

00673



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Examen General de Conocimientos

Tesis

**El Departamento de Tráfico Internacional en la
Empresa Transnacional su Operación e Importancia**

Que para obtener el grado de:

**Maestro en Administración (Negocios
Internacionales)**

Presenta: Raúl Álvarez Vargas

Tutor: M.A. Josealejo Hernández Pozo

México, D.F.

2004

Portada - caso-Maestria-nuevo.doc
Versión junio/2002



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.



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración

Facultad de Química

Instituto de Investigaciones Sociales

Instituto de Investigaciones Jurídicas

Examen General de Conocimientos

Tesis

**El Departamento de Tráfico Internacional en la
Empresa Transnacional su Operación e Importancia**

Que para obtener el grado de:

**Maestro en Administración (Negocios
Internacionales)**

Presenta: Raúl Alvarez vargas

Tutor: M.A. Josealejo Hernández Pozo

México, D.F.

2004



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

Oficio: PPCA/EG/2004

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutierrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Raúl Alvarez Vargas**, presentará Examen General de Conocimientos dentro del Plan de Maestría en Administración (Negocios Internacionales) toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo, por lo que el Subcomité Académico de las Maestrías, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

L.R.C. Avelino Sánchez Mex	Presidente
M.A. Josealejo Hernández Pozo	Vocal
M.A. José Pablo Javier Licea Alcazar	Vocal
M.A. María Elena Flores Becerril	Vocal
M.E.S. María Elena Camarena Adame	Secretario
M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez	Suplente
M.A. Laura Elizabeth Cervantes Benavides	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente
"Por mi raza hablará el espíritu"
Ciudad. Universitaria, D.F., 12 de octubre de 2004.
El Coordinador del Programa.

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres: Raúl y Ma. Patrocinio, quienes me han heredado el tesoro más valioso que puede dársele a un hijo: Amor. Quienes sin escatimar esfuerzo alguno han sacrificado gran parte de su vida para formarme y educarme.

Papá: Gracias por tu apoyo incondicional. Quiero que sepas que eres una gran persona y un gran padre. Gracias por tus sabios consejos, por tus grandes enseñanzas, por ser mi gran ejemplo a seguir, gracias por enseñarme que con perseverancia y constancia se pueden lograr las cosas pero sobre todo con sabiduría y esfuerzo. Como profesional eres el mejor de todos y te admiro.

Mamá: No tengo palabras para agradecerte todos los desvelos y sacrificios que has hecho con el fin de educarme de la mejor manera tratando de que siempre salga adelante. Gracias por inculcarme los valores que me han ayudado a llegar hasta este momento de mi vida. Eres la mejor mamá del mundo. Los quiero a ambos.

A una persona que es muy especial en mi vida, que siempre ha estado conmigo en las buenas y en las malas brindándome siempre su inmenso cariño y apoyo, Tía Oliva gracias por todo, te quiero mucho.

A mis hermanos: Saúl Orlando, Sorayda y Paúl, por aguantarme como su hermano mayor, sigan adelante siempre tratando de ser mejores, son unos ganadores nunca lo olviden, los quiero mucho.

A mis cuñados: Lulú y Eduardo por formar parte de esta familia.

A mis sobrinos: Valeria, Anthony, Lalito y Mónica, los quiero mucho.

Un agradecimiento muy especial es para mi Tío y Padrino Leandro, hoy aunque ya no te encuentres entre nosotros te llevo en mi mente y en mi corazón, hasta donde estés muchas gracias por los momentos felices que me hiciste pasar en mi infancia, por tus enseñanzas y consejos, Dios quiso llevarte con Él pero me has dejado un gran ejemplo, el ser una persona integra, te recuerdo con mucho cariño. A mi Tía Socorro y mi prima Janet gracias por su cariño.

A mis Tíos Margarita y Antonio así como a todos mis primos: Lilia, Toño, Hugo, Luís Manuel y Jamil, además a todos mis sobrinos, gracias por ser una gran parte de mi familia, los quiero a todos.

A ti Lizbet por tu gran apoyo incondicional, por tus consejos, por tu ayuda en la culminación de este trabajo, pero sobre todo por tu gran cariño y amor, gracias por estar conmigo en cada momento, por compartirme parte de tu vida, por los momentos felices que hemos vivido juntos, eres una gran persona y una mujer admirable. Te quiero mucho nunca lo olvides.

A ti que me diste todo tu amor y cariño, que me diste tantos consejos y que tu gran deseo fue verme convertido en un gran profesional. Hoy aunque ya no estés físicamente conmigo yo se que estás a mi lado como me lo prometiste. A ti Abuelita China (Cecilia) gracias por acompañarme hasta este momento de mi vida. Este día es para ti, te quiero y extraño mucho.

A todos mis amigos de Guanajuato con los que he compartido grandes momentos y anécdotas de mi vida: Pablo Olmos, Rodolfo del Pozo, , Elías Vázquez, Genaro Alvarado, Álvaro González, Gustavo García Jiménez, Juan Pablo Isassi Pavlovich, Nilton, Johny, Franco, Victor Hugo Perea, Porfirio, Francisco Javier (Paquis), Jorge Carrillo, Huicho, Etzail, Beatriz Verónica Trejo, Graciela (Chela) Zavala, Uvaldo Ramírez, Alberto Salas, Roberto Ledesma, Emelia Hernández, Roció de la Fuente, Beatriz Ramírez, Miguel Ramírez, Ramón Negrete, Henry, Ricardo Oliver, Ulises Esquivel, Miguel González Mercado, Orlando Mendieta, Cesar Morales, Cristina Vázquez, Laura Inés Vázquez, Felipe.

A la empresa Televisa, S.A. de C.V. por darme la oportunidad de crecer y desarrollarme en mi carrera profesional, un agradecimiento muy especial es para el Ing. Anastasio Cisneros por sus grandes enseñanzas, consejos y apoyo, a la Lic. Francia Palomino por su amistad y apoyo, a todas las personas con las que compartí experiencias en esta gran empresa: Alejandra Pita Servín, Alberto Medina, Ángel Torres, Jesús Albor, Corina Carrillo, Juan Carlos Espinosa, Cesar y Hilda Perea, Jorge Luis, José Luis, Ricardo, Andrés, Martín Parra, David Téllez, Paco, Lilia, Ernesto Cervantes, Paty Cárdenas, Maru, Eduardo Feroso, Manuel Márquez, Manuel Núñez, John Jairo, Sonia Besu, Orquídea, Cony Salinas, Mayra Bravo, Mariza, Berenice, Reyna, Ángel Rico, Cesar y Oscar así como a todo el personal que tuve el gusto de conocer y trabajar con ellos, Editorial Televisa, Televisa Santa Fe y Televisa San Ángel.

Un agradecimiento especial es para todas las empresas de transporte y agentes aduanales con los que pude trabajar y que al mismo tiempo me ofrecieron su amistad. LIAMSA, PANALPINA, INTERCOM, ABF, CFI, MEJIA Y GOMEZ, CIGARROA, GOMEZ Y SAÑUDO, RB GROUP.

A la empresa CAJAPLAX, S.A. de C.V., por abrirme sus puertas a una nueva aventura laboral, muy especial agradecimiento al Ing. Román Navarro por darme la oportunidad de continuar con mi crecimiento y desarrollo profesional, gracias por la confianza que a puesto en mi y en mi capacidad, estoy seguro que aprenderé mucho de usted y que juntos lograremos cosas importantes para la empresa. A todos mis nuevos compañeros de trabajo gracias por brindarme su confianza y amistad desde un principio y por integrarme a esta gran familia que es CAJAPLAX.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por permitirme y darme la oportunidad de iniciar y culminar mis estudios de Maestría, por ofrecerme una formación que me ayudará a enfrentar el futuro con fortaleza y sabiduría.

A todos mis maestros que durante mis estudios fueron grandes portadores de conocimiento, enseñanza y experiencia, de los que aprendí grandes legados que hoy me fortalecen más como persona y profesional.

Especial agradecimiento a mi Tutor de Tesis, el Lic. y M.A. Josealejo Hernández Pozo por sus valiosas enseñanzas pero sobre todo por su apoyo en la realización de éste trabajo.

A mis sinodales por aceptar ser mi jurado en este día especial: L.R.C. Avelino Sánchez Mex; M.A. José Pablo Javier Licea Alcazar; M.A. Maria Elena Flores Becerril; M.E.S. María Elena Camarena Adame; M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez y M.A. Laura Elizabeth Cervantes Benavides.

Por último quiero agradecer a alguien a quien le debo el momento de haber llegado hasta aquí, al que no por mencionar al último deja de ser el primero en mi vida, ya que si tú no lo hubieras querido yo no hubiera escrito lo agradecido que estoy con mis seres queridos y poderte decir hoy:

¡MUCHAS GRACIAS DIOS MIO!

**“LOS SUEÑOS SIEMPRE SI CUMPLEN MIENTRAS NO SE DEJE DE
SOÑAR”**

R.A.V.

ÍNDICE

	Página
Introducción	1
Capítulo 1 El Tráfico Internacional su Administración e Importancia	
1.1 Definición del Tráfico Internacional	4
1.2 La Importancia de la Administración del Tráfico Internacional	5
1.3 La Administración de Inventarios	5
1.4 Tráfico y Transportación	6
1.5 Estructura Organizacional del Tráfico	7
1.6 Tipos de Organización de Departamentos de Tráfico	14
1.7 Funciones del Departamento de Tráfico	15
1.8 El Gerente de Tráfico Internacional	19
1.9 La Necesidad del Gerente de Tráfico	21
1.10 Selección del Gerente de Tráfico	21
1.11 La Importancia de la Experiencia y la Preparación Técnica del Gerente de Tráfico	23
1.12 Deberes y Responsabilidades del Gerente de Tráfico Internacional	24
Capítulo 2 Transportación Nacional e Internacional y sus Modalidades	
2.1 El Sistema de Transportación	33
2.2 Autotransporte (por carretera)	33
2.3 Transporte Aéreo	34
2.4 Transporte Marítimo	37
2.5 Ferrocarril	39
2.6 Transporte Multimodal	39
2.7 Ventajas del Transporte Multimodal	40
2.8 La Transportación vía Contenedores	42
2.9 El Transporte Terrestre de Contenedores en el Transporte Multimodal Internacional	50
2.10 El Transporte Terrestre Mexicano	56
2.11 Transporte Marítimo	62
2.12 Transporte Aéreo	75
Capítulo 3 Negociación de Tarifas y Cálculo de Fletes	
3.1 La Importancia de la Clasificación de Mercancías para efecto de pago de flete	83
3.2 Las Tarifas y el Cálculo de Fletes	83

3.3	Determinación de la Ruta Adecuada	86
3.4	Preparación de Documentación para Embarque de Mercancías	90
3.5	Responsabilidades de la Empresa Transportista	90
3.6	Estrategias de Transportación	92
3.7	INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio)	92
	Conclusiones	111
	Bibliografía	113
	Anexos	114
	Glosario	115

Introducción

Día con día el Comercio Internacional está adquiriendo más importancia de la que siempre ha tenido. Nuestro país se está enfrentando a un cambio radical en sus políticas que lo rigen y dentro de ellas, las de Comercio Exterior.

El presente trabajo se ha desarrollado, básicamente, pensando en la problemática a la que se enfrentan las empresas que van a iniciarse en el Comercio Exterior o que ya están dentro de este ambiente internacional pero que no tienen una referencia o guía básica sobre como organizar, administrar y operar el área o departamento de Tráfico Internacional

En México, el Comercio Exterior y los Negocios Internacionales son de vital importancia para la economía, ya que por medio del intercambio comercial es posible disfrutar de aquellos productos que nosotros no podemos fabricar ya sea por carecer de tecnología adecuada o bien por factores climáticos o geográficos. Del mismo modo, México vende a otros países aquellas mercancías que produce con calidad, obteniendo así como beneficio las divisas extranjeras con las que puede hacer frente al gasto público en educación, salud etc. creando fuentes de empleo en nuestra planta industrial.

La Globalización Internacional ha traído consigo, la necesidad de incorporar nuevos sistemas administrativos al interior de todas aquellas empresas que deseen mantenerse a la vanguardia, minimizando lo más posible los costos de operación y maximizando la potencialidad de los recursos humanos y económicos de los que dispone, con el propósito de incrementar su competitividad.

En la actualidad el éxito de las empresas no depende de sus recursos económicos, sino del óptimo aprovechamiento de los mismos a través de su organización, de su capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías para incorporarlas eficientemente y lograr los objetivos de la empresa, así como de los recursos humanos de los que dispone, entendiendo que para lograr que la empresa sea sólida y competitiva, es necesario que implemente el sistema administrativo más adecuado y se reúna el material humano idóneo para ejecutar sus tareas de manera eficaz y con el más alto sentido de responsabilidad y compromiso.

Las empresas mexicanas cuya actividad está vinculada al Comercio Exterior, participan en un ambiente de alta competitividad generada por empresas extranjeras, mismas que como resultado de su larga experiencia, se han dado a la tarea de afinar y diseñar sistemas administrativos eficientes y perfectamente definidos cuyo propósito es el de ofrecer la más alta calidad y excelente servicio a sus clientes en todos los sentidos.

Ahora bien, tomando como base la problemática y antecedentes mencionados, el objetivo principal de este trabajo es ofrecer, tanto a estudiantes de las Licenciaturas de Comercio Internacional, de Negocios Internacionales y alumnos de Maestría, así como a las personas interesadas en esta área del Comercio Exterior, una guía básica que incluya los conocimientos, conceptos y metodología que les facilite de una manera clara, sencilla y didáctica lo que es y representa el Tráfico Internacional tanto para la empresa Transnacional como para nuestro país.

Un Lic. en Comercio Internacional, es experto en la formación de organizaciones cuyo objetivo se relaciona con el Comercio Exterior, atendiendo todas las obligaciones y necesidades a las que están sujetas este tipo de organizaciones o empresas, con relación a los procedimientos aduaneros para la importación y exportación de bienes y servicios, a las políticas fiscales de comercio exterior, así como a los aspectos jurídicos y económicos del entorno internacional, incorporando innovaciones tecnológicas y sistemas que le aseguren calidad y competitividad a nivel internacional.

