

10
Zej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

EL PAPEL DE LAS CONSOLIDADORAS DE CARGA
AEREA EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
EN MEXICO.

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
"POLITICA Y PRACTICA DEL COMERCIO EXTERIOR
EN MEXICO."

T R A B A J O

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

GABRIEL GONZALEZ DE ANDA

ASESOR: LIC. JOSE ALFREDO AGUILAR SANCHEZ.



ENERO 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

270896



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS.

A MIS PADRES ANGELA Y ALEJANDRO: Por todo su apoyo y confianza, por nunca darme la espalda y su amor incondicional. Por ustedes y para ustedes es este triunfo, el cual les brindo con todo mi amor y gratitud.

A MIS HERMANOS: Por haberme ayudado siempre que lo necesite.

A LUCIA HUACUJA: Mi gran amiga, por todo su apoyo, ayuda desinteresada y sus consejos y asesorías, sin los cuales esta obra no estaría completa.

A JOSE ALFREDO AGUILAR: Mi asesor, por sus valiosos comentarios y correcciones.

A MIS PROFESORES DE SEMINARIO Y DE CARRERA: Por todas sus enseñanzas.

A LA UNAM Y A LA ENEP ACATLAN: Por su calidad académica.

A TODOS MIS AMIGOS y a todas aquellas personas que directa e indirectamente contribuyeron a la terminación de esta obra. A todos gracias.

GABRIEL.

INDICE.

INTRODUCCION.	1.
---------------	----

CAPITULO I.

LA IMPORTANCIA DE LA DETERMINACION DEL MEDIO DE TRANSPORTE EN LA REALIZACION DE UN NEGOCIO INTERNACIONAL.

1. Antecedentes del transporte aéreo de carga.	5.
2. La Logística de la distribución.	7.
3. Elementos de la comercialización internacional en los negocios internacionales.	10.
3.1. El producto.	10.
3.2. La distribución.	11.
3.3. Incoterms.	12.
3.4. El precio.	14.
3.5. Medios de pago.	15.
3.6. Medios de transporte.	17.
3.7. Seguros.	21.
4. Consideraciones que se deben tomar para seleccionar el medio de transporte adecuado.	24.
4.1. Costos de transportación.	25.
4.2. Relación peso/volumen.	26.
4.3. Costo de empaque y embalaje.	27.
4.4. Tiempo de tránsito.	28.
4.5. Administración de inventarios.	30.
5. Participación y funciones de los Agentes de Carga y Agentes Aduanales en el transporte internacional.	32.
5.1. Definición y funciones de los Agentes de Carga.	32.
5.2. Definición y funciones de los Agentes Aduanales.	33.
6. Consolidadoras Internacionales de Carga.	34.
6.1. Estructura y funciones de las Consolidadoras Internacionales de Carga.	34.
6.2. Relación de las Consolidadoras con los Agentes Aduanales, Agentes de Carga y Líneas Aéreas.	35.

CAPITULO II.

LA LEGISLACION DEL TRANSPORTE AEREO DE CARGA INTERNACIONAL Y LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA.

1. Antecedentes de la legislación del transporte de carga aérea.	38.
2. Leyes, reglamentos y organismos internacionales que regulan el transporte internacional de carga aérea.	40.
2.1. Ley de Vías Generales de Comunicación.	40.

2.2. Ley de Aviación Civil.	42.
2.3. Convención y Protocolo adicional para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional (Convención de Varsovia).	45.
2.4. La Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA).	52.
3. Acción de las Consolidadoras para minimizar reclamaciones por pérdidas, daños y retrasos de mercancías.	57.
4. Reclamación de los usuarios.	60.
5. Aspectos aduaneros que afectan a las Consolidadoras Internacionales de Carga.	67.

CAPITULO III.

EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR MEDIO DE LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA, VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

1. Ventajas de las Consolidadoras Internacionales de Carga.	70.
1.1. Tarifas.	71.
1.2. Tiempo de tránsito.	76.
1.3. Sistemas de comunicación.	79.
1.4. Especialización en el servicio.	80.
2. Desventajas de las Consolidadoras Internacionales de Carga.	82.
2.1. La patente aduanal.	83.
2.2. El manejo de la carga.	85.
2.3. Responsabilidad ante pérdidas, daños y retrasos.	86.
2.4. Dependencia de las Líneas Aéreas.	88.

CAPITULO IV.

CASO PRACTICO: PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES, S.A. DE C.V.

1. Antecedentes de PANALPINA.	90.
2. Estructura general de PANALPINA WORLDWIDE.	93.
3. Estructura de PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S.A. DE C.V. (PAMEX).	96.
4. Estructura de los Departamentos de transporte aéreo.	98.
4.1. Departamento de importación aérea.	98.
4.2. Departamento de exportación aérea.	102.
5. Proceso y flujo de información de un embarque realizado por conducto de una Consolidadora.	106.
CONCLUSIONES.	114.
BIBLIOGRAFIA.	119.

INTRODUCCION.

La idea original de desarrollar la presente investigación surge de la inquietud personal que se ha ido expandiendo durante el tiempo que he laborado profesionalmente en el mercado de transporte internacional de mercancías. El conocimiento que se tiene respecto a las Consolidadoras Internacionales de Carga es muy reducido, aún dentro de los profesionales cuya actividad principal está basada en operaciones de comercio exterior.

La presente investigación pretende ser un marco de referencia, en el ámbito académico, para los alumnos cuyo interés profesional sea el comercio exterior; y, en el ámbito profesional, para que aquellos que toman decisiones en la selección de los medios de transporte profundicen sus conocimientos en este ramo.

La falta de experiencia, o de conocimientos, por parte de las personas responsables de la operación logística de la transacción, puede motivar que ésta no se realice con la calidad adecuada, generando demoras en la entrega o recepción de mercancías, elevación de costos e, inclusive, la cancelación misma del negocio.

El transporte debe considerarse como uno de los factores más importantes de los negocios internacionales, ya que es la parte de la operación que físicamente se genera en un país y termina en otro. Adicionalmente, se realiza por un tercer sujeto, ante los ojos de los directamente involucrados en el negocio. (el comprador y el vendedor).

En este punto es donde intervienen las empresas Consolidadoras Internacionales de Carga; aceptadas por unos y rechazadas por otros. Existe la creencia de que las Consolidadoras obstaculizan y encarecen el transporte internacional de carga, ésta opinión es vertida por los embarcadores inexpertos que no viven de cerca las condiciones actuales del mercado internacional del fletes.

Existen, asimismo, grandes empresas transnacionales y locales que han manifestado, de hecho, su preferencia por el uso del servicio de transporte consolidado de mercancías, por los amplios beneficios que ofrece y la seguridad de su frecuencia e independencia de las Líneas Aéreas (por el espacio de carga comprado y asegurado).

Podemos afirmar que el objetivo principal de las Consolidadoras es la reducción en los costos de transporte mediante la obtención de tarifas preferenciales con las Líneas Aéreas, en base al volumen operado ya que puede ajustarse a los costos mínimos aceptados por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo -IATA, por sus siglas en inglés-. En esto radica gran parte de su éxito, además de los servicios complementarios que pueden ofrecer como asesores del comercio internacional.

En este sentido, el objetivo de la presente investigación consiste en determinar claramente la función y participación de las Consolidadoras Internacionales de Carga dentro del comercio internacional. Verificar si actúan como aceleradores del comercio, favoreciendo su desarrollo o si, por el contrario, únicamente lo entorpecen y obstaculizan actuando exclusivamente como intermediarios. Todo esto enfocándonos principalmente al transporte aéreo de carga internacional.

Para lograr lo anterior se parte de la hipótesis de que las Consolidadoras Internacionales de Carga al utilizar herramientas como las reservaciones garantizadas de espacio con las líneas transportistas, personal calificado, asesorías, redes de comunicación y presencia internacional, entre otros; y sus conocimientos técnicos, permite una programación adecuada del transporte de mercancías en el comercio internacional; obteniéndose, por lo tanto, un servicio que ofrece reducción de costos de operación, seguridad en los traslados, eficiencia en el control y manejo de mercancías. Todo esto, finalmente, redundando en el beneficio del comercio internacional y de los participantes en él.

Para lograr llegar al objetivo principal de esta investigación, en un primer capítulo se establecen los antecedentes del transporte aéreo con el propósito de señalar como su

rápida evolución lo ha enmarcado como un elemento importante dentro del comercio internacional, asimismo se señala la importancia de la selección adecuada del medio de transporte cuando se indican los factores que intervienen dentro del proceso de la comercialización internacional.

Se indican las consideraciones que se deben de tomar en el momento de seleccionar el medio de transporte adecuado, donde el precio no es el factor determinante para ello. En este punto se analizan factores tales como el peso, el volumen, tiempo de tránsito, entre otros.

En este primer capítulo se diferencian a los Agentes de Carga y los Agentes Aduanales de las Consolidadoras y se determinan cuales son las funciones de cada uno.

En el capítulo dos se analiza la legislación nacional e internacional en lo relacionado al transporte internacional y los aspectos que involucran a las Consolidadoras Internacionales de Carga; se revisa la Ley de Vías Generales de Comunicación y la Ley de Aviación Civil en el ámbito nacional y, en el internacional, el Convenio de Varsovia, el Protocolo de la Haya, la Convención de Guadalajara y las regulaciones de la IATA al respecto. Esto nos presenta el efecto que tiene la legislación nacional e internacional a favor o en contra de las Consolidadoras y de los usuarios del servicio.

En el tercer capítulo se analizan las ventajas y desventajas que tienen las Consolidadoras en el transporte internacional de carga y con las cuales se puede encontrar el usuario al momento de contratar sus servicios; se destaca como las ventajas son superiores a las desventajas, por lo que los embarcadores pueden hacer un examen de los beneficios que puede obtener con su utilización.

Finalmente, en el cuarto capítulo se presenta y describe la estructura de una Consolidadora Internacional de Carga con el fin único de conocer como está organizada parra llevar a cabo sus funciones con la mayor eficiencia posible y

enfrentar las diferentes situaciones que se pueden presentar en el transporte internacional de carga por la vía aérea.

Mediante este capitulado se pretende demostrar que las Consolidadoras Internacionales de Carga son empresas facilitadoras del comercio internacional y que el hecho de que actúen como intermediarios no representa riesgo de ineficiencia en su capacidad de acción en beneficio de los embarcadores.

Para llevar a cabo el presente trabajo de investigación se ha contado con asesorías y apoyos en la metodología empleada para su mejor presentación y comprensión; sin embargo, las opiniones, afirmaciones, conclusiones y, en general, el contenido mismo son responsabilidad exclusiva del suscrito.

CAPITULO I

LA IMPORTANCIA DE LA DETERMINACION DEL MEDIO DE TRANSPORTE EN LA REALIZACION DE UN NEGOCIO INTERNACIONAL.

Hacer una referencia a los antecedentes históricos de la aviación y del transporte aéreo de carga, así como citar como en poco tiempo adquirió gran importancia en el desarrollo del comercio internacional y poderlo enmarcar dentro de la importancia que tiene la selección adecuada del medio de transporte en los negocios internacionales.

1. ANTECEDENTES DEL TRANSPORTE AEREO DE CARGA.

Sin lugar a duda, la historia del transporte aéreo de carga está ligada a la evolución de la aviación en general, cuando el hombre cumplió su sueño de cruzar los aires como las aves, probablemente, nunca imaginó el gran potencial que representaba su descubrimiento y la importancia que iba adquirir en el desarrollo de la humanidad.

El transporte y su evolución siempre han estado ligados al desarrollo del comercio; en las diferentes etapas de la humanidad, transporte y comercio han estado unidos, y no se puede hablar de uno sin hacer referencia al otro. Baste recordar el nacimiento de Mesopotamia hace más de cinco mil años entre los ríos Eufrates y Tigris, donde el transporte marítimo era el eje para la comercialización de alimentos y materias primas de un lado a otro del mediterráneo.¹

Fueron los romanos quienes le dieron su verdadero valor a la rueda, cuya evolución hasta entonces había sido lenta, al desarrollar grandes rutas terrestres y puentes de acceso a diversos puntos y ciudades con objetivos militares o comerciales.²

¹ Noah Kramer, Samuel (compilador). "LA CUNA DE LA CIVILIZACION". Time Inc. 3ª Edición. 1971. Página 84.

² "The Encyclopedia Americana" Vol. 27, P. 11

El transporte marítimo y terrestre logran su punto de mayor apogeo en el siglo XI, durante la Edad Media cuando la actividad comercial se acelera y es caracterizada por su internacionalidad fomentada por las Cruzadas y las Ferias.³

Sin embargo, a pesar de la importancia adquirida por el transporte marítimo y terrestre, su desarrollo es lento y sin grandes cambios; es hasta la Revolución Industrial que adquieren un nuevo impulso motivado por la introducción de la máquina de vapor en barcos y ferrocarriles.

Simultáneamente, y mientras el transporte por mar y tierra dominaban el mercado, los intentos del hombre por conquistar el espacio mediante una máquina voladora daban sus primeros resultados en 1783 cuando Jaques Etienne Montgolfier realiza el primer vuelo por aire en un globo aerostático, en 1852 Henri Giffard introduce el motor de vapor y en 1897 es introducido el de gasolina.⁴

Hasta antes de la Primera Guerra Mundial el desarrollo de la aviación y del transporte aéreo era un tanto incipiente, sin embargo ya comenzaba a configurarse como un elemento clave para la evolución y desarrollo mundial al permitir el acercamiento de las fronteras en tiempo ya que "muchos países ...vieron en el avión la solución para transportar pasajeros, correo y carga".⁵

Es después de la Primera Guerra Mundial cuando se establecieron los primeros servicios de transporte aéreo comercial en Europa, dándose en 1919 un servicio regular entre París y Londres que se considera como el primer transporte internacional de carga entre dos naciones⁶.

En la década de los 20's se dio el gran desarrollo del comercio internacional ante el surgimiento de las grandes empresas de transporte aéreo que encontraron en el

³ Vasquez del Mercado, Oscar. "Contratos Mercantiles". Ed. Porrúa, S.A. 4ª Edición. 1992. Página 7.

⁴ "The Encyclopedia Americana " Vol. 27, P. 12 c

⁵ Ortega Alcocer, Gabriel. "Carga Aérea: Teoría y práctica". Ed. Trillas. 1989. Página 9.

⁶ Idem.

comercio colonial campo fértil para su evolución, en adición a que los gobiernos europeos fomentaron su desarrollo mediante subsidios con el afán de ganar la carrera aérea y el dominio del espacio aéreo continuando su expansión colonial.⁷

La Segunda Guerra Mundial generó también un gran impulso al transporte aéreo de carga con la creación de aviones más grandes y potentes donde "El movimiento de tropas, armas, provisiones e incluso vehículos durante la guerra, demostró que el transporte aéreo podía representar un gran negocio en tiempo de paz...".⁸

Al terminar la Guerra y con el regreso de las líneas aéreas a sus rutas comerciales y con el propósito de penetrar en los mercados mundiales, así como por la necesidad de reconstrucción que requerían los países aliados, se generaron grandes progresos comerciales y tecnológicos que culminaron en un aumento considerable del intercambio mundial de bienes y servicios.⁹

Hemos visto hasta aquí como el transporte y el comercio se han desarrollado en forma conjunta conforme a las necesidades del ser humano; sin embargo, mientras el transporte marítimo y terrestre han acompañado al hombre desde tiempos remotos, el transporte aéreo tiene una historia reciente pero con un desarrollo acelerado, acorde con las conquistas de nuevos mercados y la evolución del comercio internacional y la creciente globalización e interdependencia de los mercados actuales.

2. LA LOGISTICA DE LA DISTRIBUCION.

Con el creciente desarrollo de la comunidad internacional y la integración de los mercados mundiales, así como la cada vez más estrecha interrelación de las economías y el surgimiento de empresas transnacionales o multinacionales, se ha generado en el mundo una creciente demanda de bienes y servicios, donde la

⁷ "The Encyclopedia Americana", Vol. 27, p. 12c.

⁸ Ortega Alcocer, Gabriel. Obra citada, página 10.

⁹ Ibidem, página 10-11.

distribución y la logística necesaria para satisfacer dicha demanda han adquirido importancia capital para fomentar el desarrollo del comercio internacional.

La especialización en la producción que se ha dado en el mundo a raíz de la Segunda Guerra Mundial y la División Internacional del Trabajo, ha generado una internacionalización de la producción que "ha significado el fraccionamiento de procesos productivos y la especialización por países para elaborar partes y componentes, creando una economía mundial cada vez más interdependiente".¹⁰

En la actualidad, en una economía internacional de tendencia globalizadora y con una creciente interdependencia de los diferentes países; la distribución física de los productos, entendida como "las tareas relacionadas con la planeación e implementación de flujos físicos de materiales y productos finales desde puntos de origen hasta puntos de uso o consumo para satisfacer las necesidades de los clientes..."¹¹, adquiere una importancia relevante al hacer referencia al manejo del producto terminado hasta su llegada al comprador.

En una economía local, esta distribución no adquiere grandes magnitudes ya que por su naturaleza se efectúa dentro de su propio mercado; sin embargo, cuando se habla de comercio internacional, la distribución física adquiere una dimensión mayor e involucra una serie de elementos ajenos al productor que requiere de la implementación de una logística adecuada con objeto de llevar a cabo el negocio a buen fin.

La logística en los negocios internacionales puede ser entendida de diversas formas; sin embargo, la más común y la que mejor se adapta al ámbito de los negocios internacionales, es la que la define como "el proceso de planificar, implementar y controlar con eficiencia y a bajo costo el flujo y almacenamiento de materias primas, inventarios en proceso, producto terminado e información relacionada desde el punto

¹⁰ "EL CONCEPTO DE GRADUACION Y LOS PAISES EN DESARROLLO EN LA ECONOMIA MUNDIAL". Urencio C , Claudio I. Anuario Mexicano De Relaciones Internacionales 1990. UNAM / ENEP - ACATLAN. 1ª Edición 1981, p. 397

¹¹ Kotler, Philip. "MERCADOTECNIA". Ed. Prentice Hall Hispanoamericana. 1988 Página. 477.

de origen hasta el punto de consumo con el propósito de conformarse con los requerimientos del cliente¹² para lograr la entrega del producto correcto en la cantidad deseada y en el lugar deseado al tiempo exacto y al mínimo costo¹³.

Para efectos de la presente investigación la logística de la distribución tiene gran relevancia ya que, entendiendo que dentro de ésta se encuentra la determinación del medio de transporte y rutas a utilizar en el comercio internacional para llegar a los compradores finales en el extranjero, dicha selección puede llegar a afectar significativamente el costo del producto y, en el peor de los casos, la cancelación del negocio.

En el proceso de distribución se involucran diversos elementos como la administración de inventarios, almacenamiento, canales de distribución, transporte, entre otros; pero es precisamente éste, el transporte, el principal factor ya que puede llegar a alcanzar hasta el 46% del costo total de la operación de la distribución física, seguido por el almacenamiento y control de inventarios.¹⁴

Es en este sentido que la logística de distribución debe considerarse como un elemento de suma importancia, ya que debe llevarse a cabo mediante una adecuada planeación con objeto de reducir costos sin afectar la correcta y puntual entrega/recepción de los productos.

Hacer estas observaciones es importante, debido a que durante el presente capítulo se hará referencia a este aspecto en el desarrollo de los negocios internacionales y, sobre todo, partiendo de que el transporte internacional y los mecanismos utilizados para efectuarlo, son parte fundamental de esta investigación.

¹² "Algunos significados de la palabra "Logística" Richard L. Dawe, LOGISTICA TOTAL / Invierno 1997/1998.

¹³ Ibidem.

¹⁴ Idem.

3. ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Ya hemos mencionado a los negocios internacionales como parte fundamental de las operaciones de comercio internacional en la economía actual; sin embargo, es pertinente explicar someramente cual es el proceso que siguen para llegar a buen fin. Para efectos de la presente investigación se ha dividido este proceso en siete puntos, a saber: el producto, la distribución, el precio, medios de pago, incoterms, medios de transporte y seguros.

Enseguida explicaremos en que consiste cada punto.

3.1 EL PRODUCTO.

Objeto de todo negocio internacional, el producto, entendido como "algo que puede ser ofrecido en el mercado para adquirir, obsequiar o consumir y que puede satisfacer una necesidad. Incluye objetos físicos, servicios, ..."15; es la base de toda operación de comercio internacional destinado a ser transportado de un país a otro. La importancia de los productos en una economía mundial interdependiente, claramente se detecta en los intentos de todos los gobiernos por fomentar sus exportaciones y la búsqueda de mercados para colocar sus productos, encaminando sus esfuerzos para facilitar el tránsito de ellos hacia el exterior y limitar u obstaculizar sus importaciones cuando así conviene a la economía local.

Esta investigación no pretende abordar los negocios internacionales, entendidos como la comercialización internacional de bienes y servicios, desde la óptica gubernamental, sino que se consideran desde el punto de vista entre particulares y los retos a los que se tienen que enfrentar para que una negociación sea exitosa.

¹⁵ Kloter Philip. Obra citada, página 394.

La naturaleza y características del producto son las que determinarán las condiciones mediante las cuales se llevará a cabo la operación. Su importancia en el proceso productivo determina la cantidad requerida, el stock necesario, las consecuencias de no tenerlo o tenerlo tarde. Como base de los negocios internacionales, su naturaleza (insumo, refacciones, materia prima, producto terminado, etc.) determina las características del negocio, sus existencias, calidad, disponibilidad, urgencia, precio y demás factores que intervienen en la operación.

En base al producto se determina el medio de transporte a utilizar, ya que de acuerdo a la logística, éste puede ser enviado vía terrestre, marítima o aérea, inclusive de manera multimodal, dependiendo de las ventajas que ofrezcan los medios de transporte y las necesidades establecidas dentro del proceso de distribución del mismo.

No se debe perder de vista que el producto es el objeto físico de la negociación y mediante el cual se especifican las demás condiciones de la operación como los términos de compraventa y la conveniencia de contratar el medio de transporte adecuado de manera que no se eleve substancialmente su costo para la comercialización.

3.2 LA DISTRIBUCION.

La distribución física los productos tiene un papel muy importante en el proceso de la comercialización internacional dentro de un negocio internacional; la planeación del proceso de distribución en relación a los canales seleccionados puede llegar a determinar los otros factores de este proceso, ya que involucra todo el proceso para hacer llegar el producto desde el punto donde es generado hasta el punto donde será consumido.

El éxito de la distribución consiste en poder satisfacer la demanda de sus compradores oportunamente a un costo competitivo; trasladando esto al ámbito de los negocios

internacionales se debe contar con los elementos necesarios para poder realizar el transporte internacional con eficiencia y oportunidad conforme a los requerimientos del cliente.

La selección adecuada, dentro del proceso de la distribución física, del medio de transporte, afecta el precio del producto, el tiempo de entrega, así como las condiciones del producto a su llegada.

Partiendo de la distribución internacional se definen los demás costos que inciden directamente en el precio del producto, así como la oportunidad de negocios en la penetración oportuna de mercados extranjeros.

3.3 INCOTERMS.

En todo negocio internacional el establecimiento adecuado de los términos internacionales de compra, INCOTERMS, es de suma importancia para fijar la responsabilidad de cada una de las partes en cuanto al manejo de la mercancía objeto de comercio.

Las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, conocidos como INCOTERMS, tienen el objeto de "establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así podrán evitarse incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida".¹⁶

Los INCOTERMS se agrupan en cuatro categorías o grupos:

- ◆ El primer grupo (términos E: EXW) se refiere a los términos por los que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en sus propias instalaciones.

¹⁶ "INCOTERMS 90".

- ◆ En el segundo grupo (términos F: FCA, FAS, y FOB) el vendedor entrega la mercancía a un medio de transporte seleccionado por el comprador e incluye el despacho aduanal de exportación.
- ◆ El grupo tres (términos C: CFR, CIF, CPT y CIP) donde el vendedor contrata el transporte pero su responsabilidad termina con la carga y despacho de la mercancía hasta la llegada al puerto / aeropuerto de destino.
- ◆ El cuarto grupo (términos D: DAF, DES, DEQ, DDU y DDP) obliga al vendedor a asumir todos los gastos y riesgos para llevar la mercancía al país de destino asumiendo responsabilidad hasta el punto señalado de entrega de la mercancía.¹⁷

La elección del INCOTERM debe ser cuidadosamente analizada en un negocio internacional con objeto de evitar controversias posteriores y se debe usar el término adecuado conforme al medio de transporte que se utilice, con el fin de evitar discrepancias. El uso de los INCOTERMS de acuerdo al medio de transporte seleccionado se describe en el cuadro siguiente.

Es muy importante el conocimiento de los INCOTERMS para evitar interpretaciones erróneas, ya que la incorrecta aplicación de los mismos genera múltiples confusiones y reclamaciones. La tabla anterior esta basada en los INCOTERMS aprobados en 1990 por la Cámara de Comercio Internacional y que entraron en vigor el 1° de Julio de 1990. Cabe cita que a pesar de los años que tienen funcionando, en la actualidad hay Gerentes de Tráfico que siguen utilizando el termino FOB para operaciones de transporte aéreo, cuando el correcto debe ser el FCA que no existía antes de estas modificaciones.

¹⁷ Idem.

	Transporte Multimodal	Transporte Aéreo	Transporte Terrestre.	Transporte Marítimo
EXW (Ex Works). En Fabrica.				
FCA (Free carrier). Franco Transportista.				
FAS (Free Alongside Ship). Franco al costado del buque.				
FOB (Free On Board). Franco a Bordo.				
CFR (Cost and Freight). Coste y flete.				
CIF (Cost, Insurance and Freight). Coste, Seguro y Flete.				
CPT (Carriage Paid To). Transporte pagado hasta.				
CIP (Carriage and Insurance Paid To). Transporte y Seguros Pagados hasta.				
DAF (Delivered At Frontier). Entregada en Frontera				
DES (Delivered Ex Ship). Entregada sobre buque.				
DEQ (Delivered Ex Quay). Entregada en muelle.				
DDU (Delivered Duty Unpaid). Entregada Derechos No Pagados.				
DDP (Delivered Duty Paid). Entregada Derechos Pagados.				

