chamber of Commerce Trade Terms y expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco comúnmente aceptado dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización”⁴⁶

Los principios en los que se basan los INCOTERMS son:

- Definir con precisión las obligaciones de las partes intervinientes en la compraventa (comprador y vendedor).
- Versar sobre prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio internacional.
- Establecer las obligaciones mínimas a las que se pueden añadir e incrementar atrás que perfilen aún más los intereses comunes de las partes intervinientes en el contrato (importador y exportador).

Los INCOTERMS resuelven de forma llana, entre otros aspectos los siguientes:

- El lugar y la forma de la entrega de la mercancía. Se indica el punto de entrega marcando en el lugar del trayecto, se determina también el

⁴⁶ RAMBERG, Jan. *ICC Guide to Incoterms 2010: Understanding and Practical Use ICC Publication, International Chamber of Commerce Publication*, Editorial ICC Publishing S.A., 2011. Pág. 9.

momento en que debe ejecutarse esta obligación, por lo que la entrega podrá ser directa o indirecta.

- La transmisión de los riesgos y responsabilidades de pérdidas o daños de la mercancía del vendedor al comprador.
- La distribución de los gastos de la operación, indicando los incluidos en el precio dado y aceptado y que deben correr por cuenta y cargo del comprador por no estar comprendido en el precio. La distribución de gastos coincide, por lo general, con la transmisión de riesgos.
- Que parte debe realizar los trámites, gestiones y diligencias para complementar las formalidades oficiales y las exigencias administrativas para la exportación y la importación de los productos objeto de la compraventa internacional, es decir, los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras de los países o regiones de libre tránsito.

“Los INCOTERMS determinan los elementos que componen el precio, pero no indican nada sobre las modalidades ni instrumentos de pago, limitándose a indicar que se debe pagar el precio concertado según lo dispuesto en el contrato de compraventa.”⁴⁷

Nada refieren los INCOTERMS sobre la transferencia de la propiedad, ni de otros derechos inherentes a la propiedad, ni sobre la violación de los contratos y las consecuencias que puedan derivarse de estas conclusiones, ni la exoneración de responsabilidad en determinados supuestos.

Tampoco los INCOTERMS resuelven nada sobre el derecho aplicable, la sumisión a un derecho determinado, la ley de aplicación en caso de litigio entre las partes, ni la competencia de jurisdicción en caso de controversia, no pronunciándose los INCOTERMS sobre cuestiones de jurisdicción ni ámbito de competencia de los tribunales de justicia a quien corresponda resolver las desavenencias, por lo que, debido a la complejidad y diferencia de criterios de los múltiples ordenamientos jurídicos nacionales, es recomendable el sometimiento de los contratos que se realicen a la fórmula del arbitraje internacional para el supuesto de que surjan discrepancias entre las partes.

Así como también, no regulan las cláusulas internas del contrato de compraventa, ni la situación de la mercancía, la garantía, o el cumplimiento de los compromisos derivados del contrato principal de compraventa que articula la operación transaccional.

⁴⁷ VERA LOPEZ, Manuel. *Los Incoterms 2010: Guía paso a paso: Guía Práctica para el Manejo Comercial de los INCOTERMS 2010*, Editorial Manuel Vera López, 2015. Pág. 16.

Desde el punto de vista de la naturaleza jurídica de los INCOTERMS, éstos tiene carácter facultativo, no es obligatoria su utilización y se pueden celebrar contratos de compraventa internacional sin tomarlos en cuenta ni consideración. Jurídicamente son una redacción sumaria de la costumbre internacional que actúan como reglas supletorias interpretativas y están considerados como fuente del derecho mercantil internacional.

El texto de los términos en inglés y las abreviaturas o siglas de los mismos en dicha lengua es el de referencia en los contratos internacionales, aunque se pueden traducir a otra lengua, pero, en caso de discrepancias de carácter semántico, el texto inglés es el predominante.

3.10.1 Finalidad y alcance de los INCOTERMS.

“La finalidad de los INCOTERMS consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. De ese modo, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.”⁴⁸

A menudo, las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus países respectivos. Esto puede dar pie a malentendidos, litigios y procesos, todo lo cual implica pérdidas de tiempo y dinero.

Para solucionar estos problemas, la CCI publicó por primera vez en 1936 una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas fueron conocidas con el nombre de INCOTERMS 1936. Se han introducido modificaciones y añadidos en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y ahora en vísperas del 2010, siempre con el fin de ponerlas al día respecto de las prácticas comerciales internacionales en vigor.

Debe acentuarse que el alcance de los INCOTERMS se limita a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa y en relación a la entrega de las mercancías vendidas en el sentido de tangibles, sin incluir las intangibles.

Dos equivocaciones en relación a los INCOTERMS son muy frecuentes. Primera, a menudo se interpreta incorrectamente que los INCOTERMS se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa. Segunda, se da por

⁴⁸ BELLO, Nohemí. *La Valoración Aduanera y el Comercio Exterior de México*, Editorial Porrúa, México, 2010. Pág. 16.

sentado erróneamente que regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa.

La CCI siempre ha destacado que los INCOTERMS se ocupan sólo de la relación entre vendedores y compradores en un contrato de compraventa y más aún, sólo de algunos aspectos bien determinados.

Mientras que es esencial para los exportadores e importadores tomar en la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para ejecutar una venta internacional donde no sólo se requiere el contrato de compraventa, sino también contrato de transporte, seguro y financiación, ya que los INCOTERMS se refieren sólo a uno de esos contratos: a saber el contrato de compraventa.

No obstante, el acuerdo de las partes de utilizar un determinado INCOTERM tendrá necesariamente consecuencias para otros contratos. Por mencionar sólo algunos ejemplos. Un vendedor que ha celebrado un contrato en términos CFR o CIF no puede cumplirlo con un modo de transporte distinto al marítimo, puesto que bajo esos términos debe entregar un conocimiento de embarque u otro documento marítimo al comprador, lo que no es posible si se utiliza otro modo de transporte.

“Los INCOTERMS versan sobre un número de obligaciones bien identificadas impuestas a las partes como la obligación del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador, entregarlas para el transporte o expedirlas al lugar de destino y sobre la distribución del riesgo entre las partes en cada uno de esos casos.”⁴⁹

Además, se ocupa de las obligaciones de despacho aduanero de las mercancías para la exportación y la importación, el embalaje de las mercancías, la obligación del comprador de recibir la entrega, así como proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas.

Aunque los INCOTERMS son sumamente importantes para el cumplimiento del contrato de compraventa, no se ocupa en lo absoluto de un buen número de problemas que pueden darse en el propio contrato como la transmisión de la propiedad y de otros derechos conexos, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias así como las exoneraciones de responsabilidad en ciertas situaciones.

Debe destacarse que los INCOTERMS no están pensados para reemplazar las cláusulas contractuales necesarias en un contrato de compraventa completo, ya sea mediante la incorporación de cláusula típica así como de cláusula negociada individualmente.

⁴⁹ BELLO, Nohemí. *op.cit.* Pág. 19.

Los INCOTERMS se han concebido en principio para ser utilizados cuando las mercancías se venden para entregarlas más allá de las fronteras nacionales, por lo tanto, son términos comerciales internacionales.

3.10.2 INCOTERMS 2010.

En el comercio internacional no hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

Ante la rápida evolución del comercio internacional, debida en gran parte a los avances tecnológicos, es muy importante que todos y cada uno de los factores que intervienen en el comercio se adapten a las necesidades específicas de los actores inmersos en el comercio internacional y los INCOTERMS son un claro ejemplo de la adaptación a dichas necesidades.

Con los INCOTERMS, las empresas tienen la certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes. Los INCOTERMS han tenido enmiendas y adiciones en los años de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y la versión vigente del año 2010. Dichas revisiones han tenido el fin de actualizarlos en relación con las prácticas comerciales internacionales.

“El 1 de Enero de 2011 entró en vigor la última actualización de los INCOTERMS realizada por la CCI, por lo que se trata de unos códigos de comercio que marcan el tipo de responsabilidad, gastos y documentos que gestionarán exportadores e importadores en las operaciones de comercio.”⁵⁰

Cabe la pena recordar que no hablamos de leyes y que por tanto los comerciantes pueden acordar utilizar la guía de 2000 como hasta ahora u otras anteriores expresándolo en los documentos.

Esta actualización pretende simplificar y adecuar los códigos al uso moderno mediante la desaparición de 4 INCOTERMS y la aparición de 2 nuevos, tal y como se muestra en el siguiente imagen:

⁵⁰ ENRIQUE ROSAS, Jose David. *Transporte Internacional de Mercancías*, Editorial Purria, México, 1999. Pág.52.

Imagen 7.

The table below represents the INCOTERMS 2010 matrix, showing the responsibility for each term across different transport modes. Green circles indicate the seller's responsibility, and red circles indicate the buyer's responsibility.

		AGENCIAS AERONAUTICAS PARA AVIATA	ALMACEN, TRANSPORTE INTERIOR Y ALZANAS DE EXPORTACION	COSTOS DE MANIPULACION EN ORIGEN	TRANSPORTE EXTERIOR	SEGURO DE LA MERCANCIA	CARGA DE MANIPULACION EN DESTINO	ALMACEN DE DESTINACION	TRANSPORTE INTERIOR Y ENTREGA
TRANSPORTE MULTIMODAL O MULTIMODAL	EXW	●	●	●	●	●	●	●	●
	FCA	●	●	●	●	●	●	●	●
	CPT	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAT	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DDP	●	●	●	●	●	●	●	●
TRANSPORTE MARITIMO O VIAS NAVEGABLES	FAS	●	●	●	●	●	●	●	●
	FOB	●	●	●	●	●	●	●	●
	CFR	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIF	●	●	●	●	●	●	●	●

● VENDEDOR ● COMPRADOR

Fuente: <http://www.iccwbo.org> (Consultado el 01 de octubre de 2015).

En relación a la imagen anterior, se puede observar la delimitación de quien paga el transporte.

CAPÍTULO IV

El Transporte de Carga en México: Retos y Oportunidades.



4.1 Crecimiento del comercio entre México y Estados Unidos.

Para México, la economía de Estados Unidos es muy importante en relación al volumen de comercio y por la cercanía geográfica. El TLCAN significó para los mexicanos la garantía jurídica para vender sus mercancías a aquel país; en cambio para los estadounidenses representó la estrategia para insertarse comercialmente y obtener ventajas de las economías de América Latina tales como: mano de obra barata, oportunidades de inversión, generación de economías de escala, nuevos mercados que generan cadenas globales de valor.

En este sentido, la actual globalización en América Latina y el Caribe es ante todo capitalismo dependiente y neoliberal con las consecuencias naturales de la explotación, de la concentración y centralización del capital y la inequidad en la distribución del producto social.

Es importante enfatizar que la característica principal de toda economía mundial, es la existencia de un centro y una periferia, donde existen relaciones comerciales e inversión. Por lo que las ventajas que pretendía obtener Estados Unidos de América Latina y particularmente sus empresas transnacionales se ven reflejadas en el consenso de Washington; al respecto, esto representa un entramado de intereses entre el capital financiero globalizado del centro estadounidense y las elites internas de América Latina.

Ambas buscaban con la globalización una salida de la crisis y un nuevo campo de acumulación para sus capitales. Asimismo, Alejandro Álvarez Béjar señala que "Estados Unidos tratan de asegurar a la región como abastecedor de materias primas y alimentos, como reserva de mano de obra barata, de recursos hidráulicos y como fuente de riqueza en biodiversidad".⁵¹

Por otra parte, la evolución del comercio entre México y Estados Unidos, se puede observar en las siguientes gráficas 1 y 2, donde representa el crecimiento del comercio para México, incluso antes de la firma del TLCAN. Sin embargo, es a partir de su puesta en vigor cuando las exportaciones crecieron exponencialmente: en 1993 México exportó a Estados Unidos 42,911,543 millones de dólares (mdd) y en el año 2014 se exportaron 318,365,644 mdd; asimismo, las importaciones, en 1993 fueron de 45,294,656 mdd, mientras que en el 2014 ascendieron a 195,278,358 mdd, lo cual representó un crecimiento significativo, tal y como se muestra en la siguiente gráfica:

⁵¹ MORENO PÉREZ, Ana. *op cit.*, Pág. 179.