El Comercio Internacional ha sido el área de mayor auge en los últimos años en nuestro país, por lo que aquella persona que ha decidido prepararse en esta profesión debe ser un experto en todos los aspectos que deben atenderse en la compra-venta de bienes a nivel internacional, atendiendo desde los aspectos de Operación Aduanera, el Tráfico Internacional, así como las negociaciones comerciales y la aplicación de estudios mercadológicos previos al esfuerzo exportador o importador de las empresas.

La administración del Tráfico Internacional ha tomado importancia debido al aumento de problemas relacionados con la transportación, producción, distribución y administración, lo cual está creando grandes oportunidades en las empresas para aquellas personas preparadas en esta materia.

La administración del Tráfico es importante tanto para empresas comerciales como industriales, ya sean pequeñas, medianas o grandes; comprometidas en los procesos de producción y distribución.

La función que desempeña la administración de Tráfico ha cobrado importancia desde que apareció en la organización de las empresas. En algunas compañías, la administración de tráfico abarca las principales áreas de distribución física del producto, pero la necesidad de administrar hábilmente la transportación existe en toda la empresa.

No hay negocios que puedan funcionar sin una eficiente administración de sus finanzas, producción, ventas etc., y esto también rige para un importante aspecto del negocio: el transporte y la Gerencia de Tráfico. El departamento de Tráfico se hace cada día más importante en la administración de las compañías del país.

La importancia del departamento de Tráfico en la empresa es elevada, debido a que el transporte incide directamente al costo del producto. Los trámites aduaneros y retrasos afectan a la producción, una tarifa mal negociada ocasiona gastos excesivos, un descuido en el seguimiento del material ocasiona pérdidas, la falta de contratación de un seguro puede ocasionar la pérdida total del material en caso de un siniestro, por un retraso en la entrega se puede perder un cliente, por todo se considera que es importante el departamento de Tráfico en la empresa.

La complejidad inherente a la reunión y distribución de los productos es tan variada y relacionada con diversos aspectos legales que es muy difícil que una persona sin experiencia y sin preparación pueda lograr los resultados en estas actividades.

La incorporación de un departamento de Tráfico en la empresa nos lleva a pensar en la necesidad del ágil manejo de los materiales de entrada y salida de la empresa.

Existe una gran diferencia entre lo que es importante y lo que es necesario. Si existe una razón que justifique el departamento y además se presenten situaciones de las mencionadas, en las que por falta de un especialista en esta área y que no pueden ser resueltas por alguna otra persona por carecer de los conocimientos básicos se considera definitivamente necesaria su existencia.

La presente Tesis la he dividido en tres capítulos, en cada uno de los cuales, trato de resaltar lo más importante que se maneja dentro del Departamento de Tráfico Internacional, así mismo los he complementado con un Glosario que incluye conceptos y terminología utilizada en el argot del Comercio Exterior, además anexo la serie de documentos oficiales básicos utilizados dentro de las transacciones comerciales a nivel internacional para su correcta identificación y diferenciación.

En el primer capítulo: El Tráfico Internacional su Administración e Importancia, se incluye la definición del Tráfico Internacional, su importancia y administración así como las funciones, preparación, deberes y responsabilidades del Gerente de Tráfico Internacional.

En el segundo capítulo: Transportación Nacional e Internacional y sus Modalidades, se desarrolla todo lo relacionado a la transportación en sus diferentes modalidades, Terrestre, Aérea y Marítima, el transporte multimodal internacional, características, ventajas y desventajas.

Y en el tercer capítulo: Negociación de Tarifas y Cálculo de Fletes, se muestra la negociación de tarifas y fletes, rutas, documentación, responsabilidades de la empresa transportista y estrategias de transportación así como una explicación detallada de los INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio).

Como Anexos se incluyen los principales documentos utilizados dentro del Comercio Internacional, para su legible apreciación e identificación.

Un Glosario con los términos y definiciones claras y precisas utilizados en el ambiente de Comercio Exterior.

Finalmente se incluye la bibliografía consultada y utilizada para la elaboración de este trabajo así como la referencia de empresas de transporte y agentes aduanales que colaboraron con valiosa información.

En esta Tesis he plasmado la experiencia que he adquirido en el desarrollo profesional de mi carrera. Espero que este trabajo sea de gran utilidad a todo aquel que tenga la oportunidad de consultarlo, ya que he tratado de impregnarle tres características a esta Tesis: práctica, sencilla y concreta.

Capítulo 1 El Tráfico Internacional su Administración e Importancia

1.1 Definición del Tráfico Internacional

Tráfico se define como el conjunto de actividades que tienen por objeto la planeación y el control del movimiento de inventarios, protección y almacenamiento de materia prima, productos semi-manufacturados y terminados de una línea de fabricación. Esto incluye transportación, manejo de materiales, empaquetado industrial, almacenamiento, control de inventarios y la comunicación adecuada para una administración eficaz.¹

Teniendo como base la definición anterior mi concepto de Tráfico Internacional es: Una actividad encaminada a resolver los problemas de recepción y/o envío de mercancías, ya sea dentro de un mercado nacional o a nivel internacional (importaciones – exportaciones), cuyo objetivo principal será la reducción de costos y tiempos.

El concepto de Tráfico se refiere al transporte externo de las mercancías y materiales que se reciben y entregan.

Dentro del abastecimiento moderno, el Tráfico representa una actividad especializada y definida que coadyuva al mantenimiento de un constante flujo de materiales hacia la empresa.

La actividad del Tráfico Internacional requiere para su buen desempeño de un amplio conocimiento y relaciones con los principales medios de transporte los cuales son: aéreo, marítimo y terrestre (carretera y ferrocarril).

Una correcta selección del medio de transporte se basa en aspectos tales como: economía, urgencia, distancia, volumen, valor etc., esto permite un adecuado movimiento de la carga.

La actividad del Tráfico Internacional se enfoca primordialmente hacia la identificación, ubicación de los embarques y su agilización o activación durante su trayecto hacia la empresa o hacia el extranjero.

El encargado del área de Tráfico Internacional, deberá llevar un control preciso de los itinerarios del transporte respectivo con el objeto de detectar y evitar retrasos en la entrega de mercancía.

La contribución de la actividad del Tráfico Internacional al abastecimiento adecuado, se identifica también con la gestión de tarifas de fletes reducidas que permitan predeterminar y establecer con seguridad los costos de determinados materiales.

¹ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 13

1.2 La importancia de la Administración del Tráfico Internacional

La función que desempeña la Administración del Tráfico Internacional ha cobrado importancia desde que apareció en las organizaciones de las empresas. En algunas compañías pequeñas y grandes, la Administración del Tráfico Internacional abarca las principales áreas de la distribución física del producto, pero la necesidad de administrar hábilmente la transportación existe en toda la empresa.

No hay negocios que puedan funcionar sin una eficiente administración de sus finanzas, producción, ventas etc., y esto también rige para un importante aspecto del negocio: el transporte y la gerencia de tráfico. El departamento de Tráfico se hace cada día más importante en la administración de las compañías del país.

La importancia del Departamento de Tráfico Internacional en la empresa Transnacional es elevada, debido a que el transporte incide directamente al costo del producto. Los trámites aduaneros y retrasos afectan a la producción; una tarifa mal negociada ocasiona gastos excesivos, un descuido en el seguimiento del material ocasiona pérdidas, la falta de contratación de un seguro puede ocasionar la pérdida total del material en caso de un siniestro, la falta de control en Importaciones y Exportaciones temporales ocasiona multas innecesarias o embargos. Por un retraso en la entrega se puede perder un cliente, por todo esto considero que es fundamental el Departamento de Tráfico Internacional en la empresa.

Existe una gran diferencia entre lo que es importante y lo que es necesario. Si existe una razón que justifique el departamento y además se presenten situaciones de las mencionadas, en las que por falta de un especialista en esta área y que no pueden ser resueltas por alguna otra persona por carecer de los conocimientos básicos se considera definitivamente necesaria su existencia.

La importancia de la Administración del Tráfico Internacional aparece con las nuevas formas de transportación como son los automotores, los aviones y los buques, que dieron a los negocios una mayor flexibilidad en el manejo de sus embarques y como consecuencia les permitieron mantenerse en el mercado.

La Administración del Tráfico es responsable de la planeación, organización, dirección, control, selección y compra de los servicios de transportación con el objeto de servir tanto a compañías comerciales, industriales o gubernamentales de la manera más eficiente posible.

1.3 La Administración de Inventarios

Todas las empresas reconocen que inventarios demasiado altos traen como consecuencia altos costos y una obsolescencia potencial. Por el contrario, inventarios bajos pueden originar costos de producción altos, así como también el riesgo de perder ventas por

falta de mercancía. Evidentemente el control de inventarios es sumamente importante en el éxito de muchos negocios.²

El nivel de inventarios está relacionado con factores tales como el movimiento y almacenamiento de materiales. La existencia en almacenes, en tránsito y en proceso, puede alterar sustancialmente la producción, la distribución física y las ventas.

Almacenamiento

El almacenamiento es una responsabilidad importante de la distribución física, principalmente para aquellas industrias que fabrican artículos de consumo. La localización óptima en relación con los costos mínimos de transportación, buen servicio a clientes y nivel adecuado de inventarios son algunos de los aspectos que deben ser considerados.

Empaquetado Industrial

El empaquetado industrial es otra de las funciones de la distribución física. El costo del empaquetado es un elemento del costo total de los productos, por lo tanto es necesario que las últimas técnicas acerca del empaque sean conocidas.

Manejo de Materiales

El departamento de Tráfico está familiarizado con el movimiento físico de los materiales, por lo tanto puede hacer uso eficiente del espacio de almacenaje y reducir los costos de manejo. La buena utilización del equipo también reduce las pérdidas y daños en los paquetes y bultos.

En empresas que no tienen un departamento de distribución física, en manejo de materiales no es una responsabilidad del departamento de Tráfico; sin embargo algunas de sus actividades están relacionadas, por lo que el Gerente de Tráfico debe estar informado de lo que suceda en esta área para que pueda resolver los problemas que se le presenten.

1.4 Tráfico y Transportación

- *Rutas.* Esta es una responsabilidad muy importante del Gerente de Tráfico Internacional, implica desde la localización hasta la contratación del transporte conveniente. Para poder realizar este servicio, tiene que tener un conocimiento de los servicios ofrecidos por las empresas transportadoras y determinar la ruta de embarque.
- *Establecer el precio del flete de transportación.* La función más importante del Gerente de Tráfico Internacional es asegurar la tarifa correcta del flete.
- *Negociación de fletes.* Esta es una actividad que presenta ciertas dificultades pero sus resultados son muy satisfactorios. Se inicia con la entrevista de

² Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 15

transportistas y la solicitud de tarifa de flete con el fin de contratar el más conveniente.

- *Operaciones de transportación.* El departamento de Tráfico Internacional tiene a su cargo la organización del itinerario de rutas y supervisión de los costos de operación. Una preocupación constante del empresario es comprar o rentar el equipo de transporte. Últimamente tales arreglos están a cargo del departamento de Tráfico Internacional.
- *Desviación de ruta.* Algunas veces es necesario cambiar la ruta de un embarque o su destino final después de que la carga ha sido entregada al transportista. Cuando es necesario hacer los cambios indicados anteriormente, el Gerente de Tráfico Internacional será el que dé las instrucciones al transportista.
- *Riesgos y reclamaciones.* Cuando la compañía es propietaria o contrata el servicio de transportación, es indispensable una adecuada protección contra los riesgos que se puedan presentar. Dicha protección la puede lograr por medio de un seguro de daños. El procedimiento para determinar las pérdidas y daños y manejar satisfactoriamente la reclamación, es otra de las responsabilidades del departamento de Tráfico Internacional.
- *Demora y retraso.* Para evitar hasta donde sea posible las demoras y retrasos de carros de ferrocarril, camiones, buques, vuelos etc., el departamento de Tráfico debe intervenir.
- *Exportación e Importación.* El manejo de asuntos relacionados con la importación y exportación, es responsabilidad del ejecutivo de Tráfico Internacional. Reservación de espacio en el transporte, documentar y asegurar la mercancía son otras actividades que el departamento de Tráfico Internacional debe realizar.
- *Planeación de embarques.* La urgencia en la entrega de algunos embarques hace necesaria la planeación para que la mercancía llegue a su destino en el tiempo razonable.

1.5 Estructura Organizacional del Tráfico

Para que una compañía tenga éxito, sea cual fuere su actividad, es de vital importancia que disponga de un sistema de organización que sea claro, preciso y que proporcione seguridad.

La organización señala las jerarquías y responsabilidades de cada unidad, determina la distribución del trabajo y actúa como medio para poner en orden esfuerzos que han de realizarse para alcanzar dichos objetivos.

Es de vital importancia para cualquier persona que trabaje dentro de una compañía conocer específica y claramente las actividades que debe desarrollar, las que debe dirigir, qué dependencia y autoridad tendrá, la relación que guarda con los demás integrantes, ya sean ejecutivos o empleados y los canales de comunicación para que su labor sea enteramente eficaz.

A continuación se mencionan algunos conceptos de diversos diccionarios que hablan en forma parecida de la organización.

- Es una unidad formada de componentes, que dependen mutuamente entre sí, pero cada uno con una función especial.
- Es el acto o proceso de agrupar y arreglar diversas partes, mutuamente dependientes para formar un todo.
- Es un grupo de individuos para formar un fin determinado.
- Es la estructura efectiva de una empresa

Principios

Existen principios básicos que pueden usarse como guías al considerar las necesidades de organización de una compañía y son:³

- Principio de la unidad de objetivo
- Principio de la definición funcional
- Principio de la unidad de mando
- Principio de la jerarquía
- Principio de la obligación
- Principio de la comunicación
- Principio de la selección

Principio de la unidad de objetivo:

La organización en general y todas y cada una de sus partes, tienen que contribuir a que se alcance el objetivo de la empresa.

Principio de la definición funcional:

Es el contenido de cada cargo y cada departamento tendrá que estar claramente definido respecto a delegación de autoridad; relaciones de autoridad implicadas dentro del cargo y departamento y entre el cargo y el departamento y los demás de la organización.

Principio de la unidad de mando:

La autoridad para dar órdenes a un empleado debe limitarse a un solo hombre. Si se rompe esta regla, la autoridad se debilitará, su división perjudicará la disciplina y creará confusión en vez de orden y estabilidad. Un empleado debe saber quién le puede dar órdenes y no estar desorientado por tener que seguir las órdenes de varias personas con autoridad.