3.4 EL PRECIO.

El precio del producto en un proceso productivo local no depende, necesariamente, ni está en relación directa a su importancia dentro del mercado, ni a los medios de transporte utilizados para su traslado a los puntos de distribución; sino que está en función a la demanda del mismo y a la satisfacción que pueda brindar al consumidor final.

Sin embargo, en el comercio internacional y durante el desarrollo de un negocio internacional, el precio original del producto se ve afectado desde su venta hasta su

llegada al consumidor final debido a que durante el proceso intervienen diferentes factores.

Toda negociación internacional es realizada en divisas y el precio siempre estará sujeto a las variaciones del tipo de cambio que puede hacer que se incremente o decrezca; por ello no es raro que ante una devaluación de una moneda local las importaciones disminuyen (el precio de los productos de importación se eleva) y las exportaciones crecen (el precio del producto disminuye). En este sentido, el tipo de cambio y la solidez de la moneda siempre debe considerarse cuando se realiza un negocio internacional.

Asimismo, el transporte afecta el costo del producto ya que, independientemente del medio de transporte utilizado, la distancia entre el origen y el destino influye en el costo mismo, sin olvidar que todo transporte internacional es cotizado y cobrado en divisa con los consecuentes riesgos que esto implica.

Otro factor que influye en el costo del producto son los gastos generados por la importación del producto, entre los que destacan los impuestos, aranceles, gastos y comisiones aduanales, seguros, entre otros.

Todos estos factores son, invariablemente, integrados al precio final de venta del producto al consumidor. Para darnos una idea de cómo se pueden elevar los costos del producto se debe considerar "que el precio nacional es la base para exportar, se le añaden fletes, seguros y gastos de exportación, por lo que el precio puede resultar alto."¹⁸

3.5 MEDIOS DE PAGO.

En una compra internacional es muy importante conocer el medio de pago que se va utilizar, el cual, muchas veces, depende del tipo de relación comercial existente y la

¹⁸ Mercado H. Salvador. "COMERCIO INTERNACIONAL I" Ed. LIMUSA. 4ª Edición. 1997. Página 129.

confianza entre los participantes del negocio. Los medios de pago pueden ir desde el pago anticipado o por adelantado hasta la venta a crédito con un plazo definido para ser cubierto, pasando por las cartas de crédito y el C.O.D..

El pago por anticipado se da, regularmente entre empresas cuya relación comercial es esporádica o cuando la naturaleza y riesgo de pérdida o descomposición del producto es elevados. Es decir, cuando el vendedor no tiene compras frecuentes de su contraparte o el producto es perecedero a corto plazo (alimentos en su estado natural, por ejemplo) y considera que existe un riesgo considerable de pérdida o arrepentimiento por parte del comprador; entonces decide asegurar sus ingresos solicitando el pago anticipado de sus productos. En este tipo de operaciones quién asume toda la responsabilidad es el comprador ya que siempre existirá la posibilidad de que el vendedor no entregue la mercancía y los problemas inherentes para recuperar su dinero.

El C.O.D. (Cobro a la entrega, por sus siglas en inglés "Cash On Delivery") se refiere a que el exportador embarca el producto de acuerdo a las condiciones pactadas con el comprador; dando instrucciones a la empresa transportista a condicionar la entrega de los documentos de embarque, los cuales son documentos que acreditan propiedad, a que el comprador cubra el valor íntegro de la mercancía. Esta forma de pago es efectuada principalmente entre empresas donde la desconfianza es mutua y el principal riesgo lo corre el vendedor, ya que en caso de desistimiento por parte del comprador debe cubrir los gastos de transporte y almacenamiento que se generen al intentar vender su producto a otro posible comprador en el mismo país de destino o un tercero a un precio, probablemente, inferior al real o retornar la mercancía a su país de origen e incluso perderla.

Las cartas de crédito en sus diferentes modalidades, son utilizadas con mucha frecuencia en la actualidad, ya que otorgan mayor seguridad al exportador de que recibirá el importe de sus mercancías una vez entregado el producto a la empresa

transportista y demuestre ante el banco haber efectuado la operación de acuerdo a los requerimientos del comprador.

Las cartas de crédito se definen como "instrumentos mediante los cuales los importadores internacionales garantizan al exportador la existencia del dinero y la oportunidad de ser pagado si el exportador demuestra que ha cumplido con su compromiso, esta garantía se hace a través de banca internacional quién, por sus características, puede ser de suficiente credibilidad para los exportadores..."¹⁹

Esta seguridad y confianza es la que ha hecho de las cartas de crédito, en sus diferentes modalidades - que no son de objeto de estudio en esta investigación -, uno de los instrumentos más utilizados.

En una economía globalizada, dominada por grandes empresas transnacionales, el establecimiento de líneas de crédito para pago en un plazo determinado se da normalmente entre empresas afiliadas y subsidiarias para dar un mayor flujo a sus operaciones de comercio internacional considerando que cuentan con sus propios mecanismos de control y compensación. Asimismo, es una herramienta necesaria cuando se trata de una empresa importadora reconocida internacionalmente y con una capacidad financiera que brinda seguridad al exportador de que recibirá su dinero oportunamente.

3.6 MEDIOS DE TRANSPORTE.

De forma inevitable, en el comercio internacional, cuando se realiza un negocio internacional el medio de transporte a utilizar resulta un tema obligado debido a que es el elemento clave en el proceso de distribución de mercancías.

¹⁹ Reyes Díaz-Leal, Eduardo. "FACILIDADES PARA EXPORTAR / EXPORTS PORTFOLIO". Universidad en Asuntos Internacionales. 1986. Página. 99-100

Entendiendo el transporte como "el movimiento de personas, propiedades o productos desde el punto donde se localizan, producen o cultivan, hasta el lugar en que se consumen, distribuyen o almacenan"²⁰; para complementar esta definición no podemos dejar de citar la presentada por THE AIR CARGO TARIFF que en su edición 40 en español define el transporte internacional como "el transporte en el cual, de acuerdo con el contrato, los puntos de partida y destino están situados en más de un Estado. A los efectos de esta definición el término Estado incluye a todo el territorio sujeto a la soberanía total o restringida, mandato, autoridad o fideicomiso de ese Estado".

Sin embargo y considerando la base de la presente investigación, cuando se hace referencia al transporte internacional se debe considerar que se refiere a la presentada por la Convención de Varsovia que en su Artículo 1, párrafo 2 dice que "A los fines del presente Convenio, la expresión transporte internacional significa todo transporte, en el que, de acuerdo con lo estipulado por las partes, el punto de partida y el punto de destino, haya o no interrupción en el transporte, o transbordo, están situados, bien en el territorio de dos altas partes contratantes, bien en el territorio de una sola alta parte contratante si se ha previsto una escala en el territorio de cualquier otro Estado, aunque éste no sea una alta parte contratante. El transporte entre dos puntos dentro del territorio de una sola alta parte contratante, sin una escala convenida en el territorio de otro Estado, no se considerará transporte internacional a los fines del presente Convenio".

En una economía internacional e interdependiente, el transporte internacional de carga adquiere dimensiones espectaculares, sobre todo porque su mayor utilidad proviene del valor agregado que da a los productos al trasladarlos a los puntos donde hacen falta y es necesario entregarlos oportunamente.

En la actualidad se usan medios de transporte variados, existe el transporte marítimo, terrestre y aéreo; o multimodal. La correcta selección de un medio de transporte que

²⁰ COMERCIO INTERNACIONAL I, P. 189

ofrezca costo y oportunidad acordes con la mercancía de que se trate y sus características, es una herramienta adecuada para competir con éxito en los mercados internacionales.

Del transporte vía marítima se puede aprovechar su gran capacidad de carga y adaptabilidad para movilizar toda clase de productos, volúmenes y valores, mediante buques especializados, de acuerdo a las características de la mercancía, a un costo inferior que el de otros medios, particularmente para grandes volúmenes de carga y distancias largas.

Este medio de transporte realiza grandes tiempos de tránsito, pero por su gran capacidad de carga es ideal para mercancías a granel, en cajas bultos o contenedores y, sobre todo, para productos de gran volumen o tonelaje que no requieren embalaje. No se debe olvidar que para este tipo de transporte, las características del embalaje deben ser de forma tal que lo protejan de sufrir grandes daños por el manejo propio o por la humedad a que son expuestos.

El transporte vía terrestre, sea por vehículos automotores o ferrocarril, rara vez es utilizado como transporte internacional, ya que las grandes distancias dificultan su costeabilidad y solo podrían funcionar en zonas fronterizas o como medio de apoyo o complementario para los otros medios de transporte.

Por su parte, el transporte aéreo es caracterizado por su rapidez y es ideal para transportar productos perecederos, sensibles a la estacionalidad o de temporada, productos de poco peso o volumen y que requieran llegar a su destino con prontitud.

El transporte por la vía aérea es el servicio de costo más elevado, pero este costo es relativo exclusivamente al flete, ya que su uso permite otra serie de ahorros directos al producto debido a que "reduce las operaciones de manejo de carga, los riesgos de

robo, averías, y de la misma manera ahorrará tiempo a su cliente en la entrega de los productos que le proporcione”.²¹

El transporte aéreo también es relativo al volumen ya que es ideal para cargas de dimensiones pequeñas y de fácil manejo cuyo valor no se ve afectado de manera considerable al enviarlo por esta vía ya que de hacerlo por algún otro medio implicaría una elevación sustancial de su precio.

El transporte multimodal o combinado se refiere básicamente a la utilización de dos o más medios de transporte, referidos en una misma operación de traslado del producto en el ámbito internacional. Este tipo de transporte es ideal para operaciones de comercio donde el uso de un sólo medio de transporte significa un elevado costo o demasiado tiempo de tránsito para el arribo de la mercancía. Esto es, si se utiliza el transporte aéreo únicamente, el costo del producto se puede elevar considerablemente si se trata de distancias demasiado largas; sin embargo, si se utiliza el transporte marítimo el tiempo de tránsito puede ser excesivo e implica que el producto puede llegar tarde y hacerse obsoleto. En este caso es recomendable utilizar los dos medios de transporte en forma combinada, de forma tal que uno aproxime el producto a un punto conveniente para utilizar el otro medio de transporte y de esta forma el costo de transporte y el tiempo de tránsito sean acordes a las necesidades del comprador sin afectar significativamente el precio del producto.

Finalmente, es importante considerar que en los negocios internacionales la valoración adecuada de los medios de transporte de que se dispone y la elección del idóneo para el producto objeto del negocio, adquiere una relevancia destacada ya que “uno de los costos que impacta de manera importante el precio de los productos es, sin duda, la transportación”.²² a nivel internacional sobre los otros gastos que se deben realizar en las operaciones de comercio exterior (despachos, empaques etc.).

²¹ Idem. Página 191.

²² EXPANSION, Zuñiga Ma. Elena, "Transporte intermodal, Todos para uno ...", Enero 1998, p. 55.

3.7 SEGUROS.

Toda operación de comercio internacional, al efectuarse entre diferentes países, tiene riesgo. No se debe olvidar que el transporte de los productos es efectuado por un tercero que no está directamente involucrado en la importancia y detalles de la negociación, lo que incrementa los riesgos. Pérdida, robo, faltantes, daño al producto, descomposición, entre otros, son algunos de los riesgos a los que el producto se expone en un negocio internacional.

Es en este punto, donde para cerrar el círculo de la operación comercial, se debe contratar un seguro de transporte con objeto de evitar y protegerse de situaciones desagradables en el negocio.

El grado de riesgo está relacionado con el medio de transporte utilizado y el tipo de empaque que se utilice, esto es muy importante tenerlo presente cuando se evalúa la conveniencia de los diferentes medios de transporte para el producto considerando que "los riesgos de robo, ya sea total o parcial, pérdidas por accidente y daños, tienen una relación directa con la frecuencia y extensión de la exposición de los bienes"²³. Es decir, mientras más veces y mayor tiempo esté el producto expuesto a terceros o al medio ambiente las posibilidades de sufrir algún daño se incrementan al no encontrarse en condiciones ideales de almacenamiento y seguridad.

En este sentido, el seguro de transporte tiene por objeto otorgar al asegurado la compensación correspondiente por los daños o pérdidas que sufran las mercancías durante su transportación y por las empresas transportistas.

Existen diferentes coberturas en los seguros de transporte, Salvador Mercado en su libro COMERCIO INTERNACIONAL I, identifica tres tipos de coberturas en los seguros para las mercancías y se debe seleccionar la adecuada, conforme al producto y al medio de transporte a utilizar.

²³ Ortega Alcocer, Gabriel. Obra citada, página 49.

Estas coberturas son:

- **Cobertura de “riesgos ordinarios”**, que a su vez se subdividen en riesgos ordinarios de tránsito marítimo y riesgos ordinarios de tránsito terrestre, aéreo o combinado. Los de tránsito marítimo se refieren a los daños materiales que sufran los productos objetos del seguro por incendio, rayo y exposición, o por varadura, hundimiento o colisión del buque, pérdida total de bultos enteros caídos al mar durante maniobras de carga, transbordo o descarga, avería gruesa o general. Los riesgos de tránsito aéreo, terrestre o combinado comprenden los daños materiales causados al producto por incendio, rayo, explosión o auto ignición, caída de aviones, colisión, volcadura o descarrilamiento del vehículo incluyendo hundimiento o rotura de puentes.
- **Cobertura de “todo riesgo”**, que ampara todas las eventualidades a que se encuentra expuesto el producto durante su transporte, excepto las que no son materia de seguro como los riesgos de infracción a cualquier ley, disposición de autoridad o reglamento por parte del asegurado, la naturaleza perecedera y la demora o pérdida del mercado.
- **Cobertura de “riesgos especiales”**, que se refiere a los riesgos que, mediante convenio expreso, pueden cubrirse como lo son las guerras, huelgas, alborotos populares, conmoción civil y la piratería del capitán del buque o de su tripulación.

El seguro comienza a surtir sus efectos en el momento en que la mercancía es entregada a la empresa transportista y culmina, en el caso del marítimo, con la descarga sobre los muelles en el puerto y, en el caso de los aéreos, con la entrega al consignatario. Si se trata un embarque puerta a puerta, la cobertura termina con la entrega de la mercancía en el lugar indicado..

La contratación del seguro de transporte está sujeta también al INCOTERM utilizado para su transporte ya que éste determinará quién lo paga o tiene la responsabilidad de

asegurarlo y hasta que punto. Asimismo, el costo del seguro tiene relación directa con el medio de transporte utilizado debido a que mientras mayor sea el riesgo del producto, mayor será la prima a pagar.

En el caso de la carga aérea “el riesgo y consecuentemente el costo del seguro son muy bajos porque la carga aérea tiene más alto factor de seguridad que cualquier otro medio de transporte”²⁴. Mientras que en el transporte marítimo las mercancías se encuentran expuestas durante mucho tiempo y las maniobras de carga y descarga son relativamente muy complejas; en el transporte aéreo el corto tiempo de tránsito reduce la exposición de los productos y las maniobras y manejo son más sencillas.

Siempre es recomendable que los productos viajen asegurados por el comprador, pero en caso de no ser así, las empresas transportistas asumen responsabilidad por los daños que sufran los productos durante su traslado por un límite máximo de 20.00 dólares americanos por kilogramo, conforme lo establece la Convención de Varsovia, pero sin exceder el valor real de la mercancía, el valor reclamado declarado ni el monto total de los daños sufridos en el embarque, se aplicará el que sea menor. Cuando existe un valor declarado para el transporte de la mercancía se cobra un cargo extra en el seguro, pero en estos casos el transportista se obliga a cubrir el 100% del valor declarado y no solamente los 20.00 USD por Kilogramo como lo establece la Convención de Varsovia. Asimismo, el transportista no se hace responsable por pérdidas monetarias sufridas porque el embarque no se entregó a tiempo.

En todo caso, para las empresas que realizan una actividad intensa dentro del comercio internacional, es pertinente contratar una póliza de seguro abierta para amparar todos sus embarques contra los riesgos a los que puedan estar sujetos sus productos, y de esta forma contar con un elemento de mayor seguridad en sus operaciones.

²⁴ *Ibidem*.

Las reclamaciones siempre deben canalizarse por escrito en el momento que el daño es identificado, pero dentro de los tiempos establecidos por la propia Convención de Varsovia, con el propósito de iniciar la formal reclamación y aportar los elementos necesarios para determinar la responsabilidad y magnitud de los daños incurridos por la empresa transportista.

4. CONSIDERACIONES QUE SE DEBEN TOMAR PARA SELECCIONAR EL MEDIO DE TRANSPORTE ADECUADO.

Identificados previamente los distintos medios de transporte y su relación con el comercio internacional debemos, ahora, enfocarnos en la selección adecuada del medio de transporte de acuerdo a las características del producto mismo, así como de los aspectos económicos que se involucran en los diferentes medios de transporte.

Existen tres aspectos fundamentales a considerar en el momento de la selección del medio de transporte que inciden en el costo final del transporte:

- ➔ **COSTOS DIRECTOS DEL EMBARQUE:** Estos elementos incluyen empaque, enrejado, mano de obra, servicio de recolección, cargos por transferencias y entrega a domicilio, primas de seguros, cargos por documentación y despacho de aduanas, impuestos, cargos de transportación, almacenaje y estiba e intereses del capital invertido en embarques en tránsito.
- ➔ **COSTOS INDIRECTOS:** Consisten en el capital invertido en las instalaciones para almacenaje y su mantenimiento, o los cargos por rentar los espacios para almacenaje, capital invertido en inventarios, obsolescencia y deterioros de la mercancía en almacenaje.
- ➔ **FACTORES INTANGIBLES:** Incluyen el tiempo de entrega y puntualidad, confiabilidad y frecuencia de llegadas y salidas del medio de transporte, ventajas

competitivas y capital invertido que reingresa a la empresa por ventas rápidas, flexibilidad en la adaptación a la demanda cambiante, posibles daños y robos.²⁵

Erróneamente se ha considerado que la velocidad y rapidez es la única ventaja que puede ofrecer el transporte aéreo de carga a nivel internacional pero que, finalmente, se trata de un servicio caro y poco rentable para operaciones de comercio internacional. Sin embargo, ésta es una aseveración carente de fundamento ya que si examinamos cuidadosamente el proceso encontraremos otras ventajas que pueden llevarnos a un examen más objetivo en la determinación del medio de transporte adecuado.

La selección adecuada del medio de transporte debe considerarse sobre la base de los costos involucrados en el transporte de mercancías, una comparación completa de los costos y beneficios va más allá de una simple comparación de tarifas de transporte. Si bien es cierto que, en principio, se deben considerar los costos directos del embarque; no se deben dejar de lado los costos indirectos y, de ser posible, evaluar los factores intangibles.

4.1 COSTOS DE TRANSPORTACION.

El costo del transporte se refiere básicamente a la aplicación de las tarifas correspondientes para el cobro del flete internacional, visto así de simple el transporte aéreo representa el servicio más caro. Sin embargo, si revisamos más detalladamente encontraremos que las diferencias tarifarias entre el transporte aéreo y marítimo no son tan grandes como se podría imaginar.

Bien es cierto que las tarifas marítimas son más económicas, también es cierto que estas son más rígidas y los márgenes de negociación son más estrechos, debido fundamentalmente a que la base de tasación es la tonelada; para las empresas de

²⁵ Idem. Página 77.

transporte marítimo no es rentable el manejo de cargas pequeñas cuyo riesgo de pérdida o daño es mayor.

En el transporte de carga aérea, las tarifas presentan una mayor diversidad y son sujetas a mayores márgenes de negociación dependiendo de la cantidad manejada, partiendo de que la unidad de tasación es el kilogramo.

Viendo estos puntos relacionados a las tarifas de forma aislada pueden generar cierta confusión, sin embargo conforme avancemos en los demás costos involucrados en el transporte, se podrá determinar con mayor claridad la importancia de las tarifas como un costo directo de las operaciones de comercio internacional.

4.2 RELACION PESO / VOLUMEN.

Con objeto de poder identificar la tarifa más baja posible es necesario tener una descripción precisa del producto, así como las dimensiones externas de los paquetes o cajas que conforman el embarque con objeto de determinar si el cargo por flete se realizará sobre la base del peso bruto o por el volumen de la mercancía.

En el transporte marítimo la tasación volumétrica es de una tonelada de peso igual a un metro cúbico, ideal para mercancías pesadas o de gran densidad; pero desfavorable para mercancías pequeñas o de poco volumen.

En el transporte aéreo la relación es de un kilogramo por cada seis decímetros cúbicos, lo que permite una mayor variación en la determinación de las tarifas aplicables por los diferentes pesos que se pueden obtener de la mercancía y la diferenciación de las tarifas.

La tasación peso / volumen, en apariencia, no brinda ninguna ventaja al usuario del transporte, sino que al contrario el beneficio es para la línea transportista que para efecto de la fijación del costo aplica la que sea mayor, es decir cobra por peso o

volumen de acuerdo a la que más le convenga. Sin embargo el usuario puede obtener beneficios de esta forma de tasación y le puede servir para efecto de determinar las ventajas de la utilización de un medio de transporte o de otro.

Un ejemplo, mientras que en el transporte marítimo el cargo mínimo por embarque es 250.00 USD, en el transporte aéreo es de 50.00 USD que, de acuerdo a la tarifa media actual para menos de 45.00 Kg. equivale a 17.00 Kg. entonces enviar un embarque de éste peso vía marítima sería más caro que enviarlo por aire.

Por otro lado, las tarifas marítimas generalmente son más rígidas para cualquier cantidad de carga; esto es, el costo por tonelada métrica es el mismo para una unidad que para diez.

En el transporte aéreo existe mayor diversidad y elasticidad en las tarifas ya que se establecen en distintos rangos de peso que van desde embarques de menos de 45 Kg. hasta embarques de más de 1,000 Kg.

En el Capitulo III se profundizará más en el aspecto de las tarifas, sin embargo es pertinente tener presente estas diferencias para considerar la importancia del conocimiento adecuado de la mercancía a transportar para determinar adecuadamente el medio de transporte a utilizar.

4.3 COSTO DE EMPAQUE Y EMBALAJE.

Entendiendo por empaque la protección física de los productos desde su punto de origen hasta su punto final de destino y embalaje como la protección adicional que cubre al empaque, teniendo como objetivo asegurar y evitar su deterioro durante su transporte²⁶, se deben considerar como aspectos importantes de la selección del medio de transporte.

²⁶ Mercado H., Salvador. "Comercio Internacional II". Ed. LIMUSA 1997. Página 262.

En el transporte aéreo los costos por embalaje son reducidos, en ocasiones nulos, debido a que por avión el empaque mismo del producto puede fungir como embalaje sin necesidad de protección adicional.

En el caso del transporte marítimo se hace necesario un embalaje mayor, considerando las características propias del servicio. El embalaje marítimo normalmente es pesado y costoso en lo relacionado a los materiales, diseño y elaboración²⁷ que, además de proteger al producto mismo, debe evitar daños al empaque.

El manejo mismo de las mercancías es distinto en puertos marítimos que en aeropuertos; mientras en los primeros el manejo es más rudo y expuesto por los equipos pesados que utilizan para cargar los barcos, en los segundos este manejo no es tan complicado ni representa tanto riesgo.

No se debe pasar por alto que el empaque y el embalaje inciden directamente en el peso y dimensiones de los productos a embarcar por lo que, además del costo mismo de estos aspectos, se debe considerar el incremento que generan en el costo del flete del embarque.

Lo anterior se explica fácilmente, al no existir embalaje adicional en el transporte aéreo no existe incremento en el costo del mismo. En el transporte marítimo se efectúa un gasto en embalaje para proteger la mercancía y este mismo gasto incide directamente en un incremento del costo del flete ya que aumenta el peso y dimensiones originales del empaque.

4.4 TIEMPO DE TRANSITO.

Cuando se habla de tiempo de tránsito, se hace referencia al periodo de tiempo que transcurre entre el momento de la entrega de la mercancía a la línea transportista

²⁷ Ortega Alcocer, Gabriel. Obra citada, página 82.

hasta el momento de su arribo al destino final. Obviamente este tiempo de tránsito esta en relación directa con la distancia existente entre los puntos de origen y destino, así como del medio de transporte utilizado.

En el transporte marítimo el tiempo de tránsito puede llegar a consistir en varias semanas debido a las características propias del servicio, en adición a que se depende del itinerario que tenga el buque y las escalas que tenga que realizar antes de su llegada al destino final. Asimismo, la salida de los buques es más espaciada y si por alguna razón la mercancía no esta lista para ser embarcada oportunamente, puede llegar a perder el barco y tendrá que esperar una nueva salida para ser embarcada y que puede tardar varios días.

En el caso del transporte aéreo, esta situación es menor ya que el tiempo de tránsito es muy reducido, en comparación al marítimo, y es cuestión de días únicamente. "Normalmente, un embarque aéreo de un punto a otro, aun cuando le dé la vuelta al mundo, tarda de dos a tres días"²⁸ y aún en el supuesto de que la mercancía no estuviese lista para ser embarcada en el vuelo programado, siempre existe la posibilidad de encontrar otro, en cuestión de horas, y/o hacer las conexiones necesarias para que el embarque llegue a su destino oportunamente.

El tiempo de tránsito se convierte en factor determinante cuando se trata de productos perecederos o artículos de moda donde la demora en la entrega puede significar el fracaso del negocio mismo. Alimentos en su estado natural, flores, ropa de temporada son algunos de los productos que pueden verse afectados por un tiempo de tránsito prolongado.

Como se observó anteriormente, todas las operaciones de comercio internacional son negociadas en divisas y cuando se trata de economías con cierta inestabilidad en el tipo de cambio, el tiempo de tránsito puede llegar a afectar el valor del producto. El

²⁸ Idem, p. 88

riesgo de una variación brusca del tipo de cambio se puede reducir cuando el tiempo de tránsito es menor.

Por otro lado, los costos de almacenamiento de mercancías en tránsito se deben evaluar cuando se está determinando el medio de transporte adecuado. Una mercancía en tránsito es dinero ocioso, mientras más tiempo esté la mercancía en esta situación, más tiempo se tardará en colocarla a la venta y recuperar la inversión hecha.