Gráfica 1.

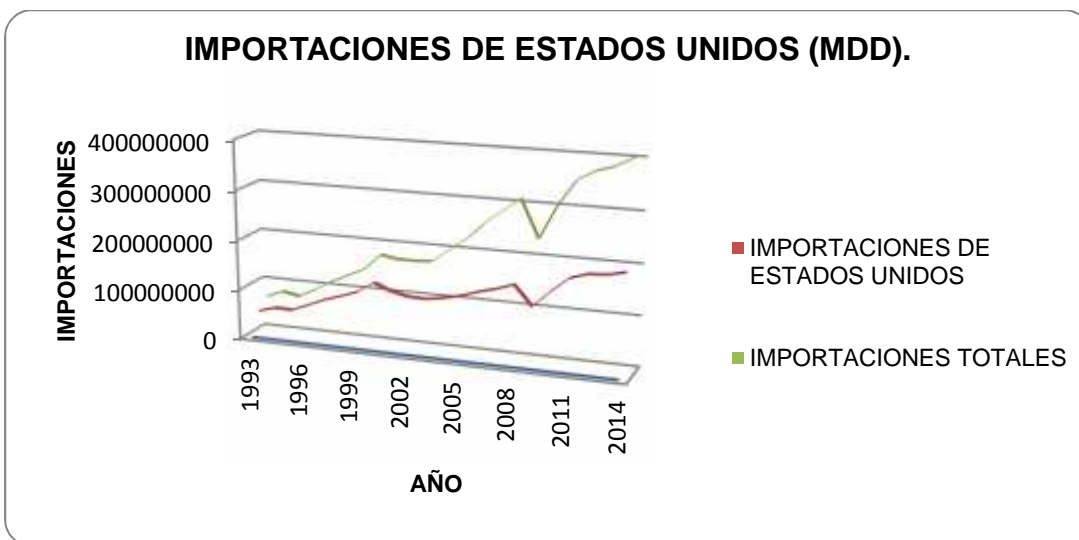


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco de México.

En relación a la gráfica anterior, se puede observar que las exportaciones hacia Estados Unidos en el total exportado por México, se detecta a partir del año 2003 una mayor participación de 144,293,352 mdd, tres años después había incrementado para 2006 211,799,370 mdd.

Asimismo, si analizamos la participación de las importaciones procedentes de Estados Unidos en el total importado por México, se observa en la siguiente gráfica un decremento a partir del año 2000 en cantidad de 127,534,433 mdd:

Gráfica 2.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco de México.

Adicionalmente, se observa que la economía estadounidense ha perdido importancia en las importaciones totales de México; el mercado que dejó Estados Unidos es aprovechado por otras economías que han obtenido mayor presencia en nuestra economía. China es la nación que ha visto incrementar sus exportaciones hacia México, en la cual se detecta que antes de la firma del TLCAN, Estados Unidos participaba en la economía mexicana con el 69 por ciento, y en el 2009 su participación había descendido al 48 por ciento; mientras que China, en el año 2003 participaba con el 0.6 por ciento y durante 2009 logró participar con el 13.8 por ciento.

4.2 El sector del autotransporte y el comercio internacional.

El sector del autotransporte es vital para el comercio internacional de México, pues es el más usado para importaciones y exportaciones, delante de la transportación marítima, la ferroviaria, aérea y otros, tal y como se observa en las siguientes tablas:

Tabla 3.

IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS SEGÚN TIPO DE TRANSPORTE EN 2014 (Millones de dólares)					
MES	AÉREO	MARÍTIMO	CARRETERO	FERROVIARIO	OTROS
ENERO	2,632.1	9,503.0	14,843.5	2,445.9	809.0
FEBRERO	2,389.6	8,322.7	15,293.8	2,638.2	899.3
MARZO	2,693.2	9,033.4	16,704.3	3,011.5	845.1
ABRIL	2,774.7	9,947.2	17,101.5	2,888.8	849.7
MAYO	2,718.1	9,735.3	17,837.2	3,069.6	891.0
JUNIO	2,531.7	9,386.5	16,848.4	3,380.2	903.9
JULIO	3,034.3	10,203.7	17,834.6	2,754.4	863.7
AGOSTO	2,696.5	10,277.6	17,411.9	3,032.9	1,064.7
SEPTIEMBRE	2,721.5	10,016.8	17,467.6	2,638.9	820.9
OCTUBRE	3,404.9	10,182.4	19,914.7	2,895.6	545.6
NOVIEMBRE	3,295.7	9,739.4	16,857.9	2,991.9	520.4
DICIEMBRE	3,238.8	9,546.6	17,857.0	2,714.5	503.8
TOTAL	34,131.1	115,894.6	205,972.4	34,462.4	9,517.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía

Tabla 4.

EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS SEGÚN TIPO DE TRANSPORTE EN 2014 (Millones de dólares)					
MES	AÉREO	MARÍTIMO	CARRETERO	FERROVIARIO	OTROS
ENERO	1,160.5	6,677.9	15,134.4	3,387.8	691.3
FEBRERO	1,207.8	7,399.5	16,932.9	4,341.8	579.8
MARZO	1,347.4	7,588.7	19,291.9	4,434.7	573.6
ABRIL	1,483.1	7,738.0	20,125.4	4,112.5	612.4
MAYO	1,385.0	8,215.7	19,640.8	4,543.8	597.7
JUNIO	1,261.4	8,012.8	19,049.4	4,503.2	647.4
JULIO	1,439.6	7,391.9	19,594.8	4,658.1	626.4
AGOSTO	1,254.9	7,547.5	19,129.0	4,725.0	704.2
SEPTIEMBRE	1,284.1	7,672.2	20,135.4	4,440.0	724.1
OCTUBRE	1,485.0	7,544.0	22,722.2	5,253.7	81.1
NOVIEMBRE	1,372.0	6,848.1	19,521.8	4,518.9	68.2
DICIEMBRE	1,641.5	6,358.2	21,794.8	4,236.0	83.9
TOTAL	16,322.3	88,994.5	233,072.8	53,155.5	5,990.1

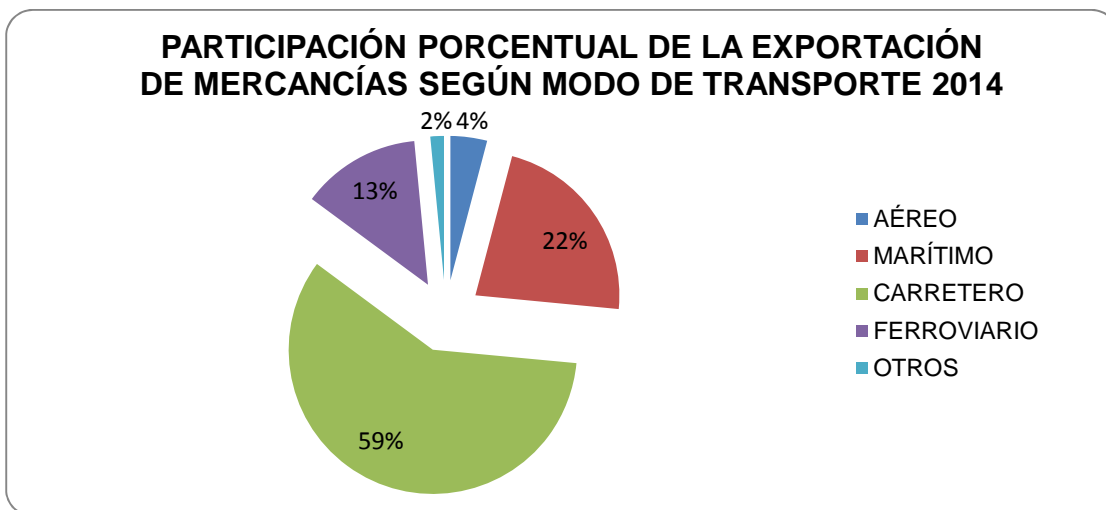
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

La preponderancia del autotransporte de carga se debe a que la mayor parte del comercio internacional de México se realiza con Estados Unidos, país con el cual

se comparte una amplia frontera terrestre y con el que se tiene una limitada articulación ferroviaria.

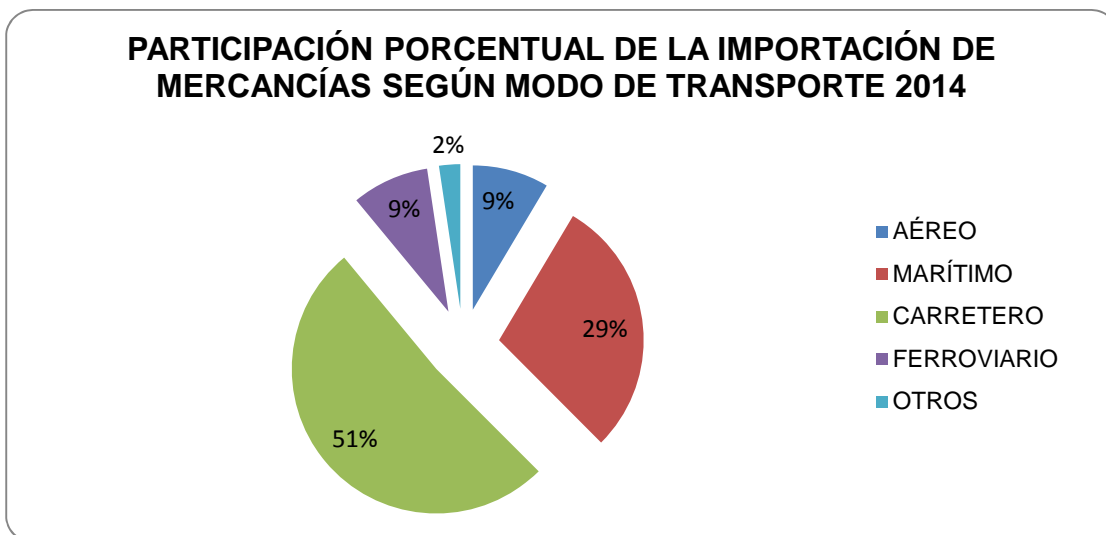
El uso de este modo de transporte se ha incrementado, durante 2014 representa 59% del total de las exportaciones de mercancías, mientras que para importación representa este modo de transporte el 51%. No obstante, el transporte marítimo representa para exportaciones el 22% y para importaciones 29%, lo que indica la importancia que tiene México dentro el comercio internacional con otras latitudes del mundo, tal y como se muestra en las siguientes graficas:

Gráfica 3.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Gráfica 4.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Por lo anterior, el autotransporte de carga resulta vital para el comercio exterior y la competitividad nacional.

Cabe mencionar que el sector del autotransporte indica que se encuentra muy fragmentado: hay una gran cantidad de pequeños proveedores de servicios de transporte de carga que conviven con grandes empresas de gran capacidad. Los pequeños prestan el servicio en distancias cortas y áreas geográficas determinadas; además de abarcar a pequeñas empresas incluyen a los servicios de hombre camión (operadores que manejan su propio transporte). Por otro lado, las grandes empresas que cuentan con un número considerable de unidades usan carreteras de cuota, prestando servicios especializados (camiones refrigerados, contenedores, unidades especiales para traslado de materiales y residuos peligrosos) más rápidos y de mayor calidad, con precios más altos.