Principio de la jerarquía:

³ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA

Este principio establece la debida estructuración entre el grado de autoridad y responsabilidad, o sea, que la delegación de autoridad debe hacerse en el grado y medidas necesarias para el cumplimiento eficaz de las responsabilidades asignadas al ejecutivo delegado.

Principio de la obligación:

La obligación del subordinado, respecto a su superior, es absoluta; ningún superior puede considerarse relevado de su obligación por las actividades de su subordinado.

Principio de la comunicación:

Este principio señala que las personas que ocupan los puestos deben comunicarse clara y constantemente con los demás individuos, con los que han de tener estrecho contacto, con el propósito de lograr la unificación de cada sección, departamento o función de la empresa, hasta conseguir la unificación total de la misma.

Principio de la selección:

Conviene seguir un procedimiento riguroso para seleccionar a quienes deben ocupar los puestos en la organización, de tal manera que se cumpla el postulado administrativo de tener "El hombre adecuado para el puesto adecuado".

Sistemas de Organización

No todas las empresas se pueden ajustar a un solo tipo de organización. No se puede someter la diversidad de operaciones de empresa a un molde rígido. Es por esto que las empresas han tenido que modificar los tipos tradicionales de organización, con lo cual fueron dando origen a los tipos que conocemos en la actualidad y que en este capítulo se expone dando sus características y un punto de vista respecto a sus ventajas y desventajas.

Dentro de las organizaciones formales, los tipos tradicionales los distinguimos como sigue:⁴

- Organización en línea
- Organización funcional
- Organización en línea y comité
- Organización en línea con asesoría

A continuación se hará un breve análisis de cada uno de ellos.

Organización en línea.

⁴ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 21

Este tipo de organización es el más sencillo y por lo general se usa en empresas pequeñas. La autoridad desciende desde el gerente, ante el cual responde el jefe de un departamento por las actividades que desarrollan las personas asignadas a su departamento. (figura 1.1)

Ventajas

- Es una organización sencilla
- Facilita la rapidez en la acción
- Da claridad en cuanto a autoridad y responsabilidad

Desventajas

- Carece de flexibilidad en caso de crecimiento de la empresa
- Es inoperante en empresas de cierta magnitud
- Propicia la creación de hombres clave y la ausencia de ellos repercute en un gran problema

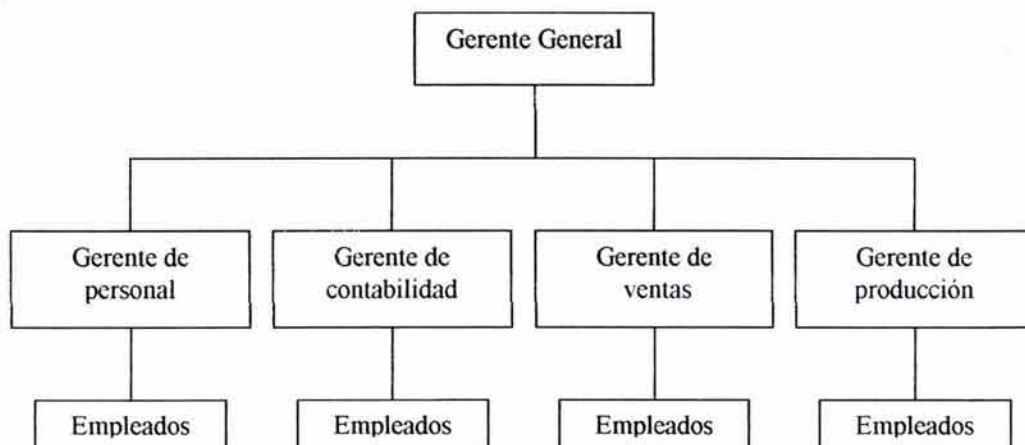


Fig. 1.1 Organización Lineal.⁵

Organización funcional.

Este tipo de organización se caracteriza por la especialización de las funciones, es decir, que existen dentro de cada área, varias fuentes de actividad y responsabilidad, según la actividad de que se trate con el objeto de que exista una mayor eficiencia en el desarrollo de las operaciones. (figura 1.2)

Ventajas

- División planeada del trabajo
- Máxima eficiencia en el trabajo individual

⁵ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 22

- Separación del trabajo mental del trabajo manual
- Fácil capacitación al personal

Desventajas

- Difícil de coordinar
- Dificultad en fijar responsabilidades
- Poca iniciativa en acciones comunes

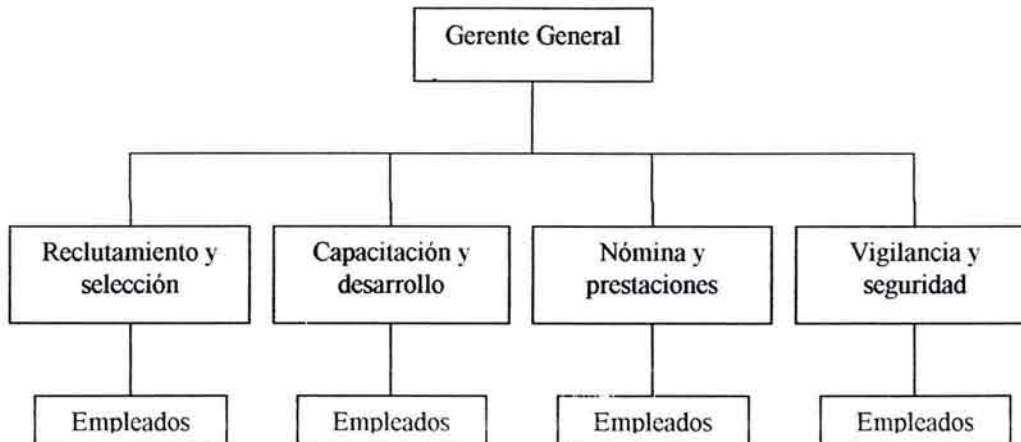


Fig. 1.2 Organización Funcional.⁶

Organización en línea y comités.

Este tipo de organización cuenta con comités formados por personal de la empresa y su función será reunirse para discutir ciertos asuntos, o bien tendrán a su cargo algunas actividades que desarrollarán, discutirán y aprobarán en conjunto, para emitir una decisión que será ejecutada por el personal de línea. (figura 1.3)

Ventajas

- Permite tomar parte de las decisiones y asuntos de diferentes funciones
- Estimula la coordinación y motiva a la persona
- Con la participación de varias personas se pueden tomar decisiones más objetivas

Desventajas

- Puede haber miembros del comité que no estén debidamente informados del asunto a tratar
- La mala dirección de la junta de un comité puede ocasionar una total ineficiencia en la discusión de los problemas
- El personal nombrado para asistir a juntas de comités descuide su trabajo de ejecución

⁶ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 23

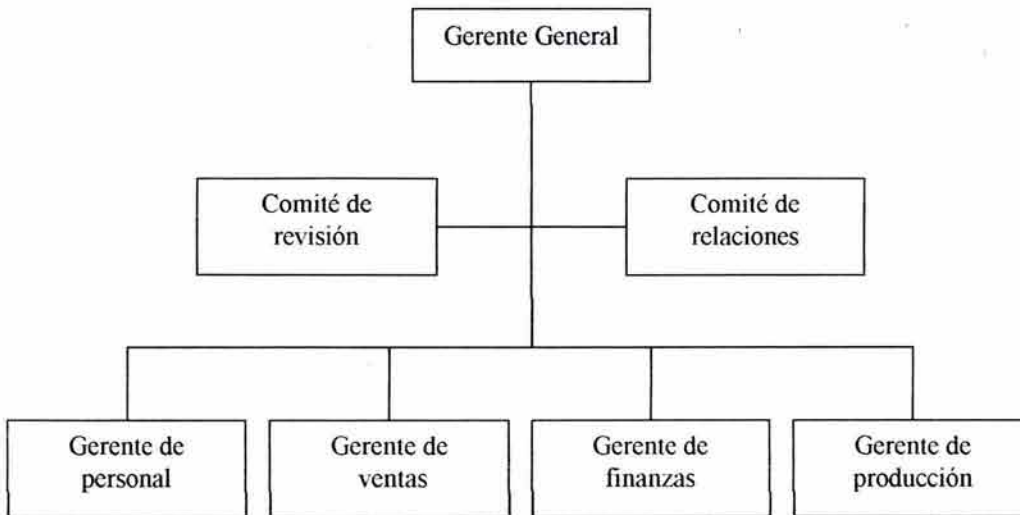


Fig. 1.3. Organización en línea y comités.⁷

Organización en línea de asesoría

La asesoría la proporciona el personal con conocimientos especializados en una materia. No tiene autoridad en la línea, salvo la que le dé la autoridad natural. La línea mantiene disciplina y la asesoría proporciona además información especializada. (figura 1.4)

Ventajas

- Aumenta la eficiencia de las operaciones
- Permite tener consejo experto sin alterar la línea de autoridad ni de responsabilidad
- Proporciona a los ejecutivos de línea conocimientos especializados

Desventajas

- Mala interpretación del consejo recibido en la línea
- El cuerpo asesor puede ser poco ejecutivo debido a la falta de autoridad para llevar a cabo su cometido
- Posible inefectividad de la asesoría por falta de apoyo en la aplicación de sus recomendaciones

⁷ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 24

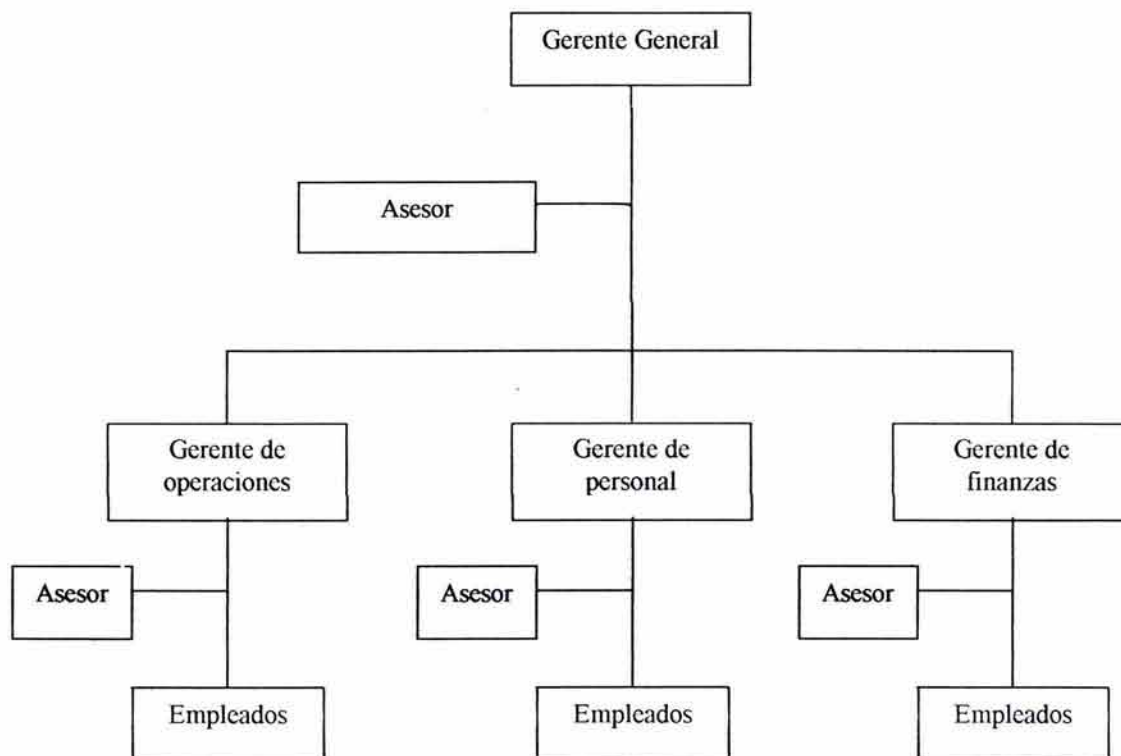


Fig. 1.4 Organización en línea de asesoría.⁸

Para concluir este tema se menciona que de los tipos de organización antes enumerados, ninguno es perfecto, pues es sumamente difícil considerar una coordinación entre sus diferentes áreas en una empresa de gran magnitud.

Se juzga por lo tanto conveniente mencionar que la organización ideal sería aquella que reuniera todos los tipos de organización anteriores.

Una organización debe de ser lineal, aprovechar la especialización de la funcional, contar con asesores en las áreas que así se requiera y contar con comités debidamente estructurados y bien dirigidos.

Lógica fundamental en el proceso de organizar:

- Enunciar los objetivos de la empresa
- Formular objetivos secundarios, políticas y planes
- Identificar y clasificar las actividades necesarias para realizar los objetivos previstos

⁸ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 25

- Agrupar esas actividades según los recursos humanos y materiales de que se disponga y el modo más adecuado de realizarlos
- Delegar en el jefe de cada grupo la autoridad necesaria para ejecutar esas actividades
- Coordinar estos grupos en sentido vertical y horizontal por medio de relaciones de autoridad y sistemas de información

Los defectos más comunes que se observan por falta de organización son los siguientes:

- Funciones desproporcionadas y desbalanceadas; se le da mayor importancia a determinada función, debiendo conceder importancia a todas
- Cada función es tratada con negligencia, no se cumplen los objetivos como es debido
- Demasiados niveles jerárquicos que ocasionan confusión en las órdenes, elevan el costo, dificultan la comunicación, etc.
- Falta de coordinación que lleva implícitas las comunicaciones defectuosas
- Personal calificado en puestos inferiores y a la inversa
- Dualidad de mandos

1.6 Tipos de Organización de departamentos de Tráfico

Hay algunos tipos de organización del Tráfico que dependen del tamaño de la empresa; las actividades del Tráfico algunas veces son coordinadas con otros departamentos tales como: Compras, Mercadotecnia, Producción etc. Muchas compañías pequeñas no tienen separada la organización del Tráfico. Sus funciones son manejadas por personal de otros departamentos como parte de sus actividades normales. Estas funciones pueden ser sustituidas por asesoría externa especializada en Tráfico y bajo tales circunstancias se acostumbra tener un número limitado de funciones.

Otro tipo de organización es aquel en el que a una persona se le asigna el título de Gerente de Tráfico y es responsable de todas las actividades de este departamento.

Un departamento de Tráfico que ejecuta solamente ciertas funciones específicas tales como documentar, clasificar la carga para el pago de fletes y presentar las reclamaciones a las empresas aseguradoras por pérdida de mercancía en tránsito es otro tipo de organización.