Aquí se puede observar que los costos involucrados con el tiempo que demorará la mercancía en llegar a su destino implican un examen cuidadoso donde se debe considerar la relación de valor, uso y costo de la mercancía donde se evalué la importancia de contar con el producto oportunamente y en condiciones óptimas para comercializarlo.

En este punto, el transporte aéreo tiene la ventaja sobre cualquier otro medio de transporte ya que es el más rápido y la experiencia ha demostrado que también es él más seguro para el traslado de mercancías en el ámbito internacional.

4.5 ADMINISTRACION DE INVENTARIOS.

En la actualidad la administración de inventarios ha adquirido una gran importancia en la economía internacional, el mantenimiento de grandes inventarios o stock es cada vez más difícil ante la creciente globalización de la economía donde resulta muy caro y, a veces, poco rentable mantener las mercancías ociosas por periodos prolongados de tiempo.

La reducción de inventarios, va en relación con los métodos de distribución que se utilicen, el mantener una constante rotación de inventarios mediante el uso de transporte aéreo puede significar grandes ahorros en mercancía ociosa debido a que

la puntualidad y eficiencia que ha demostrado tener este medio de transporte permite acercar las mercancías al punto de venta de una manera casi inmediata.

El uso del transporte aéreo permite reducir los inventarios con la garantía de que la demanda puede ser cubierta casi de inmediato con este medio de transporte. Los ahorros en la reducción de inventarios pueden ser canalizados a otras áreas más rentables de la empresa generándose un doble beneficio.

En años recientes surgió el concepto de "Just in Time" (Justo a tiempo) en los procesos productivos donde su objetivo es hacer más eficiente la producción a niveles máximos conservando los estándares de calidad. Las empresas que se han adaptado a este esquema o método, cuyos insumos provienen del extranjero, han manifestado de hecho su preferencia por el transporte aéreo para alimentar sus líneas de producción sin mantener grandes inventarios ya que los productos o insumos transportados vía aérea son ingresados de inmediato para procesarlos en las cadenas productivas.

Este hecho solo es posible con la adecuada programación de la producción e implica un reconocimiento a la confianza que ha ganado el transporte aéreo para alimentarlos con oportunidad y eficiencia sin afectar su producción, donde una demora puede implicar grandes costos económicos e, inclusive, detener un proceso productivo.

Esta confianza no puede otorgarse al transporte marítimo ya que su uso necesariamente implica el mantenimiento de elevados inventarios con el costo que esto implica, además de no contar con la seguridad del arribo oportuno y en buen estado de los productos que brinda el transporte aéreo.

5. PARTICIPACION Y FUNCIONES DE LOS AGENTES DE CARGA Y AGENTES ADUANALES EN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL.

En toda operación de comercio internacional, tanto de importación como de exportación de mercancías, participan los Agentes Aduanales para realizar los despachos de los productos y; en ocasiones, de acuerdo a las decisiones de los embarcadores, pueden llegar a participar los Agentes de Carga como intermediarios en el transporte internacional. Enseguida se determinarán quiénes son y cuáles son sus funciones de estos dos entes del comercio internacional.

5.1 DEFINICION Y FUNCIONES DE LOS AGENTES DE CARGA.

Los Agentes de Carga son definidos por The Air Cargo Tariff como "un agente reconocido y aprobado por la IATA, propuesto por un transportista y autorizado por éste para recibir expediciones, emitir sus conocimientos aéreos y cobrar cargos". En otras palabras, son intermediarios en el transporte internacional reconocidos y autorizados por las líneas transportistas para actuar en su nombre en la contratación de embarques internacionales.

Las funciones de los Agentes de Carga consisten en promover y vender carga aérea manejando embarques de cualquier tipo y tamaño que requieran transporte inmediato a su destino. Su beneficio lo obtienen de las comisiones otorgadas por las líneas aéreas y por los servicios complementarios que puedan ofrecer.

Su actividad se reduce a meros comisionistas de las líneas aéreas y que generalmente no cuentan con oficinas propias en el extranjero y llegan a actuar, en ocasiones, como corresponsales.

Asesoran al embarcador en lo relacionado a como manejar la carga y los medios más adecuados para transportarla; sin embargo, al depender de las comisiones que obtienen de las líneas aéreas no garantizan ofrecer la mejor opción sino la que más beneficie a ellos.

Al no contar con una oficina propia en el país de destino / origen genera un servicio incompleto y no garantizado ya que, prácticamente, su obligación termina con la entrega de la mercancía a la línea aérea sin un correcto seguimiento de que el embarque llegue a su fin en las condiciones pactadas con su cliente.

Recientemente, han intentado ingresar al campo de la consolidación de carga, pero al no contar con la infraestructura necesaria y los conocimientos óptimos provocan un servicio inseguro y poco eficiente con muchos riesgos para el embarcador.

5.2 DEFINICION Y FUNCIONES DE LOS AGENTES ADUANALES.

De acuerdo con el Artículo 159 de la Ley Aduanera un Agente Aduanal se define "como la persona física autorizada por la Secretaría, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta Ley".

Lo anterior no significa otra cosa, sino que se trata de una persona con carácter de servicio público debidamente acreditada por el Gobierno Federal y contratada por personas físicas o morales para efectuar los trámites correspondientes ante las autoridades aduaneras para la importación o exportación de mercancías.

Los Agentes Aduanales cumplen una función muy valiosa como asesores en los negocios internacionales debido a que su intervención es factor fundamental para llevar a cabo a buen fin la operación de comercio. Cuando se trata de una importación el correcto ingreso de la mercancía a un país es factor fundamental para evitar "dolores de cabeza" a futuro con las autoridades hacendarias.

Sin embargo, cuando los Agentes Aduanales pretenden involucrarse en otras actividades como el transporte internacional de carga pierden su especialidad e interfieren en una actividad que les es ajena, viciando el mercado y ofreciendo un servicio deficiente y con alto riesgo para el embarcador ya que el Agente Aduanal no

tiene la experiencia ni las facilidades necesarias para llevar a buen término una operación de transporte internacional de mercancías, sea aéreo o marítimo.

Su función es muy importante, pero es recomendable que conserve su especialización en trámites aduanales y si quiere participar en las operaciones de transporte forme un acuerdo con las Agencias de Carga o con una Consolidadora de Carga.

6. CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA.

Las Consolidadoras Internacionales de Carga son agentes transportistas dedicados a la consolidación de embarques de diferentes embarcadores y reunirlos en uno solo para efecto de hacerlo llegar a su oficina en el país de destino quién se encarga de desconsolidarlos y entregarlos a los destinatarios finales de los productos.

6.1 ESTRUCTURA Y FUNCIONES DE LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA.

De la definición anterior se desprenden varios puntos que son importantes de destacar con objeto de clarificar su estructura y funciones.

Las Consolidadoras actúan como transportista ante el embarcador y como embarcador ante el transportista. Esto es, la empresa Consolidadora reúne la carga de varios pequeños embarcadores para concentrarlos en uno solo, al que se llama consolidado. Una vez reunido este consolidado, lo entrega en conjunto a la línea transportista para que lo traslade a su destino y lo entregue a su oficina en destino quien se encarga de desconsolidar y entregar esas pequeñas cargas a los destinatarios correspondientes.

Las empresas Consolidadoras deben contar con la infraestructura necesaria para poder coordinar embarques en los diferentes medios de transporte y las distintas líneas transportistas para la importación y a la exportación. Pero para efecto de la presente investigación nos concentraremos en el transporte aéreo.

Las Consolidadoras cuentan con oficinas propias en el extranjero y sistemas de comunicación propios que les permiten manejar los embarques con una mayor coordinación y eficiencia al actuar como uno solo en el origen y destino.

La consolidación de varias pequeñas cargas en una sola le permite obtener beneficios de tarifas con las líneas aéreas de forma tal que pueden ofrecer a sus clientes mejores ahorros de los que estos obtendrían si contrataran directamente con la línea transportista o con un Agente de Carga.

Las Consolidadoras cuentan con la infraestructura necesaria para poder ofrecer un servicio integral al embarcador hasta un servicio puerta a puerta coordinado y supervisado por un solo ente.

Tienen la capacidad de emitir sus propias guías MAWB y HAWB (Master Air Way Bill y House Air Way Bill) en absoluta concordancia con las líneas aéreas, lo que permite acelerar los trámites de despacho.

Su capacidad de comunicación y facilidades con que cuentan, les permiten brindar servicios de asesoría sobre requerimientos de internación en los lugares de destino de las mercancías.

6.2 RELACION DE LAS CONSOLIDADORAS CON LOS AGENTES ADUANALES, AGENTES DE CARGA Y LINEAS AEREAS.

Debido a sus características y funciones las Consolidadoras Internacionales de Carga generan una serie de vínculos con otros agentes del comercio internacional.

Las Consolidadoras Internacionales de Carga tienen una estrecha relación con los Agentes Aduanales debido a que, como se explicó anteriormente, la patente aduanal es concedida sólo a personas físicas, por lo que las Consolidadoras no pueden actuar como tales ante las autoridades aduaneras para la liberación de las mercancías. En

este sentido y con objeto de brindar un mejor servicio a sus clientes, las Consolidadoras forman acuerdos con diferentes Agentes Aduanales para que, en caso de solicitarlo el cliente o aceptar el ofrecimiento de servicio integral por parte de la Consolidadora, efectúen los despachos a nombre de quién corresponda como parte de los servicios ofrecidos por la empresa Consolidadora.

En su doble función de expedidor y consignatario, cuando el cliente destinatario de la mercancía cuenta con su propio Agente Aduanal, la Consolidadora revalida los documentos de embarque al Agente Aduanal que en derecho represente al embarcador para que proceda al despacho aduanal del embarque.

Invariablemente, todos los embarques, tanto de importación como de exportación, manejados por una Consolidadora deben ser despachados por un Agente Aduanal excepto en las salvedades que marca la propia Ley Aduanera donde el propio embarcador de la mercancía puede efectuar los trámites aduaneros.

En lo que se refiere a los Agentes de Carga, los servicios que ambos ofrecen se pueden llegar a complementar. Como se citó anteriormente, los Agentes de Carga no cuentan con oficinas en el extranjero ni la infraestructura necesaria para brindar un servicio integral a los clientes que así lo necesitan; es por ello que frecuentemente algunos Agentes de Carga se acercan a las Consolidadoras para que les manejen los embarques que logran captar.

De la misma forma, si bien es cierto que las Consolidadoras tienen oficinas en el extranjero, no es raro que realicen convenios con Agentes de Carga en aquellos países o zonas geográficas donde no les es rentable el establecimiento de una oficina propia.

Esta mutua complementariedad les permite a los Agentes de Carga y Consolidadoras actuar en forma conjunta en beneficio de ambas partes donde el cliente también obtiene su cuota de beneficio al recibir un servicio adecuado y eficiente.

Con las líneas Aéreas, la relación es también muy estrecha y de cooperación mutua; de todos es sabido que las Consolidadoras no cuentan con medios de transporte propios por lo que actúan en beneficio de las Líneas Aéreas quienes son las responsables de transportar los embarques.

Aquí el beneficio es para ambas partes, las Consolidadoras hacen convenios con las Líneas Aéreas en busca de tarifas preferentes y espacios garantizados para sus embarques y a cambio ofrece la garantía de determinada cantidad de carga regular para sus distintos vuelos.

De estos convenios el cliente también obtiene su porción de beneficio ya que las Consolidadoras le pueden llegar a ofrecer tarifas más económicas y competitivas, que no podrían lograr con un trato directo con las Líneas Aéreas, máxime si no cuentan con un volumen de carga considerable.

No solo con las Líneas Aéreas comerciales, sino que también con los vuelos cargueros regulares, las Consolidadoras llegan a tener convenios en la búsqueda de mejores tarifas y condiciones de calidad de acuerdo a las necesidades y demandas de sus clientes.

CAPITULO II.

LA LEGISLACION DEL TRANSPORTE AEREO DE CARGA INTERNACIONAL Y LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA.

Aspecto importante de esta investigación consiste en analizar y revisar que efecto tiene la Legislación del Transporte, tanto nacional como internacional, a favor o en contra de las Consolidadoras Internacionales de Carga Aérea y los usuarios del servicio.

1. ANTECEDENTES DE LA LEGISLACION DEL TRANSPORTE DE CARGA AEREA.

El auge de la producción en todos los campos y la necesidad de mover materias primas o bienes de producidos de un lugar a otro en el mundo provocó un gran desarrollo del transporte. El carácter local e internacional que tiene el transporte lo hace sujeto de las Leyes Nacionales y, al mismo tiempo, de las Normas Internacionales.

El desarrollo técnico de la aviación después de la Primera Guerra Mundial generó la necesidad de la cooperación internacional en materia de transporte aéreo. "En la Conferencia de Paz de París se celebró una convención multilateral de navegación aérea. La importancia histórica de ello fue la de reconocer la soberanía nacional en el espacio aéreo del territorio del Estado".¹

Asimismo, a raíz de esta Conferencia en 1919 y con el objetivo de establecer reglas generales y procedimientos aplicables a los derechos y obligaciones de los involucrados en la aviación, se crearon la Comisión Internacional para la Navegación Aérea (ICAN por sus siglas en inglés) y el Comité Internacional de Expertos Jurídicos en Aviación (CITEJA por sus siglas en inglés).

¹ Vázquez del Mercado, Oscar. CONTRATOS MERCANTILES. Editorial. Porrúa, 4ª edición, 1992, página 227.

La ICAN estableció reglas respecto al tráfico aéreo, nacionalidad y de identificación de las aeronaves, mapas y requerimientos de comunicación que posteriormente se convirtieron en la base para el establecimiento de un sistema uniforme de regulación de la aviación civil.²

El CITEJA, por su parte, realizó una serie de conferencias y convenciones que culminarían con la CONVENCIÓN Y PROTOCOLO ADICIONAL PARA LA UNIFICACION DE CIERTAS REGLAS RELATIVAS AL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL, conocida como la Convención de Varsovia, en 1929 y que establece el contrato de transporte internacional de carga aérea y los límites de responsabilidad del transportista en caso de daño de mercancías.³

Bajo este mismo esquema de reuniones y convenciones internacionales, en 1944 se celebra la Convención de Chicago que tiene por resultado la creación de la Organización Internacional de Aviación Civil (ICAO por sus siglas en inglés) y cuyo principal logro son las llamadas cinco libertades que consisten en:

- ◆ El privilegio de volar sobre territorios estatales sin aterrizar.
- ◆ Aterrizar sin propósitos de tráfico.
- ◆ Dejar pasajeros, correo y carga abordado en el territorio de cuya nacionalidad es la aeronave.
- ◆ Abordar pasajeros, carga y correo destinado al país de cuya nacionalidad es la aeronave.
- ◆ Abordar pasajeros, correo y carga destinado para cualquier otro país miembro y el derecho de dejar pasajeros, correo y carga provenientes de cualquier otro país.⁴

Grosso modo, esta breve reseña proporciona una idea de como la legislación del transporte internacional de carga aérea se ha dado básicamente a nivel internacional

² The Encyclopedia Americana, página 193p.

³ Ibidem.

⁴ Ibidem.

mediante conferencias y convenciones que paulatinamente ha permitido el desarrollo de este servicio con las características con las que hoy lo conocemos.

La Legislación Nacional en este sentido se ha dado conforme a los requerimientos nacionales, pero básicamente a la par de la evolución de las normas internacionales que han sido aceptadas y asimiladas por México.

2. LEYES, REGLAMENTOS, CONVENIOS Y ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES QUE REGULAN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA AEREA.

Antes de iniciar la revisión de la Legislación Nacional e Internacional que regula el transporte aéreo de carga a nivel internacional, es importante aclarar que cuando se hace referencia al transporte se habla de un servicio y no de un producto. En consecuencia, el análisis de la Legislación va dirigido en ese sentido y no a las implicaciones legales de la importación o exportación de mercancías.

2.1. LEY DE VIAS GENERALES DE COMUNICACION.

La Ley de Vías Generales de Comunicación (en lo sucesivo LVGC) define a las vías generales de comunicación en su Artículo 1, fracción XI, que dice: "Son vías generales de comunicación ... las rutas del servicio postal", en este sentido es importante que quede claro que la referencia son las RUTAS del servicio postal y no el Servicio Postal en sí, ya que una interpretación errónea podría invalidar el examen de la LVGC si consideramos al Servicio Postal como vías generales de comunicación debido a que no tendría cabida el transporte internacional de carga aérea.

Las rutas del servicio postal, entendidas como las vías generales de comunicación, son sujetas de concesiones y permisos para su explotación mediante los diferentes medios de transporte conforme a las disposiciones de la propia LVGC.

Esta observación es importante hacerla en principio con objeto de evitar interpretaciones erróneas que identifican como sujetos de esta definición a las empresas cuya actividad principal se refiere al servicio express de mensajería y paquetería (por ejemplo DHL, UPS, FEDEX, y Estafeta) que mucha gente identifica como prestadoras de un servicio postal.

Lo anterior se deduce claramente cuando en su artículo 58, fracción VI, se hace referencia al transporte de mercancías y personas dando un aspecto más amplio del alcance y lo que regula la LVGC.

Las primeras referencias al transporte internacional se hacen en los Artículos 76 al 79 donde se cita la responsabilidad de las empresas transportistas ante pérdidas o averías que sufran las mercancías durante su transporte - asunto éste que se verá con más detalle posteriormente - en forma general y sin hacer alusión a ningún medio de transporte en particular.

Otro aspecto importante de la LVGC es lo mencionado en el Artículo 124 donde dice que "Las maniobras de carga, descarga, estiba, desestiba, alijo, acarreo, almacenaje y transbordo que se ejecuten en zonas federales, se considerarán como actividades conexas con las vías generales de comunicación. En consecuencia para realizarlas se requerirá permiso. ... los titulares de los permisos... quedarán sujetos a... responsabilidades por demora, pérdidas, mermas y averías y, en general, para todo lo relativo a sus relaciones con el público...". En este punto vale la pena hacer notar que se determina que todas las actividades relacionadas con la explotación de las vías generales de comunicación también son sujetas a concesionarse mediante permisos y que dicha prestación de servicios no necesariamente debe ser efectuada por los titulares de los permisos o concesiones para la explotación de las vías generales de comunicación, sino que por alguna otra persona autorizada para ello.

De manera general esto es lo que dice la LVGC en lo relacionado al transporte internacional de mercancías mediante la explotación de las vías generales de

comunicación. Sin embargo, es digno de hacer notar que en ningún momento se hace referencia a un medio de transporte en particular y todas sus apreciaciones al respecto son muy generales y da poca luz respecto al objeto de la presente investigación.

De la LVGC se desprenden varias leyes resultado de las modificaciones a que fue objeto durante 1995 y de las cuales es de interés para este examen de los aspectos legislativos del transporte de carga a nivel internacional la Ley de Aviación Civil.

2.2. LEY DE AVIACION CIVIL.

Sin objeto de entrar en polémica ni salir del área que pretende abarcar esta investigación; el Artículo 1, párrafo 2, de la Ley de Aviación Civil (en lo sucesivo LAC) entra en contradicción con la definición de vías generales de comunicación de la LVGC debido a que la LAC dice que "El espacio aéreo situado sobre el territorio nacional es una vía general de comunicación..."; anteriormente se había visto que las vías generales de comunicación eran las rutas del servicio postal.

El primer punto a destacar dentro de la LAC es que, en lo referente al servicio de transporte aéreo internacional, invariablemente nos remite a lo dispuesto por los tratados internacionales de los cuales México forma parte.

En su Artículo 55 se refiere al transporte de carga aérea de la siguiente forma:

"Se entiende por contrato de transporte de carga el acuerdo entre el concesionario o permisionario y el embarcador, por virtud del cual, el primero se obliga frente al segundo, a trasladar sus mercancías de su punto de origen a otro de destino y entregarlas a su consignatario, contra el pago de un precio.

Este contrato deberá constar en una carta de porte o guía de carga aérea, que el concesionario o permisionario expedirá al embarcador al recibir las mercancías bajo su custodia, cuyo formato se sujetará a lo especificado en la norma oficial mexicana respectiva.

El embarcador será responsable de la exactitud de las declaraciones consignadas por él o sus representantes en la carta de porte o guía de carga aérea.

Para los servicios de transporte aéreo internacional, el contrato de transporte de carga se sujetará a lo dispuesto en los tratados y en esta Ley."

Este Artículo es importante debido a que señala a los sujetos involucrados en el servicio de transporte de carga, a saber:

- ◆ Transportista. (Concesionario o permisionario).
- ◆ Embarcador.
- ◆ Consignatario.

Asimismo, hace obligatoria la existencia de un documento de transporte, carta de porte o guía de carga aérea, que asiente las características del servicio y hace responsable al embarcador, no al transportista, por la veracidad de la información que proporcione para la elaboración de dicha guía aérea y, finalmente, nos remite a los tratados para regular las operaciones de transporte aéreo internacional de carga.

En los Artículos 59 y 60 aparece la figura del intermediario en los servicios de transporte aéreo internacional de carga. Dichos Artículos dicen:

Artículo 59. - El fletamento de aeronaves es el contrato mediante el cual el permisionario de la prestación del servicio al público de transporte aéreo no regular, en su carácter de fletante, pone a disposición del fletador, a cambio del pago de un precio determinado llamado flete, la capacidad útil total o parcial de una o más aeronaves para transportar personas, carga o correo, una o más veces o durante un período determinado, reservándose el fletante la dirección de la tripulación y la conducción técnica de la aeronave.

Artículo 60. - El fletante responderá exclusivamente ante el fletador por el incumplimiento de las obligaciones pactadas entre ellos, y además será responsable

por los daños que se produzcan a las personas, carga o correo transportados en su aeronave o a los causados a terceros en la superficie por ésta, así como por aquéllos que se ocasionen por los abordajes en que la propia aeronave intervenga.

El fletador responderá por la realización y la calidad del transporte, ante las personas que hubieren contratado los servicios en paquete por él ofrecidos, inclusive cuando utilice agentes o intermediarios que actúen por cuenta y nombre del propio fletador.

Aquí es importante aclarar que se reconoce de hecho la existencia de personas o empresas que pueden actuar entre el embarcador y el transportista en las operaciones de prestación del servicio de transporte. El intermediario (fletador) contrata los servicios del transportista (fletante), que tiene los medios de transporte y el permiso o concesión para su explotación, para el transporte de la carga de un tercero (embarcador). Bajo lo establecido por la LAC el transportista sólo asume responsabilidad frente a quién lo contrato y no ante el propietario y consignatario de las mercancías; es el fletador quien deberá asumir dicha responsabilidad y, en su caso, reclamar al transportista lo que en derecho corresponda por las anomalías que se pudiesen presentar en el servicio.

Respecto a los daños que sufra la carga, Capítulo XII de la LAC, sólo se hace referencia a los servicios de transporte aéreo nacional de carga debido a que, como se mencionó anteriormente, el servicio de transporte aéreo internacional de carga está sujeto a lo señalado en los tratados.

En materia de Seguros, la LAC nuevamente nos remite a los tratados ya que en su Artículo 74, párrafo tercero, dice: "En materia de transporte aéreo internacional, los seguros deberán cumplir con lo establecido en los tratados".

Se puede observar que la LAC ofrece más luz que la LVGC respecto al transporte aéreo internacional de carga; sin embargo, también nos remite a los tratados para ampliar cualquier duda respecto al tema.

2.3. CONVENCION Y PROTOCOLO ADICIONAL PARA LA UNIFICACION DE CIERTAS REGLAS RELATIVAS AL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL (CONVENCION DE VARSOVIA).

Se ha visto que la Legislación Nacional nos refiere a los Tratados en lo relativo al transporte aéreo internacional de carga y el tratado por excelencia que regula ésta actividad es la "CONVENCION Y PROTOCOLO ADICIONAL PARA LA UNIFICACION DE CIERTAS REGLAS RELATIVAS AL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL", conocida como la "CONVENCION DE VARSOVIA", que entró en vigor en febrero de 1933 y fue modificada por el "PROTOCOLO QUE MODIFICA AL CONVENIO PARA LA UNIFICACION DE CIERTAS REGLAS RELATIVAS AL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL", conocido como "PROTOCOLO DE LA HAYA", y de las cuales México es parte contratante por lo que se convierte en obligación para su cumplimiento.

Es importante señalar que, en adelante, cuando se hace referencia a la Convención de Varsovia se está haciendo referencia también al Protocolo de la Haya en caso de que éste modifique el Artículo original a que se haga referencia de la Convención de Varsovia.

La Convención de Varsovia presenta la definición de transporte internacional, conforme a lo visto anteriormente, y establece que es aplicable a todo transporte internacional de personas, equipaje o mercancías, efectuado por aeronave y mediante pago.

De la misma forma que divide tres diferentes tipos de transporte (pasajeros, equipaje y carga), en su Capítulo II sobre títulos de transporte, la Convención de Varsovia distingue un distinto título para cada uno de los tipos de transporte con objeto de determinar claramente de lo que se está hablando cuando se hace referencia a alguno de estos documentos. Los títulos de transporte son:

- ✓ BILLETE DE PASAJE, para el transporte de pasajeros y emitido por el transportista.
- ✓ TALON DE EQUIPAJE, para el transporte del equipaje de los pasajeros que cuenten con un Billeto de Pasaje y es emitido por el transportista.
- ✓ CARTA DE TRANSPORTE AEREO, es para el transporte de mercancías. Aquí llama la atención que mientras los anteriores títulos de transporte son emitidos por el transportista, este título es emitido por el remitente.

Llama la atención lo anterior cuando en el Artículo 5 de la Convención de Varsovia dice que "todo transportador de mercancías tiene derecho de pedir al remitente la expedición y entrega de un documento denominado 'carta de transporte aéreo'" y "si a petición del remitente, el transportador extiende la carta de transporte aéreo, se le considerará, mientras no se pruebe lo contrario, como obrando por cuenta del remitente" (Artículo 6, párrafo 5) y dicha carta de transporte aéreo deberá contener, conforme al Artículo 8, las siguientes características:

- A) La indicación de los puntos de partida y destino.
- B) Si los puntos de partida y destino están situados en el territorio de una sola parte contratante, y se ha previsto una o más escalas en el territorio de otro, deberá indicarse una de esas escalas.
- C) Un aviso indicando a los expedidores que, si el transporte cuyo punto final de destino, o una escala, se encuentra en un país que no sea el de partida, podrá ser regulado por el Convenio de Varsovia, el cual, en la mayoría de los casos, limita la responsabilidad del transportista por pérdidas o averías de las mercancías.