4.3 Perspectivas para el autotransporte de carga transfronterizo.

Las perspectivas para el autotransporte de carga transfronterizo entre México y Estados Unidos son mixtas. Por una parte, debido a que las restricciones del programa, legales y de seguridad, resultan onerosas y difíciles de cumplir para los empresarios pequeños y medianos, sin experiencia y recursos para el comercio internacional, es de esperarse que sólo las grandes empresas consolidadas mexicanas logren el acceso al mercado de Estados Unidos.

“Las grandes empresas cuentan con servicios especializados y trabajan habitualmente con grandes empresas dedicadas al comercio internacional. No obstante, se prevé que el nuevo programa de transporte transfronterizo sólo opere en trayectos cortos entre los dos países y únicamente por motivos de comercio exterior.”⁵²

Por otra parte, en teoría el comercio internacional debería promover una mayor competencia y con ello la modernización e intercambio tecnológico dentro de las actividades económicas. En el caso del sector del autotransporte, es poco probable que esto suceda en gran escala, debido a la enorme regulación de seguridad del transporte transfronterizo en Estados Unidos, la cual es en realidad una barrera al libre comercio. Del mismo modo, muchos transportistas mexicanos no cuentan con el capital para superar ese tipo de barreras o sólo operan en determinadas áreas geográficas sin interacciones con el comercio internacional.

⁵² MENDOZA, Jorge Eduardo, *Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga*, Comercio Exterior, vol. 53, núm. Disponible en: http://www-rohan.sdsu.edu/~jemendoz/port/pdfs/Mendoza_Diaz.pdf. Consultado el 08 de noviembre de 2015.

El nuevo programa de servicios de autotransporte transfronterizo de carga internacional, entre México y Estados Unidos, tendrá beneficios limitados y, al parecer, no resuelve el problema de fondo. Sólo las grandes empresas de autotransporte lograrán obtener algún tipo de ganancia (si saben aprovechar la oportunidad), mientras que el resto del sector permanecerá como hasta hoy en día.

En relación con la balanza comercial de exportaciones de mercancías de México por principales aduanas según el modo de transporte carretero durante enero de 2014 y 2015 son la aduana de Nuevo Laredo, Ciudad Juárez, Tijuana, Colombia, Ciudad Reynosa, Nogales, tal y como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 5.

CONCEPTO	VALOR MILLONES DE DÓLARES		PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL PORCENTAJE	
	2014	2015	2014	2015
Exportación Total	27,052.0	26,568.4	100.0	100.0
Aéreo	1,160.5	1,487.2	4.3	5.6
Guadalajara, Jal.	476.0	768.7	1.8	2.9
Aeropuerto Internacional de la Cd. De México, D.F.	455.4	469.1	1.7	1.8
Querétaro, Qro.	40.6	63.7	0.2	0.2
Toluca, Mex.	51.1	53.2	0.2	0.2
Las demás aduanas	32.3	28.9	0.1	0.1
Marítimo	6,677.9	5,002.0	24.7	18.8
Veracruz, Ver.	911.8	1,091.4	3.4	4.1
Manzanillo, Col.	676.8	731.8	2.5	2.8
Coatzacoalcos, Ver.	369.2	678.6	1.4	2.6
Altamira, Tamps.	685.7	606.1	2.5	2.3
Lázaro Cárdenas, Mich.	362.9	321.7	1.3	1.2
Las demás aduanas	1,150.2	780.0	4.3	2.9
Carretero	15,134.4	16,262.6	55.9	61.2
Nuevo Laredo, Tamps.	4,219.2	5,057.0	15.6	19.0
Cd Juárez, Chih.	3,293.7	3,000.3	12.2	11.3
Tijuana, BC.	1,679.2	1,698.1	6.2	6.4
Colombia, NL.	1,543.2	1,669.9	5.7	6.3
Cd Reynosa Tamps.	1,345.5	1,309.2	5.0	4.9
Nogales, Son.	826.3	854.5	3.1	3.2
Las demás aduanas	2,227.4	2,673.7	8.2	10.1
Ferrovionario	3,387.8	3,726.9	12.5	14.0
Nuevo Laredo, Tamps.	1,735.5	1,605.2	6.4	6.0
Piedras Negras, Coah.	723.0	1,235.8	2.7	4.7
Nogales, Son.	475.5	433.7	1.8	1.6
Cd Juárez, Chih.	413.1	413.4	1.5	1.6
Matamoros, Tamps.	36.5	36.4	0.1	0.1
Mexicali, BC.	2.9	1.4	-	-
Las demás aduanas	1.3	1.1	-	-
Otros	691.3	89.7	2.6	0.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Asimismo, respecto a las importaciones de mercancías de México por principales aduanas según el modo de transporte carretero durante enero de 2014 y 2015 son la aduana de Nuevo Laredo, Ciudad Juárez, Tijuana, Colombia, Mexicali, tal y como se observa a continuación:

Tabla 6.

CONCEPTO	VALOR MILLONES DE DÓLARES		PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL PORCENTAJE	
	2014	2015	2014	2015
Importación Total	30,233.5	29,815.9	100.0	100.0
Aéreo	2,632.1	2,478.8	8.7	8.3
Aeropuerto Internacional de la Cd. De México, D.F.	1,670.5	1,410.6	5.5	4.7
Guadalajara, Jal.	564.8	724.5	1.9	2.4
Monterrey, NL.	139.0	112.9	0.5	0.4
Toluca, Méx.	81.0	86.7	0.3	0.3
Progreso, Yuc.	51.8	61.2	0.2	0.2
Querétaro, Qro.	38.5	51.8	0.1	0.2
Las demás aduanas	86.4	31.1	0.3	0.1
Marítimo	9,503.0	9,723.1	31.4	32.6
Manzanillo, Col.	2,487.3	2,792.0	8.2	9.4
Veracruz, Ver.	2,229.6	2,226.3	7.4	7.5
Altamira, Tamps.	1,170.2	1,340.7	3.9	4.5
Lázaro Cárdenas, Mich.	1,107.3	1,336.2	3.7	4.5
Tuxpan, Ver.	954.7	716.4	3.2	2.4
Coatzacoalcos, Ver.	759.9	521.6	2.5	1.7
Las demás aduanas	793.9	789.8	2.6	2.6
Carretero	14,843.5	14,564.7	49.1	48.8
Nuevo Laredo, Tamps.	4,829.6	5,272.5	16.0	17.7
Cd. Juárez, Chih.	3,208.3	2,983.9	10.6	10.0
Tijuana, BC.	1,727.3	1,680.1	5.7	5.6
Cd. Juárez Tamps.	1,196.6	1,133.7	4.0	3.8
Colombia, NL.	1,076.3	952.3	3.6	3.2
Mexicali, BC.	698.5	684.9	2.3	2.3
Las demás aduanas	2,106.9	1,857.3	7.0	6.2
Ferrovionario	2,445.9	2,584.1	8.1	8.7
Nuevo Laredo, Tamps.	1,452.3	1,398.3	4.8	4.7
Piedras Negras, Coah.	407.1	680.9	1.3	2.3
Nogales, Son.	163.2	203.4	0.5	0.7
Cd. Juárez, Chih.	234.2	143.8	0.8	0.5
Matamoros, Tamps.	146.5	129.3	0.5	0.4
Mexicali, BC.	17.9	12.7	0.1	-
Las demás aduanas	24.8	15.8	0.1	0.1
Otros	809.0	465.3	2.7	1.6
Cd. Juárez, Chih.	246.2	158.3	0.8	0.5
Matamoros, Tamps.	117.2	87.9	0.4	0.3
Cd. Reynosa Tamps.	56.5	69.6	0.2	0.2
Cd. Miguel Alemán, Tamps.	36.1	57.1	0.1	0.2
Tijuana, BC.	11.3	22.7	-	0.1
Mexicali, BC.	20.2	20.1	0.1	0.1
Las demás aduanas	321.5	49.5	1.1	0.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Adicionalmente, los cinco principales productos que México exporta a Estados Unidos son, por modo de transporte carretero durante enero de 2014 y 2015 son: Pantallas planas, unidades de proceso, tractores de carretera, arneses entre otros tal y como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 7.

EXPORTACIONES DE MERCANCIAS HACIA ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ POR PRINCIPALES FRACCIONES ARANCELARIAS SEGÚN MODO DE TRANSPORTE ENERO 2014 Y 2015								
PERIODO	TOTAL		ESTADOS UNIDOS		CANADÁ		RESTO	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Exportación Total.	27,052.0	26,568.4	21,620.5	21,219.2	823.3	805.1	4,608.1	4,544.2

Aéreo.	1,160.5	1,487.2	448.3	609.2	68.7	45.5	643.5	832.6
84715001 Unidades de proceso.	147.0	158.5	21.7	41.3	1.6	1.8	123.7	115.3
30049099 Los demás.	16.6	116.6	-	3.0	-	0.2	16.6	113.3
85176202 Unidades de control.	24.4	104.3	0.5	15.1	0.8	3.6	23.1	85.7
71081201 Las demás formas.	218.6	91.0	85.6	86.9	31.1	-	102.0	4.1
84717001 Unidades de memoria.	25.9	88.9	6.8	7.9	0.1	0.1	19.0	80.9
85176299 Los demás.	45.2	71.3	16.7	52.8	1.6	2.5	26.9	16.0
Las demás fracciones.	682.8	856.6	317.1	402.0	33.5	37.3	332.3	417.3
Marítimo.	6,677.9	5,002.0	3,273.4	1,791.0	80.5	102.2	3,323.9	3,108.7
27090001 Aceites crudos.	3,280.6	1,566.5	2,596.5	969.1	59.5	-	624.6	597.4
87032301 De cilindrada entre 1,000 cm3 y 1,500 cm3	428.5	356.0	100.6	121.1	-	-	327.9	234.9
27101905 Fueloil (combustóleo).	282.0	191.5	282.0	164.7	-	-	-	26.7
87032201 De cilindrada entre 1,000 cm3 y 1,500 cm3.	43.3	170.3	0.3	94.6	-	-	43.0	75.7
27101201 Aceites minerales.	87.4	147.4	59.1	90.7	-	-	28.3	56.6
73042901 Tubos de entubación (Casing), laminados en caliente.	45.1	111.8	17.8	67.6	6.8	11.2	20.5	33.0
Las demás fracciones.	2,511.0	2,458.6	217.1	283.2	14.2	91.0	2,279.6	2,084.4
Carretero.	15,134.4	16,262.6	14,314.5	15,360.6	280.4	313.2	539.5	588.8
85287206 Con pantalla plana.	606.0	583.3	521.0	545.9	29.8	29.3	55.3	8.2
84715001 Unidades de proceso.	368.9	566.0	367.0	560.9	1.8	4.8	0.1	0.2
87012001 Tractores de carretera para semirremolques.	337.3	539.5	330.4	523.9	5.8	12.5	1.1	3.1
84714901 Las demás presentadas en forma de sistemas.	608.3	414.6	601.0	407.4	7.2	7.2	0.1	-
85443002 Arneses exclusivamente para uso automotriz.	400.5	381.7	398.8	381.1	1.3	0.1	0.5	0.5
94019001 Reconocibles para la fracción 9401.20.01.	314.4	354.9	303.3	343.2	7.4	8.3	3.7	3.4
Las demás fracciones.	12,498.9	13,422.6	11,793.0	12,598.2	227.1	250.9	478.8	573.4
Ferroviano.	3,387.8	3,726.9	3,081.3	3,380.7	303.6	344.3	2.9	2.0
87032301 De cilindrada entre 1,000 cm3 y 1,500 cm3	997.3	960.3	905.3	847.0	92.0	113.3	-	-
87043103 De peso total entre 2,721 kg. Y 4,536 kg.	600.5	696.4	538.1	574.4	62.3	122.1	-	-
87042103 De peso total entre 2,721 kg. Y 4,536 kg.	12.5	170.1	12.5	170.1	-	-	-	-
87032201 De cilindrada entre 1,000 cm3 y 1,500 cm3.	76.6	166.0	66.5	145.7	10.0	20.3	-	-
87032401 De cilindrada superior a 3,000 cm3.	187.6	148.8	175.6	143.2	12.0	5.7	-	-
87042202 De peso total superior o igual a 5,000 kg.	5.9	135.0	5.9	135.0	-	-	-	-
Las demás fracciones.	1,507.5	1,450.3	1,377.3	1,365.3	127.3	83.0	2.9	2.0
Otros.	691.3	89.7	503.1	77.7	90.0	-	98.2	12.0
85443002 Arneses exclusivamente para uso automotriz.	-	29.1	-	29.1	-	-	-	-
27160001 Energía eléctrica.	31.3	17.4	29.1	14.6	-	-	2.3	2.8
27101299 Los demás.	16.5	7.7	16.5	7.7	-	-	-	-
22089003 Tequila.	7.1	5.7	-	-	-	-	7.1	5.7
85423199 Los demás.	0.7	2.9	-	2.9	0.2	-	0.5	-
85176205 Módems.	-	2.1	-	2.1	-	-	-	-
Las demás fracciones.	635.6	24.8	457.5	21.3	89.8	-	88.3	3.5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Por el lado de las importaciones de Estados Unidos tenemos: gasolina (Los demás), unidades de memoria, gas natural (Los demás), entre otros, tal y como se observa a continuación:

Tabla 8.