Un departamento completo de Tráfico el cual ejecuta todas las funciones de la Administración del Tráfico pero en el que el jefe del departamento se reporta a un departamento operativo o de servicio, es otra clase de organización. Algunos de los jefes en este sistema de organización se les denomina Directores de Tráfico.

La mayoría de los departamentos de Tráfico en los que se ejecutan todas las funciones de la Administración del Tráfico, son aquellos que están al mismo nivel que los demás

ejecutivos departamentales. En este tipo de organización el jefe del departamento interviene directamente en la formulación de las políticas de la empresa.

1.7 Funciones del departamento de Tráfico

Las más importantes funciones del departamento de Tráfico son las siguientes:

1. Clasificación del flete y descripción estándar de cada partida para usarse en los documentos de embarque
2. Determinación de la clase y calidad del empaque, especialmente en lo que afecte la clasificación de artículos en tarifas de fletes
3. Ruta del flete, tanto entrante como saliente
4. Preparación y conservación de datos sobre tarifas de fletes, agentes aduanales, despacho aduanal
5. Control y revisión de los cargos de transporte
6. Manejo de reclamaciones por fletes, cubriendo pérdidas, daño y recargos
7. Búsqueda y rastreo de embarques
8. Evitar gastos de estadía y otros cargos innecesarios del embarque
9. Preparación de toda la documentación necesaria para cada embarque desde su origen hasta su destino final en el extranjero

Estas tareas son de índole tanto técnico como rutinario. La cotización de tarifas y la conservación de archivos de tarifas son en la mayoría de los casos operaciones rutinarias, aunque se requiere considerable experiencia y habilidad para realizarlas debidamente. (Fig. 1.5 y Fig. 1.6).

Empresas muy grandes tienen dividido su departamento de Tráfico en dos divisiones: Administración del Tráfico y Administración de la Transportación. (Fig. 1.7).

En una gran empresa puede haber un subdirector de Tráfico o un oficinista jefe que se ocupa de los detalles de la dirección del departamento, dejando al director en condiciones de atender las conferencias fuera de la empresa. Otros miembros del departamento de Tráfico pueden ser los encargados de las cuotas: los calculistas, los embaladores, los encargados del registro, archiveros y taquimecanógrafas. Cada uno de ellos tienen obligaciones específicas; a veces una persona cumple diversas obligaciones y en una empresa de gran tamaño probablemente se necesitarán varias personas para realizar una sola tarea específica, como el cálculo de las cuotas. Por el departamento de Tráfico pasa un volumen considerable de correspondencia y en consecuencia los archivos del departamento son muy importantes para seguirle la pista a la correspondencia y toda clase de documentos.

El grado de importancia del Tráfico depende, como se indicó anteriormente, del tamaño de la empresa y el volumen de la carga que se tiene que mover. A manera de ejemplo Fig. 1.8.

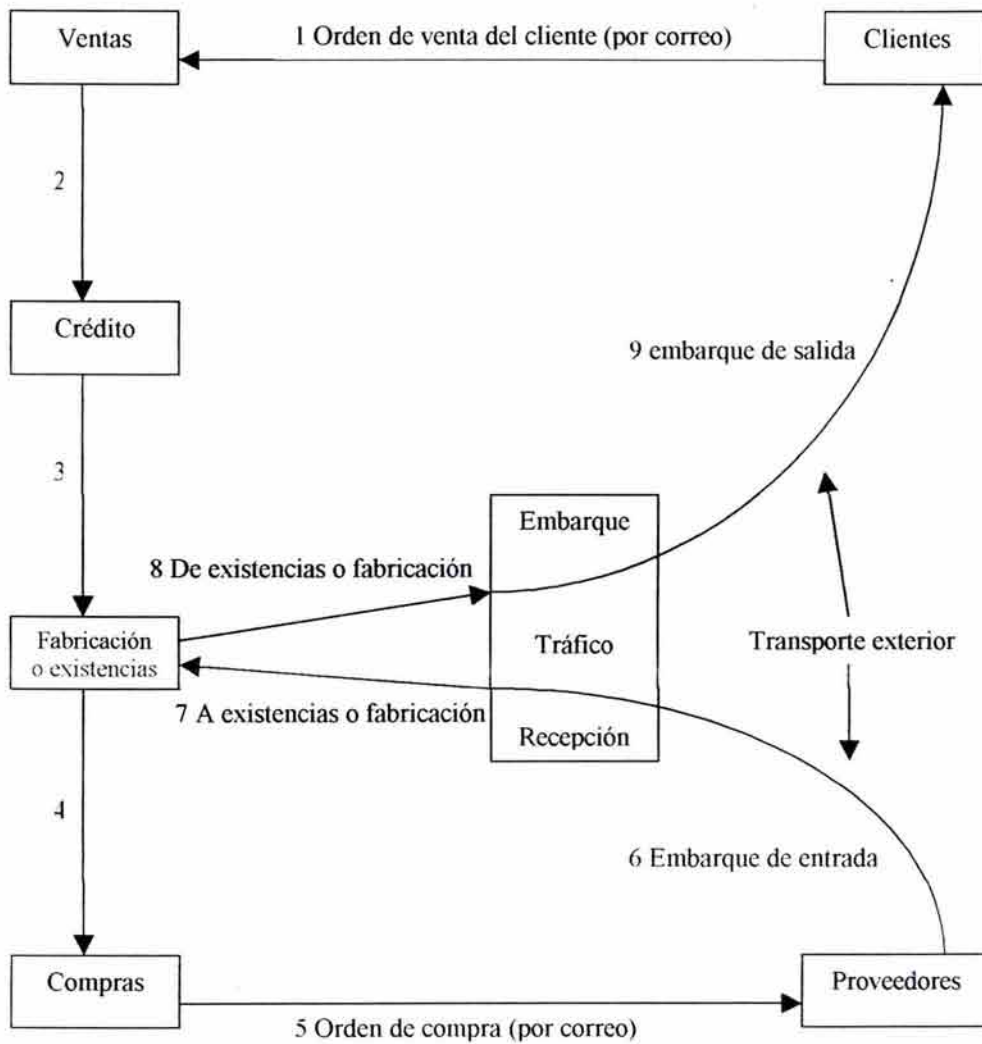


Figura 1.5 Situación del departamento de Tráfico Internacional en la Organización⁹

⁹ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición, LIMUSA, pág. 32

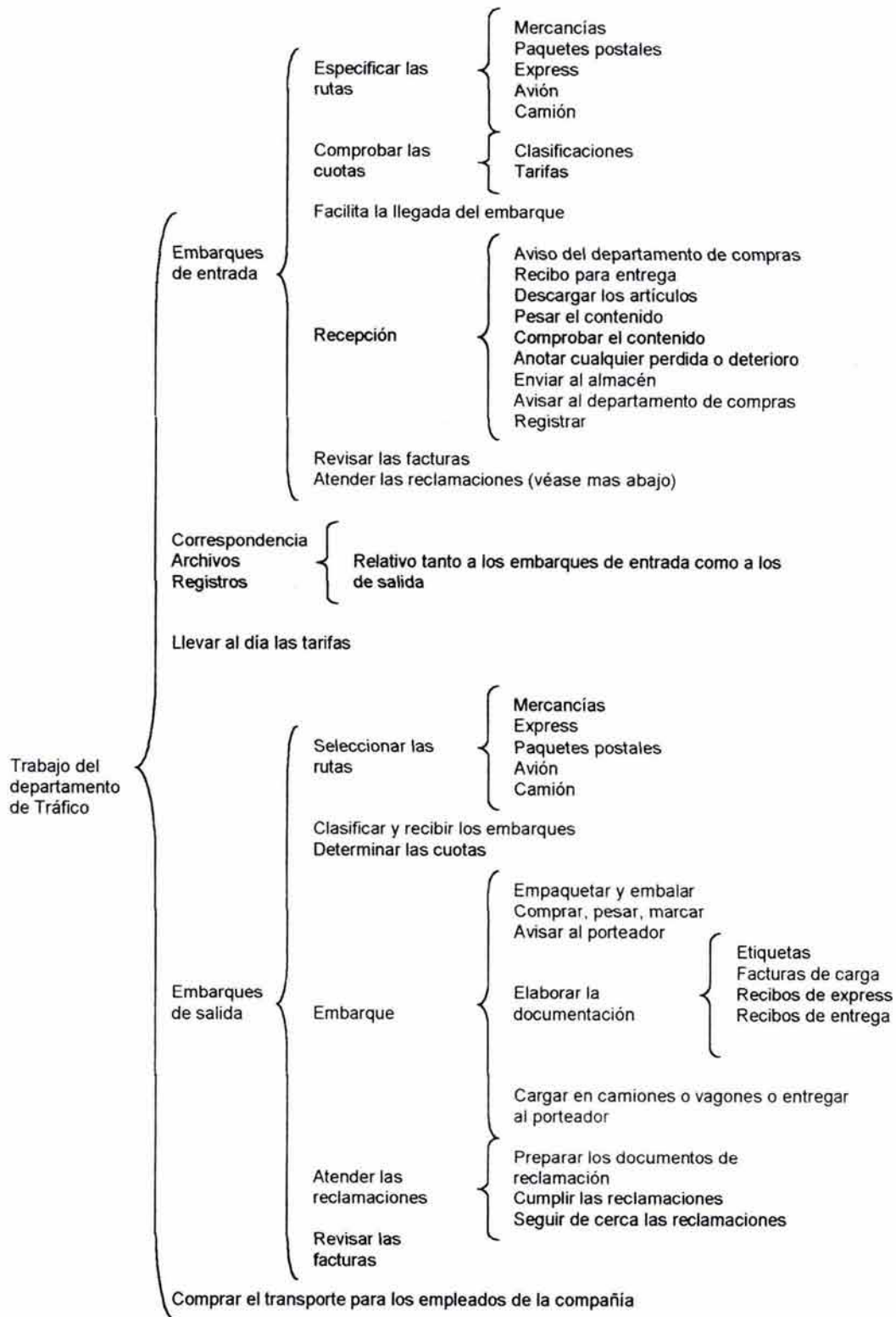


Figura 1.6 Trabajo del departamento de Tráfico¹

¹ Mercado H. Salvador Dr., Tráfico Internacional, Segunda Edición. LIMUSA, pág. 33