En este punto es importante hacer algunas observaciones respecto a lo anterior y que conforme a la práctica internacional se presentan en la actualidad.

La carta de transporte aéreo, conocida como guía aérea, es emitida por el transportista de acuerdo a las instrucciones del embarcador debido a que éste no tiene

conocimiento pleno de las rutas o escalas que pudiese efectuar una aeronave para llegar a su destino; sin embargo y para efecto de contar con un elemento de seguridad, el transportista le solicita al embarcador le extienda una carta de instrucciones donde asiente las características del servicio que requiere así como de los detalles de la mercancía que requiere sea transportada. Asimismo, esta guía aérea es elaborada por el transportista debido a que la IATA ha establecido un formato estándar a nivel internacional al cual no tienen acceso los embarcadores hasta que esté elaborado por una empresa autorizada.

De igual forma, el hecho de que sea el transportista quien emita la guía aérea, no exime de su responsabilidad al embarcador por la veracidad de la información en ella asentada en virtud de que el embarcador es responsable por "la exactitud de las indicaciones y declaraciones relativas a la mercancía" (Artículo 10) debido a que el transportista actúa por cuenta y orden del embarcador conforme a sus indicaciones; sin olvidar que "la carta de transporte aéreo hace fe ... de la celebración del contrato, del recibo de la mercancía y de las condiciones del transporte". (Artículo 11). De igual manera, en este Artículo ya se hace referencia a las responsabilidades en que puede incurrir el transportista y que son por pérdida y daños a la mercancía transportada.

Por otro lado, el embarcador conserva su derecho para disponer de la mercancía transportada y cambiar sus instrucciones (siempre por escrito) en tanto la mercancía no arribe a su destino; ya que es en este momento cuando comienzan los derechos del destinatario y el embarcador ya no podrá disponer de la mercancía de ninguna forma salvo que el destinatario rehuse recibirla o si no puede ser localizado para su entrega. (Artículos 12 y 13).

En su Artículo 15, la Convención de Varsovia abre la posibilidad de la aparición de las Consolidadoras Internacionales de Carga Aérea cuando dice:

"1. Los Artículos 12,13 y 14 no excluyen ni las relaciones del remitente y del destinatario entre sí, ni de un tercero, cuyos derechos provengan bien sea del

transportador o del destinatario.

2. Toda cláusula que derogue las estipulaciones de los Artículos 12, 13 y 14 deberá constar en la carta de transporte aéreo.
3. Nada en el presente Convenio impedirá la expedición de una carta de porte aéreo negociable".

Con referencia al párrafo 1, el "tercero" citado puede ser una Consolidadora Internacional de Carga Aérea debido a que éste adquiere sus derechos y obligaciones por parte de los involucrados en la operación conforme a las instrucciones que den cada uno para el manejo de los embarques, y puede participar en las operaciones de transporte internacional sin restricciones, salvo acciones contrarias a derecho.

Asimismo, las cartas de porte negociables referidas en el párrafo 3 pueden venir consignadas a la Consolidadora y ésta a su vez las revalida a quien el destinatario le indique para efecto de realizar el despacho correspondiente.

El Capítulo III de la Convención de Varsovia establece las responsabilidades del transportista por el traslado de las mercancías de acuerdo a las instrucciones del embarcador durante el transporte aéreo, entendido éste como "el periodo durante el cual los equipajes o mercancías estén al cuidado del transportador..." (artículo 18).

En base a lo anterior, el transportista sólo es responsable por:

- Daños causados en caso de destrucción, pérdida o avería de mercancías, Artículo 18.
- Daño causado por el retardo en las mercancías, Artículo 19.

Estas son las únicas responsabilidades en que puede incurrir el transportista por el manejo y transporte de la carga y los límites de éstas en cuanto al pago de reclamaciones se encuentran en el Artículo 22, párrafo 2, que a la letra dice:

2. a) En el transporte de equipaje facturado y de mercancías la responsabilidad del transportista se limitará a la suma de doscientos cincuenta Francos de oro francés por kilogramo, salvo declaración especial de valor hecha por el expedidor en el momento de la entrega del bulto al transportista y mediante el pago de una tasa suplementaria, si hay lugar a ello. En este caso, el transportista estará obligado a pagar hasta el importe de la suma declarada, a menos que pruebe que éste es superior al valor real en el momento de la entrega.
2. b) En caso de pérdida, avería o retraso de una parte del equipaje facturado o de las mercancías o de cualquier objeto en ellos contenido, solamente se tendrá en cuenta el peso total del bulto afectado para determinar el límite de responsabilidad del transportista. Sin embargo, cuando la pérdida, avería o retraso de una parte del equipaje facturado, de las mercancías o de un objeto, en ellos contenido, afecte el valor de otros bultos comprendidos en el mismo talón de equipaje o carta de porte aéreo, se tendrá en cuenta el peso total de tales bultos para determinar límite de responsabilidad.

En la práctica internacional, la suma de 250 Francos de oro francés por kilogramo a que hace referencia el inciso 2. a) se ha convenido la equivalencia de 20.00 Dólares Americanos para el pago de reclamaciones y considerando la universalidad del dólar americano en operaciones de comercio internacional. Inclusive esta equivalencia se encuentra inscrita al reverso de todas las guías aéreas en la NOTIFICACION REFERENTE A LA LIMITACION DE RESPONSABILIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS que dice. " El límite de responsabilidad de 250 Francos de oro francés por kilogramo equivale aproximadamente a USD 20.00 por kilogramo en base a USD 42.22 por onza de oro."

Por otro lado, es importante señalar en este punto que si el embarcador desea garantizar el pago total de su mercancía en caso de siniestro, deberá manifestar en el momento de la entrega su valor declarado para transporte y pagar una prima adicional.

Asimismo, el pago sólo se hará en base al peso total de los bultos o cajas que resultasen afectadas y no por el total del embarque, a menos que se demuestre que el daño sufrido afecta a la totalidad del embarque. En relación a las reclamaciones por daños sufridos debido al retraso de la mercancía, normalmente resultan improcedentes debido a que las Líneas Aéreas cuentan con una serie de argumentos (causa mayor, falta de espacio, etc.) que las protegen y anulan cualquier reclamación en éste sentido.

Aspecto importante para llevar a cabo las reclamaciones hacia el transportista o sus dependientes son los tiempos, debido a que una reclamación extemporánea restringe la posibilidad de recibir el pago correspondiente.

La Convención de Varsovia establece en su Artículo 26 que en caso de que el destinatario retire la mercancía sin reclamación de su parte, se presume que ésta fue entregada completa y en buen estado de acuerdo a lo estipulado en el contrato de transporte.

Sin embargo, en caso de detectar alguna anomalía posterior a su entrega, el destinatario puede presentar su reclamación, siempre por escrito, dentro de los catorce días siguientes a partir de su recepción para los casos de averías. En el caso de retraso en la entrega de la mercancía, el destinatario puede presentar su reclamación dentro de los veintiún días a partir de la fecha en que la carga haya sido puesta a disposición del destinatario.

Este es un punto que merece ser destacado debido a que la mayoría de las reclamaciones de los usuarios resulta improcedente porque la reclamación por escrito es presentada fuera de plazo, se debe tener siempre presente que a una reclamación en forma verbal nunca se le da trámite sino hasta que se cuenta con la versión escrita.

Hasta aquí se han visto las reglas generales que rigen el transporte aéreo internacional de carga establecidas por la Convención de Varsovia; sin embargo se puede apreciar que no se identifica claramente la participación de las Consolidadoras Internacionales

de Carga Aérea en este tipo de operación debido a que se basa principalmente en la relación existente entre el embarcador, el transportista y el destinatario.

Es hasta 1961 con la celebración del "CONVENIO COMPLEMENTARIO AL CONVENIO PARA LA UNIFICACION DE CIERTAS REGLAS RELATIVAS AL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL", que por cierto se realizó en Guadalajara y entró en vigor en 1964, cuando se reconoce oficialmente la existencia de los intermediarios en el transporte.

Entre sus considerandos dice: "El Convenio de Varsovia no contiene reglas particulares aplicables al transporte aéreo internacional efectuado por una persona que no sea parte del contrato de transporte". Este considerando nos refleja claramente la existencia de una persona ajena que interviene en la realización de un transporte aéreo internacional. Para ello, dicho Convenio, identifica en su Artículo 1 dos distintos transportistas, a saber:

- **TRANSPORTISTA CONTRACTUAL:** Significa la persona que, como parte, celebra un contrato de transporte, regido por el Convenio de Varsovia con el embarcador o con quién sus intereses represente.

- **TRANSPORTISTA DE HECHO:** Significa la persona, distinta del transportista contractual que, autorizada por éste, realiza todo o parte del transporte.

Lo anterior significa que el transportista contractual puede ser la Consolidadora o un Agente de Carga o cualquier otro individuo que realiza el contrato de transporte con el embarcador y, a su vez, efectúa el transporte de la mercancía a nombre propio con un transportista.

En este sentido, tanto el transportista contractual como el transportista de hecho están sometidos a las disposiciones del Convenio de Varsovia; el primero con respecto a lo

establecido en el contrato de transporte y el segundo por la parte del transporte que efectúe.

Para efecto de las reclamaciones y aclaraciones por parte de un embarcador respecto al servicio recibido, ambos transportistas son solidariamente responsables y dichas reclamaciones pueden ser presentadas indistintamente tanto a uno como a otro de la manera establecida por el Convenio de Varsovia.

En este punto vale la pena recordar lo citado anteriormente en el sentido de que la Consolidadora actúa como transportista frente al embarcador y como embarcador frente al transportista; es decir, está en el centro de toda la operación.

2.4. LA ASOCIACION INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE AEREO (IATA).

La IATA (International Air Transport Association) es un organismo internacional no gubernamental creado en 1945 en la Habana y esta conformado por Líneas Aéreas de diferentes países del mundo con el objeto de buscar la unificación y control de tarifas, regular las relaciones de las Líneas Aéreas con los Agentes y las Aduanas, cobros entre los miembros y, en general, coordinar las operaciones de los Asociados para incrementar la seguridad y eficiencia del transporte aéreo internacional.

La IATA regula prácticamente todo lo relacionado al transporte aéreo internacional tanto de carga como de pasajeros; y para efectos de la presente investigación nos concentraremos en los aspectos relacionados con la carga identificando como influye ante la actuación de las Consolidadoras Internacionales de Carga.

En principio, la IATA no reconoce expresamente la existencia de las Consolidadoras, aunque sí al transporte consolidado de carga al definir como consignación consolidada la "consignación de múltiples bultos originados por más de una persona habiendo acordado cada una de ellas el transporte aéreo con otra persona que no sea el

transportista aéreo regular"⁵; y, en la práctica, les da tratamiento de Agentes de Carga y regula su participación en el transporte aéreo internacional de carga mediante su MANUAL DEL AGENTE DE CARGA que contiene todas las normas que deben cumplir los Agentes de Carga para contar con el reconocimiento de la IATA y ciertas acciones obligatorias con objeto de que el servicio del transporte aéreo de carga se realice con seguridad, eficiencia y coordinación entre todos los entes participantes.

Este reconocimiento y su inclusión dentro del Manual implica, de hecho, la aceptación de la IATA de la existencia de las empresas Consolidadoras de carga aérea y, consecuentemente, éstas se deben regir por la normas de ella emanadas.

La importancia del MANUAL DEL AGENTE DE CARGA, radica en que incluye una serie de regulaciones obligatorias que se deben cumplir para llevar a buen final una operación de transporte aéreo internacional. Este aspecto operativo es muchas veces desconocido para el embarcador y es responsabilidad del Agente de Carga o de la Consolidadora hacerle saber estos requisitos y cuáles deben ser cubiertos por ellos y cuáles son responsabilidad de éstos, hasta que el embarque se encuentre listo para el transporte.

Con el propósito de no hacer un recorrido por todos los aspectos técnicos y detalles que presenta este manual en el aspecto operativo de la preparación de una expedición de carga aérea hasta que se encuentra lista para ser transportada, se puede resumir en la resolución 833 que a la letra dice:

1. Un Agente de Carga IATA entregará (o se ocupará de entregar) a un Miembro las consignaciones listas para el transporte.
2. Los siguientes requisitos se tendrán que cumplir antes de que una consignación se considere estar "lista para el transporte" según se describe en las Resoluciones apropiadas:

⁵ MANUAL DEL AGENTE DE CARGA, Pag. 149.

- 2.1 El Conocimiento Aéreo se emitirá de acuerdo con la Resolución 600^a, completo y correctamente en todo respecto. El Agente de Carga IATA desprenderá no más que las siguientes copias del Conocimiento Aéreo:
- 2.1.1 Original 3 (para el expedidor)
 - 2.1.2 Copia 9 (para el Agente)
 - 2.1.3 Original 1 (para el transportista que expide el Conocimiento Aéreo) cuando así lo requiere el Miembro cuyo Conocimiento aéreo se utiliza;
- 2.2 Las cantidades de desembolso (si las hay) se indicarán junto con los cargos aplicables en el Conocimiento Aéreo de acuerdo con la resolución 614;
- 2.3(a) Todos los documentos que sean necesarios para:
- 2.3(a)(i) Determinar la naturaleza de mercancía, y
 - 2.3(a)(ii) El transporte de cada consignación, incluyendo aquellos documentos que requiera cualquier agencia gubernamental,
- 2.3(b) Se llenarán y se adjuntarán al Conocimiento Aéreo;
- 2.4 Cuando un Agente y un Miembro hayan acordado que la información o datos del Conocimiento Aéreo, relativos a la consignación deban transmitirse por el Agente al Miembro mediante medios electrónicos, el Agente tendrá que transmitir dichos datos de manera que lleguen al miembro antes de la entrega de la consignación al citado Miembro en el punto de aceptación;
- 2.5 Se empaquetarán los contenidos de cada consignación de modo que soporten todas las condiciones normalmente relacionadas con el transporte y, en casos

apropiados, que cumplan con las disposiciones de los Reglamentos IATA sobre Mercancías Peligrosas;

- 2.6 Todos los bultos de cada consignación estarán marcados y llevarán una etiqueta conforme a las Resoluciones 600, 606, 607 y en casos apropiados, con los Reglamentos IATA sobre Mercancías Peligrosas;
- 2.7 Los rótulos y las indicaciones de todos los bultos serán claramente visibles y todos los rótulos y otras marcas antiguas serán borradas o tachadas totalmente.

3. MERCANCIAS PELIGROSAS

- 3.1/3.1.1 Todas las consignaciones que contengan mercancías peligrosas cumplirán con los reglamentos IATA sobre Mercancías Peligrosas;
- 3.1.2 La Declaración del expedidor, debidamente firmada y completada, según aparece en los Reglamentos IATA sobre Mercancías Peligrosas, la proporcionará el expedidor o su agente autorizado, las consignaciones mixtas que incluyan mercancías peligrosas cumplirán con la Resolución 600;
- 3.1.3 En caso de que un Miembro obtenga información que indique que ha habido representación fraudulenta o una infracción de los Reglamentos IATA sobre Mercancías Peligrosas, incluyendo la Declaración del Expedidor, por parte de un Agente de Carga IATA, tal Miembro notificará al Administrador de Agencias sin demora de la representación fraudulenta o de la infracción para que éste entable una demanda contra el Agente de Carga IATA, según las disposiciones de las Normas de Agencia de Carga, según sea aplicable.
- 3.2 Las expediciones entregadas a un miembro deberán estar preparadas listas para su transporte, de acuerdo con las instrucciones de control de seguridad

facilitadas de vez en cuando por dicho Miembro.

Esta Resolución nos refiere a otras de la misma IATA respecto a la preparación de las consignaciones, las citaremos sin profundizar en ellas:

- Resolución 600^a: Se refiere al Conocimiento Aéreo y como deber ser elaborado correctamente.
- Resolución 614: Se refiere a como deben ser desglosados los gastos en el Conocimiento Aéreo.
- Resolución 600: Se refiere a la identificación de las Consignaciones individuales.
- Resolución 606: Se refiere a las etiquetas de identificación de carga.
- Resolución 607: Se refiere a las etiquetas sobre el manejo de la carga.

Por otro lado, el Manual presenta una serie de requisitos que deben cubrir los Agentes de Carga para contar con el reconocimiento de la IATA, entre los que destacan:

- Ser propuestos por un Miembro de la IATA.
- Amplia solvencia moral y económica.
- Contar con todos los seguros necesarios para garantizar sus obligaciones, así como cualquier daño que puedan infringir a la mercancía.
- Contar con personal capacitado, algunos de ellos con reconocimiento de la IATA por cursos otorgados por ella misma.
- Para conservar el reconocimiento de la IATA deberán sujetarse a revisiones periódicas para garantizar su capacidad de operación.

Todos estos requisitos garantizan a los usuarios del Transporte Aéreo Internacional de Carga que el acudir a los servicios de una empresa reconocida por la IATA estará recibiendo un servicio por personal calificado y por empresas serias y capaces que le brindarán el mínimo de contratiempos en sus operaciones de comercio internacional.

Las Consolidadoras Internacionales de Carga Aérea cuentan con el reconocimiento de la IATA y se rigen por las mismas reglamentaciones de ella emanadas, particularmente en lo estipulado por el Manual del Agente de Carga.

Sin embargo, a pesar de regirse por las mismas regulaciones que los Agentes de Carga, las Consolidadoras Internacionales de Carga cuentan con la ventaja de su gran capacidad de maniobra en el extranjero y los convenios que lleva a cabo con las Líneas Aéreas.

3. ACCION DE LAS CONSOLIDADORAS PARA MINIMIZAR RECLAMACIONES POR PERDIDAS, DAÑOS Y RETRASOS DE MERCANCIAS.

En principio se debe ubicar a las Consolidadoras Internacionales de Carga Aérea como empresas prestadoras de servicios y, en segundo lugar, debe quedar claro que estas empresas no cuentan con medios de transporte propios para la prestación del servicio ofrecido. En este sentido, son empresas que participan como intermediarias entre las empresas transportistas y las empresas que realizan actividades de comercio internacional.

En este marco, las Consolidadoras actúan como Transportistas Contractuales y bajo esta figura asume su responsabilidad ante pérdidas, daños y retraso de las mercancías transportadas, siempre sometidas a lo estipulado por el Convenio de Varsovia.

En el punto 2.3 del presente Capítulo se han visto los límites de la responsabilidad de los transportistas ante siniestros ocurridos, razón por la cual no los repetiremos, centrando la atención en las acciones que toman las Consolidadoras Internacionales de Carga cuando éstos se presentan.

En la actualidad, una de las grandes ventajas que ofrecen las Consolidadoras Internacionales de Carga es, precisamente, su internacionalidad caracterizada por su

presencia, en la mayoría de los casos, tanto en el país de origen como en el de destino de la mercancía. Esto les permite actuar con rapidez y eficiencia, inclusive prevenir, ante los daños, pérdidas o demoras que sufran los embarques.

El hecho de elaborar ellas mismas los Conocimientos Aéreos con la información proporcionada por el embarcador, le permite preavisar a su oficina de destino de las expediciones remitidas a ellos y del contenido de las mismas. Asimismo, si existe premura por parte de un consignatario por recibir su mercancía que ya se encuentra lista para ser embarcada, la oficina de la Consolidadora en dicho país puede contactar a su oficina en el extranjero para dar prioridad al despacho de ese embarque.

Lo anterior resulta de un esquema práctico que permite a los usuarios del servicio saber el estado que guardan sus embarques y las fechas estimadas para ser despachadas. Asimismo, las Consolidadoras reducen al máximo las reclamaciones por demora en el arribo de los embarques.

Sin embargo, en este punto es importante observar que cuenta mucho la organización y planeación del importador para hacer sus requerimientos de mercancía oportunamente a su proveedor con el propósito de contar oportunamente con su embarque debido a que existen temporadas donde incrementa demasiado la carga a transportar (básicamente la temporada invernal) y se dificulta tener los espacios necesarios para transportar las mercancías debido a que las Líneas Aéreas establecen sus prioridades en el orden siguiente:

- Pasaje.
- Correo.
- Equipaje.
- Productos perecederos.
- Carga general.

Asimismo, los embarques consolidados (de ahí el nombre de Consolidadoras) tienen días específicos para ser despachados y si el proveedor entrega tarde la mercancía entonces ésta será despachada en el próximo consolidado.

En relación a las pérdidas totales o parciales de los embarques, las Consolidadoras cuentan con la infraestructura necesaria para dar un seguimiento adecuado y, en la medida de lo posible, evitar que el destinatario se entere de la pérdida o extravío de su embarque, encontrando las alternativas para la localización y recuperación pronta del embarque y cuando éste es identificado se le da prioridad en su movimiento.

Se ha mencionado con anterioridad que las Consolidadoras Internacionales de Carga cortan las Guías Aéreas y cuando tienen listo el consolidado lo preavisan a su oficina en destino de los consignatarios individuales y el número de bultos o paquetes para cada uno. De esta forma, cuando llega el consolidado, representantes de las Consolidadora se encargan de recoger los documentos originales de embarques y verifican que la mercancía llegue completa.

En caso de discrepancia, se procede a notificar a origen y a la Línea Aérea para rastrear la mercancía extraviada y contar con la respuesta adecuada para cuando el destinatario cuestione el faltante. Normalmente el problema llega a ser que la mercancía se quedó en tierra por falta de espacio o por error de la Línea Aérea que pone la mercancía en otro vuelo o destino; inclusive, llega a suceder que por omisión no se bajó la mercancía del avión o se colocó en otro consolidado.

Los daños a la mercancía, que por cierto son las reclamaciones más presentadas, pueden resultar por diferentes causas: mal embaladas, empaques inadecuados, errores humanos, accidentes, por el medio ambiente, etc. Las Consolidadoras Internacionales de Carga solicitan al expedidor instrucciones claras y específicas en cuanto al manejo y conservación de las mercancías con objeto de evitar al máximo que ésta se dañe o sufra alguna avería. Sin embargo, el riesgo de que esto suceda es inevitable y lo que las Consolidadoras hacen es tratar de deslindar responsabilidades

con objeto de que el afectado sea resarcido por los daños sufridos en su mercancía conforme al Convenio de Varsovia o si existe valor declarado para el transporte por el importe correspondiente.

Asimismo, las Consolidadoras Internacionales de Carga cuentan con personal capacitado para el manejo de cualquier tipo de carga; sin embargo, como Transportista Contractual tiene que entregar la carga al transportista de hecho (Línea Aérea) para que se realice el traslado de las mercancías; las maniobras de carga y descarga de los aviones quedan fuera de su alcance y la seguridad de este tipo de maniobras no se puede garantizar.

Estas son las maniobras preventivas llevadas a cabo por las Consolidadoras Internacionales de Carga para tratar de reducir las reclamaciones por pérdida, daño o demora.

En este sentido, las Consolidadoras se convierten en asesores para el embalaje, empaque y marcado de la mercancía para evitar su daño o pérdida; asimismo, supervisa las maniobras de carga y descarga de los consolidados.

4. RECLAMACION DE LOS USUARIOS

Es inevitable que, a pesar de todas las medidas preventivas que se toman en el transporte aéreo internacional de carga, existirán inconformidades por el servicio prestado y, consecuentemente, se presentan reclamaciones por pérdida o extravío, daño a la mercancía o demora en la entrega o llegada de la misma. Aquí vale la pena mencionar que muchas veces las reclamaciones son resultado de la falta de previsión del usuario en el sentido de programar adecuadamente sus embarques y pretender que un embarque sea realizado en un período corto de tiempo cuando esto no es posible, ya que debe considerarse que a pesar de que el transporte aéreo es el más rápido, factores tales como rutas, condiciones ambientales, congestión de aeropuertos, etc., pueden retrasar los tiempos de tránsito.

Sin embargo, la experiencia ha demostrado que existe desconocimiento por parte de las personas responsables de las operaciones de comercio exterior de las empresas usuarias del servicio de las Consolidadoras (llámese gerente de tráfico, operaciones, logística, etc.) en cuanto a la presentación de las reclamaciones por alguna anomalía en el servicio prestado.

Existen problemas en cuanto a tiempo, forma y fondo de las reclamaciones presentadas que pueden llegar a invalidar cualquier intento de que el daño sea resarcido parcial o totalmente, con la consecuente pérdida material y económica por parte de la empresa exportadora o importadora, según sea el caso.

En cuanto a tiempo, se ha citado anteriormente que conforme al Convenio de Varsovia existen límites para la presentación de cualquier tipo de reclamación que es conveniente recordar:

- ✓ DAÑO O AVERIA: inmediatamente detectado el daño y, a más tardar, 14 días a partir de la fecha de recepción de la carga.
- ✓ RETRASO de la mercancía: a más tardar 21 días contados después de que la mercancía es puesta a disposición del destinatario.
- ✓ PERDIDA de la mercancía: el Convenio de Varsovia no señala plazo máximo para la presentación de este tipo de reclamación; sin embargo, la IATA en el contrato de transporte localizado al reverso del Conocimiento Aéreo en su fracción 12.1.4 marca que en caso de que la mercancía no le sea entregada puede presentar su reclamación en un plazo de 120 días contados a partir de la fecha del Conocimiento Aéreo.

Puede observarse que estos plazos para la presentación de las reclamaciones son razonables para detectar los daños y/o averías sufridas o, en su caso, considerar la mercancía como extraviada o demorada en su arribo. En este sentido no debe existir problema para la presentación oportuna de la reclamación.

Los problemas en cuanto a forma se refieren a que las reclamaciones deben ser presentadas por escrito y no de manera verbal como muchas empresas pretenden hacerlo. Incrediblemente, no falta quién se moleste por el hecho de solicitarle la reclamación por escrito.

La reclamación debe ser presentada por el destinatario de la mercancía o quién en su derecho lo represente de manera fehaciente y no por el Agente Aduanal.

Asimismo, se deberán presentar los documentos necesarios con que se cuenten para soportar la reclamación que, como mínimo, son copia del Conocimiento o Guía Aérea, copia de la factura comercial y/o lista de empaque.