BALANZA COMERCIAL DE IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS DE MÉXICO POR PRINCIPALES ADUANAS SEGUN EL MODO DE TRANSPORTE ENERO 2014 Y 2015.

CONCEPTO	VALOR MILLONES DE DÓLARES		PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL PORCENTAJE	
	2014	2015	2014	2015
Importación Total	30,233.5	29,815.9	100.0	100.0
Aéreo	2,632.1	2,478.8	8.7	8.3
Aeropuerto Internacional de la Cd. De México, D.F.	1,670.5	1,410.6	5.5	4.7
Guadalajara, Jal.	564.8	724.5	1.9	2.4
Monterrey, NL.	139.0	112.9	0.5	0.4
Toluca, Méx.	81.0	86.7	0.3	0.3
Progreso, Yuc.	51.8	61.2	0.2	0.2
Querétaro, Qro.	38.5	51.8	0.1	0.2
Las demás aduanas	86.4	31.1	0.3	0.1
Marítimo	9,503.0	9,723.1	31.4	32.6
Manzanillo, Col.	2,487.3	2,792.0	8.2	9.4
Veracruz, Ver.	2,229.6	2,226.3	7.4	7.5
Altamira, Tamps.	1,170.2	1,340.7	3.9	4.5
Lázaro Cárdenas, Mich.	1,107.3	1,336.2	3.7	4.5
Tuxpan, Ver.	954.7	716.4	3.2	2.4
Coatzacoalcos, Ver.	759.9	521.6	2.5	1.7
Las demás aduanas	793.9	789.8	2.6	2.6
Carretero	14,843.5	14,564.7	49.1	48.8
Nuevo Laredo, Tamps.	4,829.6	5,272.5	16.0	17.7
Cd. Juárez, Chih.	3,208.3	2,983.9	10.6	10.0
Tijuana, BC.	1,727.3	1,680.1	5.7	5.6
Cd. Juárez Tamps.	1,196.6	1,133.7	4.0	3.8
Colombia, NL.	1,076.3	952.3	3.6	3.2
Mexicali, BC.	698.5	684.9	2.3	2.3
Las demás aduanas	2,106.9	1,857.3	7.0	6.2
Ferroviario	2,445.9	2,584.1	8.1	8.7
Nuevo Laredo, Tamps.	1,452.3	1,398.3	4.8	4.7
Piedras Negras, Coah.	407.1	680.9	1.3	2.3
Nogales, Son.	163.2	203.4	0.5	0.7
Cd. Juárez, Chih.	234.2	143.8	0.8	0.5
Matamoros, Tamps.	146.5	129.3	0.5	0.4
Las demás aduanas	24.8	15.8	0.1	0.1
Otros	809.0	465.3	2.7	1.6
Cd. Juárez, Chih.	246.2	158.3	0.8	0.5
Matamoros, Tamps.	117.2	87.9	0.4	0.3
Cd. Reynosa Tamps.	56.5	69.6	0.2	0.2
Mexicali, BC.	20.2	20.1	0.1	0.1
Las demás aduanas	321.5	49.5	1.1	0.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Finalmente, debido a la importancia del autotransporte para el comercio entre México y Estados Unidos, eliminar las barreras actuales generaría ganancias importantes para ambas naciones, lo cual se vería reflejado en una mayor actividad económica y en un aumento de la competitividad regional, con más inversión y empleos.

4.4 Situación actual del transporte en México.

Durante las siguientes décadas el sector del transporte en México enfrentará retos sin precedentes ocasionados por la demografía, la urbanización, la presión para reducir drásticamente las emisiones de gases efecto invernadero, tanto en los ámbitos urbanos como en las áreas rurales, congestión de tránsito en las ciudades

vejez y deterioro mayor de la infraestructura y del equipamiento de transporte, y crecimiento en la demanda de combustible.

El enfrentar con éxito estos retos dependerá, en gran medida, de las normas, de las políticas públicas y de la intervención de los gobiernos, de la cooperación regional y mundial, de la estabilidad económica, de los avances tecnológicos y de los acuerdos que se establezcan entre los responsables de las políticas nacionales y locales con los fabricantes, consumidores y productores.

México tiene una ubicación geográfica privilegiada, ya que es vecino de la principal economía mundial, los Estados Unidos de América, y tiene acceso a dos océanos que lo comunican por vía marítima a todo el mundo, lo cual le da un gran potencial para desarrollar su mercado interno y mundial.

En este marco, un tema principal y estratégico es la competitividad global, por ser un tema crucial para que toda la economía mexicana logre ocupar un lugar de liderazgo en el mundo globalizado. De acuerdo con la OCDE, “la competitividad es la capacidad para producir bienes y servicios que cumplen y superan las normas de los mercados internacionales, y que permite a los países productores incrementar los ingresos reales de sus habitantes.”⁵³

a) Los pilares de competitividad en México.

El World Economic Forum define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país, el cual, a su vez, establece el nivel sustentable de prosperidad que puede ser logrado por una economía.

La competitividad de un país tiene estrecha relación con su capacidad de participación en los mercados mundiales, y está estrechamente vinculada con la educación, la investigación científica, el desarrollo tecnológico, la innovación, la construcción y calidad de la infraestructura, la productividad y las condiciones para el crecimiento sustentable.

Por lo anterior, el Índice Global de Competitividad que genera el World Economic Forum está conformado por doce pilares de evaluación distribuidos en tres grupos, los cuales son:

- 1) Requerimientos básicos:
 - Instituciones.
 - Infraestructura.

⁵³ Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>. Consultado el 04 de diciembre de 2015.

- Ambiente macroeconómico.
 - Salud y educación primaria.
- 2) Mejoradores de la eficiencia.
- Educación superior y capacitación.
 - Eficiencia del mercado de bienes.
 - Eficiencia del mercado laboral.
 - Desarrollo del mercado financiero.
 - Disponibilidad tecnológica.
 - Tamaño del mercado.
- 3) Innovación y factores de sofisticación.
- Sofisticación de los negocios.
 - Innovación.

“Los diez países mejor evaluados con el Índice Global de Competitividad, de un total de 140 son: Suiza, Singapur, Estados Unidos, Alemania, Holanda, Japón, Hong Kong, Finlandia, Suecia y Reino Unido.”⁵⁴

Cabe mencionar que las diez posiciones en América Latina en el índice global de competitividad 2015 son: Chile 35, Panamá 50, Costa Rica 52, México 57, Colombia 61, Perú 69, Uruguay 73, Brasil 75, Guatemala 78 y Jamaica 86.

En el siguiente cuadro se muestran los resultados de 2015 para México en todos los pilares (posición y calificación de cada uno). Para fines de comparación con un país emergente como es Chile, nuestro país está muy por debajo; en requisitos básicos, Chile está en el sitio 36 con 5.1 de calificación y México en el 73, en las ponderaciones de eficiencia, Chile está en el lugar 31 con calificación de 4.7 y México en el 53, y en innovación y sofisticación, Chile está en el lugar 50 con calificación de 3.8 y México en 52.

Tabla 9.

PILARES	CHILE		MÉXICO	
	POSICIÓN	CALIFICACIÓN	POSICIÓN	CALIFICACIÓN
Requerimientos básicos:	36	5.10	73	4.50
Instituciones.	32	4.60	109	3.30
Infraestructura.	45	4.60	59	4.20
Ambiente macroeconómico.	29	5.60	56	4.90
Salud y educación primaria.	74	5.60	71	5.70
Mejoradores de la eficiencia.	31	4.70	53	4.30
Educación superior y capacitación.	33	5.00	86	4.00
Eficiencia del mercado de bienes.	40	4.60	82	4.20
Eficiencia del mercado laboral.	63	4.30	114	3.80
Desarrollo del mercado financiero.	21	4.60	46	4.20
Innovación y factores de sofisticación.	50	3.80	52	3.80
Sofisticación de los negocios.	53	4.10	50	4.20

⁵⁴ Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>. Consultado el 04 de diciembre de 2015.

PILARES	CHILE		MÉXICO	
	POSICIÓN	CALIFICACIÓN	POSICIÓN	CALIFICACIÓN
Innovación.	50	3.50	59	3.40

Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Economic Forum.

Es importante destacar que en el pilar de infraestructura⁵⁵ México ocupó el lugar 59 en 2015, en comparación con 2014 que ocupó el lugar 65, muy probablemente gracias al Programa Nacional de Infraestructura 2014 – 2018 que implanto el Gobierno Federal, pero lo cual debe formularse otro aún más agresivo para el siguiente sexenio.

En el desglose de 2014 y 2015 que se presenta en seguida, para comparación de las posiciones de las distintas infraestructuras, así como la evolución de cada una, entre las de transporte, se aprecia que mejoraron bastante, excepto las relacionadas con carreteras, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 10.

CONCEPTO	POSICIONES	
	2014	2015
PILAR INFRAESTRUCTURA		
Calidad global de la infraestructura	69	65
Calidad de las carreteras	52	54
Calidad de la infraestructura ferroviaria	64	61
Calidad de la infraestructura portuaria	62	57
Calidad de la infraestructura aeroportuaria	63	55
Disponibilidad de aientos kilómetro en aerolíneas	21	21
Calidad del suministro de electricidad	80	73
Lineas telefónicas fijas	111	112

Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Economic Forum.

Al comparar las posiciones en 2014 y 2015 se aprecia un buen avance en casi todos los rubros, lo cual marca una tendencia positiva que deberá acelerarse para una mejora en la competitividad del país y la actividad de la ingeniería mexicana, lo cual podrá lograrse si se continua construyendo todo tipo de infraestructura de buena calidad y manteniendo la en un buen estado de servicio.

Por otra parte, los servicios aéreos están muy bien calificados, aunque se ha mantenido constante en la posición 21. Para mejorar la posición en la infraestructura aeroportuaria, sigue siendo muy recomendable construir el nuevo aeropuerto en la zona cercana del valle de México, con más pistas que las actuales que aumenten su capacidad y permitan operaciones aéreas simultáneas.

⁵⁵ Tras la aprobación de la ley federal de Zonas Económicas Especiales se instaurarán tres de ellas de inicio:

Corredor Industrial Inter-Oceánico, en el Istmo de Tehuantepec, que conectará al Océano Pacífico con el Golfo de México; La zona de los municipios de Michoacán y Guerrero que colindan con el Puerto de Lázaro Cárdenas y la Zona Económica Especial, en el Puerto de Chiapas.