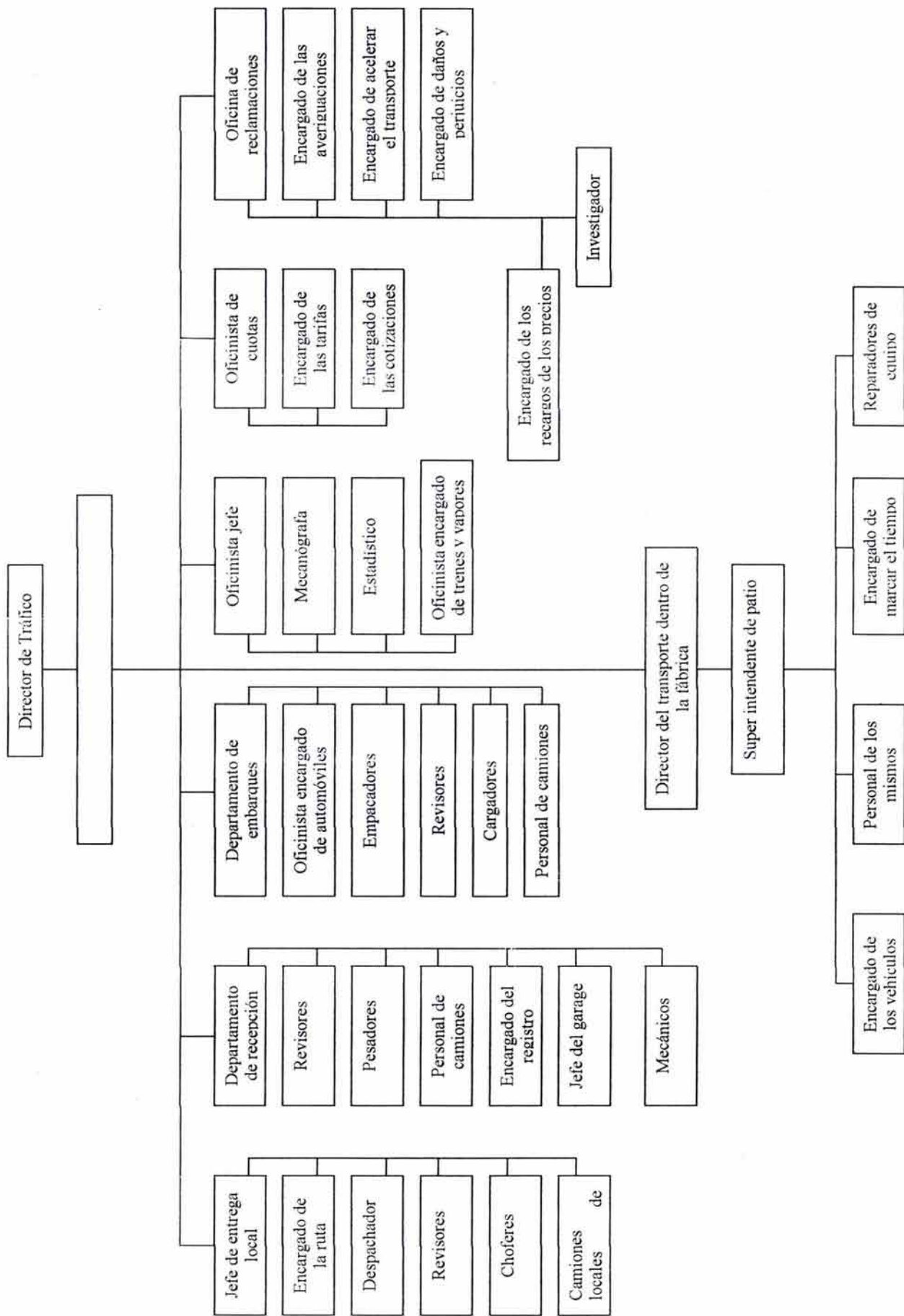


Figura 1.7 Organización de un departamento de Tráfico Internacional

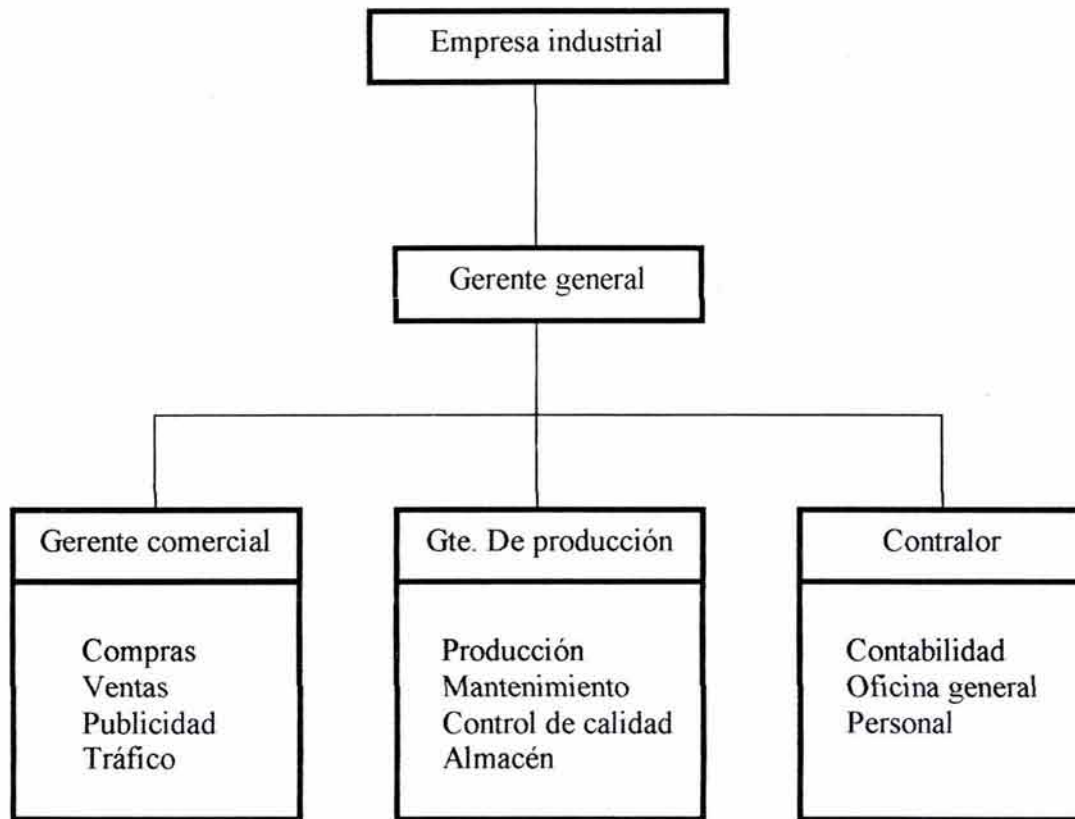


Figura 1.8 Ejemplo de una organización de Tráfico

1.8 El Gerente de Tráfico Internacional

¿Qué es lo que hace el Gerente de Tráfico Internacional?. El Gerente tiene que establecer metas y objetivos, formular planes para su consecución, proveer la necesaria organización y dinero, programar el trabajo, inspirar al grupo, controlar y coordinar toda el área. Además tiene que tomar decisiones básicas y aceptar y poner en práctica las innovaciones y/o actualizaciones o todo se paralizará.

¿Sencillo? Sí, pero advierto que no lo es. Las dificultades surgen cuando se hacen cosas sencillas. En cuanto a las decisiones, los estudios indican que la mayoría de los hombres tienen razón la mitad de las veces; los ejecutivos tienen razón más frecuentemente, pero sólo un punto de porcentaje o un poco más. La principal diferencia es que el jefe toma una decisión acertada o errónea, mientras que el hombre común duda hacerlo hasta que se

ve forzado a ello. Algo que se dice frecuentemente es que el ejecutivo delega el trabajo pero no la responsabilidad. No es así, algunos estudios recientes indican que muchos dejan de delegar trabajo y en cambio se dedican demasiado a los detalles. Se hacen cargo de trabajos difíciles y fracasan en su misión al no preparar al asistente y disponer de más tiempo para hacer el trabajo que les corresponde como Gerentes.

Consideremos el primer problema: establecer metas. Es necesario tomar en cuenta los límites de capacidad de la gente, experiencia previa, recursos, materiales disponibles, etc., aunque la meta debe comprometer a las personas a obtenerla. Hay que esforzarse en conseguir el objetivo. Esto requiere un equilibrio delicado para ejercer presión pero no con demasiada fuerza, para lograr que la gente piense sin preocuparse.

Obtención del objetivo. El procedimiento apropiado es hacer que cada uno de los subordinados provea su parte del plan, consolidándolo después para programar el curso a seguir. Sucede que algunos no cumplirán su parte, otros no lograrán su meta, y todos serán demasiado conservadores para evitar dificultades.

En cada caso hay que proveer lo que falte y acortar el tiempo en términos razonables para cumplir y tener la seguridad de que el programa puede seguir adelante, pudiendo seleccionar puntos de verificación para disponer de cierta flexibilidad.

La preparación del presupuesto y asignación de fondos tampoco es tarea sencilla. Hay que reducir el programa de acuerdo con la asignación.

Una vez que el Gerente tenga su meta, el plan y el presupuesto, tiene que volver a examinar su operación. ¿El personal está capacitado para el trabajo? ¿Ha dividido el programa en áreas, grupos o personas y delineado la dirección para cada uno con delimitación de las líneas de autoridad y responsabilidad? Si no lo ha hecho estará malgastando dinero en duplicación y tiempo en discusiones. Esto no significa adoptar un diagrama de organización lineal que sería demasiado rígido. Pero es necesario asegurarse de que todo el plan está bien claro y que cada persona conoce exactamente cuál es la parte que le corresponde.

El control y la coordinación de todo el proceso es su trabajo principal, debe estar al tanto de lo que sucede, pero sin obstaculizar el desarrollo del proceso, necesitan tener buena memoria, informes periódicos a la medida de sus requisitos de datos, exploración periódica de ciertas cuestiones, trabajos y personas.

La comunicación puede ahorrarle mucho tiempo, y tal ahorro se logra mediante la motivación. Motivación significa crear un espíritu de grupo, lograr que los empleados hagan lo que se necesita no porque sea su deber sino porque lo desean. Si un Gerente disfruta de la confianza y buena voluntad de su equipo de trabajo se siente identificado, raras veces necesitará dar órdenes directas.

Los problemas pueden resolverse en consulta. Esto toma tiempo y esfuerzo, pero vale la pena. Casi cualquier persona trabajará con más afán si comprende por qué debe hacerlo.

Las ideas y originalidad son la clave para mantener vivo el departamento y toda la empresa. Las ideas básicas pueden provenir de cualquier parte, pero a menos que puedan ser convertidas en elementos vendibles y prácticos no tienen valor.

Constantemente hay que usar la ingenuidad para reducir los costos y evitar diseños que crean más tarde problemas de fabricación, ventas o servicio. Cada Gerente tiene que estimular y alentar el espíritu creador, sentar el ejemplo, tratando de apartarse de normas establecidas para probar nuevas formas originales.

1.9 La necesidad del Gerente de Tráfico Internacional

El Gerente de Tráfico Internacional es el responsable del funcionamiento adecuado de su departamento y también dirige las negociaciones con los proveedores o empresas transportistas así como con agentes aduanales nacionales y extranjeros. Debe ser un experto en todo lo que concierne a sus funciones.

Desafortunadamente algunas empresas manifiestan no tener necesidad de un Gerente de Tráfico y de un departamento de Tráfico. Opinan que les basta con un empleado de embarques para tales actividades.

Probablemente la razón para mal interpretar el verdadero lugar de un Gerente de Tráfico se debe a que este puesto es de reciente origen en la empresa.

La complejidad inherente a la reunión y distribución de los productos es tan variada y relacionada con diversos aspectos legales que es muy difícil que una persona sin experiencia y sin preparación, pueda lograr resultados en estas actividades.

1.10 Selección del Gerente de Tráfico Internacional

La selección del personal es el proceso mediante el cual los empleados potenciales, provenientes de varias fuentes se examinan y se separan en dos clases: aquellos a quienes se ofrecerá trabajo y aquellos a quienes no se empleará. Hablando estrictamente "selección", se refiere a la decisión tomada para dar oportunidad de trabajar a cierto número de candidatos.

Bases y medios para la selección

Las normas sobre las que se lleva a cabo la selección de los candidatos son muchas, y están en función del puesto que se necesita cubrir, según sea Finanzas, Producción, Ventas, Contraloría y claro Tráfico Internacional etc.. La experiencia, la habilidad, el sexo, la edad, los estudios realizados, características físicas, la iniciativa, el ingenio, el sentido de responsabilidad, la presentación personal, el adiestramiento, la actitud hacia el trabajo que se ofrece y la personalidad, son las bases más comúnmente usadas en las empresas.

La recepción de los candidatos

Es el primer paso de nuestra secuencia. Para tal efecto las empresas proporcionan todas las facilidades necesarias, tales como oficinas debidamente acondicionadas con buena iluminación, ventilación, mobiliario, etc.

La entrevista preliminar o entrevista previa

Su finalidad es la identificación personal del aspirante para obtener una idea de su presentación e interés en el puesto. La entrevista preliminar se deberá desarrollar de una manera informal y lo más brevemente posible. Es aconsejable que la cuantificación de datos obtenidos de estas entrevistas se haga con el mayor cuidado posible, teniendo en mente que son demasiado imprecisos o generales.

La solicitud de trabajo

Es un formato que contiene los antecedentes del aspirante. Constituye el documento de identificación y los datos en ella contenidos sirven como material básico para la investigación posterior del candidato y para la entrevista formal. En este paso se pueden rechazar los aspirantes que tienen datos personales desfavorables. Las preguntas consignadas en las solicitudes de trabajo varían según la empresa.

La probación

Esta etapa comprende las pruebas o exámenes a los que se sujeta al solicitante y las más comunes son: Aptitud, Habilidad, Oficio, Inteligencia, Interés, Estabilidad emocional o prueba de personalidad.

- **Aptitud:** ésta es una prueba psicológica que intentará medir el talento y la capacidad potencial del individuo
- **Habilidad:** es de las más sencillas y satisfactorias de que se dispone hoy en día. Indica lo que el individuo puede hacer en el presente
- **Oficio:** implica el desempeño de operaciones que requieran destreza especializada
- **Inteligencia:** estas pruebas intentan proporcionar una medida del cociente de inteligencia del individuo y valorar los diversos tipos de habilidad mental, incluyendo la memoria, el raciocinio, el vocabulario y las percepciones sociales
- **Interés:** estas pruebas dan una idea sobre qué tipos de trabajo pueden ser satisfactorios para las personas dentro de la competencia de sus aptitudes
- **Estabilidad emocional o de personalidad:** señala el temperamento básico del individuo y cuantifica lo que se considera como su estado de ánimo característico.

La entrevista formal o entrevista de selección: su propósito es conocer las características personales del solicitante que no es posible saber por otros medios.

Los requisitos emocionales hacen alusión a la confianza del entrevistado, y a la comprensión entre éste y el entrevistador. Los requisitos materiales favorecen convenientemente a la persona.

La entrevista formal la puede realizar una o varias personas al mismo tiempo, en cuyo caso se habla de entrevista seccionada. En caso de una segunda impresión desfavorable los solicitantes son rechazados.

La investigación del solicitante es una verificación o comprobación detallada de los datos consignados en la solicitud de trabajo y se puede realizar a través de entrevistas personales, telefónicas, cartas, agencias de investigación, según sea el caso.

El examen médico tiene doble intención, localizar enfermedades contagiosas que puedan causar perjuicio en la salud de la fuerza de trabajo de la organización y seleccionar a los aspirantes según las posibilidades que tenga de ocupar satisfactoriamente los puestos vacantes.

Las reglas que generalmente gobiernan la selección de un ejecutivo son aplicables al Gerente de Tráfico.

Un Gerente de Tráfico eficiente es el producto de un entrenamiento técnico intensivo y su preparación nunca termina puesto que tiene que estar estudiando, actualizándose y analizando continuamente los problemas que se le presentan.

El Gerente de Tráfico Internacional debe tener conocimientos sobre costos, legislación aduanera, transportación internacional, procesos de fabricación, geografía comercial y estar familiarizado con procedimientos legales en materia de transportación y comercio exterior.

El Gerente de Tráfico Internacional también debe tener conocimientos en materia de tarifas de fletes y su aplicación a los productos de la empresa con el fin de reducir costos de transportación.

El Gerente de Tráfico Internacional debe tener habilidad para relacionarse y asesorar a los demás gerentes de la compañía en asuntos de Tráfico y Comercio Exterior. Debe estar en continuo contacto particularmente con los departamentos de: Producción, Compras, Ventas, Almacenes, Finanzas, Contraloría etc., informándoles acerca de las condiciones desfavorables o favorables de toda la operación.

1.11 La importancia de la experiencia y la preparación técnica del Gerente de Tráfico Internacional

Algunos empresarios consideran muy importante la experiencia que puede tener en Tráfico Internacional la persona que va a ser contratada para desempeñar estas actividades y restan importancia a la preparación académica.

No es raro encontrar hombres brillantes trabajando en los departamentos de reclamaciones; de la misma manera a empleados con un conocimiento muy completo en manejo de tarifas en general, pero fuera de esto no tienen ninguna otra preparación.

El Gerente de Tráfico Internacional debe conocer todos los detalles inherentes a este tipo de trabajo, contar con preparación académica acorde al puesto y con experiencia previa.

1.12 Deberes y Responsabilidades del Gerente de Tráfico Internacional

Embarques de entrada

- Especificar las rutas: mercancías, paquetes postales, express, avión, camión.
- Comprobar las cuotas: clasificaciones, tarifas.
- Facilitar la llegada del embarque recepción: aviso del departamento de compras, recibo para entrega, descargar la mercancía, transbordo de mercancía, comprobar el contenido, anotar cualquier pérdida, deterioro o faltante, enviar al almacén, registrar el despacho.
- Revisión de facturas
- Atender reclamaciones
- Correspondencia, archivos, registros: relativo tanto a los embarques de entrada como de salida.
- Llevar al día las tarifas

Embarques de salida

- Seleccionar las rutas: terrestre, marítimo, aéreo, multimodal
- Clasificar y registrar cada embarque, determinar cuotas, fletes y gastos aduanales
- Embarque: empaquetar y embalar, comprobar, pesar, etiquetar y avisar al porteador
- Elaborar toda la documentación correspondiente: etiquetas, facturas, listas de empaque, carta de porte, declaratorias de valor, carta de encomienda.
- Supervisar la recolección de la mercancía por los transportistas, cargar la mercancía en los camiones y/o contenedores.
- Seguimiento de cada embarque desde origen hasta destino, atender las reclamaciones, revisar facturas, atención a clientes o consignatarios.