Respecto a los problemas de fondo de la reclamación, parte sustancial del hecho imputado, esta en que muchas veces se carece de los elementos necesarios para darle curso oportuno y ágil; la reclamación debe contener los siguientes elementos:

- ❖ Número de Conocimiento Aéreo (MAWB Y HAWB).
- ❖ Bultos y/o peso reclamado.
- ❖ Valor reclamado.
- ❖ Tipo y características de mercancía.
- ❖ Indicar si la mercancía contaba con valor declarado para el transporte.
- ❖ Cuándo se detectó el hecho reclamado.
- ❖ Si se cuenta con fotografías, anexarlas.
- ❖ Descripción del daño.

La falta de alguno de estos elementos, en particular de los primeros tres, puede provocar que la reclamación sea rechazada y tenga que ser presentada nuevamente, con el consecuente riesgo de que el plazo limite sea rebasado.

En virtud de lo anterior, es importante destacar que las personas responsables del comercio exterior de las empresas cuenten con el conocimiento y la capacidad

necesaria para llevar a cabo este tipo de procesos que, aunque en apariencia son sencillos, en la práctica profesional son complicados y exigen la preparación suficiente para llevar a buen fin la reclamación y ésta no culmine con una pérdida para la empresa a la que se representa.

Cierto es que el Convenio de Varsovia y el contrato de transporte establecen que la reclamación puede ser presentada indistintamente al transportista contractual como al transportista de hecho (léase a la Consolidadora o a la Línea Aérea) debido a que ambas son solidariamente responsables en cuanto al servicio y sus consecuencias; se recomienda que la reclamación sea presentada ante la Consolidadora Internacional de Carga (transportista contractual) debido a que, por un lado, le interesa la satisfacción y conservación del cliente y en caso de alguna falta en la reclamación la puede llegar a pasar por alto. Por otro lado, es más fácil que la Consolidadora intervenga ante la Línea Aérea, en base al lazo comercial que las une, a que el cliente por sí solo pretenda hacer prosperar su reclamación con una empresa con la cual no mantiene relación comercial regular. Asimismo, las Líneas Aéreas solicitan que las reclamaciones sean canalizadas por conducto de las Consolidadoras debido a que también se les facilita a ellas atender o arreglarse con un sólo ente que tratar todas las reclamaciones directamente con los embarcadores.

Ahora bien, partiendo de que la reclamación es correctamente presentada ante la Consolidadora Internacional de Carga, el proceso al cual se debe someter es el que se menciona a continuación.

Cuando se trata de daños o pérdida total o parcial, La Consolidadora, en el momento en que recibe la reclamación e identifica el embarque, extiende a su vez una nueva reclamación a la Línea Aérea en los términos presentados por el afectado.

El primer paso consiste en tratar de identificar el momento en que ocurrió el siniestro y se procede a verificar si al momento de recibir la carga por parte de la Línea Aérea ésta se recibió completa y en buen estado. En caso de no existir tal parte de faltante o

avería, se revisa como recibió el Agente Aduanal la mercancía cuando efectuó el despacho aduanal.

En base a lo anterior, se establecen los siguientes supuestos:

- a) Si al momento de recibir el embarque, se detecta un faltante o mercancía dañada como resultado de la confronta, se procede a elaborar el parte correspondiente por parte de la Línea Aérea y/o el Almacén Fiscalizado; entonces el siniestro sucedió antes de su llegada a destino.
- b) Si al momento de recibir el embarque el Agente Aduanal solicita al Almacén Fiscalizado levantar el reporte de faltante o la avería, y no existe el parte respectivo; entonces el accidente sucedió posterior al arribo del embarque.
- c) Si al momento de recibir el embarque el destinatario no es notificado de ningún faltante o daño a la mercancía mediante el parte correspondiente por conducto de su Agente Aduanal o de la Consolidadora y él descubre que su mercancía está incompleta o dañada debe notificarlo en los tiempos establecidos para ello; entonces el accidente sucedió después de la entrega de la mercancía al Agente Aduanal.

El supuesto del inciso a) es el más complicado y el que requiere mayor tiempo para ser resuelto; debido a que el accidente ocurrió antes de la llegada del embarque a su destino, la Línea Aérea inicia un proceso interno de aclaración en retrospectiva hasta el punto en el que recibió el embarque en origen para tratar de determinar cómo se dió el siniestro y en qué momento para extender su dictamen.

En caso de ser positivo su dictamen, extenderá el finiquito correspondiente conforme al Convenio de Varsovia (20.00 USD por Kilogramo) sin exceder el monto total de lo reclamado o el valor de la mercancía. Si la reclamación es improcedente emitirá una notificación formal respecto a los motivos por lo cuales no procede la reclamación.

Para el caso del supuesto del inciso b), la Línea Aérea se desliga de responsabilidad argumentando que como resultado de la confronta ella entregó la mercancía completa y en buen estado aparente, por lo que el accidente debió suceder durante su estancia en el Almacén fiscal o fiscalizado donde se encontraba remitida la mercancía antes de su entrega al Agente Aduanal. La Línea Aérea sólo asumirá responsabilidad si el Almacén referido es de su custodia o se encuentra bajo su administración.

En caso de que la Línea Aérea no asuma la responsabilidad, la Consolidadora Internacional de Carga dirige sus esfuerzos para que el Almacén asuma la responsabilidad cubriendo conforme a derecho lo reclamado o, en su caso, argumente la causa probable por la cual no pueden asumir la responsabilidad.

En el supuesto del inciso c), tanto la Línea Aérea como la Consolidadora Internacional de Carga se desligan de cualquier responsabilidad con el argumento de que la mercancía fue entregada completa y en buen estado al Agente Aduanal que es representante del cliente y éste último debe asumir la responsabilidad total.

Las principales causas por las cuales puede ser desechada una reclamación es debido al embalaje inadecuado, empaque deficiente e incluso porque no existían instrucciones claras respecto al manejo y estiba de la mercancía. Para evitar estas situaciones es recomendable indicar a su proveedor que proporcione la información necesaria para ello en el momento que entrega la mercancía al transportista; en caso de que el destinatario conozca dichas instrucciones puede proporcionarlas directamente a su Consolidadora para que ésta las haga llegar oportunamente a su oficina de origen. En este caso también es interesante mencionar que las reclamaciones son desechadas porque el Agente Aduanal no revisa la mercancía cuando le es entregada y al momento de recibirla firma de recibido como completo y en buen estado; esto invalida cualquier reclamación posterior, por lo que se recomienda la contratación de un Agente Aduanal de confianza.

En las situaciones en las que las reclamaciones son por retraso de la mercancía, siempre existe el problema de cuando el proveedor entrega realmente el embarque y, cuando se habla de transporte consolidado, si la entrega oportunamente antes del cierre del consolidado mismo.

Asimismo, existe la posibilidad de que la Línea Aérea no cuente con el espacio suficiente para su transporte por lo que deja la mercancía en tierra y la pone en otro vuelo que puede generar retraso en el arribo de la mercancía.

En este sentido, y de acuerdo a la experiencia, difícilmente prospera una reclamación de este tipo a menos que este muy bien fundamentada por el cliente.

Un factor importante a considerar es que no existe tiempo limite para resolver cualquier tipo de reclamación presentada, por lo que pueden llegar a ser muy largas (meses inclusive) sobre todo por parte de las Líneas Aéreas. Ninguna convención internacional o ley y reglamento interior establecen plazos máximos para resolver estas controversias.

En este sentido, adquiere mayor relevancia el hecho de que es recomendable canalizar la reclamación por conducto de la Consolidadora Internacional de Carga, debido a que es más fácil para ella obtener una respuesta satisfactoria y oportuna de la Línea Aérea, con el elemento adicional de que para la Consolidadora es importante conservar y mantener relaciones cordiales con su cliente para conservarlo. Asimismo, el cliente al tener trato directo con la Consolidadora puede darle un mejor seguimiento con la seguridad de que su reclamación esta siendo atendida y no de que fue arrojada a un barril sin fondo, inclusive puede exigirle respuesta a pesar de que no se cuente con la resolución de la Línea Aérea.

5. ASPECTOS ADUANEROS QUE AFECTAN A LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA.

Resultado natural de la actividad realizada por las Consolidadoras Internacionales de Carga (el transporte internacional de mercancías) es la relación que llegan a tener con las autoridades aduaneras tanto del país de origen como en el de destino. Invariablemente las operaciones de comercio internacional deben de ser reguladas por la Legislación Aduanera que es la que establece las reglas a seguir para la internación o extracción de mercancías de un país. Esta Legislación en el caso de México se encuentra en la Ley Aduanera y su Reglamento.

La Ley Aduanera de México no hace referencia directa a las Consolidadoras Internacionales de Carga, sin embargo reconoce su actividad cuando en el Artículo 15 se refiere al Manifiesto Consolidado y desconsolidación de mercancías en los caso de la transferencia de mercancías de un almacén fiscalizado a otro; pero en ningún momento se refiere a quién realiza la desconsolidación misma y del manifiesto da por hecho que lo elabora la Línea Aérea.

La Ley Aduanera y su reglamento se refiere al transporte aéreo internacional como un hecho consumado y los mecanismos que se deben seguir para la carga y descarga de los medios de transporte y donde pueden ser realizados dichos movimientos. Todo esto en el Capítulo I del Título Segundo de la Ley Aduanera y en la Fracción II de la Sección Segunda del Capítulo I del Título Segundo del Reglamento donde se aborda el tema de la entrada, salida y control de la mercancía.

Durante la lectura de esta Ley y su Reglamento no se encuentra ninguna referencia en cuanto a como se realiza el transporte de mercancías y las características de éste, básicamente señala los mecanismos y el trato que se les debe dar a las mercancías de exportación antes de ser depositadas en el medio de transporte o después del arribo al país a los puntos autorizados en el país de los medios de transporte hasta su entrega al Agente Aduanal o una vez pagados los derechos correspondientes al fisco

federal por la importación. Si bien es cierto que no tiene porque regular la actividad de las Consolidadoras durante el transporte, también es cierto que las declaraciones de los Agentes Aduanales en los despachos de importación y exportación está en estrecha relación a lo manifestado por las Consolidadoras en los documentos de embarque; por lo que deberá regularse la consecuencia de una errónea declaración por los transportistas en sus documentos de embarque.

Por otro lado, en diferentes ocasiones hace referencia a los propietarios de los medios de transporte, pero siempre como causantes y generadores de impuestos cuando incumple o viola alguna de las normas establecidas en la Ley y su Reglamento; inclusive por el solo hecho de realizar su actividad, baste como ejemplo lo señalado en el Artículo 53 de la Ley Aduanera:

"Son responsables solidarios del pago de los impuestos al comercio exterior y de las demás contribuciones, así como de las cuotas compensatorias que se causen con motivo de la introducción de mercancías al territorio nacional o de su extracción del mismo...

I...

II...

III. Los propietarios y empresarios de los medios de transporte..."

En el papel, al referirse a los propietarios de los medios de transporte se refiere a las Líneas Aéreas y exime de cualquier responsabilidad a las Consolidadoras Internacionales de Carga debido a que, como se citó anteriormente, éstas no cuentan con medios de transporte propios para la prestación del servicio que venden.

Sin embargo, en la práctica, las Consolidadoras Internacionales de Carga sí son sujetas de obligaciones por parte de la Autoridad Aduanera debido a que efectúan varias de las actividades que la Ley Aduanera y su reglamento atribuyen a las Líneas Aéreas como propietarias de los medios de transporte. Inclusive, la Autoridad misma llega a establecer multas a las empresas Consolidadoras cuando la irregularidad que

la genera es producto de una actividad realizada por la Consolidadora. Tal es el caso del etiquetado de la mercancía peligrosa con las etiquetas internacionalmente aprobadas y la elaboración del Conocimiento Aéreo, actividades éstas que la Ley Aduanera da por hecho que la realizan las Líneas Aéreas.

Se puede apreciar que en la Ley Aduanera y su Reglamento existen demasiadas lagunas en lo referente a la actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga debido a que a pesar de que sí reconocen la existencia de su actividad al reconocer el manifiesto consolidado y la desconsolidación de carga, pero no aceptan la existencia de las empresas Consolidadoras de carga.

Asimismo, a pesar de que se refiere a los propietarios de los medios de transporte, cuando la Autoridad Aduanera detecta alguna anomalía sí puede multar a la Consolidadora a pesar de que no sea propietaria de los medios de transporte.

En este punto, resultaría interesante una revisión y adecuación por parte de las Autoridades correspondientes de la Ley Aduanera que se reconozca la existencia de las Consolidadoras y delimite su responsabilidad y sus derechos con objeto de que su operación sea transparente y no quede a la discrecionalidad de las autoridades.

CAPITULO III.

EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR MEDIO DE LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA, VENTAJAS Y DESVENTAJAS

En las actividades comerciales de cualquier índole regularmente existe la tendencia a considerar a los intermediarios como entes que obstaculizan el desarrollo natural de los procesos comerciales y elevan los costos del mismo.

En el caso de las Consolidadoras Internacionales de Carga su actividad y evolución depende en gran medida de ofrecer a los usuarios del Transporte Aéreo Internacional de Carga, además de calidad en el servicio, un precio atractivo para las operaciones de comercio internacional que sea satisfactorio para los usuarios.

Obviamente, como intermediarios en el Transporte Internacional de Carga, la actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga presenta ciertas ventajas así como desventajas para los usuarios y para las mismas Consolidadoras. De eso trata el presente Capítulo, de examinar las ventajas y desventajas que el exportador e importador puede encontrar en el transporte con las Consolidadoras Internacionales de Carga.

1. VENTAJAS DE LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA.

El Transporte Internacional de mercancías por conducto de las Consolidadoras Internacionales de Carga ofrece a los usuarios una serie de ventajas sobre los Agentes de Carga y las Líneas Aéreas que no podría obtener si contratase el servicio de éstas directamente. Estas ventajas se pueden resumir en: tarifas económicas, tiempos de tránsito más cortos, sistemas de comunicación en red, especialización en el servicio y mayor seguridad.

1.1. TARIFAS.

Sin lugar a dudas el transporte aéreo de mercancías es más caro que el marítimo y terrestre en términos monetarios netos; razón por la cual al momento de desarrollar el proceso de selección del medio de transporte adecuado se pone particular atención en el costo del transporte.

Sin embargo, el transporte aéreo ofrece como ventaja una gran variedad de tarifas distintas que le permiten al usuario del servicio valorar, de acuerdo a la mercancía de que se trate, el beneficio de utilizar este medio de transporte. Las normas de THE AIR CARGO TARIFF (TACT) que es el manual de tarifas y reglamentos publicados por la IATA para sus miembros de venta directa al cliente, distingue los siguientes tipos de tarifa, definida ésta como la cantidad cobrada por el transportista por el transporte de una unidad de peso (o volumen), o valor de las mercancías¹:

Tarifa conjunta: Es una tarifa que se aplica al transporte sobre las líneas de dos o más transportistas y que se publica como una cantidad.

Tarifa construida: Una tarifa distinta de una tarifa especificada.

Tarifa de clase: Una tarifa aplicable a un tipo determinado de mercancías en o entre diferentes áreas especificadas.

Tarifa de construcción: Una tarifa proporcional no de venta, sólo a fines de publicación en los manuales; únicamente se emplea en combinación con otras tarifas para el transporte desde, a, o a través de un punto especificado.

Tarifa doméstica: Tarifa aplicable dentro de un país y en la mayor parte de los casos sujeta a condiciones especiales distintas de las fijadas por IATA.

Tarifa para mercancía específica: Tarifa que se aplica al transporte de mercancías designadas específicamente.

Tarifa especificada: Una tarifa especificada en una resolución de las Conferencias de Tráfico de IATA.

¹ TACT Normas, Edición 40, Edición en Español.

Tarifa general de carga: La tarifa para el transporte de carga distinta de una tarifa de clase o de una tarifa para mercancía específica.

Tarifa local: La tarifa que se aplica al transporte sobre las líneas de un solo transportista.

Tarifa normal: Es la misma para la tarifa general de carga normal.

Tarifa "over pivot": La tarifa por kilo de peso que excede del peso mínimo a cargar ("over pivot Weight").

Tarifa proporcional: Una tarifa que se emplea para combinar con otras tarifas a fin de establecer una tarifa directa.

Tarifa de prorrateo: Es el prorrateo basado en las tarifas locales.

Tarifa publicada: Una tarifa cuya suma figura en el manual de tarifas del transportista.

Tarifa sectorial: La tarifa establecida por un transportista aéreo para una parte de una ruta entera.

Tarifa directa: La tarifa completa desde el punto de partida al punto de destino; puede ser una tarifa conjunta o una combinación de tarifas.

Tarifas del Atlántico Medio: Se aplican entre el Atlántico Medio y puntos en el Area 2 de IATA.

Tarifas del Atlántico Norte: Se aplican entre el Atlántico Norte y puntos en el Area 2 de IATA.

Tarifas del Atlántico Sur: Se aplican entre el Atlántico Sur y puntos en el Area 2 de IATA.

Tarifas del Pacífico Norte/Central: Se aplican entre puntos en el Area 1 de IATA y puntos en el Area 3 excepto los situados en el Pacífico Sud-Occidental.

Tarifas de Pacífico Sur: Se aplican entre los puntos en el Area 1 de IATA y puntos en el Pacífico Sud-Occidental.

Tarifas transatlánticas: Se aplican entre puntos en el Area 1 y puntos en el Area 2 de IATA.

Para efecto de este análisis se centrará la atención en la tarifa general de carga por ser la más utilizada y ampara la gran mayoría de las mercancías transportadas por este medio.

Las tarifas del TACT presentan el costo por kilo en los países miembros de IATA y son a los que venden las Líneas Aéreas si el cliente contacta directamente con ella y la posibilidad de una reducción es prácticamente nula.

Los Agentes de Carga tampoco pueden mejorar dicha tarifa debido a que dependen de las comisiones por generación de carga que les pagan las Líneas Aéreas por lo cual no les es rentable negociar tarifas más bajas que resultarían en una merma de su beneficio económico.

En este punto es donde las Consolidadoras Internacionales de Carga obtienen ventaja en la negociación de tarifas en beneficio del cliente y del suyo mismo.

En la práctica, las Consolidadoras Internacionales de Carga distinguen en las tarifas generales de carga tres subdivisiones tarifarias con objeto de contar con una diversidad en costos para ofrecer a los embarcadores de acuerdo a sus necesidades, estas tres subdivisiones se integran de la siguiente forma:

A) TARIFA CONSOLIDADA: Se refiere a la tarifa aplicable en los embarques cuya mercancía está destinada a ser transportada en un Consolidado regular de la Consolidadora; esta tarifa a su vez cuenta con dos variantes:

1. Tarifa Escalonada: se trata de una tarifa donde mayor sea el volumen / peso de la mercancía destinada a ser transportada en un Consolidado menor será el costo por KG. que se cobrará dentro de los rangos establecidos.
2. Tarifa Flat: Se refiere a una tarifa fija por KG., independientemente del peso / volumen del embarque; esta tarifa regularmente es muy económica y está reservada a empresas con un gran volumen de carga regular y frecuente que hace atractivo el ofrecimiento de este tipo de tarifas.

B) TARIFA IATA: Conocida también como tarifa directa, se refiere a la tarifa aplicable cuando la mercancía no esta destinada a ser embarcada en un Consolidado, sino que se requiere sea embarcada en el primer vuelo disponible sin esperar la salida

del Consolidado. Esta tarifa es más elevada que la tarifa consolidada y es la que cobra la Línea Aérea como si recibieran el embarque directamente del cliente, sin embargo no tiene la seguridad de ser embarcado ya que siempre estará sujeto a la disponibilidad de espacio.

C) TARIFA FLASH: Se refiere a la tarifa aplicable a los embarques cuyo traslado es en extremo urgente y no puede esperar a la salida del Consolidado. Esta tarifa se cobra cuando se solicita a la Línea Aérea que asegure la existencia de espacio para la mercancía en un día y vuelo específico sin la mínima posibilidad de que no salga. El cargo cobrado por esta confirmación de la Línea Aérea es la tarifa flash, es la tarifa más elevada pero asegura la salida del embarque y si, por alguna circunstancia, el embarque no se realiza conforme a lo convenido, el servicio no se paga.

El carácter internacional de las Consolidadoras Internacionales de Carga les permite identificar los volúmenes de carga de exportación hacia los diferentes destinos y la frecuencia en que éstos se pueden presentar. Con esta información pueden decidir la frecuencia en que les es más conveniente preparar sus consolidados y el peso mínimo que pueden ser capaces de acumular para efecto de negociar con las Líneas Aéreas.

Una vez decidido el peso mínimo que puede lograr y el destino, las Consolidadoras Internacionales de Carga busca negociar con la Línea Aérea una tarifa reducida para la carga que puede ser capaz de manejar. Una vez obtenida esta tarifa, elaboran un acuerdo donde la Línea Aérea se compromete a respetar las tarifas y garantizar el espacio necesario para el transporte de la carga, mientras la Consolidadora se compromete a reunir el peso mínimo acordado y en la frecuencia señalada.

De esta forma, la Consolidadora Internacional de Carga está en condiciones de promover sus servicios con una tarifa inferior a la que pueden encontrar los embarcadores si contratan directamente con las Líneas Aéreas; pero, aún así, a una

tarifa mayor al que las Consolidadoras pagan a las Líneas Aéreas. Esta diferencia se convierte en una utilidad para la Consolidadora Internacional de Carga.

Por otro lado, esto también resulta en ventaja para la Línea Aérea ya que la aceptación directa de la carga por parte de los usuarios no le garantiza reunir una cantidad mínima de carga que cubra sus costos de operación. Asimismo, al celebrar este contrato con las Consolidadoras les significa que no deban realizar actividades de venta en adición al ahorro de los gastos de administración al recibir los embarques listos para el transporte con las guías ya cortadas y solo tienen que elaborar los manifiestos de carga y efectuar el transporte.

Otra de las ventajas del uso de las Consolidadoras Internacionales de Carga en relación a las tarifas es que están estructuradas de forma tal que mientras mayor sea la relación peso/volumen de la mercancía, menor es la tarifa a pagar. Esto es, las tarifas se estructuran en distintos rangos de peso de manera tal que conforme la mercancía cambia de rango la tarifa aplicable será menor.

Para comprender mejor lo anterior se puede ejemplificar con los siguientes tres supuestos partiendo de que un cliente cuenta con las siguientes tarifas para un embarque de importación proveniente de Zurich.

KILOGRAMOS	MINIMO	-45	+45	+100	+300	+500	+1000
TARIFA IATA (CHF)	120.00	13.00	12.00	9.80	7.00	6.15	5.80
TARIFA CONSOLIDADA (CHF)	80.00	8.00	7.50	6.20	5.60	5.50	5.30

SUPUESTO 1:

Para un embarque cuyo peso sea de 5.0 KG. En transporte consolidado paga 80.00 CHF mientras que con la Línea Aérea paga 120.00 CHF debido a que para ambos casos se trata de pesos mínimos.

Conforme a estas tarifas, los embarques sujetos a los cargos mínimos son aquellos cuyo peso no supere los 9.0 KG. para la Línea Aérea y 10.0 KG. para el transporte por la Consolidadora. Pesos superiores a éstos son sujetos de la aplicación de la tarifa por KG. Conforme al peso de la mercancía.

SUPUESTO 2.

Para un embarque que pesa 10.0 KG., para la Consolidadora sigue siendo un mínimo (80.00 CHF) en tanto que con la Línea Aérea ya se cobra por peso (13.00 CHF por kilogramo) por lo que el flete a pagar sería de 130.00 CHF.

SUPUESTO 3.

Para un embarque de 176.0 KG., en ambos caso se cobra por kilo y con la Línea Aérea el cargo por flete es de 1,724.80 CHF mientras que con la Consolidadora es de 1,021.20 CHF.

Con los supuestos anteriores podemos concluir que en el Transporte Aéreo las tarifas escalonadas benefician a los usuarios en relación directa al peso de sus mercancías de manera tal que mientras más mercancía embarques los costos pueden disminuir.

Asimismo, queda al descubierto que las tarifas son una de las grandes ventajas que ofrecen las Consolidadoras Internacionales de Carga en beneficio de los usuarios del Transporte Aéreo como medio de transporte seleccionado.

1.2. TIEMPO DE TRANSITO.

El tiempo de tránsito de las mercancías por conducto de las Consolidadoras Internacionales de Carga son fijos en un embarque Consolidado, en relación a si el embarque es entregado a un Agentes de Carga o directamente a la Línea Aérea. Las Consolidadoras cuentan espacios fijos en ciertos vuelos, por lo que el cliente puede

contar con la seguridad de que cierto día su carga volará a su destino si es entregada oportunamente. En los casos en que el cliente maneja su carga directamente con la Línea Aérea, ésta recibe el embarque sin el compromiso de volar la carga en una fecha determinada; en este punto existe la posibilidad de que el tiempo de tránsito sea muy corto o muy largo.

La causa principal de lo anterior es que la Consolidadora cuando decide negociar con una Línea Aérea para el establecimiento de un consolidado, previamente ya identificó la conveniencia de hacerlo en cuanto a la frecuencia y al vuelo y ruta por el cual podrá ser transportado de manera tal que el embarque arribe de la forma más segura posible.

Los criterios de la Consolidadora para el establecimiento de una ruta que le garantice la seguridad de vuelo de sus Consolidados son:

- ⇒ Capacidad de carga de la Línea Aérea.
- ⇒ Número de escalas que realizan.
- ⇒ Numero de Líneas Aéreas que requieran para la conexión de vuelos.
- ⇒ Los trámites aduanales que se requieren para efectuar la conexión.
- ⇒ El rezago de carga en cada conexión.

De esta forma el exportador sabe que entregando su embarque con determinada anticipación conoce también el día en que partirá y cuando arribará a su destino. Lo mismo sucede con el importador, si éste sabe cuando su proveedor entregó la mercancía a la Consolidadora, sabe también cuando estará llegando su embarque. En esta época donde la comunicación ha logrado niveles de desarrollo excepcionales, no es difícil que tanto el importador como el exportador se coordinen para que la mercancía sea entregada oportunamente a la empresa Consolidadora y ésta llegue a su destino en la fecha requerida.