En virtud de todo esto, la rápida ampliación y modernización de la infraestructura nacional, en particular la de transporte, así como la conservación en buen estado de la existente utilizando tecnologías de punta, debe ser una prioridad del Estado.

Lo anterior implica que se deben hacer esfuerzos mucho mayores en aspectos de políticas públicas y presupuestales para avanzar más rápido en nuestra competitividad, a través de mejorar sustancialmente las calificaciones en los doce pilares antes señalado; en particular, en los rubros asociados a las infraestructuras urbanas y rurales de todo tipo, así como los sistemas de educación, investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación, entre otros.

Cabe mencionar que la baja competitividad de México está relacionada con el descenso de la construcción de nuevas infraestructuras de 1970 a 2000, entre ellas las de transporte y con la consecuente disminución drástica de la capacidad del sector ingeniería; asimismo, que el repunte observado seguirá creciendo en virtud del Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 del gobierno federal, así como de los programas en el Distrito Federal y en algunos Estados de la República y sobre todo, si se realizan programas más intensivos para el sexenio 2014 – 2018.

Otro factor importante que se debe mejorar sustancialmente en México es el proceso de logística, que incluye el transporte, almacenamiento, inventarios y gestión de la cadena de suministro, ya que el Banco Mundial, en la publicación “La competitividad en México”, “estima que los costos logísticos añaden 20% al precio del producto en nuestro país, en promedio, en tanto que en el resto de los países de la OCDE se adiciona sólo el 9%, y se estima también que el transporte representa cerca de la mitad de los costos logísticos.”⁵⁶ En efecto, en esa publicación se señala también que una encuesta sobre el Índice de Percepción Logística, que se mide en una escala de 1 a 7, otorga a México una calificación de 3.6, por debajo de otros países Latinoamericanos como Argentina con 4.5 y Brasil con 3.8.

A pesar de que la actual administración federal ha adoptado, o tiene previsto aprobar, una serie de reformas que mejoren muchas de estas deficiencias y de que existen escuelas de ingeniería y centros de investigación de excelencia, más acciones efectivas son urgentemente requeridas para reforzar los fundamentos de competitividad de México.

El transporte también apoya el comercio exterior del país. El importe en 2014 de la importación de mercancías según el tipo de transporte carretero fue de 205,972

⁵⁶ Banco Mundial. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.bancomundial.org/investigación>. Consultado el 04 de diciembre de 2015.

millones de dólares, aéreo 34,131, marítimo 115,894, ferroviario 34, 462 y otros 9,517. Mientras que las exportaciones según el tipo de transporte carretero fue de 233,072, aéreo 16,322, marítimo 88, 994, ferroviario 53, 155 y otros 5, 990.

Por lo señalado, se aprecian avances significativos en muchos rubros, pero para elevar aún más la competitividad y el mercado interno, es necesario mejorar sustancialmente el sistema nacional de transporte y bajar los costos logísticos mediante acciones de diversa índole, tales como construir más infraestructura de los modos de transporte, modernizar y mantener en buen estado la infraestructura existente, reducir los costos generalizados del transporte, simplificar trámites e inspecciones, aumentar la seguridad delictiva, reducir la corrupción, y lograr un mejor reparto de la carga entre los diversos modos de transporte, dando acceso no sólo a grandes, sino también a medianos y pequeños embarcadores, y a combinaciones de transporte más baratos que se benefician de las economías de escala, tales como:

- El transporte multimodal que aproveche de manera óptima al autotransporte, al ferrocarril, al cabotaje marítimo y al aéreo.
- Nuevas opciones de trenes unitarios, servicios con valor agregado, y más y mejores servicios en nuevas terminales intermodales y en las existentes.

Por todo lo anterior, el transporte multimodal y la logística son elementos estratégicos para elevar la competitividad del país, en las cuales diversas ramas de la ingeniería tienen y tendrán una participación muy relevante, en aspectos de planeación, proyecto, diseño, construcción, operación y conservación de la infraestructura.

b) Cooperación trilateral en el marco del TLCAN.

En el TLCAN se dispuso la creación de mecanismos para la cooperación en transporte. Inicialmente estos fueron trilaterales pero debido a que la problemática de Estados Unidos con Canadá y de México era distinta se crearon mecanismos separados para cada caso.

El TLCAN crea el Grupo Trilateral de Asesoría de Transporte que a su vez forma el Subcomité de Normas de Transporte Terrestre. El grupo de trabajo se conforma por un representante de los ministerios de transporte de cada país.

El SNTT tiene como objetivo primordial, como lo dice el propio texto, “hacer compatibles las medidas relativas a normalización referentes a vehículos, incluso las relativas a pesos y dimensiones, llantas, frenos, partes y accesorios,

aseguramiento de la carga, mantenimiento y reparación, inspecciones, emisiones y niveles de contaminación ambiental.”⁵⁷

Entre los logros del SNTT se encuentra el Plan Inicial a Cinco Años para Incrementar la Cooperación en el Campo de las Tecnologías de Transporte en Norteamérica. Este plan consiguió que el Acta de Eficiencia del Transporte Terrestre Intermodal de los Estados Unidos (ISTEA por sus siglas en inglés) autorice la creación de la Oficina de Estadísticas de Transporte dentro del Departamento de Transporte que permite tener una base de datos específica sobre el sector.

Por otro lado, como resultado de los trabajos del GTAT, México reformó su Norma de Pesos y Dimensiones para Autotransporte Federal ya que las dimensiones permitidas para el autotransporte en México eran mayores que en Estados Unidos y Canadá. Este punto cobra importancia puesto que los vehículos con mayor peso y dimensión desgastan más los caminos y representan un mayor riesgo.

La primera propuesta para resolver el problema del congestionamiento era canadiense y se llamaba el Plan de Acción de Fronteras Inteligentes Canadá-Estados Unidos que sin embargo al aprobarse el Acta de Reforma a la Inteligencia y de Prevención al Terrorismo (IRTPA por sus siglas en inglés) dejó de prosperar. Más adelante y ya en el marco de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte el asunto ha sido tratado de manera trilateral al hacer extensivo para Canadá el Plan de Fronteras Inteligentes para México. Dicho plan incluye 30 puntos de cruce en Canadá y 10 en México que comparten medidas de seguridad y introducen nuevas tecnologías para darse seguimiento a las unidades de transporte.

c) Cooperación bilateral intergubernamental México-Estados Unidos.

La relación México-Estados Unidos en el tema de transporte ha sido conflictiva. Los capítulos XI sobre inversión y XII sobre Comercio Transfronterizo de Servicios del TLCAN para el caso de México no incorporan el libre tránsito en autotransporte, al mismo tiempo que se acuerda negociar una apertura paulatina que culminará en el año 2000. Esta apertura hasta la fecha no se ha consumado. Para responder a lo pactado en el TLCAN, la ICC da parcialmente por concluida la moratoria que tenía lugar desde 1982 y faculta al ejecutivo la regulación de autotransporte. Sin embargo, en 1995 el Congreso de Estados Unidos expide la

⁵⁷ Sistema de Información sobre Comercio Exterior, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp. Consultado el 30 de marzo de 2016.

Ley de Terminación de la ICC y traslada al Ejecutivo la facultad de eliminar y modificar la moratoria.

En 1995 los Teamsters piden una suspensión de la regla de la ICC que permite el acceso a camiones mexicanos a la Corte de Apelaciones de Estados Unidos con el fin de asegurar la duración indefinida de la moratoria para México. En esas mismas fechas, el Secretario de Transporte de Estados Unidos declara que postergarán la apertura por motivos de seguridad vial. Finalmente, la Corte de Apelaciones falla contra los Teamsters aunque aprueba la moratoria hasta presentar un procedimiento administrativo correcto para la apertura.

El asunto de la apertura ha llegado al grado de instalar un panel arbitral para resolver el asunto. La resolución final de ese panel da la razón a México argumentando que los motivos del incumplimiento de Estados Unidos no son válidos. En consecuencia en 2002 tiene lugar el primer intento de apertura que incluye severas medidas de inspección y tiene el inconveniente de depender de la disposición de personal para supervisar la frontera México-Estados Unidos que pone en duda la voluntad de encontrar a una solución al problema.

Más adelante y para seguir retrasando la apertura con México, el Departamento de Transporte de Estados Unidos (USDOT por sus siglas en inglés) argumenta que es necesario realizar estudios de impacto ambiental sobre la entrada de los camiones mexicanos antes de permitir la libre circulación en concordancia con el Acta de Política Nacional Ambiental y de Aire Limpio. El caso esta vez llega hasta la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos que en 2004 resuelve que no se requiere estudio alguno sobre el impacto ambiental de los camiones mexicanos.

Por su parte, los actores no gubernamentales, la CANACAR y los Teamsters que juegan un rol vital en el conflicto del transporte, en 2005 celebran un encuentro en que coinciden en su falta de interés en la apertura.

“El Comité de Trabajo Conjunto (Joint Work Committee JWK) es el mecanismo más significativo a nivel intergubernamental entre México y Estados Unidos. Creado en 1994 por un Memorandum de Entendimiento firmado por los ministerios de transporte de ambos países.”⁵⁸ Uno de sus principales productos es el Estudio Binacional de Programación y Planeación del Transporte Fronterizo que aporta las bases para elaborar planes de trabajo anuales que hacen una serie de recomendaciones respecto a las prioridades del transporte transfronterizo.

⁵⁸ U.S. Mexico Joint Working Committee on Transportation Planning, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <https://www.borderplanning.fhwa.dot.gov/members.asp>. Consultado el 30 de marzo de 2016.

En el JWC se reúnen representantes de las agencias federales y estatales de transporte, empresas que participan en la construcción de infraestructura fronteriza, así como consultores privados e instituciones educativas para intercambiar opiniones y exponer resultados. No se cuenta con fondos asignados para la creación de infraestructura y tampoco para la investigación sobre el sector de transporte.

La acción encaminada hacia el cumplimiento de lo pactado en el TLCAN era el Proyecto Demostrativo o Programa Piloto de Autotransporte Transfronterizo que tuvo como objetivo permitir el paso a 100 empresas transportistas de cada país por un periodo de un año a partir de 2007 y que fue extendido hasta inicios de 2009.

Este programa sirvió para que las empresas mexicanas que participaban elevaran estándares de calidad, seguridad y de protección al ambiente de acuerdo con las normas de Estados Unidos. El Consejo de Competitividad de América del Norte en su reporte a los Jefes de Estado de 2008, considera que el Programa Piloto fue un importante paso para incrementar la competitividad de América del Norte, reducir la congestión y la contaminación en la frontera y promover el crecimiento económico. No obstante el proyecto demostrativo es cancelado en 2009 probablemente por razones de relaciones de fuerza políticas en el nuevo gobierno de Obama.

4.5 Posibles soluciones de la logística del autotransporte en la región de América del Norte.

Una vez presentados algunos de los problemas que aquejan al sector autotransporte nacional para lograr su integración logística en el comercio con Estados Unidos, el presente capítulo plantea posibles soluciones a esta problemática, algunas de las cuales pueden ser de aplicación inmediata, y otras de mayor plazo.

Una de las primeras conclusiones a la que se ha llegado durante en trabajo de tesis es que las posibles soluciones para estos problemas deben de provenir tanto del sector público, como de los propios transportistas y del sector privado.

“El Gobierno Mexicano estimó que liberalizando el subsector y permitiendo que las leyes del mercado determinaran los precios y el nivel de servicio, sería suficiente para lograr una eficiencia acorde con las necesidades de los flujos comerciales del TLCAN y ponerlo en igualdad de circunstancias que sus homólogos

estadounidenses y canadienses.”⁵⁹ Al paso de los años se hace evidente que eso no fue suficiente.

Muchos transportistas creen encontrar la solución a sus problemas volviendo al pasado, proponiendo que el Gobierno Federal vuelva a imponer una regulación estricta, lo que sin duda ayudaría a solucionar sus serios problemas económicos; pero provocaría de nuevo la falta de incentivos y flexibilidad para la evolución empresarial que se requiere en la actualidad.