Otros aspectos muy importantes que se considera el Gerente de Tráfico Internacional debe ser capaz, son:

- Eficientar la operación del área de comercio exterior
- Reducción de tiempos de tránsito y costo de fletes
- Evitar gastos de estadía y otros cargos innecesarios en los embarques
- Coordinación y seguimiento eficiente de cada embarque
- Simplificación de operaciones

- Agilizar los trámites de importación / exportación
- Coordinación con el área de producción para la entrega a tiempo de la mercancía en la fecha establecida, así como su correcto seguimiento hasta el destino final
- Negociación con proveedores (agentes aduanales, transportistas, etc.) buscando el mayor beneficio para la empresa en cuanto a calidad en el servicio y costo
- Coordinación y comunicación oportuna con cada uno de los consignatarios de los países a donde se exporta la mercancía
- Determinación del costo unitario de envío y embarque a cada destino por ruta y establecer estrategias
- Presentar un reporte periódico a la Dirección para una adecuada toma de decisiones
- Coordinación con la planta para un control estadístico de las exportaciones.
- Control del presupuesto establecido, optimizando recursos y disminuyendo costos
- Supervisión y coordinación con producción para la salida a tiempo de la mercancía en la fecha establecida.

Si se adopta el mejor método de embalaje, se puede ahorrar con frecuencia una cantidad considerable de transtornos debidos a roturas durante el embarque, así como cargos innecesariamente elevados de flete. Por lo general, la responsabilidad del embalaje corresponde al encargado de los embarques y/o producción, aunque en el caso de que se embarquen grandes cantidades de pedidos, se suele contar con un departamento especial de embalaje, que puede o no estar bajo la jurisdicción del departamento de producción. En algunas empresas el departamento de Tráfico Internacional establece un método estándar de embalaje para cada uno de los productos en que negocia la compañía.

Al embalar los artículos se cotejan con la copia del pedido de ventas. Esta copia se llama “nota de embalaje” y se incluye a menudo dentro del paquete, una vez comprobado el embarque, para asegurarse de que se incluyan todos los artículos pedidos. Muchas empresas hacen que tanto el que embala como el que verifica los embarques pongan sus iniciales o cualquier otro símbolo de identificación en la nota de embalaje, para poder fijar responsabilidades.

Después se pesa el paquete y se marca el peso en el mismo. A continuación se pone la etiqueta. Muchas empresas la escriben en el departamento de pedidos al mismo tiempo que se copia el pedido, enviando la etiqueta al departamento de embarque. En otras empresas el encargado de los embarques hace la etiqueta, que puede ser un pedazo de papel engomado para pegarlo en el paquete, o una simple etiqueta. Cuando se trata de cajas, en lugar de etiquetas se imprime el nombre y la dirección del cliente o consignatario de cada destino.

Elección de la ruta

Cuando un cliente hace un pedido suele indicar cómo quiere que se embarque la mercancía. Sin embargo, muchos clientes les da lo mismo con tal que reciban sus artículos con puntualidad y poco costo. Por lo tanto, si un cliente no especifica cómo debe embarcarse su pedido, el departamento de Tráfico está encargado de elegir la ruta y el

medio de transporte. Aquí se aplican también las observaciones expuestas anteriormente, prestándose la debida atención a la rapidez, el costo y la seguridad en el transporte.

Cotización de fletes

El Gerente de Tráfico deberá llevar un control de cada una de las cotizaciones de los fletes tanto en transporte terrestre como de marítimo y aéreo y tenerlas al día para cuando se requieran.

En lo que se refiere a los embarques por ferrocarril, el departamento de Tráfico tiene muy en cuenta lo que se llama la “clasificación” y sus efectos sobre las tarifas de flete.

En el departamento de Tráfico se clasifica la mercancía con cada una de las cuotas establecidas por cada transportista.

Un artículo puede caer a veces dentro de más de una clasificación. En esos casos, el que hace el embarque escoge naturalmente la clasificación menos costosa; si la elección se dejara en manos del porteador, éste podría elegir una cuota más elevada.

Estudio de las tarifas de fletes

El Gerente de Tráfico Internacional, deberá estudiar y estar al corriente en las diversas tarifas de fletes con el fin de que la empresa siempre cuente con información que le permita tomar decisiones o establecer estrategias de mercado.

Factores que determinan las tarifas de flete

1. Descripción

- Clase o nombre de la mercancía
- Material que constituye el artículo
- Estado (acabado, semiacabado, en bruto, deteriorado, desperdicio)
- Clasificación de la tarifa del artículo
- Valor del artículo

2. Tamaño y peso

- Peso de la mercancía y por unidad
- Peso mínimo de una carga de contenedor (completo o consolidado)
- Tamaño del paquete o pallet
- Método de embalaje

3. Destino

- Algún punto dentro de la república

- Embarques entre dos estados
- Algún punto en el extranjero (transbordos y acarreos)

Auditoría de los talones de embarque

Falta examinar otra tarea muy importante del departamento de Tráfico: la comprobación de las facturas o talones de embarque de las compañías de transporte, especialmente los talones de flete. Esta labor comprende la verificación de las cantidades, los pesos, la ruta adecuada, la clasificación, la cuota implicada, los totales y las sumas.

En los grandes departamentos de Tráfico, uno o más empleados pueden dedicar todo su tiempo a verificar las facturas de flete

Existen dos clases de situaciones:

- Pérdidas por retraso en la entrega de los productos
- Daños sufridos durante el trayecto de entrega

Avisos sobre pérdidas o deterioros

La mercancía puede llegar a su destino en mal estado. El porteador es responsable de los daños.

A veces se pierde por completo un embarque determinado, que nunca vuelve a aparecer. En ese caso, el departamento de Tráfico pide al porteador que demuestre la entrega al cliente. A menos que el porteador pueda probar la entrega (generalmente por medio de un recibo firmado por el consignatario o su agente aduanal), el porteador es responsable del valor de la mercancía y tiene que pagarlos. El porteador también es responsable de cualquier pérdida parcial. Por supuesto que el remitente tiene que demostrar que hizo el embarque y dar pruebas de lo que contenía. La factura de carga o el recibo del expreso son prueba suficiente de embarque y una copia certificada de la factura es prueba de su contenido. Con frecuencia, una diferencia entre el peso del embarque a su salida y el peso a su entrega al consignatario revelará cualquier discrepancia ya que una disminución indicará que se perdió algo mientras el embarque estaba en poder del porteador o en tránsito.

Reclamaciones

Cuando los embarques se pierden o averían, el departamento de Tráfico presenta al porteador una reclamación por las pérdidas o daños. Para presentar reclamaciones se utiliza una carta-reclamación.

Este impreso se acompaña con las pruebas necesarias de embarque y pérdidas o deterioros.

Puesto que la ley exige que las reclamaciones se presenten antes de un tiempo determinado, es importante que el departamento de Tráfico recoja cuanto antes todas las pruebas necesarias en apoyo de la reclamación.

Siguiendo de cerca las reclamaciones, con frecuencia se lleva un índice de tarjetas que abarca todas las reclamaciones relacionadas con la compañía de transporte. Se hace una tarjeta de cada reclamación y se archiva alfabéticamente por el nombre del consignatario. Cada tarjeta lleva el mismo número del pedido original y la correspondencia relativa a la reclamación se archiva bajo ese número. La correspondencia se puede archivar cronológicamente con los datos sobre su colocación escritos en la tarjeta o se pueden utilizar marcas adaptables en las mismas tarjetas, que indiquen la fecha en que la reclamación debe volver a primer plano en la atención del encargado. Las compañías de transporte son a veces bastante lentas en la atención de las reclamaciones y a menos que se siga de cerca la pista de cada una, las reclamaciones pueden fácilmente abandonadas al olvido.

Por lo tanto se recomienda asegurar la mercancía para evitar este tipo de problemas.

Localización de embarques retrasados

El embarque puede haberse retrasado en vez de haber sufrido algún siniestro. El departamento de Tráfico tiene noticias del retraso cuando el cliente escribe o telefona para preguntar donde está su pedido. El Gerente de Tráfico saca la copia de la factura de carga, llama o escribe al agente de la compañía transportista y le pregunta a donde fue el embarque después de salir de su estación.

Se sigue este mismo procedimiento hasta encontrar un agente en la ruta de transporte que debería haber recibido el embarque y no tiene noticias de él. Por lo tanto, el embarque tiene que estar entre ese punto y el inmediatamente anterior.

El encargado de localizar el embarque pide a la compañía del transporte que averigüe donde está el contenedor o camión que contiene el embarque y pide que se haga seguir la ruta del camión en cuestión, avisándole cuando se haya hecho. En algunos casos el empleado acude personalmente al lugar donde se debe encontrar el camión, lo identifica y él mismo hace las gestiones para que la compañía de transporte envíe cuanto antes el embarque. En la actualidad muchas compañías de transporte ya utilizan el rastreo de sus unidades vía satélite para evitar este tipo de contingencias.

Algunas empresas cometen el error de pedir a la compañía de transporte que localice cada embarque, creyendo que esto acelera la entrega. Las compañías de transporte pronto dejan de prestar atención a esas personas y el remitente encuentra dificultades para obtener un buen servicio cuando ocurre un retraso verdaderamente serio. Siempre se debe dejar que pase un tiempo razonable antes de pedir al porteador que localiza un embarque.

Organización de los embarques

Hay que examinar en primer lugar el trabajo del departamento de Tráfico Internacional en lo que se refiere a los embarques de entrada, esto es, los embarques hechos por otras empresas que generalmente son de artículos o materia prima de importación. Estos se embarcan como resultado de un pedido hecho al proveedor extranjero por el área de importaciones.

Método de embarque

El proveedor puede embarcar la mercancía de varias maneras. Si se encuentra en un país lejano y la entrega no es demasiado urgente o si la mercancía es muy pesada y poco costosa se puede tomar la decisión de embarcarla por vía terrestre, marítima (menos costosa) o vía aérea, siempre tratando de economizar tiempo y costo. Estas decisiones se toman de acuerdo el nivel de urgencia que se tenga en recibir la mercancía pero teniendo siempre en cuenta el tiempo de tránsito por cada vía y sobre todo el costo.

Aviso de embarque

Cuando un proveedor hace un embarque avisa la fecha, el nombre del porteador y la ruta que sigue la mercancía. Este aviso, que en el caso de envío vía terrestre es un conocimiento de embarque y en otros casos una factura, es recibido en el departamento de Tráfico y en el se le indica que hay un embarque en camino, con tal mercancía, de tal proveedor y por tal o cual ruta. A partir de ese momento, el departamento de Tráfico vigila el embarque. Si no llega a su debido tiempo o si es muy urgente la llegada, el departamento de Tráfico se pondrá en contacto con el porteador para tratar de averiguar donde se encuentra la mercancía y lograr que se haga la entrega.

El papel del encargado de la recepción

Cuando llega el pedido, el encargado de la recepción se hace cargo del mismo, dando al porteador un recibo de entrega (por lo general firma un recibo); descarga y desempaca la mercancía y la coteja con la copia del pedido de compra, si la tiene a la mano. También examina el embarque en busca de indicios de deterioro.

Si encuentra alguno, hace que el agente del porteador anote el daño en la factura de carga, o en algún otro documento. El departamento de Tráfico presenta entonces una reclamación al porteador. Si hay algún faltante, el encargado de la recepción avisa a Tráfico para preguntar si debe o no presentar una reclamación al porteador por la pérdida del mismo. A continuación se envía la mercancía al almacén o bodega y finalmente el encargado de la recepción registra el embarque en su hoja de embarques recibidos en esa fecha.

Embarques de salida

Mientras que los embarques de entrada provienen de pedidos hechos por el Gerente de Tráfico, los embarques de salida son el resultado de los pedidos hechos por los clientes o

logrados por los vendedores de la compañía. En otras palabras, nuestras órdenes de compra son los pedidos de nuestros proveedores y las órdenes de compra de nuestros clientes son nuestras ventas.

Aprobación del crédito

Ahora el embarque está dispuesto para su salida. Si el pedido de venta lleva la aprobación del departamento de crédito, no hay nada que pueda impedir el embarque de la mercancía. Si aún no se ha recibido el visto bueno del departamento de crédito, Tráfico debe retener la mercancía hasta que el departamento de crédito la apruebe o de la orden de devolverla al almacén. En este último caso, Tráfico se limita a devolver la mercancía a la recepción o almacén donde se desempaqueta como cualquier otro embarque de entrada.

Aviso al porteador

Si se ha aprobado el embarque, el siguiente paso consiste en avisar a la compañía de transporte.

La mayoría de las compañías transportistas cuentan con el sistema de ir a recoger la mercancía al almacén o bodega que se les indique, a esto se le llama "recolección", en este caso el porteador pasa a recoger el embarque. Por este servicio se hace un pequeño cargo adicional por parte del transportista, actualmente ya sea que el embarque se vaya a realizar vía marítima, terrestre o aérea la recolección de la mercancía es por parte del porteador, y que en caso de no estar la mercancía a tiempo o en el lugar que se le indique este hará un cargo extra por demora por cada día de retraso en la entrega. Es por esto que el Gerente de Tráfico antes de avisar al porteador debe estar completamente seguro de que la mercancía está lista para ser embarcada y así evitar este tipo de contingencias.

Aviso de embarque

En cuanto se ha entregado un embarque al porteador del mismo, el Gerente de Tráfico avisa al cliente o consignatario. Como ya he mencionado, este aviso de embarque puede ser una factura de carga, una factura comercial o de embarque. A veces se envía una carta y en casos urgentes se recurre a e-mail, fax o vía telefónica para que el cliente o consignatario sepa que su mercancía está en camino.

Si la mercancía llega sin novedad a su destino, el departamento de Tráfico Internacional no tiene ya ninguna otra obligación. Pero pueden suceder muchas cosas.

Registro de camiones o contenedores

El departamento de Tráfico Internacional debe llevar un registro de todos los carros solicitados o recibidos, indicando la fecha y tiempo de entrega en el lugar designado, así como el tiempo de retraso si lo hubo.