Entregar la mercancía directamente a la Línea Aérea sin conocer previamente la frecuencia de vuelos al destino deseado y las escalas o transbordos que realiza, puede generar que el tiempo de tránsito del embarque sea de varios días sin contar que la fecha de arribo no es segura sino hasta que se recibe la notificación formal de llegada. En adición a que, como se citó anteriormente, resulta un servicio más caro.

Por otro lado, si la mercancía es realmente urgente y, para el importador principalmente, se requiere que la mercancía llegue lo más pronto posible, las Consolidadoras Internacionales de Carga cuentan con la experiencia y capacidad para examinar las distintas posibilidades de embarcar la mercancía de manera que el cliente vea satisfechas sus necesidades de la mejor forma posible. En este mismo sentido las Consolidadoras Internacionales de Carga ofrecen un servicio denominado "Hand Carriage" que consiste en que un empleado de la Consolidadora en el país de origen tome el primer vuelo y traslade consigo la mercancía como equipaje con objeto de que el importador cuente con ella oportunamente. Obviamente el costo de este servicio es diferente a lo cotizado. En este punto el usuario debe valorar en relación al tiempo de tránsito y la tarifa que está dispuesto a pagar; debe determinar la urgencia real del embarque y en qué tiempo lo necesita y si está dispuesto a pagar el costo adicional que su emergencia requiera, determinar cuánto gana o cuánto pierde en este tipo de servicios.

Debe apreciarse que la logística de las Consolidadoras Internacionales de Carga esta diseñada para mover la mayor cantidad de carga en el menor tiempo posible debido a que este flujo les permite mantener una capacidad de negociación con las Líneas Aéreas en la búsqueda de obtener mejores tarifas que benefician a todos los involucrados (cliente, Consolidadora y Línea Aérea).

Asimismo, el conocimiento de itinerarios, frecuencias, escalas y demás asuntos relacionados con las rutas y capacidades de los aviones, les permite ofrecer a los embarcadores la mejor opción de acuerdo a sus necesidades y urgencia en cuestión de transporte de mercancía de acuerdo a los requerimientos del cliente.

1.3. SISTEMAS DE COMUNICACION.

Sabido es de todos los grandes avances que en comunicación existen en la actualidad, mismos que permiten una comunicación inmediata desde cualquier parte del mundo.

Para las Consolidadoras Internacionales de Carga, la comunicación y su flujo es una de las partes más importantes de su logística y del servicio que ofrecen. Saber donde se encuentra la mercancía, cuando está listo el embarque para el transporte, cuando llegará a su destino, etc., es información fundamental para estas empresas, ya que con ella siempre estarán en condiciones de mantener permanentemente informados a sus clientes de la situación que guarda su embarque.

La información comienza a fluir desde el momento mismo en que el importador entrega copia de su pedido a la Consolidadora con objeto de que inicie el seguimiento de su carga; ésta a su vez notifica a su oficina en el país de origen para que contacte al proveedor y saber cuando estará lista la mercancía y notificar a la oficina de destino cuando la recibe y preavisa cuando está programada la salida. Toda esta información es transmitida al cliente en su oportunidad para que conozca la situación de su embarque.

En los casos de las exportaciones, cuando no existe la un pedido de por medio que tenga alerta a la Consolidadora, al recibir la mercancía e instrucciones de embarque notifican a la oficina en destino con objeto de que contacten al destinatario y le hagan saber que están recibiendo dicho embarque y está próximo a ser embarcado para que asuma las decisiones que le correspondan.

Aún en situaciones conflictivas, como podría ser que un embarque no saliera en la fecha programada, independientemente de las causas que lo motiven, las Consolidadoras Internacionales de Carga notifican oportunamente al destinatario con objeto de que tome las previsiones necesarias para disminuir los efectos negativos que

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

ésta situación le pudiesen generar o, en su caso, dar nuevas instrucciones para el manejo del embarque.

La red de comunicaciones de las Consolidadoras Internacionales de Carga con todas sus oficinas en el mundo le permite actuar con gran celeridad aún en los casos en que la mercancía no llegue a su destino, a pesar de que existía la confirmación de que la mercancía subió al avión. Inmediatamente de que se detecta un caso de este tipo se inicia un intercambio de mensajes entre la oficina de destino y la de origen, así como con las oficinas donde la aeronave pudiese haber realizado escala y con las de donde siguió el vuelo con objeto de localizar el embarque con la mayor prisa. Lo mismo pasa cuando una oficina recibe mercancía cuyo destino no era el lugar a donde arribó.

Una de las prioridades de las Consolidadoras Internacionales de Carga es mantener permanentemente informados a sus clientes del estado que guardan sus embarques en el momento en que éste lo requiera; inclusive aunque no lo solicite, la Consolidadora invariablemente informa a lo usuarios de las etapas de su embarque, así se trate de malas noticias.

En este sentido sus sistemas de comunicación se convierten en herramienta importante para la promoción de sus servicios acorde con las necesidades de los importadores y exportadores.

1.4. ESPECIALIZACION EN EL SERVICIO.

Sin lugar a dudas, una de las principales ventajas de las Consolidadoras Internacionales de Carga es, precisamente, su especialización en el servicio; por especialización se debe entender la capacidad de la empresa para dirigir su experiencia y cualidades de su personal en que los embarques salgan y lleguen a su destino oportunamente y sin contratiempos.

La consolidación de carga requiere habilidad para concentrarla, reservar el espacio suficiente, entregar oportunamente a la línea transportista, capacidad de comunicación y seguimiento, infraestructura adecuada y personal experto y calificado en el control de carga.

La especialización incluye la selección adecuada de los vuelos que se adecuen mejor a los requerimientos de los usuarios con el objeto de llevar a buen final la operación del comercio internacional.

Las Consolidadoras Internacionales de Carga con su experiencia en este tipo de servicio, han establecido una serie de enlaces con Líneas Aéreas, Agentes Aduanales, Autoridades Aduaneras y demás entes participantes en el comercio exterior que le permite asesorar a sus clientes sobre condiciones y requisitos especiales que puede requerir un producto para ser exportado o importado de cualquier país.

Lo anterior es muy importante para aquellas empresas que requieren información respecto a requisitos legales para poder internar sus productos en un país ajeno y, asimismo, para conocer los costos en que puede incurrir mediante una venta más allá de FCA como podría ser un servicio puerta a puerta.

La especialización de las Consolidadoras Internacionales de Carga les permite actuar como verdaderos asesores del comercio internacional en los asuntos relacionados con los medios de transporte y, normalmente, puede ofrecer la mejor opción en tiempo y costo para efectuar los embarques.

La actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga siempre está en relación directa con las necesidades de los usuarios y para ello cuentan con personal capacitado para ofrecer un servicio de calidad que atienda las dudas y necesidades oportunamente. En su estructura interna una Consolidadora verdaderamente internacional cuenta con diferentes Departamentos (servicio a clientes, notificación, ventas, seguros, operación, etc.) preparados para atender cualquier duda o situación que se presente con un embarque.

La actividad fundamental de una Consolidadora es, precisamente, la consolidación de carga y, en consecuencia, todos sus esfuerzos se encaminan hacia esa meta sabiendo que un servicio de calidad garantiza la satisfacción del cliente y genera mejores opciones de negocio para ellas.

Lo anterior no impide que la Consolidadora este preparada y cuente con la capacidad necesaria para ofrecer todos los servicios complementarios para el transporte internacional de mercancías y coordinar, por ejemplo, despachos aduanales, fletes terrestres o almacenajes.

Se han identificado hasta aquí ventajas que presentan las Consolidadoras Internacionales de Carga y las cuales se pueden resumir en costo y servicio en beneficio de los entes relacionados con el comercio internacional y, particularmente, de los usuarios del transporte aéreo como parte de su logística de distribución.

2. DESVENTAJAS DE LAS CONSOLIDADORAS INTERNACIONALES DE CARGA.

Como es natural, a pesar de las cualidades y beneficios que ofrecen las Consolidadoras Internacionales de Carga, existen algunos puntos que, estando fuera de su alcance, se convierten en desventaja para ofrecer un servicio más completo e integral en el manejo de los embarques, que les permitan facilitar la operación de transporte aéreo en beneficio del comercio internacional.

Estas desventajas, sin ser responsabilidad directa de las Consolidadoras Internacionales de Carga, no afectan en gran medida su actividad, sin embargo si pudiesen ser salvadas, la calidad de su servicio se incrementaría en gran medida debido a que se refieren a acciones indispensables efectuadas por terceros y que, aunque el embarque se realice sin la intervención de Consolidadoras, el embarcador necesariamente debe utilizar.

2.1. LA PATENTE ADUANAL.

Sin lugar a dudas la patente aduanal es una de las grandes desventajas de las Consolidadoras Internacionales de Carga debido a que su personalidad jurídica le impide calificar ante las autoridades para obtener la patente de este indispensable servicio para todos aquellos que realizan actividades de importación y exportación.

Anteriormente se hizo referencia al Artículo 159 de la Ley Aduanera que reserva la patente de Agente Aduanal a personas físicas por lo que automáticamente descalifica a las empresas Consolidadoras, por ser personal morales, para ejercer esta actividad.

El Despacho Aduanal, tanto de importación como de exportación, es indispensable en cualquier operación de comercio internacional para legalizar la entrada y salida de las mercancías. Es el paso previo al transporte en una exportación y se convierte en la acción siguiente al transporte en una importación. El Despacho Aduanal está ligado al Transporte Internacional de mercancías y, sin embargo, es realizado por entes distintos.

El hecho de que las Consolidadoras no puedan realizar este servicio, obliga a los importadores y exportadores a la contratación de un Agente Aduanal para efectuarlo. Si las Consolidadoras Internacionales de Carga contarán con la patente aduanal estarían en condiciones de brindar un servicio más completo a los usuarios y éstos evitarían tratar con un individuo más en sus operaciones de comercio.

Asimismo, el embarcador podría efectuar el trámite con mayor rapidez ya que, por ejemplo en las importaciones, desde el momento que recibe el preaviso de su embarque podría programar su despacho con la misma Consolidadora, sin esperar que los documentos de embarque sean revalidados a un Agente Aduanal ya que la Consolidadora podría preparar el trámite desde el momento mismo que recibe los documentos y la liberación sería más rápida.

En el esquema actual, los exportadores deben esperar a que el Agente Aduanal efectúe el Despacho Aduanal para poder efectuar el transporte; las Consolidadoras esperan a que el Despacho este listo para poder liberar el transporte.

En los embarques de importación, el importador debe esperar a que los documentos estén listos y sean revalidados por la Consolidadora y el Agente Aduanal los recoja para dar inicio a los trámites correspondientes.

Si las Consolidadoras Internacionales de Carga efectuasen dichos trámites, en cuestión de tiempo, el embarque estaría liberado más rápido. Estando tan ligados los trámites aduanales con el transporte, lo ideal es que estos servicios pudiesen ser realizados por una sola personalidad jurídica.

En la actualidad, las Consolidadoras Internacionales de Carga para tratar de salvar esta desventaja, realizan convenios con algún Agente Aduanal con el propósito de que realicen los Despachos Aduanales de las mercancías destinadas a ser transportadas por ellos o que han sido transportadas bajo su tutoría y con la previa autorización del cliente. Con estos convenios están en condiciones de ofrecer un servicio más completo a los embarcadores que así lo requieren y prefieren tratar con un solo ente en toda la operación y no con dos.

Sin embargo, y a pesar de estos convenios, no deja de ser un tercero quién lo efectúa sin ser parte directa del servicio otorgado al cliente; dejando al cliente la facultad de la elección de quien realizará sus trámites aduanales.

Por otro lado, el carecer de la patente aduanal, en algunas ocasiones motiva que el embarcador decida no utilizar los servicios de las Consolidadoras Internacionales de Carga directamente, dejando al Agente Aduanal la responsabilidad de seleccionar al transportista para efectuar el embarque; situación ésta que puede ser de riesgo para el cliente al no tener plena seguridad de la calidad del servicio de transporte que va recibir al no haber tenido trato directo con el transportista; asimismo, existe el riesgo de

las tarifas, ya que al no haber sido establecidas previamente puede motivar que pague un servicio más caro.

Esta situación obliga a los importadores y exportadores a buscar dos opciones de calidad de acuerdo a sus necesidades en comercio internacional respecto al transportista y el Agente Aduanal que efectúe sus trámites aduanales.

2.2. EL MANEJO DE LA CARGA.

Anteriormente se mencionó que las Consolidadoras Internacionales de Carga son meros intermediarios en el transporte de mercancías y no cuentan con medios de transporte propios, ésto genera que gran parte del tiempo la carga no sea manejada directamente por la Consolidadora, sino por personal de la empresa propietaria de los medios de transporte que se utilicen.

El hecho de que el manejo de la carga no sea efectuado por la Consolidadora es una desventaja para ella debido a que es responsable ante el cliente de los daños, pérdidas o retrasos que la mercancía sufra; asimismo, genera en los usuarios una cierta desconfianza al contratar los servicios de empresa que no realizará directamente las actividades para las cuales es contratada.

En el transporte aéreo las maniobras de carga y descarga, así como los traslados dentro del aeropuerto, son efectuadas por personal de la Línea Aérea que realizará el traslado real de la mercancía; y si bien es cierto que la Línea Aérea asume la responsabilidad solidaria junto con la Consolidadora por el manejo de la carga, ante los ojos del cliente ésta última es la responsable.

Con objeto de minimizar esta desventaja, las Consolidadoras Internacionales de Carga llevan a cabo una serie de medidas tendientes a conservar el control de la carga el mayor tiempo posible y reducir el manejo por parte de las Líneas Aéreas.

En este sentido, en los embarques de exportación se conserva la mercancía en su almacén hasta que ésta ya se encuentre lista para ser embarcada y con la reserva de espacio confirmada para entregarla y cargarla oportunamente en el avión, tratando de que el tiempo de estadía dentro del aeropuerto sea menor. De esta forma el manejo de la carga por parte de terceros se reduce considerablemente y se limita, prácticamente, a maniobras de carga.

En los embarques de importación, las Consolidadoras efectúan convenios con almacenes fiscalizados con objeto de que la mercancía sea trasladada a ellos inmediatamente que llega el embarque y conservarla ahí hasta que el Agente Aduanal efectúe los trámites correspondientes para que la mercancía le sea entregada. De esta manera el manejo se limita a actividades de descarga y da mayor seguridad a la Consolidadora en cuanto al trato que se le esta dando a la mercancía.

2.3. RESPONSABILIDAD ANTE PERDIDAS, DAÑOS Y RETRASOS.

El Convenio de Varsovia establece claramente los límites de responsabilidad de los transportistas ante siniestros donde las Consolidadoras Internacionales de Carga, como transportistas contractuales, son solidariamente responsables junto con el transportista de hecho. Estas responsabilidades se citaron con anterioridad por lo que no las repetiremos aquí.

En este punto lo interesante a resaltar es que a pesar de que la actividad de las Consolidadoras Internacionales de Carga en el transporte real de las mercancías es mínimo, debe enfrentar la responsabilidad por los siniestros que se presentan ante los ojos del embarcador como si fuera el único responsable.

Esto se traduce en una desventaja para las Consolidadoras Internacionales de Carga debido a que los usuarios del servicio responsabilizan directamente a las mismas debido a que es con ellas a quienes contrataron para realizar el servicio y no a la Línea Aérea. En la práctica esto motiva que, independientemente de que la Línea Aérea sea

solidariamente responsable, el cliente culpa a la Consolidadora de los siniestros ocurridos.

Las aclaraciones pueden llevar varias semanas y la experiencia señala que los embarcadores son poco pacientes en este sentido y la demora en la respuesta por parte de la Consolidadora genera cierta incomodidad del cliente que se ve reflejada de diferentes maneras, que pueden ir desde descontarse unilateralmente el importe reclamado hasta el rompimiento de relaciones comerciales.

La sensibilidad de los usuarios ante estas situaciones hace que las Consolidadoras tengan mayor aplicación y seguimiento a las reclamaciones ante las Líneas Aéreas con objeto de reducir el tiempo de respuesta y disminuir la insatisfacción del cliente; incluso pueden llegar a asumir la responsabilidad directa del hecho reclamado si la situación lo amerita considerando que su pérdida puede llegar a ser mayor si el cliente decide dejar de trabajar con ella.

Sin embargo, es importante señalar que esta situación se presenta muchas veces debido al desconocimiento de los usuarios para presentar y dar seguimiento a sus reclamaciones en forma adecuada. Las Consolidadoras Internacionales de Carga tratan de asesorar a los usuarios de la manera de proceder, pero muchas veces el cliente mismo no lo permite y asume actitudes contrarias responsabilizando unilateralmente a la Consolidadora sin documentarse respecto a como sucedió el hecho reclamado.

En este punto existe mucho por avanzar debido a que mientras el embarcador responsabiliza a las Consolidadoras Internacionales de Carga, las Líneas Aéreas parecen subestimar las reclamaciones y sigue tardando mucho en dar respuesta y solución a las reclamaciones.

2.4. DEPENDENCIA DE LAS LINEAS AEREAS.

Desventaja de toda actividad de intermediación es la dependencia de quien es el responsable de realizar la acción real, en este sentido las Consolidadoras Internacionales de Carga dependen directamente de las Líneas Aéreas para que el servicio que ofrecen sea de la calidad necesaria para satisfacer las necesidades de todos aquellos que realizan comercio internacional mediante el uso del transporte aéreo.

Las Líneas Aéreas tienen necesidades propias que pueden no coincidir con las de las Consolidadoras Internacionales de Carga; cambio de horario, cancelación de vuelos, modificación de rutas e, inclusive, incremento de tarifas y huelgas son algunas de las discrepancias que pueden presentarse y las Consolidadoras deben estar preparadas para enfrentarlas.

Cualquier decisión unilateral por parte de las Líneas Aéreas afecta no sólo a las Consolidadoras, sino también a los usuarios del servicio, que pueden padecer daños en sus programas de ventas, abastos y hasta de producción. Es por ello que esta dependencia es una desventaja para las Consolidadoras Internacionales de Carga.

Para tratar de contrarrestar esta dependencia, las Consolidadoras Internacionales de Carga se esfuerzan en mantener e incrementar sus volúmenes de carga con objeto de seguir siendo atractivas para las Líneas Aéreas y éstas no asuman una posición que pueda afectar los intereses de aquellas.

Cuando las Consolidadoras Internacionales de Carga realizan negociaciones con alguna Línea Aérea con el objeto de establecer un consolidado regular, conscientes de la dependencia existente, hacen estas negociaciones con las Líneas Aéreas que cuentan con solidez financiera y que, además, históricamente han demostrado capacidad de operación y niveles de calidad constantes. Con ésto no eliminan la

dependencia, pero sí aseguran que los riesgos de verse afectados por una decisión unilateral sea menor.

Asimismo, las Consolidadoras Internacionales de Carga deben mantenerse siempre alerta para cualquier cambio inesperado en las Líneas Aéreas y conservar alguna alternativa para manejar los embarques sin afectar a los embarcadores, o que el efecto sea el menos posible.

De esta forma se ha visto que las desventajas que presentan las Consolidadoras Internacionales de Carga, que como puede observarse son resultado de su misma actividad de intermediario, no representan situaciones que puedan afectar gravemente su funcionamiento mientras conserven una permanente actividad de supervisión en busca de que sus intereses no se vean dañados. Asimismo, considerando que su actividad también representa negocio para aquellos entes con los que realiza convenios, difícilmente éstos realizarían intencionalmente una acción que también los dañe.

CAPITULO IV.

CASO PRACTICO:

PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES, S.A. DE C.V.

Lo asentado en los capitulos precedentes sólo puede apreciarse en su real dimensión si penetramos al mundo de una Consolidadora Internacional de Carga e identificamos su estructura y funcionamiento con el propósito de conocer la forma en que realiza sus operaciones y cumple sus objetivos garantizando a los embarcadores la satisfacción de una operación de comercio internacional bien lograda.

Se ha seleccionado a PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES, S.A. DE C.V. (en adelante PAMEX) debido a que se trata de una de las empresas líderes en el mercado, pionera en esta actividad y que cuenta con más de treinta años de presencia en el mercado nacional.

1. ANTECEDENTES DE PANALPINA

En la actualidad PANALPINA (así nos referiremos cuando hablamos del grupo de empresas que lo componen), cuenta con más de doscientas oficinas en el mundo, lo que le permite estar localizada en las principales ciudades del mundo; sin embargo, lograr esta expansión es el resultado de una evolución natural en el campo del Transporte Internacional de mercancías, buscando y logrando las mejores oportunidades en los negocios.

PANALPINA como tal, es relativamente reciente, sin embargo, varias de sus oficinas cuentan con una antigüedad mayor a la edad misma del grupo. El antecedente más remoto se encuentra en la empresa HANS IM OBERTEG & CO. ; AG., fundada en 1895 (hoy PANALPINA SUIZA), y que operaba como agente de WHITE STAR LINE y de AMERICAN LINES, comercializando los servicios entre Southampton y Nueva York,

asimismo trasladaban carga del puerto de Le Havre en barcos de vapor hasta Southampton para después embarcar a Nueva York.

Dentro de este mismo proceso, a finales del siglo XIX HANS IM OBERSTEG, abrió una oficina de representación en Londres, encabezada por Robert Hangarther, quien en 1921 funda COMPTON'S LTD (hoy PANALPINA GRAN BRETAÑA) convirtiéndose en agente de OBERSTEG. En 1923 J.A. Rohner, quien comenzó su carrera como transportista con OBERSTEG, realiza una alianza con HANS GEHRIG, para formar una empresa denominada ROHNER, GEHRIG & CO. INC., en Nueva York (hoy PANALPINA ESTADOS UNIDOS), actuando también como agente de OBERSTEG.

Simultáneamente, la empresa SWISS TOWBOAT COOPERATIVE, fundada en 1919 y que posteriormente se denominó SWISS SHIPPING CO. LTD., operaba a lo largo del Rin ofreciendo servicios de embarques marítimos. Con el advenimiento de los barcos con motores a diesel, esta empresa comprendió el potencial que representaban estas naves más ligeras y maniobrables que las comenzó a explotar con el transporte de carbón, oro y granos. Comprendiendo la gran oportunidad que representaban estos nuevos barcos para el mercado de carga en general, fundó una filial en Saint Gallen en 1934 (hoy PANALPINA SAINT GALLEN).

Con esta visión, en 1935 adquiere a la empresa HANS OBERSTEG & CO. AG., junto con su experiencia y su red de agentes ya a nivel internacional; con objeto de abrir las puertas al tráfico desde el norte hacia el sur, en 1938 adquiere a MARCHESI LOMBARDA SPA. (hoy PANALPINA ITALIA).

Con este crecimiento y con la mira puesta en la mayor internacionalización de la empresa, a finales de la Segunda Guerra Mundial y con la explosiva expansión por la demanda de servicios de transporte, SWISS SHIPPING CO. LTD., adquiere a la empresa ROHNER GEHRIG & CO. para tener una base en Estados Unidos y establece, asimismo, oficinas en diversos países como Inglaterra, Alemania, Austria, Portugal, Argentina y Canadá, durante la postguerra.

En sus actividades conjuntas de embarcador y transportista, la SWISS SHIPPING CO., decide crear una empresa denominada ALPINA INTERNATIONALE TRANSPORT AG. (antecedente directo de PANALPINA), como el Holding de la compañía dedicada exclusivamente a coordinar las actividades de embarcadores de todas las oficinas en el mundo de su propiedad, dedicadas a este negocio. De esta forma, la SWISS SHIPPING CO., queda como propietaria de los medios de transporte.

A finales de la década de los sesentas la SWISS SHIPPING CO., se ve afectada por una severa crisis y se ve en la necesidad de vender la mayor parte de su participación económica en ALPINA para concentrar sus esfuerzos en sus negocios como transportista.

Del resultado de esta venta surge PANALPINA WORLD TRANSPORT, LTD., como hoy se conoce, y los nuevos propietarios con plena libertad de acción, inician una etapa de expansión en Estados Unidos, abriendo oficinas en diversas ciudades en busca de incrementar su volumen de negocios y atraer nuevos clientes.

El siguiente paso en su expansión, fue instalarse en los mercados de Africa Occidental, Sudamérica, el Sudeste Asiático, Australia y, más recientemente, en Africa Oriental, la Comunidad de Estados Independientes y Europa del Este.

De esta forma PANALPINA se hace presente en el mundo como una de las empresas más sólidas en el ramo con un caudal de historia y experiencia al servicio de sus clientes.

En cuanto a sus antecedentes en nuestro país, su historia se remonta a 1963, que fue abierta su oficina en México, de esos días a la actualidad, PANALPINA ha ido incrementando su actividad paulatinamente hasta convertirse en una de las Consolidadoras Internacionales de Carga con mayor volumen de negocios en México, además de contar con oficinas propias en ciudades tan importantes como Monterrey,

Guadalajara, Veracruz, Manzanillo y Cancún, así como un representante exclusivo en Puebla.

En este es importante señalar que PANALPINA cuenta con el único vuelo carguero procedente de Europa, vía Estados Unidos, que llega a la ciudad de Guadalajara; servicio este, que no ofrece ninguna otra Consolidadora Internacional de Carga.

De esta forma hemos visto los antecedentes de una de las Consolidadoras con mayor presencia a nivel internacional.

2. ESTRUCTURA GENERAL DE PANALPINA WORLDWIDE.

La estructura general de PANALPINA le permite una organización definida y tendiente a mantener un panorama claro de lo que sucede en el grupo, de manera tal, que le permite una amplia capacidad de reacción.

La estructura se refleja en el organigrama que se muestra en la página siguiente. Dentro de esta estructura el Comité de Vigilancia, compuesto por miembros de la Junta Directiva y miembros del Comité Ejecutivo, es el órgano responsable de las decisiones estratégicas, supervisa las actividades ejecutivas y da seguimiento al desarrollo general de las actividades del grupo. Elabora las estrategias y políticas directivas del grupo, cubriendo todas las áreas y funciones.