Debe encontrarse un equilibrio que permita a este subsector cubrir las necesidades de movilidad de los flujos comerciales derivados de un Tratado de Libre Comercio y las exigencias de clientes menos circunscritos a los ámbitos locales y regionales, pero que no lo ahogue con guerras de tarifas y condiciones de competencia desleales. Un país que ha promovido la mayor apertura comercial de los tiempos actuales, no puede hacer frente a sus compromisos con una industria del autotransporte debilitada y dividida. Es así como se presentan algunas posibles propuestas de solución:

a) Respecto al marco regulatorio.

A continuación se aportan ideas que se considera pueden ayudar a subsanar algunas deficiencias relativas a la regulación de las actividades del autotransporte en México.

La creación de una ventanilla única para el autotransporte, como receptora de cualquier tipo de trámite y gestión, que podría facilitar la realización de los trámites de pago de impuestos y derechos, registro de vehículos, gestiones, pago de multas e infracciones, obtención de información y demás trámites relacionados con el sector en un solo lugar, sin tener que recurrir a varias instancias.

Es deseable la existencia de una entidad normativa que transparente y supervise la relación entre los inversionistas extranjeros y las empresas mexicanas, regulando con mayor eficacia la figura de inversión neutra. Incluso, si fuera necesario, crear un mecanismo similar al de las cuotas compensatorias que se emplea en el comercio exterior, permitiendo que el autotransporte Mexicano compita en igualdad de circunstancias con las compañías extranjeras.

En relación con los argumentos estadounidenses de la falta de seguridad de los camiones Mexicanos y de sus operadores, se proponen algunas medidas para subsanar en algo esta situación:

⁵⁹ ANTÚN, Juan Pablo. *Logística: Una Visión Sistémica*. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 14, Sanfandila, Querétaro, 2012. Pág. 75.

Establecer la creación de un programa de seguridad homologado con los estándares vigentes en Estados Unidos (mencionados en el capítulo tres). Lo anterior podría alcanzarse mediante un Comité de Especialistas en Transporte que se encargue de estudiar y establecer las medidas de seguridad requeridas en Estados Unidos y que los autotransportistas Mexicanos deben cumplir, por tipo de carga y equipo, y desembocar en crear un programa que cumpla con dichos parámetros. Se podría buscar que el programa cuente con la aprobación de algún organismo certificador del Gobierno de Estados Unidos en materia de transporte.

Una vez establecido el reglamento normativo, debe crearse un Examen de Certificación en Seguridad que cumpla con los requerimientos de Estados Unidos, mismo que deben aprobar tanto los operadores como los propios transportistas. Dicha certificación también deberá aplicar para autotranques, camiones y vehículos que transportan productos y sustancias peligrosas.

Intensificar la participación de las Comisiones Consultivas del Transporte, en coordinación con las dependencias involucradas, Gobiernos estatales y municipales, para resolver los problemas locales y mejorar los servicios de autotransporte en el país, y particularmente para el caso que nos ocupa el autotransporte que pretende su integración comercial con el de Estados Unidos.

Fortalecer los trabajos del Comité Nacional de Prevención de Accidentes en Carreteras Federales, en coordinación con los transportistas, y difundir las estadísticas básicas sobre la operación y seguridad del autotransporte federal, con el fin de apoyar las funciones de planeación, programación y desarrollo, pero sobre todo crear conciencia en los operadores de la importancia de la seguridad.

Lanzar una amplia campaña de información y de capacitación sobre normas de seguridad a los autotransportistas Mexicanos, a través de las Secretarías del Trabajo, de Economía y del Medio Ambiente, y aplicar exámenes periódicos a los operadores y a los mandos medios operacionales, en el caso de empresas de transporte que cuenten con esta estructura. Esto podría hacerse mediante la instalación de centros de capacitación para conductores del servicio de autotransporte federal, como un mecanismo que fortalezca las acciones preventivas de accidentes.

Asimismo, realizar coloquios y seminarios para la formación de instructores del autotransporte federal en donde participen organismos de los sectores público, privado y especialistas académicos involucrados en los procesos de capacitación.

Establecer como requisitos para los conductores: la evaluación de antecedentes penales y administrativos, exámenes de manejo, médico integral y antidoping.

Seguimiento y difusión del Programa de Unidades de Servicio de Educación Básica para Conductores del Autotransporte Federal e Instituto Nacional para la Educación de los Adultos, a nivel nacional.

El uso de simuladores para los operadores para que puedan responder a circunstancias específicas de seguridad sin poner en riesgo a terceras personas y a la infraestructura carretera.

Implantar una Norma Oficial Mexicana para el uso de odómetros y bitácoras para el control de horas de manejo de los operadores.

Dado que los estadounidenses tienen obsesión por los aspectos de seguridad, derivado sobre todo de los atentados del 11 de septiembre de 2001 y de su temor al terrorismo, México debe convertir esta preocupación en un factor de competitividad comercial. El hecho de que seamos vecinos de un país que hoy está concentrado en el tema de la seguridad y el combate al terrorismo, paradójicamente nos puede dar una ventaja de acceso a su mercado en la medida que tengamos un programa de seguridad regional bien estructurado.

b) Respecto a la tecnología e infraestructura.

En este aspecto se proponen las siguientes soluciones:

Mejorar los procedimientos para asegurar la aplicación del Reglamento y la Norma de Pesos y Dimensiones de los vehículos de autotransporte⁶⁰, tanto en los cruces fronterizos, como en el interior de la República.

Fortalecer la aplicación del Programa Nacional de Verificación Obligatoria de Emisiones Contaminantes de los vehículos de autotransporte que circulan por la red carretera federal.

Promover la modernización de la flota del autotransporte con la participación de los transportistas, las empresas fabricantes de los vehículos y las instituciones financieras, logrando que éstas otorguen los créditos bajo condiciones justas para todas las partes involucradas.

Consolidar los proyectos del Comité sobre Sistemas Inteligentes de Transporte en México.

Realizar un programa de simplificación de trámites a través del uso de sistemas computarizados y mecanismos de control que permitan reducir los tiempos de

⁶⁰ NORMA Oficial Mexicana NOM-012-SCT-2-2014, Sobre el peso y dimensiones máximas con los que pueden circular los vehículos de autotransporte que transitan en las vías generales de comunicación de jurisdicción federal.

resolución. Por ejemplo, se podría implementar mecanismos como para lograr la revalidación electrónica de las tarjetas de circulación de los servicios de Autotransporte Federal de Carga.

Formular los lineamientos y procedimientos para aprobar y evaluar a los organismos de certificación, los laboratorios de prueba y las unidades de verificación, en el marco de las Normas Oficiales Mexicanas.

Modificar la legislación para que se implementen de manera obligatoria tacómetros y bitácoras electrónicas, para que de forma automatizada pueda tenerse un control sobre las horas de manejo de los operadores y las velocidades de operación.

En cuanto al mantenimiento de la infraestructura, mejorar la aplicación de los recursos captados por los peajes a los programas de construcción y conservación de la red federal; además de los mecanismos que ya se están implementando para la participación del sector privado mediante concesiones.

c) Respecto a la disminución costos y obtención de financiamiento.

De acuerdo con datos de la CANACAR, los transportistas gastan en consumo de combustibles y lubricantes hasta un 42% de sus costos de operación. En este sentido, resulta imperativa la modernización de la flota vehicular para mejorar la eficiencia tecnológica y elevar la competitividad en el mercado.

Según la oficina del representante comercial de Estados Unidos, en 2001 más de 6 mil empresas transportistas cerraron en Estados Unidos y Canadá, por gastos de aseguramiento y mantenimiento. En los últimos años se ha buscado la estabilidad financiera a través de asociaciones de transportistas y embarcadores, con el fin de mejorar el empleo de rutas para disminuir costos y lograr una industria competitiva. Algunas propuestas de mejora son las siguientes:

Los transportistas y embarcadores Mexicanos deben buscar un esquema de asociación para optimizar el manejo de la capacidad instalada, buscando, por ejemplo, la disminución de recorridos en vacío, o el traslado de cargas consolidadas con el consecuente beneficio económico para ambas partes.

Sin proponer volver al antiguo esquema de las Centrales de Carga, otra posibilidad en el sentido de la propuesta anterior, se abre a partir de las asociaciones de autotransportistas, ya que pueden intercambiar información entre sus agremiados. Por ejemplo, se observa que en la actualidad existe cierta insuficiencia de cajas para el movimiento de mercancía de importación y de exportación, desde y hacia la frontera y los puertos; sin embargo, puede verse en los patios de muchas compañías transportistas equipo estacionado en grandes cantidades. Mediante una organización coordinada, este equipo podría movilizar la

carga que se encuentra en frontera y en puertos; a nadie le conviene tener equipo estacionado.

Es deseable cierta coordinación entre las diversas organizaciones de transportistas que les permita tener representatividad ante los órganos gubernamentales y financieros, para enfrentar en bloque los problemas que los aquejan.

Los altos costos siguen siendo uno de los principales problemas del sector. Derivado de cierto desinterés de los Gobiernos (por no considerarlo parte de sus funciones primordiales) y de las instituciones de crédito para otorgar financiamiento, los transportistas deberán unirse para efectuar compras por volumen de partes y consumibles. Esto aportaría un doble beneficio: por un lado, disminuir los costos en la compra de refacciones para el mantenimiento de las unidades, ya que al adquirir en volumen podrían obtener precios más bajos con sus proveedores; y por otro lado podrían, por el mayor volumen de compra, obtener mayores plazos de pago, con lo que lograrían financiamiento vía proveedores, ya que de hecho en los últimos años, casi el único financiamiento del mercado ha sido vía proveedores.

Otro aspecto medular es el relativo a la renovación de flotas vehiculares. Se observa que en el país, aún con NAFINSA (Nacional Financiera) y Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior), la banca de desarrollo prácticamente no existe, y la banca comercial tiene márgenes de riesgo muy estrechos. Esto implica que la función social de la banca de desarrollo tiene presencia muy limitada.

Se han presentado años en que ambas instituciones cuentan con recursos para colocar entre los usuarios, pero que no se han podido colocar debido a que no encuentran posibles clientes sujetos de crédito. Esto perjudica tanto al subsector del autotransporte como a la propia banca, pues si bien no arriesga, tampoco tiene las ganancias que se podría obtener por tener el dinero circulando.

Aunque sí ha habido financiamiento por parte de las armadoras, a través de sus arrendadoras, desgraciadamente los únicos que son sujetos de crédito siguen siendo ese pequeño porcentaje que forman las grandes empresas y todos los demás autotransportistas, particularmente los hombres-camión, no son sujetos de crédito para las arrendadoras.

El reciente programa del Gobierno Federal para la modernización del sector autotransporte⁶¹, pretende mantener un parque vehicular con una edad promedio

⁶¹ El Gobierno Federal ha ofrecido de nuevo un plan de financiamiento para autotransportistas, a través de NAFINSA, mismo que se contrata y opera directamente con las empresas financieras de las armadoras de camiones Volvo, International y Scania.

menor a los 15 años, mediante la renovación de unidades y equipos. Hasta el momento es el único esquema con ciertas posibilidades de acceso a los transportistas.

Además, el hecho de modernizar la flota vehicular, aunque muchas de las unidades chatarra se destruyan, implicaría tarde o temprano el crecimiento de una oferta de vehículos usados. Esto implicaría, tal y como sucede en Estados Unidos, desarrollar un esquema ágil para revender las unidades seminuevas.

Por lo anterior, los productores de transporte pesado tendrán que diseñar programas, ya sea de reciclaje o de reventa de unidades usadas.