Para utilizar la capacidad de los camiones o contenedores de la manera más eficaz todos los expedidores y consignatarios de mercancías deben llevar un registro diario de sus operaciones, para que se lleve a cabo el siguiente plan siempre que sea posible:

1. Avise por anticipado las necesidades, pero no ordene que se coloquen los camiones en disposición de cargar hasta que la mercancía esté dispuesta para ello
2. Descargue rápidamente los camiones o contenedores a su llegada y avise a la compañía transportista cuando podrá disponer de su camión o contenedor vacío
3. Cargue los camiones o contenedores hasta la capacidad máxima diaria o hasta la capacidad visible completa, según la que rija.
4. Retire todo resto o basura que quede después de la descarga, para permitir el uso inmediato del camión o contenedor y eliminar la necesidad de retrasarlos para su limpieza.
5. En las industrias en que está en vigor la semana de cinco días laborables se debe elaborar algún plan para tomar como base una semana de seis días de trabajo, cuando menos en lo que respecta a la carga y descarga de vagones.

Operaciones Internacionales

Todas las empresas con operaciones de Comercio Exterior realizan movimientos de embarques de mercancía ya sea de importación o exportación. Obtener la cotización de tarifas de fletes de las empresas transportistas marítimas, terrestres y aéreas es otro de los deberes del Gerente de Tráfico Internacional.

Transportación local

La organización y coordinación de toda la transportación local o internacional depende del departamento de Tráfico, procurando siempre eficientar la operación de embarques de entrada y salida.

Sección de contabilidad del Tráfico

La contabilidad del Tráfico se debe llevar con el objeto de conocer en determinado momento los cargos producidos por la entrada y salida de mercancía en determinado periodo, número de reclamaciones pendientes de cobro, número de reclamaciones cobradas y las cantidades que amparan.

Lo anterior no es más que una breve exposición de los deberes y responsabilidades del Gerente de Tráfico Internacional.

Los doce grandes errores que debe evitar todo Gerente de Tráfico Internacional

1. Desconoce sus funciones reales
2. No organiza sus funciones
3. Le falta lógica
4. Es el hombre equipo
5. No delega autoridad
6. Es autosuficiente. No oye consejos de personas capacitadas
7. Esta enfocado a dar órdenes
8. Su jefatura es de tipo dictatorial (logros a través del miedo).
9. Sus estímulos son negativos (amenazas, insultos, castigos, etc.)
10. Confunde las áreas de trabajo
11. Exige demasiada información que no utiliza
12. Obtiene dinero de su empresa y no se preocupa si el rendimiento es el adecuado

Capítulo 2

2.1 El Sistema de Transportación

La necesidad y los beneficios que representan los transportes son evidentes, pues existen situaciones que en el Comercio Internacional requieren del uso de un envío directo, rápido y seguro.

Es conveniente hacer llegar los productos mexicanos de exportación en condiciones competitivas al mercado exterior, lo que obliga a los exportadores, particularmente cuando cotizan CIF ó FOB (INCOTERMS), que analicen el fenómeno de la transportación desde el punto de vista de la parte que representa el costo del flete en el precio total que deberá pagar el importador extranjero.

Entre las consideraciones que se deben hacer para elegir el medio de transporte adecuado, se puede mencionar la densidad económica del producto, su peso, su volumen, su grado de fragilidad o vulnerabilidad a las condiciones climatológicas temporales o atmosféricas; las distancias que separan al lugar de la exportación del centro importador, el costo de los servicios y las preferencias del importador en cuanto al medio de transporte de la mercancía.

Existen diferentes tipos de transporte, los cuales son:

- Autotransporte (terrestre por carretera)
- Aéreo
- Marítimo
- Ferrocarril

2.2 Autotransporte (por carretera)

De conformidad con la ley de vías generales de comunicación y su reglamento, le corresponde a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes la planeación, concesión, coordinación, autorización y control de los servicios de autotransporte en la República Mexicana. La legislación mexicana en materia de transportes por carretera establece que las empresas transportistas estén controladas por mexicanos y, por ende, las concesiones y permisos de transporte público federal solamente se otorgan a los nacionales.

Asimismo, no existen acuerdos internacionales con otros países que pudieran facilitar la internación de vehículos extranjeros de carga a nuestro territorio y a la vez, las unidades mexicanas pudieran efectuar la misma operación en los territorios de esos países.

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

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

De la misma forma, otras empresas transportistas han negociado convenios de enlace con sus similares en los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, a través de los cuales se proporciona al usuario mexicano un servicio directo de traslado de sus mercancías hasta el cliente norteamericano o canadiense, cuando el movimiento se efectúa en camiones. En cambio, la mercancía que se traslada en trailers, al llegar a la frontera se separa del remolque del tractor y se engancha a otro, propiedad de la empresa con la que se tiene el convenio, efectuándose de esta manera el Tráfico directo entre México y los Estados Unidos de Norteamérica.

La tarifa del Autotransporte

La tarifa de carga establecida para el servicio de autotransporte federal se aplica en todo el país y está en vigor desde 1960, sin haber sufrido modificaciones hasta la fecha.

La tarifa considera como base de su aplicación la tonelada-kilómetro. Su cuota es decreciente a medida que la distancia se incrementa. Para el efecto se tiene una tabla oficial de distancias que partiendo de 20 kilómetros y aumentando de 10 en 10 fija las cuotas relativas a diversas distancias, correspondiendo a las fracciones de cada decena las cuotas de la decena anterior. A este respecto, conviene señalar que el decremento de las cuotas es acelerado para los primeros 300 kilómetros, volviéndose suave a partir de esta distancia.

La tarifa general de carga da un tratamiento discriminado a las mercancías en función de su densidad económica, naturaleza, riesgo, grado de peligrosidad, volumen y peso.

2.3 Transporte Aéreo

México cuenta actualmente con amplio servicio de transporte aéreo que por su rapidez y por los lugares que conecta permite tenerlo en cuenta como un medio eficaz para exportar diversos productos, particularmente aquellos que requieren un envío rápido y los que por su densidad económica pueden absorber los fletes aéreos que, aún cuando son más elevados que los marítimos, tienden a reducirse día con día. Es obvio que si el exportador emplea el servicio de carga aérea, reduce las operaciones de manipulación de carga y por lo mismo los riesgos de robos, pérdidas y averías, de la misma forma que ahorra tiempo a su cliente y al recibir los productos le proporciona adicionalmente las facilidades del envío directo de la mercancía al punto de consumo.

Los cambios introducidos en el sistema de transportes por vía aérea y el éxito que al utilizarlo han logrado algunos exportadores de países en desarrollo, indican que este medio de transporte es un instrumento de ayuda para dichos países que tienden a fomentar sus exportaciones. También existen pruebas de que son relativamente pocos los exportadores de estos países que se dan cuenta de su valor y lo aprovechan.

El transporte por avión puede ayudar a vencer los principales obstáculos que han impedido avanzar a muchos exportadores potenciales de países en desarrollo. Por ejemplo, algunos de ellos se hallan tierra adentro y tienen que recurrir al transporte terrestre y al trasbordo marítimo. Otros se encuentran apartados de las principales rutas comerciales, mal provistos de servicios marítimos y muy lejos de mercados importantes.

En uno y otro caso el transporte aéreo, si los demás factores coinciden, puede transformar la situación. Los aviones comerciales y de carga hacen escala en casi todos los países en desarrollo, de suerte que los mercados más alejados se encuentran a una distancia que se cubre en uno o dos días.

A diferencia de la carga transportada por vía terrestre, que debe aguardar la llegada de un buque durante varias semanas o incluso meses, el servicio aéreo es por lo general diario.

La rapidez es la ventaja determinante del transporte por avión, factor que puede ser valioso para una amplia gama de productos y sin duda decisiva en la expedición de bienes perecederos. También es importante para las mercancías de estación y para los artículos que cambian con frecuencia el carácter de la demanda, como ocurre con los de moda o temporada. Además surgen situaciones especiales, tales como la urgente necesidad de piezas de refacción.

Los costos

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

Por extraño que parezca y a pesar de la considerable cantidad de productos manufacturados que hoy se expiden por carga aérea, son pocos los fabricantes que han comprendido el costo total del transporte aéreo y el beneficio que pueden obtener aceptándolo. Para evaluar en forma adecuada los costos relativos del transporte terrestre, marítimo o aéreo, es preciso considerar el embarque de mercancías sólo como una parte de todo el proceso de distribución.

Si se analizan los costos de esta manera, se puede descubrir que el ahorro logrado al utilizar el transporte aéreo compensa con creces el más alto precio del flete.

1. Mediante el transporte por vía aérea se puede conseguir a menudo una corriente de distribución más regular y fluida, lo que permite disminuir el volumen de existencia, espacio para almacenarlas y costo de mano de obra, partidas que representan un buen porcentaje del costo total de distribución.
2. Como las mercancías enviadas por avión tardan menos tiempo en llegar a su destino, el exportador puede recibir más pronto su importe y reducir así sus necesidades de liquidez.
3. El riesgo de hurtos y averías es menor, las primas de los seguros son más bajas para los envíos aéreos.

4. Por lo general, se pueden utilizar embalajes más ligeros, lo que reduce el costo de los mismos y el peso del envío.
5. Asimismo, hay que tener en cuenta la posibilidad de aumentar el índice de rotación de inventarios.
6. Los derechos de aduana también entran en juego al analizar el costo total y, según el reglamento del país de destino, puede influir a favor o en contra del transporte aéreo. Cuando estos derechos se basan en el peso total del embarque, como ocurre en México y en Suiza, el costo se reduce utilizando el empaque más ligero. Igualmente disminuye cuando los derechos se calculan sobre el valor FOB (ver INCOTERMS), como en el caso de Canadá y Estados Unidos, dado que también se tiene en cuenta el costo del envase.

Pero cuando el valor CIF (ver INCOTERMS) entra en el cálculo de los derechos aduanales, como sucede en la mayor parte de los países europeos, el flete por avión puede ser un obstáculo, puesto que forma parte del precio de exportación de la mercancía.

El análisis del costo total es bastante complicado. No se pueden calcular con exactitud todas las ventajas del transporte aéreo, pero es evidente que la rapidez y frecuencia de este medio de transporte puede ejercer un efecto considerable en la economía de la producción.

Además de los factores arriba mencionados, el transporte por vía aérea puede ampliar el número de mercados en que opera el exportador, procurarle ventas adicionales mediante rápidos reajustes a las variaciones de la demanda y por último aumentar su capacidad para hacer frente a la competencia, pues reduce el tiempo que tarda la mercancía en llegar de manos del exportador a las del importador.

Las consideraciones generales que afectan la aceptación pueden ser las siguientes:

1. Las mercancías deben de estar empacadas de manera tal que no se deterioren o bien dañen a otros embarques antes de su entrega en el punto de destino. Asimismo, para asegurar una transportación adecuada con relación al manejo ordinario de la carga, cada caja, paquete, etc. debe ser marcado en forma legible y adecuada para poder identificar al remitente y al consignatario.
2. El embarcador está obligado a cumplir todas las disposiciones y reglamentos aduanales, tanto del país de origen así como del país de destino.
3. El embarcador debe declarar el valor para el transporte internacional en la guía aérea. Esta declaración puede ser cualquier monto o cantidad, con o sin valor declarado.

El servicio C.O.D.

Es un convenio entre el transportador y el embarcador por medio del cual el consignatario, antes de recibir el envío, deberá pagar al embarcador el monto indicado en la guía. Los embarques por C.O.D. únicamente pueden ser enviados a países que aceptan este servicio. El embarque o sus partes no podrán ser entregados, hasta que el monto total del C.O.D. sea pagado al transportador que hace la entrega.

Los seguros en los embarques internacionales

Para conveniencia de los embarcadores, se puede asegurar su embarque en la guía aérea. El seguro es opcional y la solicitud del mismo deberá quedar claramente establecida en la carta de instrucciones del remitente o en el casillero correspondiente en la guía aérea.

2.4 Transporte Marítimo

Un elevado porcentaje del Comercio Exterior mexicano se transporta por la vía marítima.

El desarrollo de la marina mercante mexicana está condicionado, entre otros factores, por la preferencia que de sus servicios hagan los exportadores mexicanos, del mismo modo que el incremento del comercio exterior nacional dependerá en gran medida del desarrollo del sistema de transporte marítimo mexicano.

El transporte marítimo en México es un servicio relativamente moderno y por lo mismo está en constante expansión. Los itinerarios, rutas y fechas de salida no se han establecido de una manera fija, ya que constantemente existen variaciones en las salidas o llegadas de las embarcaciones.

Comisión Nacional Coordinadora de Puertos

Su objetivo es el de coordinar en los puertos marítimos y fluviales las actividades y servicios marítimos y portuarios; los medios de transporte que operan en ellos, así como los servicios principales de comunicación para su eficiente operación y funcionamiento.

Formas de negociar fletes marítimos

Las tarifas de fletes para tráfico de altura se establecen en las llamadas "Conferencias de Fletes". Son asociaciones de empresas marítimas de diversas nacionalidades que explotan una misma ruta de navegación.

En ocasiones, los exportadores mexicanos que van a iniciar una exportación solicitan de las Conferencias la cuota que debe cubrir el transporte del producto. Por lo regular existen productos que no se encuentran clasificados dentro de las tarifas que manejan las citadas Conferencias, por lo que el monto del flete se aplica con la tarifa de carga no especificada, la cual es más costosa que el flete que se debe aplicar para el producto señalado.

El procedimiento que se debe seguir para que se considere una tarifa específica consiste en solicitar de la Conferencia, ya sea que tenga sede dentro de las líneas marítimas que operan en México o bien directamente en el extranjero, una tarifa acorde con el producto que se vaya a exportar.

Otro de los problemas a que se enfrenta el exportador es el incremento periódico de los fletes en casi todas las rutas marítimas, por lo que nos permite ofrecer sus productos a precios considerados competitivos.

La forma en que se negocia este aumento es dirigiéndose a los comités y a las Conferencias y explicando de una manera amplia y detallada el por qué sus productos no pueden soportar ese incremento o alza del flete marítimo.

Fuera de Conferencia

Las tarifas fuera de conferencia se pueden negociar con mayor facilidad que las que se encuentran dentro de la misma. Existen diferentes rutas en las que México no participa en conferencias marítimas; por tanto, la forma en que se pueden negociar estos fletes es comprometiéndose con las líneas navieras a efectuar exportaciones periódicas y con volumen asegurado durante todo un año. De esta manera el exportador está en condiciones de poder negociar sus fletes de acuerdo con las necesidades y costos de producción de sus artículos.