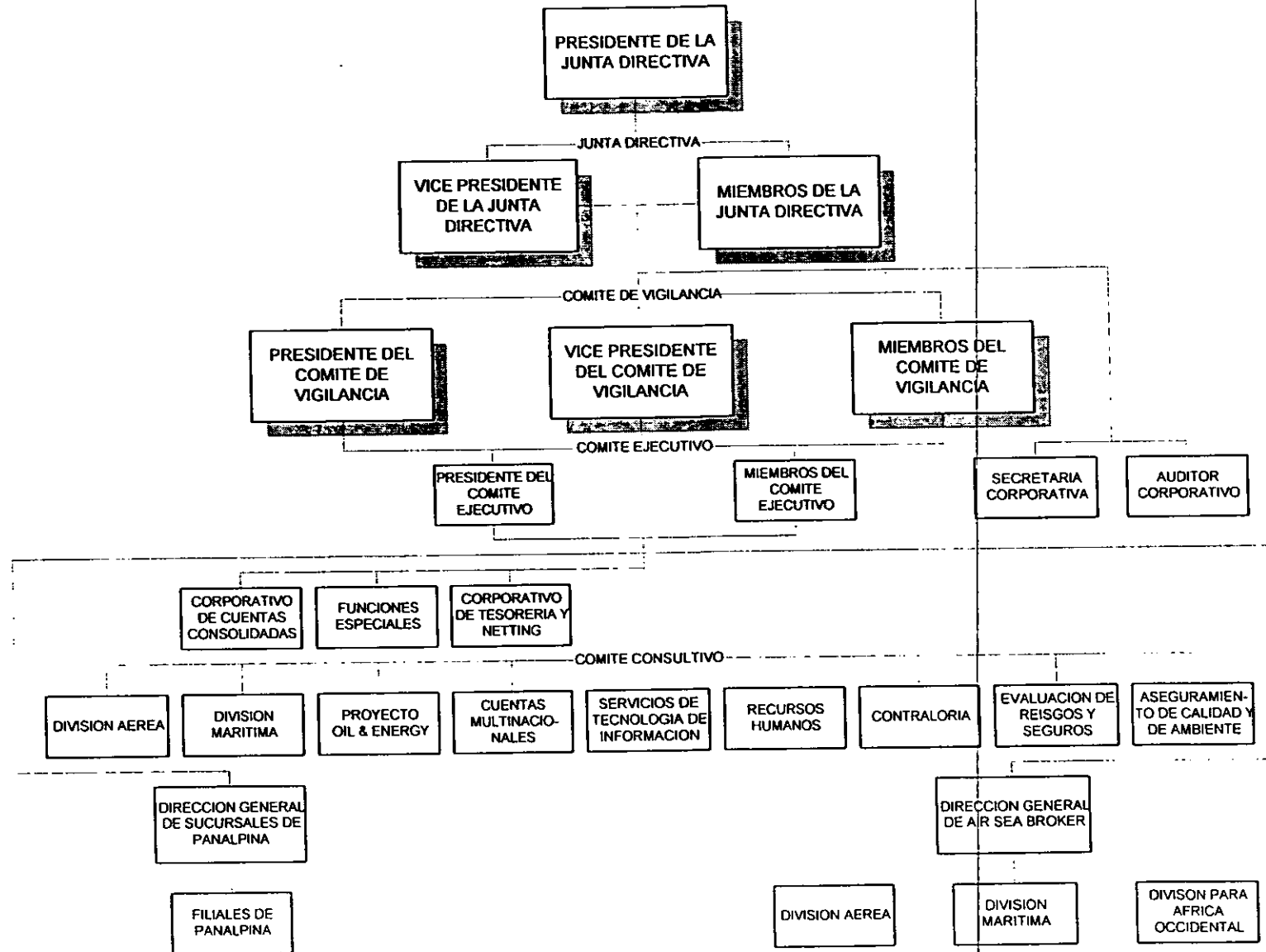
El Comité Ejecutivo reporta directamente al Comité de Vigilancia, asistido por el Comité Consultivo, compuesto por los Directores de las nueve áreas centrales de negocios y funciones del grupo, a saber: División Aérea, División Marítima, Proyectos Oil & Energy, Cuentas Multinacionales, Servicios de Tecnología de Información, Recursos Humanos, Contraloría, Evaluación de Riesgos y Seguros, Aseguramiento de Calidad y Ambiente.

La revisión detallada del organigrama, nos permite identificar un constante flujo de información y seguimiento para el establecimiento de políticas y estrategias que permitan desarrollar las actividades del grupo e identificar las oportunidades de negocio. Asimismo se les puede dar seguimiento mediante la información proporcionada y obtenida por las empresas subsidiarias y afiliadas.

En este punto cabe destacar la existencia de dos divisiones especializadas que son: primero, la de Cuentas Multinacionales, destinada a ofrecer servicios de apoyo logístico a las grandes empresas multinacionales, con objeto de que sus operaciones de Transporte Internacional en el mundo sean correctamente efectuadas conforme a sus estándares de calidad, exigencias y necesidades; la segunda división que merece ser destacada es la de Proyectos Oil & Energy, destinada al desarrollo de proyectos especiales para las grandes empresas y los grandes desarrollos de infraestructura petrolera y de energía, y brindar apoyo logístico en cualquier parte del mundo.

En el papel se ve fácil, sin embargo, la coordinación de actividades de 268 oficinas, en 62 países, con distintas culturas y lenguajes, así como desarrollo económico desigual, y ocupar el primer lugar en el ramo, permite analizar la gran capacidad de coordinación, información y trabajo que existe en este grupo.

PANALPINA WORLDWIDE



3. ESTRUCTURA DE PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES, S.A. DE C.V. (PAMEX)

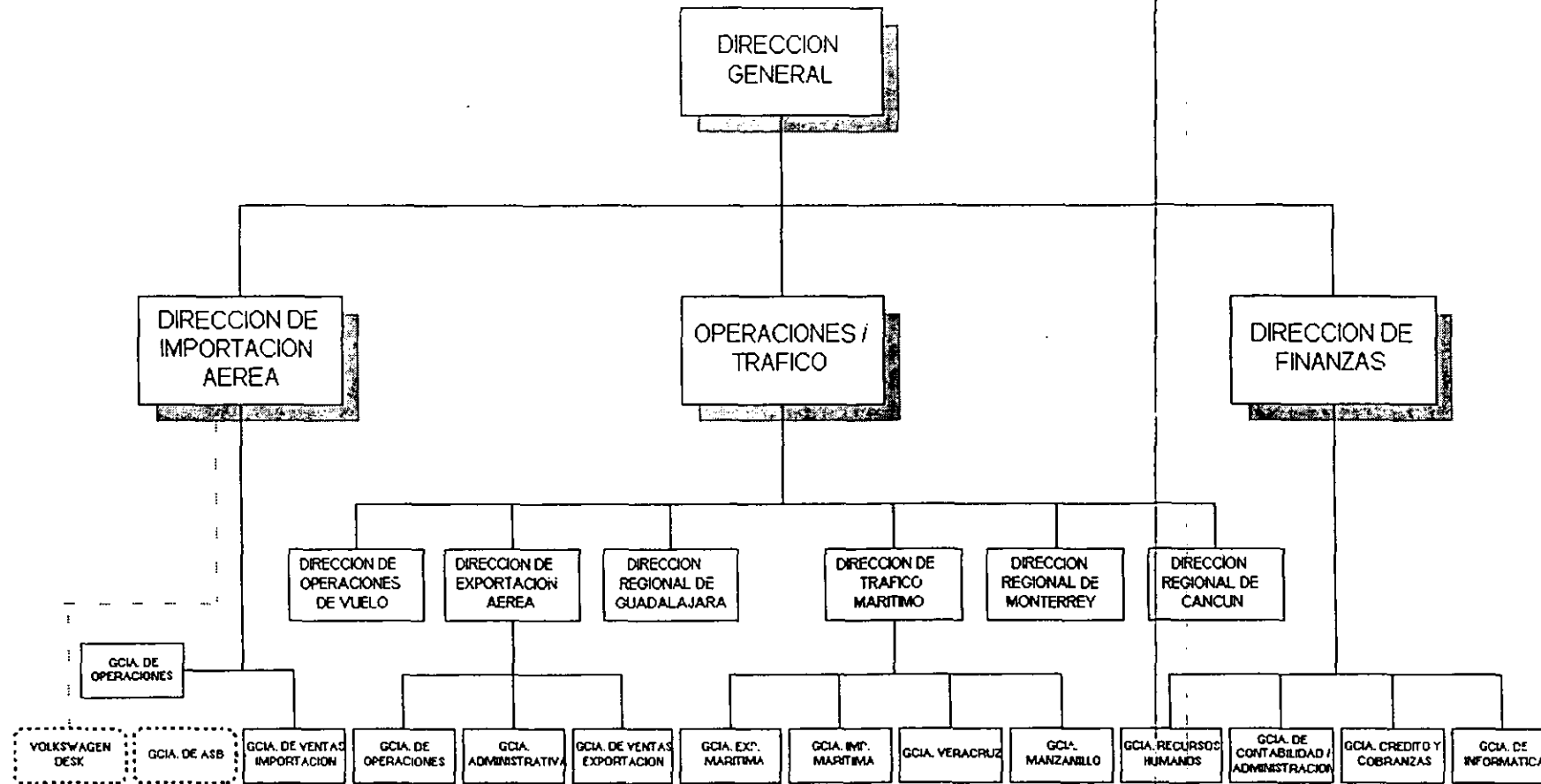
Para que el Holding de PANALPINA cuente con la información necesaria y poder monitorear el desarrollo de sus políticas, requiere que tanto sus subsidiarias como afiliadas cuenten con una organización de calidad y de acuerdo a sus estándares operativos con objeto de evaluarlas individualmente, identificar sus puntos fuertes y establecer programas para fortalecer los puntos mas débiles.

En México, PAMEX esta estructurada conforme al organigrama de la página siguiente. Puede observarse en esta estructura, una continua interacción de las diferente áreas con un constante flujo de información para la pronta reacción y solución de anomalías. Asimismo, permite identificar la evolución particular de cada una de las áreas con objeto de apuntalar aquellas que presenten un menor desarrollo sin descuidar las áreas fuertes.

Esta estructura obedece a la gran diversidad de acciones que pueden ser necesarias para el manejo de un embarque (aéreo o marítimo; de importación o exportación; multimodal, etc.), con objeto de ofrecer a los usuarios un servicio de calidad y satisfactorio de sus necesidades de transporte.

Puede apreciarse la existencia de tres Direcciones fundamentales: Importación Aérea, Operaciones / Tráfico, y Finanzas, que reportan directamente a la Dirección General, debido a la importancia que representan. La Dirección de Finanzas, por la naturaleza de sus actividades, no puede dejar de hacerlo.

En cuanto a la Dirección de Importación Aérea, por su importancia y volumen de operaciones, actúa con cierta independencia, pero sin dejar de lado las políticas y estándares del grupo, reportando sus actividades y resultados directamente a la Dirección General, para que ésta sea la responsable de evaluarla.



La Dirección de Operaciones y Tráfico, cuenta bajo su responsabilidad con otras áreas, inclusive direcciones, no menos importantes, que por cuestiones de logística interna y control reportan a esta Dirección con el propósito de concentrar y evaluar resultados conforme a las políticas para ser reportados a la Dirección General.

Asimismo, todas estas direcciones, cuentan con una estructura similar, pero independiente la una de la otra, con el propósito de facilitar el desarrollo de cada una de las diferentes áreas que componen la empresa, con el fin último de facilitar el flujo de información respecto al desarrollo de la empresa, con el objeto de detectar fortalezas y debilidades que en última instancia redundarán en un servicio eficiente y de calidad a los embarcadores.

4. ESTRUCTURA DE LOS DEPARTAMENTOS DE TRANSPORTE AEREO.

Considerando que el Transporte Internacional de carga vía aérea es el objeto de esta investigación, reviste gran importancia examinar detalladamente la estructura de los Departamentos de Transporte Aéreo de PAMEX y de esta manera se comprenderá la gran diversidad de acciones que existe detrás de los embarques tanto de importación como de exportación.

4.1 DEPARTAMENTO DE IMPORTACION AEREA.

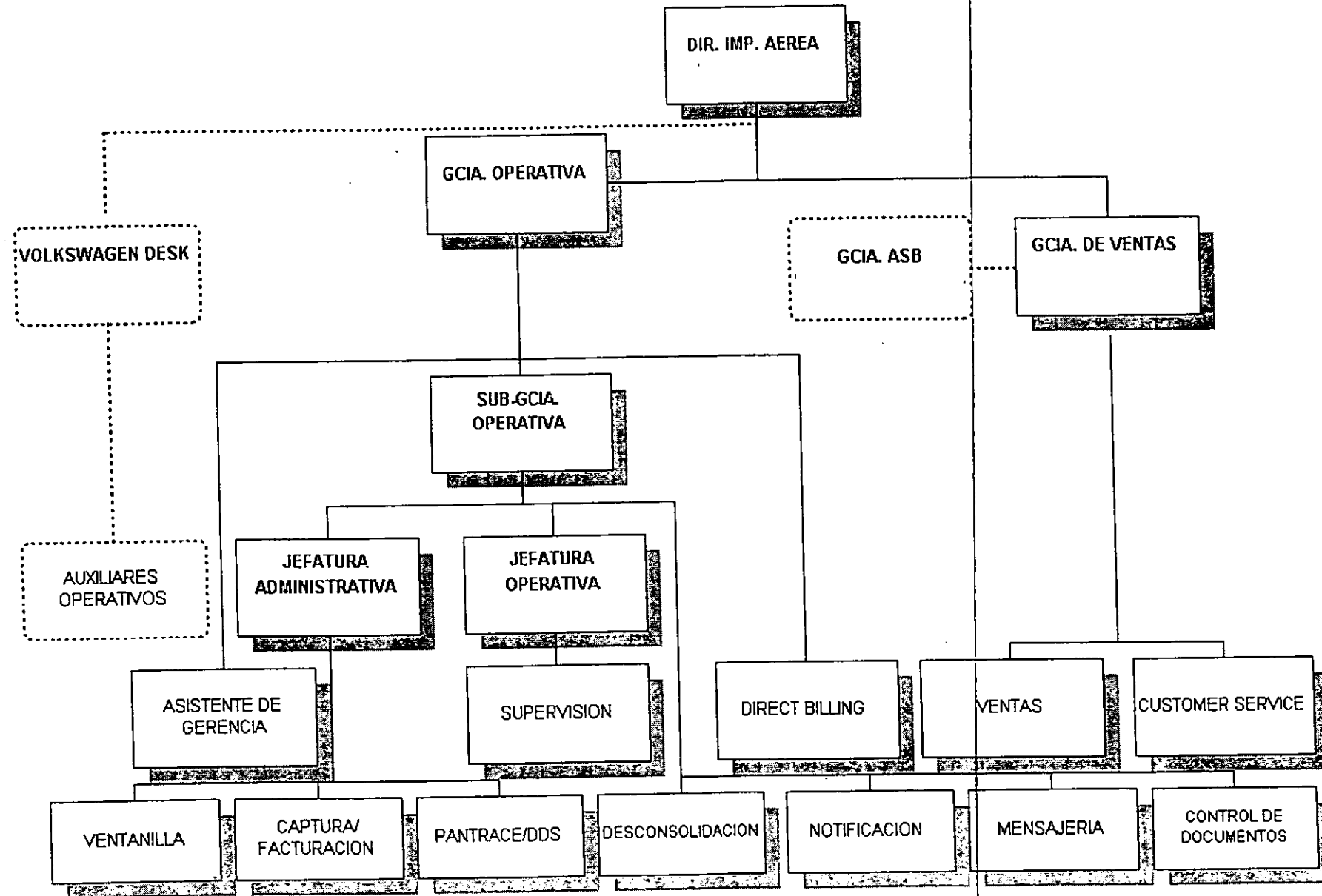
El Departamento de Importación Aérea es el de mayor volumen de operación dentro de PAMEX, debemos recordar que México es un país que cuenta un gran volumen de importación, y su estructura esta destinada a satisfacer las demandas de este sector del comercio exterior de nuestro país.

Como se puede observar en el organigrama en la página siguiente, existen diferentes áreas con una función muy específica la cual es pertinente explicar.

Existen tres Gerencias que reportan a la Dirección de Importación Aérea; la Gerencia de Air Sea Broker (ASB), es la responsable de coordinar y desarrollar los embarques provenientes por conducto de ASB (empresa del grupo PANALPINA, cuya principal área de influencia es el Lejano Oriente, y su actividad fundamental es la coordinación de Consolidados desde ese punto geográfico y Europa con un centro de acopio en Luxemburgo y el transporte multimodal), y de las negociaciones con objeto de obtener las mejores tarifas y conexiones para que los tiempos de tránsito sean óptimos y seguros para los usuarios. Esta oficina aparece como un nivel staff debido a que es en sí una oficina perteneciente a ASB, que se instala en PAMEX para la supervisión y control del tráfico coordinado por dicha empresa.

La Gerencia de Ventas cuenta con un área destinada a la venta y promoción de los servicios de PANALPINA, contactando clientes potenciales, ofreciéndoles el servicio más adecuado y conforme a las necesidades de los embarcadores proponiéndoles tarifas competitivas que les aseguren un servicio de calidad al precio adecuado que le brinde beneficios. Asimismo, tiene a su cargo el área de Servicio a Cliente, cuya responsabilidad consiste en dar seguimiento a los embarques de los usuarios desde el momento en que estos le notifican que tienen un pedido en espera o un embarque pendiente de recibir, avisando a la oficina del país de origen correspondiente de la situación y solicitando detalles del estado que guarda el embarque hasta contar con el número de guía asignado y notificado al usuario. Es, asimismo, un apoyo directo al área de ventas, ya que también están en capacidad de ofertar tarifas y orientar al cliente en sus dudas, además de canalizarlo al personal adecuado en caso de ser necesaria la resolución de un problema.

La Gerencia de Operaciones tiene bajo su responsabilidad todas las acciones posteriores a la asignación del número de guía y de los detalles de vuelo para un embarque con destino a la Ciudad de México. En este punto el área de Supervisión Operativa debe dar seguimiento a las guías aéreas preavisadas por los diferentes oficinas en el extranjero hasta su llegada al país, verifican el estado en que llegó el embarque (completo y en buen estado, dañando o con faltantes), con objeto de



realizar las acciones conducentes, y es responsable de seguir supervisando el embarque hasta que la documentación que lo ampara es entregada al cliente o a quien en su derecho lo represente (Agente Aduanal) y, en su caso, hasta que es liberado de aduana.

Existe una Subgerencia Operativa a la cual reportan cuatro áreas de importancia interna, a saber:

- **Desconsolidación:** Es la responsable de retirar de las Líneas Aéreas la documentación que ampara todos los embarques efectuados bajo la custodia de PAMEX, y realiza la desconsolidación física de los documentos de embarque.
- **Notificación:** Es el área responsable de notificar al cliente la llegada de los embarques a él consignados y que la documentación se encuentra disponible para ser liberada.
- **Control de Documentos y Mensajería:** Debido a que las oficinas generales de PAMEX no se encuentran dentro del área federal asignada la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, PAMEX cuenta con una oficina dedicada a la entrega de documentos en la aduana, por lo tanto, es necesaria la existencia de esta área que es la responsable del flujo de documentos de embarque que sirven al cliente para realizar el despacho de sus mercancías.

La Jefatura Administrativa es la responsable de coordinar las actividades del área de Captura y Facturación que, como su nombre lo indica se encarga de capturar en el sistema de PAMEX, la información correspondiente a las guías aéreas recibidas, con los detalles de embarque y elaborar las facturas correspondientes, conforme a tarifas ofrecidas a los clientes. Asimismo, tiene a su cargo el área de Pantrace y DDS, que son sistemas de información que ofrecen al cliente los detalles del estatus de sus embarques ya sea vía Internet (Pantrace) o con línea directa con PAMEX (DDS) de acuerdo a sus necesidades. Finalmente, esta jefatura es responsable del área de

Ventanilla (oficina de PAMEX en la aduana), encargada de liberar los documentos de embarque, revalidados al cliente o a quien en derecho lo represente.

Existe, asimismo, el área denominada Facturación Directa, responsable de verificar la recepción de las facturas que por concepto de flete aéreo emiten las oficinas de PANALPINA directamente al cliente y no a PAMEX, proceso que se sigue para algunos clientes, por necesidad interna de la organización.

Correlacionando el organigrama de PAMEX con el de PANALPINA WORLDWIDE, y refiriéndonos a la División de Cuentas Multinacionales, existe dentro de la organización de PANALPINA, algunos departamentos dedicados al control y supervisión del tráfico y operaciones de embarque, y de manera especializada, para un solo cliente. Es este el caso para PAMEX de VOLKSWAGEN DE MEXICO, S.A. DE C.V., cuenta que reviste gran importancia y que actualmente representa un volumen de operaciones importante para la organización.

Puede apreciarse con gran facilidad que la distribución de funciones y actividades del Departamento de Importación Aérea, conforme al organigrama anterior, esta destinado a un flujo de información y documentos con la mayor eficiencia posible y donde los usuarios siempre pueden saber la situación del embarque y hacia donde dirigirse en caso de duda de acuerdo a sus necesidades.

4.2 DEPARTAMENTO DE EXPORTACION AEREA.

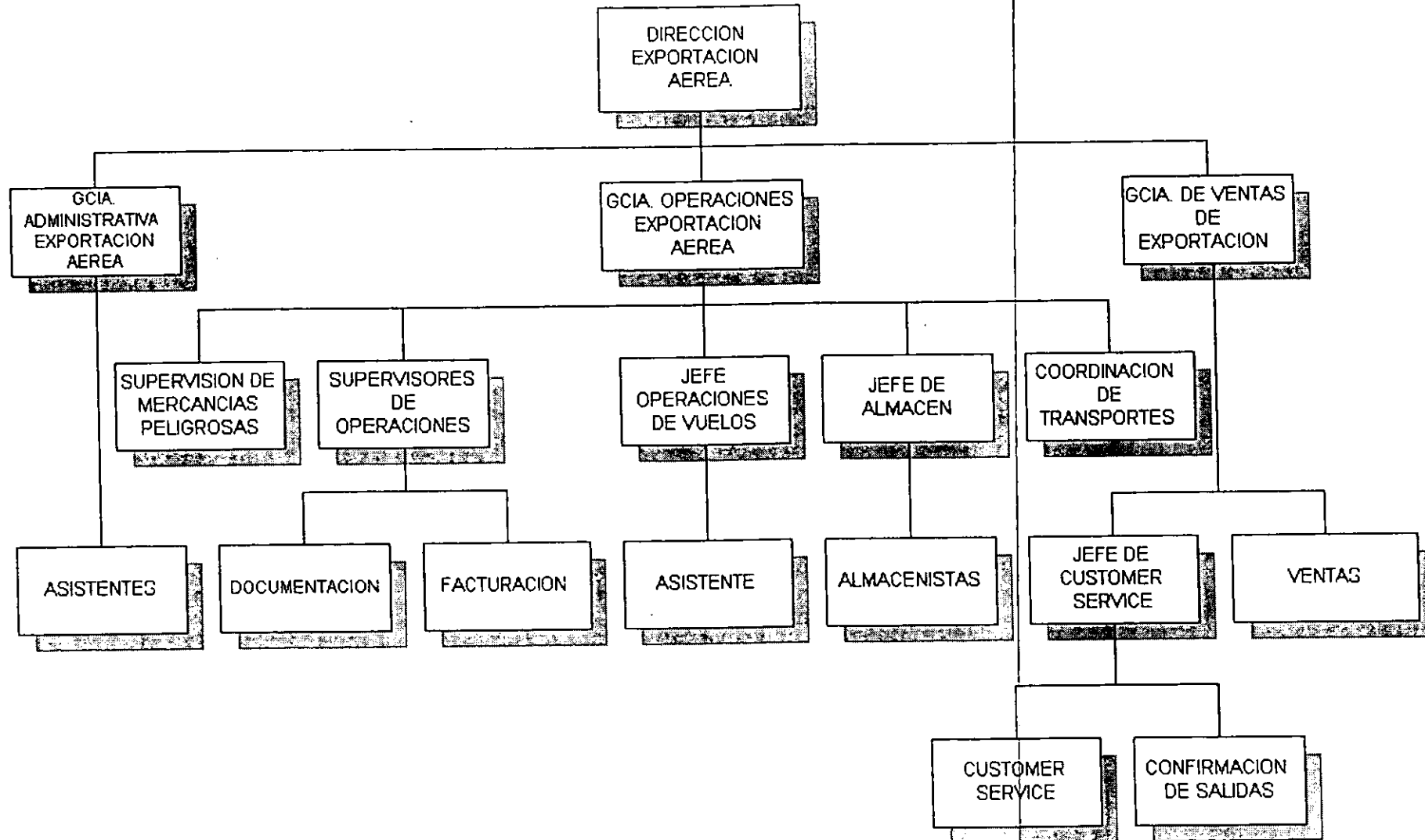
El Departamento de Exportación aérea, paulatinamente ha adquirido gran importancia, ante el crecimiento de las exportaciones de nuestro país, PAMEX le ha dado relevancia a este servicio, posicionándose en el mercado del transporte aéreo de carga de un lugar de preponderancia, ofreciendo un servicio de calidad.

La estructura del Departamento de Exportación Aérea se puede apreciar en la página siguiente y como se puede observar, no es muy distinto del de Importación Aérea, sólo que las funciones se dividen de la siguiente forma.

Cuenta con tres Gerencias, la de Ventas, responsable de la promoción de los servicios de exportación aérea y su cotización conforme a los requerimientos de los embarcadores al mejor costo posible. La Gerencia de Administración se encarga del aspecto administrativo del departamento, relaciones con líneas aéreas y el control del CASS; asimismo, la gerencia operativa se encarga del manejo físico de los embarques.

También cuenta con un área de Servicio a Clientes cuya función fundamental es dar seguimiento a los pedidos que se reciben de las oficinas en el extranjero y de los clientes nacionales con objeto de contactar a los proveedores nacionales y comenzar a preparar el embarque, manteniendo permanentemente informado al cliente y a la oficina de PANALPINA en la ciudad de destino, del estado que guarda el embarque hasta la confirmación de la salida de la mercancía. De esta área depende otra denominada precisamente Confirmación de Salidas, con la obligación de mantener contacto con las líneas aéreas para verificar que todos los embarques que le son entregados sean efectivamente enviados en los vuelos reservados.