Una preocupación presente en el subsector deriva de la libre entrada de unidades seminuevas provenientes de Estados Unidos y Canadá a partir de 2009, como parte de los aspectos negociados en el TLCAN. Por este motivo resulta doblemente necesario establecer los mecanismos adecuados para la comercialización eficaz de los vehículos usados nacionales.

Sería deseable estandarizar precios en vehículos usados, tal y como sucede en algunos establecimientos de automóviles, para evitar diferencias tan grandes entre una y otra región del país o de una a otra distribuidora. La falta de precios de referencia provoca deterioro o exceso en la utilidad que deforma los precios de mercado e inhibe el desarrollo del mercado de vehículos pesados seminuevos.

Por estas razones se considera conveniente la creación de dos fideicomisos: uno para unidades nuevas, orientado sobre todo a las medianas y grandes empresas, y otro encargado de ofrecer unidades usadas, pero más nuevas que las que utilizan actualmente los hombres - camión, micro y pequeños transportistas.

Con este programa se buscaría que las unidades usadas de cinco, seis o siete años (considerando también los planes que las grandes y medianas empresas tengan para renovar sus equipos), puedan ser captadas por este fideicomiso y sustituirlas por unidades nuevas. A la vez, se canalizarían esas unidades usadas al otro fideicomiso, para modernizar el parque vehicular del hombre-camión o de las pequeñas empresas.

Con este esquema se podrían retirar de la circulación vehículos que ya no deberían circular, empezando por los más viejos, quizá los de 20 años. Así que si un autotransportista tiene un vehículo de 20 años, entra al fideicomiso para que le otorguen quizá uno de ocho años.

Este programa ayudaría también a dar formalidad jurídica y legalidad al mercado de autotransporte, ya que quienes deseen acceder a este tipo de esquema

financiero deberán estar dados de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

A quien se le proporcione una unidad usada se hará bajo comodato, hasta que no termine de pagar. Dicho pago sería en mensualidades, con lo que el compromiso obligaría a los transportistas interesados a mejorar sus servicios y a capacitarse para obtener más fletes y mejorar sus ingresos.

Un estímulo importante podría ser la modificación a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, permitiendo la depreciación de unidades y equipo en tres años, igual que en Estados Unidos, pues esto permite amortizar más rápidamente la inversión en las unidades y dar mayor movilidad al flujo de efectivo del subsector. Esto estimularía la compra y renovación de equipo, aunque evidentemente tendrá un efecto a la alza del precio del servicio, que los usuarios podrían estar dispuestos a pagar a cambio de recibir servicios mediante unidades más eficientes y confiables.

Otra modificación importante a la legislación sería la posible supresión del pago de la tenencia. Este impuesto es duramente criticado por los autotransportistas, pues afirman que “representa una doble tributación con cargo al mismo activo, considerando el 2% del impuesto sobre activos fijos que actualmente se aplica a las empresas.”⁶²

d) Respecto a la mejora en aspectos logísticos.

En la actualidad la carga tiende a convertirse en un inventario móvil. Esto debe implicar confiabilidad y trato directo con el cliente; por ende, el conductor requiere una capacitación de servicio destacada, ya que el usuario espera elevados niveles de servicio con entregas a tiempo y datos muy específicos del traslado de inventario móvil, donde la tecnología es determinante; en tanto, el transportista debe alcanzar la eficiencia administrativa con sistemas computarizados donde la actualización es en tiempo real en sus rutas y órdenes expedidas, sobre todo, cuando se tienen traslados de hasta once millones de contenedores diarios, como en los Estados Unidos el cliente y el transportista pueden crear sociedades comerciales y con ello lograr mayores beneficios para ambas partes. Por eso es imprescindible que las empresas de transporte cuenten con personal capacitado en el área logística, con el propósito de desarrollar y mantener este tipo de estrategias modernas de negocio.

Como una posible solución a los problemas logísticos del sector puede recurrirse a las empresas integradoras como una forma de competencia sana y redituable. Ello

⁶² GRATIUS, Susane, *Mercosur y NAFTA. Instituciones de decisión en procesos de integración asimétricos*, Madrid, Editorial Iberoamericana 2008. Pág. 49.

implicaría la apertura del autotransporte Mexicano a un esquema novedoso y diferente en el que tendrá que asociarse con otras empresas para ofrecer un servicio integrado y de alta calidad a sus clientes.

Este servicio, conocido como “outsourcing”, es hasta el momento un gran apoyo a las empresas, pues con sólo cubrir el costo de una factura contratan los servicios de firmas especializadas en diversas áreas. Los servicios usualmente contratados por este esquema son de personal, contables y asesoría fiscal.

El servicio de outsourcing es un excelente medio de obtener mayores fletes para los transportistas, o incluso para organizaciones con flota propia y capacidad remanente para optimizar, transportando carga de terceras compañías. Esto les representaría ahorros considerables al aprovechar las economías de escala en los traslados cuyos costos se distribuirían con otras empresas, con esto podrían programar sus traslados y regresos con carga, evitando los costosos regresos “en vacío”.

Un problema grave es el de las constantes revisiones en las aduanas, así como del excesivo papeleo sobre todo para la importación de mercancías. Una posible solución es una modificación a la Ley Aduanera que permita realizar rápidamente los trámites mediante procedimientos más simplificados, pues si existen adecuados mecanismos de control, una revisión debe ser suficiente.

Se debe actualizar y depurar el banco de datos sobre placas, vehículos, licencias e incidentes (accidentes, infracciones y resultados de las inspecciones físico mecánicas), con la finalidad de conocer la incidencia de infracciones a la Ley, e implementar con ello programas de capacitación para los operadores y para las mismas autoridades viales.

Los problemas que aquejan a este sector son viejos y muchos de ellos se encuentran enquistados en medio de la corrupción, lo cual dificulta su resolución. Este proceso puede requerir años, pero es necesario.

Durante los últimos tres sexenios, la política económica tuvo un enfoque marcado hacia el exterior. La preocupación fue sobre todo buscar compradores externos y hay la percepción de que se ha descuidado relativamente el desarrollo de mecanismos y políticas que permitieran que el país fuese competitivo en ambos mercados.

La conciencia de la globalización es clara en el sector autotransporte, y es definitivo que no se dará marcha atrás en este aspecto; lo que debe quedar muy claro es que la competencia tiene que darse entre países y no entre empresas, lo

que obliga al Gobierno Mexicano a desarrollar condiciones internas que permitan que las empresas sean competitivas con el exterior.

CONCLUSIÓN

Hasta mediados de los años ochenta, nuestro país sustentó su desarrollo en una política proteccionista, con una economía agrícola en sus inicios y una exagerada petrolización, después.

Mientras el mundo vivía fuertes cambios, como el auge y desarrollo de las economías asiáticas; la caída del sistema socialista en los países de Europa del Este; el proceso de integración de Europa occidental, etcétera, nuestro país se encontró en la encrucijada de abrir su mercado al resto del mundo, o de continuar con una política de crecimiento hacia adentro, que ya mostraba signos de agotamiento.

En 1983, México firmó una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, en la que se comprometía a llevar al cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria y a iniciar procesos de apertura comercial; en 1986 se firmó el Protocolo de Adhesión al entonces GATT, hoy OMC.

Después de llevar al cabo un amplio proceso de desregulación y simplificación administrativa en todas las áreas de la economía nacional, el 17 de diciembre de 1992 se firmó el TLCAN, mismo que entró en vigor el 1 de enero de 1994.

El dinamismo adquirido por las exportaciones mexicanas a partir de esa fecha, no ha tenido precedentes, pues crecieron hasta casi 140 mil millones de dólares en el 2000, contra 40 mil millones de dólares exportados en 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN.

El autotransporte de carga fue uno de los sectores que sufrió una fuerte reestructuración antes de la entrada en vigor del TLCAN, misma que inició con un proceso de desregulación que buscó hacerlo más eficiente y productivo mediante medidas como: desaparición de las centrales de carga y comités de ruta; la fijación del precio de la tarifa con base a las leyes de la oferta y la demanda; la liberación de la competencia entre las empresas transportistas, la sustitución del régimen de concesiones por el de permisos, entre otras.

Uno de los efectos que se presentaron como consecuencia de la desregulación del subsector fue la atomización de las empresas que habían ido aglutinando hombres camión al amparo de sus concesiones. También se debe señalar que las empresas más grandes se fortalecieron debido a que llevaron a cabo alianzas estratégicas con organizaciones de autotransporte estadounidenses, lo que les ha permitido mayor disponibilidad de remolques para ofrecer a sus clientes el servicio puerta a puerta (INCOTERM DDP), a bajo costo y con menor tiempo de traslado.

Los acuerdos del TLCAN para el autotransporte de carga no se han cumplido hasta la fecha, por lo que esta situación constituye un factor negativo importante en la integración logística binacional del subsector.

A diferencia de las empresas mexicanas, algunas empresas estadounidenses han logrado establecer cadenas de transporte internacional aplicando el INCOTERM DDP por medio de asociaciones o la figura de inversión neutra⁶³. Adicionalmente han logrado establecer oficinas de representación en México, ganar clientes, ofrecer servicios integrados; entre otras, desde hace ya muchos años en nuestro país, dejando en desventaja a las empresas mexicanas.

Estas alianzas comerciales responden a la figura de integración vertical con que actualmente se trabaja en ambos lados de la frontera, y que es una organización de transporte plenamente establecida para los intercambios comerciales entre ambos países, y que por el gran número de operaciones cotidianas casi 15 mil cruces vehiculares diarios nos hacen concluir que es una forma de organización que atiende satisfactoriamente a este mercado.

No obstante lo anterior, no se debe perder de vista que el proceso de la transferencia a través de la frontera sigue siendo un trámite engorroso y que crea retrasos, muchas veces implicando la ruptura de la carga y la pérdida de tiempo en las operaciones.

Sin embargo, la mayoría de los problemas mencionados, relativos a tiempos y dificultades para cruzar la frontera no son atribuibles al transporte, sino a las inspecciones aduanales y de seguridad, sobre todo de Estados Unidos. Si aunamos lo anterior a la negativa de que el autotransporte Mexicano ingrese a los Estados Unidos, el control será más estricto y los tiempos más largos para el ingreso de la carga a ese país.

⁶³ De acuerdo con la Ley de Inversión Extranjera, en su Título Quinto, artículo 18, la inversión neutra es aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados, pero que no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas.

Ante la negativa de Estados Unidos para cumplir los compromisos acordados en el TLCAN en materia de autotransporte de carga internacional, y pese a que nuestro país recurrió a los mecanismos previstos por el propio Tratado para la solución de controversias, podemos concluir que el procedimiento no es suficientemente coercitivo como para obligar a ese país al cumplimiento de dichos acuerdos.

Los remolques estadounidenses prácticamente tienen libre acceso a las carreteras mexicanas. En contraste, los remolques de México deben hacer costosas transferencias en los puertos fronterizos para desplazar la carga a territorio estadounidense en camiones registrados en Estados Unidos.

Existe un vínculo claro entre los costos de transporte y la dinámica de las exportaciones, en particular cuando éstas son bienes materiales de gran volumen. Si bien el comercio de México con Estados Unidos ha registrado una expansión considerable en el pasado decenio, convendría elevar la eficiencia en el transporte de carga, en la medida en que éste sea el principal modo de transporte utilizado por los exportadores e importadores

Los esquemas actuales de gran parte de la industria de transporte de carga tiene procesos arcaicos que deben evolucionar, sobre todo en comunicación interna de control y con el cliente donde el transportista será la clave para mejorar el servicio a través de ofrecer mayor seguridad a sus clientes, a la carga y al mismo transporte, logrando que el transporte sea una ventaja competitiva que tiene México con Estados Unidos.

Es urgente la renovación del parque vehicular Mexicano que es muy antiguo en comparación con el de Estados Unidos. Para ello es de vital importancia que la banca de desarrollo realmente apueste con el sector autotransporte pues no está dispuesta a arriesgar, ya que sólo otorga financiamiento a sujetos de crédito de bajo riesgo.

Desafortunadamente el sector autotransporte, por su naturaleza, en la mayoría de los casos no califica para una línea de crédito, ya que la garantía en prenda del financiamiento es la misma unidad, y ello se refleja en las altas tasas de interés, en contraste con las de Estados Unidos.

Modernizar la flota vehicular implicaría el crecimiento de una oferta de vehículos usados. Esto significa que, tal y como sucede en Estados Unidos, se requerirá desarrollar un esquema ágil para revender las unidades seminuevas. Los productores de transporte pesado tendrán que diseñar programas ya sea de reciclaje o de reventa de unidades usadas.

Hay una tendencia o presión para que un segmento del subsector tienda a desaparecer, si no del todo, al menos en los segmentos del mercado vinculados con el comercio exterior y las operaciones más rentables. Este sector es el de los hombres camión, que frente a las empresas más grandes y mejor equipadas se encuentra en desventaja y que, por ende, tiene menor margen de maniobra, debiendo recurrir en muchas ocasiones a la subcontratación o a abaratar sus fletes por debajo de sus costos de operación vehicular, lo que trae como consecuencia descapitalización del sector, falta de inversión en equipo y unidades, y su mantenimiento, por lo que la competencia se vuelve rapaz dejándolos fuera de mercado.

En el aspecto de seguridad, dado que los estadounidenses tienen actualmente muy arraigado este concepto, México debe aprovechar esta tendencia para convertirla en un factor de competitividad comercial. El hecho de que seamos vecinos del país que hoy está obsesionado con el tema de la seguridad y el combate al terrorismo, paradójicamente nos puede dar una ventaja de acceso a su mercado en la medida que tengamos un programa de seguridad regional bien definido.

A diez años de vigencia del TLCAN, México ha perdido algo de sus ventajas en este mercado, sobre todo ante la competencia proveniente de China, país que en los últimos años ha impulsado fuertemente su sector exportador. Por ello es de vital importancia que definamos las ventajas competitivas que pueden reposicionarlo ante el mercado más grande del mundo, mismas que podrían girar en torno a la seguridad, a la productividad, a la disminución de costos mediante una reforma fiscal integral que permita dar un fuerte impulso no sólo al sector autotransporte, sino a la economía en su conjunto, ya que no será con un sólo sector que México salga adelante, sino con el esfuerzo en conjunto de todo el aparato productivo, sin perder de vista el desarrollo del mercado interno por medio de la búsqueda de mayores niveles de eficiencia y calidad en las empresas mexicanas.

Conforme a lo mencionado, se prueba la hipótesis: la logística del transporte reduce los costos e incrementa la seguridad de la carga de las mercancías, por lo que requiere de controles más precisos de los tiempos de viaje, definir trayectorias más seguras, reducir los tiempos por procesos administrativos de seguridad y control evitando detenciones innecesarias.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía

GUZMÁN E. Jose Vicente. *Contratos del Transporte*, Universidad Externado de Colombia, Colombia, 2010.

CABRERA CÁNOVAS, Alfonso. *Transporte Internacional de Mercancías*, Instituto Español de Comercio Exterior, México, 2011.

JEREZ RIESCO, José Luis. *Comercio Internacional*. 4^{ta} edición, editorial ESIC, España, 2011.

CANCINO GÓMEZ, Rodolfo. *El Transporte Transfronterizo dentro del TLCAN*, Cultura Jurídica, Núm. 5-6, 2012.

TREJO VARGAS, Pedro. *Nuevo Derecho Aduanero Electrónico*, editorial Novum, México, 2015.

WITKER, Jorge, *Criterios para evaluarla experiencia jurídica del TLCAN. Un estudio de caso: el autotransporte de carga*, en GAMBRILL, Mónica (coord.) Diez años del TLCAN en México, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte. UNAM, 2006.

GODÍNEZ MÉNDEZ, Wendy A. *Derecho Económico y Comercio Exterior*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM, México, 2015.

WITKER, Jorge. *Derecho del Comercio Exterior*. Universidad Nacional Autónoma de México, 2011.

ESPLUGUES MOTA, Carlos. *Derecho del Comercio Internacional*. 3^{ra} edición. Tirant lo Blanch, 2009.

RAMBERG, Jan. *ICC Guide to Incoterms 2010: Understanding and Practical Use ICC Publication*, International Chamber of Commerce Publication, Editorial ICC Publishing S.A., 2011.

CATHERINE J. Petersen. *Incoterms 2000 and Incoterms 2010: A Practical Review*, Editorial Global Training Center Incorporated, 2010.

VERA LOPEZ, Manuel. *Los Incoterms 2010: Guía paso a paso: Guía Práctica para el Manejo Comercial de los INCOTERMS 2010*, Editorial Manuel Vera López, 2015.

BELLO, Nohemí. *La Valoración Aduanera y el Comercio Exterior de México*, Editorial Porrúa, México, 2010.

ENRRIQUE ROSAS, Jose David. *Transporte Internacional de Mercancías*, Editorial Purria, México, 1999.

GRATIUS, Susane, *Mercosur y NAFTA. Instituciones de decisión en procesos de integración asimétricos*, Madrid, Editorial Iberoamericana 2008.

MORENO PÉREZ, Ana, *La Política de Inversión Extranjera y sus Efectos en las Remuneraciones del Trabajo: Un análisis del caso mexicano en el marco del TLCAN*. México, Miguel Ángel Porrúa, 2007.

ÁLVAREZ BÉJAR, Alejandro, *Análisis Comparativo de las Estrategias de la UME y el TLCAN e implicaciones para México*. México, Miguel Ángel Porrúa. 2007.

ANTÚN, Juan Pablo. *Logística: Una Visión Sistémica*. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 14, Sanfandila, Querétaro, 2012.

Referencias hemerográficas.

MENDOZA, Jorge Eduardo, *Obstáculos al comercio en el TLCAN: el caso del transporte de carga*, Comercio Exterior, vol. 53, núm. Disponible en: http://www-rohan.sdsuedu/~jemendoz/port/pdfs/Mendoza_Diaz.pdf. Consultado el 08 de noviembre de 2015.

Memorando de Entendimiento entre la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de los Estados Unidos Mexicanos y el Departamento de Transporte de los Estados Unidos de América sobre los Servicios de Autotransporte Transfronterizo de Carga Internacional. Disponible en Internet: [http://www.sct.gob.mx/acerca-de/normatividad/telecomunicaciones /tratados-y-acuerdos-internacionales/](http://www.sct.gob.mx/acerca-de/normatividad/telecomunicaciones/tratados-y-acuerdos-internacionales/). Consultado el 08 de noviembre de 2015.

TREJO GARCÍA, Elma, *Sistema de Recepción de los Tratados Internacionales en el Derecho Mexicano*, Servicio de Investigación y Análisis, Subdirección de Política Exterior. Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/cedia/sia/spe/SPE-ISS-07-06.pdf>. Consultado el 10 de noviembre de 2015.

GAMAS TORRUCO, José, *El estado federal: orígenes, realidades y perspectivas*. Gaceta Mexicana de Administración Pública Estatal y Municipal Temas actuales sobre organización y funcionamiento de regímenes federales, núm. 54-55.

Disponible en:
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/gac/cont/54/ens/ens12.pdf>.
Consultado el 10 de noviembre de 2015.

FAYA, Alejandro, *Inversión extranjera en paquetería, mensajería y transporte de carga: ¿resistencia o estado de derecho?*, Red Mexicana de Competencia y Regulación. (CIDAC). 2010. Disponible en: http://reddecompetencia.cidac.org/es/uploads/Inversion_extranjera_en_paqueter__a__mensajer__a_y_transporte_de_carga.pdf. Consultado el 10 de noviembre de 2015.

General Accounting Office, North American Free Trade Agreement: Coordinated Operational Plan Needed to Ensure Mexican Truck's Compliance with us Standards, Report: GAO-02-238. Disponible en: <http://www.gao.gov/new.items/d02238.pdf>. Consultado el 09 de noviembre de 2015.

World Economic Forum. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>. Consultado el 04 de diciembre de 2015.

Referencias electrónicas.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspxs=est&c=23824>. Consultado el 01 de septiembre, 10 de noviembre y 01 de diciembre de 2015.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.sct.gob.mx/>. Consultado el 15 de diciembre de 2015.

Código Fiscal Federal, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_241213.pdf. Consultado el 15 de diciembre de 2015.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP20.asp#Cap.XX. Consultado el 05 de noviembre de 2015.

Suprema Corte de Justicia de la nación. Semanario Judicial de la Federación. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://sjf.scjn.gob.mx/SJFSem/Paginas/SemanarioIndex.aspx>. Consultado el 06 de noviembre de 2015.

Diario Oficial de la federación. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.dof.gob.mx/index.php?year=2011&month=07&day=07>. Consultado el 06 de noviembre de 2015.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.uncitral.org/uncitral/e/about/origin.html>. Consultado el 28 de septiembre de 2015.

International Chamber of Commerce, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.iccwbo.org> (Consultado el 01 de octubre de 2015).

Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/Paginas/reglas_comercio.aspx. (Consultado el 02 de octubre de 2015).

Organización Mundial del Comercio, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.tfafacility.org/es>. (Consultado el 22 de marzo de 2016).

Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: fig.unece.org/SP/contents/revised-kyoto-convention.htm. (Consultado el 22 de octubre de 2015).

Marco Normativo SAFE de la OMA, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: www.wcoomd.org/fr/topics/facilitation/instrumentandtools/tools/~/_media/C6CDF626AFB348F_CA2AC59B796B79833.ashx (Consultado el 23 de octubre de 2015).

U.S. Customs and Border Protection, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/c-tpatcusto mstradepartnersh ip-against-terrorism>. (Consultado el 23 de octubre de 2015).

Business Alliance for Secure Commerce, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.wbasco.org.htm>. (Consultado el 25 de octubre de 2015).

Banco de México. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.bancomex.com/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?acciona=§orDescripcion=Balanza>. Consultado el 02 de diciembre de 2015.

Banco Mundial. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.bancomundial.org/investigacion/>. Consultado el 04 de diciembre de 2015.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>. Consultado el 04 de diciembre de 2015.

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>. Consultado el 29 de marzo de 2016.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp. Consultado el 30 de marzo de 2016.

U.S. Mexico Joint Working Committee on Transportation Planning, [en línea] Formato HTML, Disponible en Internet: <https://www.borderplanning.fhwa.dot.gov/members.asp>. Consultado el 30 de marzo de 2016.

Referencias legales.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros de 1947.

Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC.

Acuerdo de Reconocimiento Mutuo de México y Estados Unidos

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Convenio de Kioto Revisado.

Código Civil Federal.

Ley Aduanera.

Ley de Comercio Exterior.

Ley de Inversión Extranjera.

Ley de Caminos y Puentes Federales.

Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.

Ley sobre Celebración de Tratados.

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal

Ley sobre Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica.

Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

Reglamento Interior de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Ley del Diario Oficial de la Federación y Gacetas Gubernamentales.

Entrevistas.

Trujillo Hernández Lázaro. Director de Estadísticas de Comercio Exterior y Registros Administrativos. Entrevista sobre la problemática que enfrenta el autotransporte Mexicano para los cruces con EEUU 13 de agosto de 2015. México, Ciudad de México.

Del Mazo Maza Adrián. Director General de Autotransporte Federal. Entrevista sobre la problemática que enfrenta el autotransporte Mexicano para los cruces con EEUU. 02 de noviembre de 2015. México, Ciudad de México.

Treviño Chapa Ricardo. Administrador General de Aduanas. Entrevistado sobre la problemática que enfrenta en sus operaciones de importación y exportación de y hacia los EEUU con sus proveedores de servicio de autotransporte. 22 de septiembre de 2015. México, Ciudad de México.