De la Gerencia de Operaciones dependen varias áreas importantes para llevar a buen fin una exportación aérea. La Jefatura de Operaciones de Vuelos se encarga de coordinar, sobre todo, los vuelos cargueros administrados directamente por PAMEX (que son vuelos con los que PANALPINA tiene la exclusividad de su uso en la exportación), con objeto de que la carga sea correctamente depositada y sin sobrepasar los lineamientos de seguridad y capacidad de las aeronaves.



Existe una Coordinación de Transporte destinada principalmente a la recolección de mercancías vía terrestre de la mercancía destinada a la exportación y de los embarcadores que así lo requieren o que no están en condiciones de hacer llegar su mercancía directamente al almacén de PAMEX.

Asimismo, existe la Jefatura de Almacén que es la encargada de controlar la recepción, descarga y custodia de las mercancías, así como de la carga y salida hacia el aeropuerto para su envío al extranjero; parte importante de su actividad, es pesar y medir los bultos que contienen la mercancía recibida, con el fin de verificar que coincidan con los datos asentados en la lista de empaque con el propósito de cobrar las tarifas justas y asegurar que la carga cumple con las especificaciones necesarias para su envío de acuerdo a las capacidades de las aeronaves. También es función importante de esta área, el supervisar las labores de embalaje de las mercancías de los clientes que requieren este servicio, así como de cerciorarse de que las mercancías que se reciben ya embaladas, cuenten con el tipo de protección adecuada para su transporte por vía aérea.

Los Supervisores son responsables de programar la carga en el Consolidado que corresponda de acuerdo a la capacidad disponible, características de la carga o necesidades del embarcador. Si se trata de un embarque no consolidado, sino directo, es su responsabilidad realizar la reserva correspondiente para efectuar el embarque. Asimismo, debe asegurarse de que el exportador entregue las facturas comerciales, listas de empaque, certificados de origen, calidad, etc., permisos o licencias y toda documentación necesaria, según la naturaleza de la mercancía y regulaciones gubernamentales de México y del país de destino, con objeto de realizar la correcta documentación del embarque.

Los Documentadores son los responsables de la elaboración de la guía aérea de acuerdo a las instrucciones del cliente, observaciones del supervisor y a los lineamientos IATA.

El área de Supervisión de Mercancías Peligrosas (DGR's), esta destinada a verificar que las mercancías con características, que según las regulaciones IATA, se consideren peligrosas para el transporte aéreo, se encuentren correctamente embaladas y etiquetadas con instrucciones claras y precisas para su manejo y manipulación de acuerdo a los estándares internacionales, así como asegurarse de contar con el certificado de mercancías peligrosas exigido por la IATA y que éste esté correctamente elaborado.

Puede observarse que esta estructura no deja nada al azar y que cuenta con los elementos suficientes para la coordinación adecuada de un embarque de exportación, y si a esto le agregamos que la parte correspondiente a la importación va a ser efectuado por una oficina de PANALPINA en el punto de destino, se puede asegurar que el embarque va a ser exitoso y sin contratiempos.

5. PROCESO Y FLUJO DE INFORMACION DE UN EMBARQUE REALIZADO POR CONDUCTO DE UNA CONSOLIDADORA.

El proceso para llevar a cabo un embarque por conducto de una Consolidadora requiere una gran coordinación de esfuerzos y de que tanto el embarcador como el importador den instrucciones precisas respecto a las necesidades que tienen en cuanto a la mercancía.

La tabla de la página siguiente muestra de manera clara las acciones más importantes en la coordinación de esfuerzos para llevar a buen fin un Transporte Internacional de carga y puede ser interpretado en los dos sentidos (de importación y de exportación) dependiendo del lado en que se encuentra cada parte de los involucrados.

Con objeto de clarificar las funciones, cuando se hace referencia a Destino se trata de la oficina responsable de las actividades relacionadas con la importación y cuando se hace referencia a Origen se trata de la oficina encargada de las actividades de exportación.

**TABLA DE ACCIONES EN EL MANEJO DE UN EMBARQUE POR UNA
 CONSOLIDADORA**

IMPORTADOR	DESTINO	ORIGEN	EXPORTADOR
1. Notifica a Destino que espera un embarque y proporciona copia de su pedido u orden de compra.	2. Notifica a Origen del embarque esperado.	3. Contacta al proveedor para conocer el estado embarque.	
	6. Notifica al importador que la mercancía fue entregada en origen.	5. Avisa a Destino la recepción de la mercancía.	4. Entrega la mercancía con las instrucciones de embarque.
		7. Prepara el embarque.	
	9. Preavisa al cliente la fecha estimada de llegada de su mercancía.	8. Elabora MAWB y HAWB y preavisa a Destino y al exportador.	9. Debería notificar a su comprador.
		10. Entrega la mercancía a la Línea Aérea y confirma la salida del embarque.	
	12. Notifica al importador la salida del embarque.	11. Notifica a Destino y al exportador la confirmación de salida.	12. Debería notificar a su comprador.
	13. Llegada del vuelo y retira la documentación del embarque.		
	14. Desconsolida documentos, traslada la mercancía al almacén. Notifica a Origen y al importador.	15. Avisa al exportador la llegada del embarque.	
16. Avisa a su Agente Aduanal para que retire los documentos de embarque.	17. Entrega Documentos de embarque y notifica a Origen y al importador.	18. Avisa al exportador la entrega de documentos.	
19. A través de su Agente Aduanal realiza el Despacho.	20. Entrega la mercancía contra los comprobantes del Despacho a través de su almacén fiscalizado y avisa a Origen.	21. Notifica al exportador la entrega de la mercancía.	

Puede apreciarse con claridad como se lleva a cabo todo el proceso mediante una Consolidadora Internacional de Carga y notar que en realidad el mayor peso de la operación recae sobre la Consolidadora debido a que tanto el importador como el exportador tienen una participación limitada dentro de este proceso mientras que toda la logística es llevada a cabo por la empresa Consolidadora.

Con objeto de que sea más clara la comprensión de esta tabla, explicaremos con más detalle las características de las acciones reflejadas en la misma.

1. Una vez que el importador ha decidido efectuar el transporte de su mercancía por la vía aérea, notifica su decisión a la Consolidadora y le proporciona los datos de su proveedor junto con una copia de su pedido u orden de compra.
2. Destino establece comunicación con la oficina de Origen más cercana a la localización del proveedor con objeto de que lo contacte para iniciar las gestiones del embarque.
3. Origen da inicio a las gestiones y avisa a Destino cuando tenga la mercancía en su poder junto con las instrucciones de embarque.
4. Destino le hace saber al importador cuando recibió la mercancía su oficina en el extranjero y cuales son las instrucciones de embarque con objeto de no verse sorprendido cuando llegue el embarque.
5. Una vez con la mercancía bajo su custodia, Origen prepara el embarque conforme a las instrucciones del cliente y de acuerdo a la disponibilidad de espacio y las características de la mercancía. Elabora la guía aérea correspondiente donde se define la fecha de salida y vuelo programado y se lo hace saber a su oficina en destino.
6. La oficina de destino notifica al importador la fecha estimada de llegada con

objeto de que tome las medidas pertinentes para liberar oportunamente el embarque.

7. Origen entrega la mercancía, junto con el resto del Consolidado, a la Línea Aérea para sea abordada y confirma la salida y que efectivamente el Consolidado se encuentre en Vuelo y lo avisa a Destino.
8. Destino ratifica al importador que su mercancía esta en camino.
9. A la llegada del vuelo, Destino retira los documentos de embarque de la Línea Aérea para proceder a desconsolidarlos mientras la mercancía es trasladada a su almacén.
10. Destino avisa al importador la llegada del vuelo y que los documentos se encuentran a su disposición para efectuar el Despacho. Simultáneamente le avisa a Origen la llegada del embarque para que lo haga saber al exportador.
11. El importador avisa a su Agente Aduanal para que, previo pago de los servicios de transporte, retire los documentos de embarque de la Consolidadora y proceda al Despacho.
12. Cuando los documentos son entregados al Agente Aduanal, Destino avisa a su oficina en origen de ello y que se lo haga saber al exportador.
13. Una vez realizado el Despacho Aduanal, el Agente Aduanal se presenta al Almacén fiscalizado con los comprobantes de pago de derechos para que la mercancía le sea entregada.
14. Una vez que la mercancía es entregada se le notifica a Origen con objeto de que se lo haga saber al exportador y de esta forma se da por terminado el embarque.

Todas estas son las acciones que se llevan a cabo para una operación de Transporte Internacional de carga por medio de una Consolidadora y que involucra no sólo el traslado de la mercancía, sino también, la información oportuna al cliente. Estas acciones pueden llegar a variar de acuerdo a las diferentes circunstancias que se presenten en el transcurso del embarque mismo; sin embargo, estas circunstancias pueden ser tan variadas y de distinto orden (embalaje incorrecto, falta de documentación, diferencia en peso de lo manifestado y de lo real, cancelación de vuelo, etc.) que resultaría prácticamente imposible resumir en este trabajo las diferentes problemáticas y medidas que se llevan a cabo para corregirlas.

Se ha visto hasta este punto la estructura de una Consolidadora Internacional de Carga desde el aspecto más amplio de su organización hasta las áreas más pequeñas para llevar a buen fin un embarque. Lo más destacable de esta organización es el gran flujo de información que tienen y que esto le permite mantener permanentemente a los diferentes participantes de la operación y de esta forma estar preparados para cualquier anomalía que se pueda presentar.

En sentido amplio la actividad de las Consolidadoras Internacionales está basada en el manejo de la información rápida y oportuna; en este punto PANALPINA cuenta con los mejores equipos de comunicación que permiten mantener sus líneas de comunicación permanentemente abiertas, para ello las personas claves de cada oficina en el mundo siempre debe estar localizable, así como la implementación de entrega de computadoras portátiles para Directores y Gerentes de manera que siempre puedan estar enlazados con su propia oficina nacional así como con el Corporativo y estar informados de lo que sucede y ejercer las medidas pertinentes para solucionar oportunamente los asuntos que requieran de su intervención antes de que sean irreparables o se compliquen demasiado.

Asimismo, el personal capacitado y la correcta asignación de funciones, le permite a los usuarios del servicio poder canalizar sus dudas o solicitudes de información con el personal correcto y seguro de que obtendrá una respuesta oportuna.

Si el embarcador se decide a utilizar un medio de transporte por conducto de los servicios de un Agente de Carga o de un Agente Aduanal con objeto de que se haga cargo de la logística de su embarque, la tabla de acciones de un embarque se representaría de la siguiente forma.

TABLA DE ACCIONES EN EL MANEJO DE UN EMBARQUE CON UN AGENTE DE CARGA.

IMPORTADOR	DESTINO	ORIGEN	EXPORTADOR
1. Da instrucciones a su proveedor de que consigne su embarque al Agente de Carga.			2. Entrega la mercancía al Representante del Agente de Carga (si tiene alguno) o directamente a la Línea Aérea.
		3. Entrega la mercancía al la Línea Aérea.	
	4. Recibe documentos del embarque de la Línea Aérea.		
	5. Entrega documentos al Agente Aduanal o al Cliente.		

Esta tabla nos permite comparar las acciones de una Consolidadora con las que realiza un Agente de Carga y donde se pueden resaltar los siguientes puntos.

1. Los Agentes de Carga no siempre cuentan con una representación (que no necesariamente es parte de un mismo grupo) en el país de origen de la mercancía, por lo que el exportador en ocasiones tiene que entregar la mercancía a la Línea Aérea.
2. Cuando la Línea Aérea recibe el embarque no tiene fecha programada de vuelo, por lo que la salida no se puede confirmar.

3. La oficina en Origen no avisa al Agente de Carga cuando entrega la mercancía a la Línea Aérea.
4. El Agente de Carga se entera de la llegada de un embarque consignado a él debido a que periódicamente tiene que asistir a las Líneas Aérea para confirmar si ha llegado un embarque para ellos o esperar a que la Línea les notifique.
5. Cuando recibe los documentos de embarque lo notifica al cliente y es en éste momento cuando el importador se entera de la llegada de su pedido.

Puede observarse que uno de los principios básicos que se observa en estas tablas en la constante supervisión de la Consolidadora sobre el embarque y el gran flujo de información entre las dos oficinas involucradas y con los clientes para asegurar el éxito del embarque.

En este punto es importante destacar que, es tal la eficiencia y la calidad del servicio que pueden llegar a obtener de las Consolidadoras Internacionales de Carga que la gran mayoría de las empresas multinacionales del mundo utilizan sus servicios para las operaciones de Transporte Internacional de mercancías que compran o venden, inclusive para el flujo mismo de las mercancías entre sus empresas afiliadas a nivel internacional.

Entre las empresas que utilizan estos servicios podemos mencionar a Volkswagen, Alcatel-Indetel, Robert Bosch, Motorola, IBM, General Motors, Olivetti, Hewlett Packard, Celanese, Química Hoechst como algunas de las grandes empresas internacionales que prefieren utilizar los servicios de una Consolidadora que tratar directamente con las Líneas Transportistas.

El argumento es sencillo, el concentrar todas sus operaciones de Transporte Internacional en una empresa que pueda coordinar sus operaciones con cualquier medio de transporte y que cuente con una amplia red de oficinas en el mundo, así

como con personal calificado y capacitado para ofrecer apoyo logístico en cualquier momento y en cualquier parte siempre es mejor que tener que establecer nuevos contactos y cotizaciones cada vez que se pretende realizar un embarque con características distintas a uno anterior. En este aspecto, las empresas no se ven en la necesidad de contar con grandes departamentos internos de tráfico, ya que la Consolidadora Internacional de Carga se convierte en una extensión de los mismos.

Consideramos que con este caso práctico y la explicación de sus funciones queda de manifiesto que las Consolidadoras Internacionales de carga pueden actuar como grandes promotores y facilitadores del comercio por todas las características con que cuentan y por la cada vez mayor participación que tienen en el mercado.

CONCLUSIONES.

El papel de las Consolidadoras de Carga Aérea en los negocios internacionales en México, tema de la presente investigación, ha sido abordada de una manera global con el propósito de conocer la evolución del transporte internacional de carga y la legislación, tanto nacional como internacional, que regula la operación de esta actividad y la función de las Consolidadoras Internacionales.

Cuando iniciamos la investigación nos fijamos un objetivo claro: determinar la función y participación de las Consolidadoras Internacionales de Carga dentro del comercio internacional y si actuaban en favor o en contra del mismo. Su función y participación han sido expuestos claramente a lo largo de la investigación.

Las Consolidadoras Internacionales de Carga son entes dentro del comercio internacional que participan activamente ofreciendo opciones y alternativas en el transporte internacional de mercancías que se adecúen y satisfagan las necesidades de los importadores y exportadores, no sólo en un país, sino en todo el mundo. Donde existe un exportador siempre tendrá su contraparte en otro país, el importador; a ellos pretenden apoyar las Consolidadoras.

Es de suma importancia que las empresas que realizan actividades de comercio internacional, seleccionen adecuadamente el medio de transporte que van a utilizar; esta selección debe estar sustentada en la importancia de entregar o recibir los productos oportunamente y no basarse solamente en el aspecto económico. Para lograrlo es necesaria una adecuada programación de los embarques y contar con el apoyo de empresas especializadas en el transporte internacional, que los asesoren en relación a la conveniencia de utilizar un medio de transporte determinado y que ofrezcan diferentes opciones en cuanto a tiempo y costos que se adapten mejor a las necesidades de los embarcadores.

Invariablemente, la selección del medio de transporte está determinada por la importancia y urgencia del producto; el tiempo de tránsito de los embarques y la necesidad del producto son elementos que ayudan a establecer prioridades e, inclusive, hasta cuánto está dispuesta a pagar la empresa por satisfacer oportunamente sus necesidades de transporte.

Definitivamente, son muchos los factores que influyen en la selección adecuada del medio de transporte, los cuales han sido mencionados en este trabajo, y que son responsabilidad exclusiva de las empresas en la toma de sus decisiones; pero, si existen empresas especializadas que cuentan con la experiencia y capacidad para asesorarlas, deben ser aprovechadas. Para eso están las Consolidadoras Internacionales, las empresas dedicadas al comercio internacional deben aceptar su asesoría para ampliar su margen de acción.

En relación al aspecto legislativo, hemos podido apreciar que en el ámbito internacional se han hecho grandes esfuerzos por hacer más eficiente y seguro el transporte internacional, tanto de carga como de pasajeros, por la vía aérea. La legislación nacional, por su parte, se subordina a los acuerdos y tratados internacionales aceptados por México, razón por la cual no existen muchos elementos para su análisis; sin embargo existen aspectos que es conveniente destacar.

Se establece que las Líneas Aéreas son las responsables de realizar el transporte internacional de las mercancías; pero se acepta y reconoce la existencia de intermediarios en dicha actividad y se le hace solidariamente responsables del transporte de carga. En este punto es pertinente hacer una reflexión, las Consolidadoras Internacionales de Carga actúan como intermediarios (transportista contractual) y, bajo esta óptica, son solidariamente responsables; sin embargo, no existe ninguna regulación sobre su actividad y cuales son sus responsabilidades, obligaciones o derechos. Las legislaciones nacional e internacional no regulan ni establecen estos aspectos.

Sería pertinente que se establecieran plenamente las funciones de las Consolidadoras Internacionales, definir sus obligaciones y determinar sus derechos; esto con el propósito de saber hasta dónde pueden llegar y cuáles son las actividades en las que no pueden intervenir. Todo intermediario, en cualquier actividad, tiene un margen de acción y se establece claramente hasta donde llegan sus obligaciones y derechos.

Las Consolidadoras deben ser directamente responsables de los servicios que ofrecen y venden. Debe responder por los daños, pérdidas o demoras que sufran los embarques realizados bajo su custodia; lo anterior bajo el entendido que están vendiendo un servicio por cuenta propia en el cual ellas han seleccionado las Líneas Aéreas y del cual están obteniendo un beneficio, razón por la cual son los directamente responsables del resultado del embarque. Si al efectuarse el embarque sucediese alguna anomalía, debe asumir su responsabilidad frente al cliente, independientemente de que realice las reclamaciones conducentes frente a la Línea Aérea.

El contrato de transporte lo realiza el embarcador con la Consolidadora, independientemente del contrato de ésta con los transportistas y, en este sentido, se deben tratar ambos contratos por separado a pesar de que tengan un mismo fin: el transporte internacional de una mercancía.

Se deben establecer tiempos máximos de respuesta a las reclamaciones de los usuarios; de la misma forma como se fijan límites para presentar una reclamación, lo mismo se debe hacer en el sentido contrario. Actualmente no existen plazos para resolver una reclamación y la solución a un problema de este tipo puede durar semanas y, en ocasiones, hasta meses.

Bajo esta misma óptica de la legislación y en el panorama nacional, se debe considerar la opción de que la patente aduanal no este reservada exclusivamente a personas físicas, sino que se planteé la posibilidad de que personas morales pudiesen acceder a ella con objeto de acelerar los trámites aduanales en beneficio del comercio exterior.

El planteamiento es el siguiente: en la actualidad la patente aduanal es concesionada a una persona física para realizar los despachos de exportación e importación; sin embargo, esta persona no siempre es la que realiza los trámites y firma los pedimentos, sino que cuenta con asistentes que actúan como representantes suyos que muchas veces son quienes realizan todos los trámites legales a pesar de que la persona propietaria de la patente es la legalmente responsable de las acciones de estos asesores.

En este sentido, el hecho de permitir que las personas morales puedan acceder a la patente aduanal puede ser un factor que dé mayor celeridad a las operaciones de comercio exterior y en beneficio mismo de los importadores y exportadores que podrían concentrar sus trámites en un solo ente y no en dos o más, como en ocasiones sucede.

El hecho de que las Consolidadoras pudiesen acceder a una patente aduanal les permitiría ofrecer un servicio integral a sus usuarios, de manera tal que la liberación de los embarques sería más ágil, considerando que en las importaciones, desde antes de la llegada física del embarque se pueden tener copias de los documentos y comenzar a preparar el embarque para su inmediata liberación a su llegada al país.

Claro está, que la facilidad a las personas morales no sería para todas en general, sino sólo para las empresas que realicen actividades de comercio exterior con un volumen de operación importante y demuestren contar con la capacidad administrativa y solvencia económica para llevar a cabo estas actividades y estar bajo una constante supervisión de sus operaciones por las autoridades aduaneras con objeto de evitar malos manejos.

Por otro lado e independientemente de las observaciones anteriores, las Consolidadoras Internacionales de Carga cumplen una función importante dentro del comercio internacional debido a que su capacidad de operación es tan amplia que les

permite actuar casi de inmediato ante cualquier requerimiento de transporte por parte del cliente.

Asesoría, servicio, opciones de transporte, infraestructura, relaciones comerciales, tiempos de tránsito, costos, y comunicación son algunas de las ventajas que ofrecen las Consolidadoras para las empresas que deciden efectuar sus operaciones de comercio exterior bajo su custodia, con la seguridad de obtener un servicio de acuerdo a sus requerimientos y necesidades.

Se hizo referencia a algunas de las desventajas de las Consolidadoras, desventajas que quedan fuera de su alcance, pero que no demeritan de manera alguna la capacidad de acción con que cuentan y no son desventajas que entorpezcan su actividad y, sobre todo, porque se han tomado medidas para que sus efectos no sean negativos.

En el caso práctico planteado se ha observado la estructura de una Consolidadora Internacional de Carga y como divide sus actividades con objeto de llevar a cabo los embarques de una manera exitosa. La forma coordinada en que llevan a cabo todas sus acciones demuestra claramente el nivel de especialización que han alcanzado estas empresas, así como su capacidad de reacción en apoyo a los usuarios.

Queda claro que una Consolidadora Internacional de Carga ofrece múltiples beneficios para los usuarios del servicio, al mismo tiempo que son entes dentro del comercio internacional con amplia capacidad de acción, cuya actividad favorece y acelera el comercio internacional, dejando de lado la interpretación de que todo intermediario es un obstáculo y hace daño a las actividades donde se involucra.

BIBLIOGRAFIA.

- * **KOTLER, Phillip.** MERCADOTECNIA, Editorial. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. de C.V. 1ª Edición. México, 1988.
- * **CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS**, Editorial Porrúa, 65ª Edición, México, 1997.
- * **LEGISLACION ADUANERA**, Editorial Porrúa, 20ª Edición, México, 1997.
- * **PINO Muñoz, Jacinto Hector.** LEGISLACION AEREA DE MEXICO Y CENTROAMERICA, Editorial UNAM, 1ª Edición, México. 1978.
- * **PANALPINA FORWARDING MANUAL**, Edición 1997/98, Suiza, 1997.
- * **MORENO, José María.** MANUAL DEL EXPORTADOR, Teoría y Práctica Exportadora. Editorial Macchi, 4ª Edición, Buenos Aires, 1993.
- * **LEDESMA, Carlos A.** PRINCIPIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL, Editorial Macchi, 4ª Edición, Buenos Aires, 1993.
- * **REYES Díaz-Leal, Eduardo.** SISTEMA ADUANERO MEXICANO, Editado por la Universidad en Asuntos Internacionales, México, 1998.
- * **SZEYEK, Alberto (compilador).** INSTRUMENTOS FUNDAMENTALES DE DERECHO PUBLICO INTERNACIONAL. Tomo III, Editorial UNAM, 1ª Edición, México, 1981.
- * **THE AIR CARGO TARIFF**, 40ª Edición en Español, Holanda, 1997.

- * **KENNET, j. Albert y otros. HAAS García, Robert A: (Traductor). BIBLIOTECA DE ADMINISTRACION ESTRATEGICA, Vol. II.** Editorial McGraw-Hill, ISBN 968-451-935-4.
- * **MERCADO H., Salvador. COMERCIO INTERNACIONAL I.** Editorial LIMUSA, 3ª Reimpresión de la 3ª Edición, México, 1997.
- * **MERCADO H., Salvador. COMERCIO INTERNACIONAL II.** Editorial LIMUSA, 1ª Reimpresión de la 4ª Edición, México, 1997.
- * **ORTEGA Alcocer, Gabriel. CARGA AEREA: TEORIA Y PRACTICA.** Editorial Trillas, 1ª Edición, México, 1989.
- * **REYES Díaz-Leal, Eduardo. FACILIDADES PARA EXPORTAR / EXPORTS PORTFOLIO.** Editado por la Universidad en Asuntos Internacionales, ISBN 968-6973-12-5, México, 1986.
- * **O'GRADY, P.O.. JUST IN TIME: UNA ESTRATEGIA FUNDAMENTAL PARA LOS JEFES DE PRODUCCION.** Editorial McGraww-Hill, Serie McGraw-Hill de Management, 1ª Edición, México 1993.
- * **INCOTERMS 1990.** Versión Española, Editado por la Cámara de Comercio Internacional, Comité Español, ISBN 84-86931-19-3.
- * **VASQUEZ Del Mercado, Oscar. CONTRATOS MERCANTILES.** Editorial Porrúa, 4ª Edición, México, 1992.
- * **MANUAL DEL AGENTE DE CARGA.** Asociación del Transporte Aéreo Internacional, Montreal-Ginebra, 1993, ISBN 92-9035-585-9.

- * **NOAH** Kramer, Samuel y los redactores de la revista TIME LIFE. LA CUNA DE LA CIVILIZACION, Colección Grandes Epocas de la Humanidad, Time Inc., 1971, 3ª Edición.

- * DICCIONARIO ENCICLOPEDICO QUILLET, Editorial Aristides Quillet, 3ª Edición, Buenos Aires 1966.

- * **VALENTIN** Buidic, Domingo. DICCIONARIO DE COMERCIO EXTERIOR, Editorial Depalma, 1ª Edición 1983, Buenos Aires, 1986.

- * **GAMEZ**, Tana de. DICCIONARIO INTERNACIONAL SIMON AND SCHUSTER, Inglés - Español / Español - Inglés, Simon and Schuster, Inc., New York, Editorial Prentice-Hall, ISBN 0-671-21507-8 Plain Edición, ISBN 0-671-21267-2 Thumb-indexed.

- * THE ENCYCLOPEDIA AMERICANA.