Namucar Naviera Multinacional del Caribe, S.A.

Su constitución se celebró en la ciudad de Costa Rica del 26 al 28 de mayo de 1975.

Forman parte de ella los siguientes países: Costa Rica, Cuba, Jamaica, México, Nicaragua, Venezuela y con la última inclusión de Trinidad y Tobago.

Después de analizar la falta de transporte que había sido un obstáculo para el desarrollo e incremento del comercio en la región, se fijaron los siguientes objetivos:

- Apoyar el desarrollo de la infraestructura del transporte marítimo en el área, mediante el establecimiento de servicios regulares e itinerarios fijos, adecuados a las necesidades propias del área.
- Ahorrar divisas por concepto de pago de fletes y pasajes a buques de bandera extrazonal.
- Impulsar la construcción y reparación naval en la región
- Establecer tarifas de fletes que hagan competitivos a nuestros productos
- Disponer de volúmenes de carga de manera regular a fin de evitar exceso de capacidad de bodega en algunos buques.
- Aprovechar la tecnología de los países que tengan marina mercante más desarrollada.

2.5 Ferrocarril

El tráfico de mercancías por ferrocarril se efectúa normalmente por servicio de carga o express.

Se entiende por servicio de carga el destinado al transporte de mercancía cuyo peso o volumen sea de una transportación específica en este sistema de transporte, utilizando vehículos abiertos o cerrados.

Por servicio de express se entiende el transporte en vehículos cerrados; el envío de pequeños bultos o paquetes y mercancías en general, cuyo valor deberá ser declarado por el remitente el cual realizará un plazo menor al que ha sido asignado en el servicio de carga mediante el paso de una tasa más elevada.

En la ejecución del transporte de carga, los plazos de expedición estimulan en su reglamento que no excederán de un día.

Por el recorrido de cada fracción indivisible de 200 kilómetros, se requerirán 24 horas, así como otras 24 horas para realizar la entrega.

En caso de tratarse de transporte combinado y hubiere necesidad de transbordar las mercancías, se adicionará un día más para realizar esa operación.

2.6 Transporte Multimodal

Con la aparición de la contenedorización de cargas comenzaron a ser empleadas las expresiones del transporte multimodal, transporte combinado y transporte intermodal. Tales expresiones son utilizadas en la actualidad en forma indistinta, sin embargo, vale la pena definir su significado preciso, con el objeto de determinar las diferencias existentes entre cada una de éstas.

El Transporte Multimodal. Es el traslado de mercancías utilizando más de un tipo de transporte en su trayecto de origen a destino. Si ambos puntos se ubican en distintos países se le denomina transporte multimodal internacional.

El Transporte Combinado. Supone la conducción de un vehículo de transporte a través de otro, por ejemplo, el sistema conocido como Piggy Back; (un semirremolque sobre un vagón plataforma de ferrocarril), o un vagón de ferrocarril sobre un transbordador.

El Transporte Intermodal. Significa un enfoque de sistemas de todas las actividades y funciones de la cadena de distribución para disminuir y, de ser posible, eliminar las interrupciones en el movimiento de las mercancías y los equipos de transporte desde el punto de origen hasta el punto de destino.

El transporte multimodal, combinado o intermodal, como ya se ha visto, constituyen conceptos diferentes, sin embargo puede utilizarse simultáneamente.

Por ejemplo, un operador de transporte multimodal emite un solo conocimiento de embarque para las mercancías transportadas por un autotransporte que más tarde se cargará sobre un vagón plataforma de ferrocarril para efectuar parte del viaje, a fin de integrar las funciones de la cadena de distribución y optimizar el sistema resultante.

Como puede apreciarse, la novedad del transporte multimodal no consiste en el hecho de que se utilicen dos o más medios de transporte, sino que éste sea realizado como una sola operación, amparada por un documento único de embarque y bajo una sola responsabilidad directa durante todo el trayecto.

El transporte multimodal significa una renovación sustancial del concepto de transporte internacional, al sustituir el antiguo sistema de acarreo de una puerta a otra por el servicio integral conocido como “puerta a puerta”.

2.7 Ventajas del Transporte Multimodal

- Facilita el movimiento de mercancías, reduciendo el costo total del transporte mediante una mayor eficiencia, bajo la responsabilidad única de los operadores de transporte multimodal.
- Asegura un proceso integrado entre dos puntos situados lo más cerca posible del expedidor y consignatario
- La complejidad de los procedimientos de comercio exterior se allana, el que compra o vende fuera de un país se entiende con una sola persona, el empresario de transporte multimodal, a través de un simple documento principal, que es el conocimiento de embarque para el transporte multimodal, no emplea un tiempo excesivo en preparar sus operaciones.
- Las facilidades que otorga tanto al importador como al exportador, elevar la competitividad al dar servicios como de puerta a puerta, que resultan atractivos para el comprador extranjero.
- Presenta la alternativa de utilizar los medios de transporte disponibles y combinarlos de suerte que las mercancías lleguen con el menor riesgo posible de pérdida o daño a su lugar de destino.
- Como se puede apreciar el Transporte Multimodal ofrece ventajas máximas en el comercio internacional que cada uno de los medios de transporte por sí solos y en forma individual no pueden superar.

Aspectos Aduaneros relativos al Transporte Multimodal Internacional.

- a) Régimen aduanero más conveniente en aplicar en el TMI. El régimen más conveniente en el sistema de tránsito aduanero es aquel con arreglo al cuál se transportan las mercancías bajo el control aduanero de una oficina de aduana a otra, ya que permite hacer efectivo el transporte internacional de mercancías bajo el aludido sistema house to house sin ruptura de la carga.

b) Las mercancías en el TMI.

1. no serán por regla general sometidas a inspección aduanera en el curso del viaje, salvo en la medida en que se considere necesario el cumplimiento de las normas y reglamentos de las aduanas.
2. sin perjuicio de la aplicación de las Leyes y Reglamentos relativos a la seguridad pública, no serán sometidas a ninguna formalidad o requisito aduanero.

c) Para facilitar el tránsito de las mercancías, cada estado contratante deberá:

1. Adoptar todas las medidas a fin de garantizar la integridad, exactitud de la información requerida para que las anteriores operaciones de tránsito despachadas en la aduana de destino.

d) Las mercancías en el TMI.

No estarán sujetas al pago de derechos e impuestos de importación o exportación o a su depósito en lugar de su pago, en los países de tránsito. Sin embargo, no impedirán la recaudación de gravámenes exigibles en virtud de los reglamentos nacionales por causa de seguridad o sanidad pública.

e) Cuando se exija una garantía financiera para la operación de tránsito.

Se constituirá a satisfacción de las autoridades aduaneras del país del tránsito autorizado, la cual debe ser eficaz y de costo moderado y cubrirá los derechos e impuestos de importación o exportación exigibles.

f) Sin perjuicio de otros documentos:

Las autoridades aduaneras de los países de tránsito, aceptarán el documento de Transporte Multimodal como parte descriptiva del documento de Tránsito Aduanero.

Principales Documentos Utilizados en el T.M.I.

Para el desempeño de las funciones en el T.M.I. es necesario el uso de un documento que las haga valederas y fundamentadas. Los formatos en el T.M.I. así como los datos que debe contener un documento Multimodal Internacional son los siguientes:

a) Documento Transporte Multimodal Negociable:

1. Se extenderá a la orden o al portador.
2. Si se extiende a la orden, será transferible por endoso
3. Si se extiende al portador será transferible sin endoso
4. Si se emite un juego de varios originales, se indicará el número de originales de que consta el juego

5. Si se emiten copias, cada una de ellas deberá llevar la mención “copia no negociable”

b) Documento de Transporte Multimodal No Negociable:

Cuando el documento de Transporte Multimodal se emita en forma no negociable se mencionará el nombre del consignatario.

c) Datos que debe tener un Documento de Transporte Multimodal.

1. La naturaleza general de las mercancías, las marcas principales necesarias para su identificación, una declaración expresa si procede sobre su carácter peligro. El número de bultos o de piezas, y el peso bruto de las mercancías o su cantidad expresada de otro modo, datos que se harán constar tal como las haya proporcionado el expedidor.
2. El estado aparente de las mercancías
3. El nombre y el establecimiento principal del operador de Transporte Multimodal
4. El nombre del expedidor
5. El nombre del consignatario si ha sido comunicado por el expedidor
6. El lugar y la fecha en que el operador de tráfico multimodal toma las mercancías bajo su custodia.
7. El lugar de entrega de las mercancías
8. La fecha o el plazo de entrega de las mercancías en el lugar de entrega, si en ello han convenido expresamente las partes.
9. Una declaración que indique si el documento de Transporte Multimodal es negociable o no negociable.
10. El lugar y la fecha del OTM (Operador del Transporte Multimodal)
11. La firma del OTM, o de la persona autorizada al efecto por él
12. El flete correspondiente a cada modo de transporte, si ha sido acordado expresamente por las partes, o el flete, incluida la moneda de pago en la medida que deba ser pagado por el consignatario.
13. El itinerario previsto, los modos de transporte y los puntos de trasbordo, si se conocen en el momento de la emisión del OTM.

2.8 La Transportación vía Contenedores

De acuerdo a la International Estándar Organization (ISO) un contenedor de carga es un elemento del equipo de transporte:

- a) Dé carácter permanente, y por tanto, lo bastante fuerte para poder ser utilizado repetidamente
- b) Destinado especialmente a facilitar el transporte de mercancías en uno o más medios de transporte sin manipulación intermedia de la carga
- c) Dotado de dispositivos que faciliten su manipulación intermedia, y, en particular su trasbordo de un medio de transporte a otro
- d) Diseñado de forma que se pueda llenar y vaciar fácilmente

- e) Que tenga capacidad mínima de un metro cúbico (35.3 pies cúbicos) o más.

Clasificación de los Contenedores

Existen principalmente cuatro clases de contenedores de acuerdo a sus características básicas de estructura. Estas clases están compuestas por varios tipos de contenedores que más adelante comentaré.

Las principales clases de contenedores son:

- a) Contenedor Dry Cargo
- b) Contenedor Open Top
- c) Contenedor Flat Rack
- d) Contenedor Platform

Como he mencionado cada clase se compone de varios tipos de contenedores los cuales son utilizados dependiendo de la naturaleza de las mercancías. Los principales tipos y sus características son los siguientes:

- a) Normal. Puerta posterior doble de carga
 - Con puerta lateral. Puerta posterior doble y puerta lateral doble de carga
 - Con puerta lateral doble corrediza. Puerta lateral doble corrediza de carga (en un solo lado)
- b) Open Top. Con puerta posterior doble para cargar por arriba con grúa. (postes de la puerta totalmente removible).
 - Open Top Removed Roof. Open Top más barras superiores horizontales de las puertas movibles o removibles.
 - Open Top Closed Roof. Open Top más parte superior cerrada con lona.
- c) Full Tili (cerrado con lona, enrejado, abierto). Puerta posterior para cargar por arriba con grúa (postes de la puerta removibles). Barra laterales completamente removibles y lados abatibles.
- d) Tank Container. Para líquidos
- e) Refrigerado. Carga de temperatura controlada
- f) Plegable. Ahorro de espacio cuando se transportan contenedores vacíos.
- g) Flat Rack. Carga con dimensiones no uniformes
- h) Ventilado. Carga con requerimiento de corriente de aire
- i) No plegable. Carga general empaquetados

A continuación menciono los tipos de contenedores de acuerdo a su utilización.

- a) Contenedores para carga seca. Son los empleados para transportar carga general cuando se presenta en empaque, como bolsas, cajas de cartón, etc., y que puedan ser llenados en forma manual o con un montacargas. Además pueden ser usados en la transportación de graneles.
- b) Contenedores con unidad de refrigeración. Son los contenedores que son empleados para conservar productos, perecederos o aquellos que requieren refrigeración, para lo cual las paredes, el piso y el techo se aíslan. Cuenta con su propia unidad refrigerante y la potencia la recibe de un motor de combustión interna o de motores eléctricos que operan recibiendo energía de una fuente externa.
- c) Contenedores con tapa removible (Open Top). Este tipo de contenedores son cargados y descargados verticalmente y resultan adecuados para el transporte de piezas pesadas como productos de acero, vidrio en lámina, tubos de cobre etc.
- d) Contenedores Plataforma. Este tipo de contenedores son simples plataformas desprovistas de paredes laterales, resultan muy utilizados para el transporte de piezas de gran peso como maquinaria, maderas, tuberías, tambos conteniendo grasas, productos químicos, aceites, etc.
- e) Contenedores Tanque. Contenedores también denominados como cisterna, son usados para el transporte de líquidos como lo son el vino a granel, el aceite comestible, y los productos químicos líquidos, etc.

Características Generales de los Contenedores

La Legislación Internacional en Transportes ha establecido límites de peso para los contenedores de 20" y 40" siendo los siguientes CONTENEDORES DE 20" (16 a 18 toneladas).

Los señalamientos deben ser duraderos y de color contrastante al del contenedor, el tamaño de los caracteres deberá ser por lo menos de 100 mm. de altura. Estos deben situarse en:

PUERTA

- a) Marca del propietario y número de serie dejando espacio para siete caracteres como mínimo
- b) Peso bruto máximo en kilogramos y en toneladas cortas
- c) Tara en kilogramos y en toneladas cortas

TECHO

- a) Marca del propietario y número de serie

Peso estandarizado a nivel mundial 35,300 Lbs.

Contenedores de 40" (32 a 60 toneladas)

País	Peso máximo (libras)
Estados Unidos (estados)	
California	42,000
Nevada	42,000
Arizona	42,000
Oregón	42,000
Utah	44,400
Nuevo México	45,000
Canadá (estados)	
Alberta	40,200
Austria	49,600
Bélgica	40,700
Dinamarca	46,000
Francia	47,000
Alemania	50,000
Reino Unido	41,700
Italia	59,700
Irlanda	40.700
Holanda	53,900
Noruega	39,000
Polonia	44,900
Portugal	54,200
España	50,100
Suecia	47,400
Suiza	39,900

PAREDES LATERALES

- a) Marca del propietario y número de serie
- b) Una sola letra de la clave para las dimensiones exteriores totales del contenedor
- c) Un número de la clave de dos dígitos
- d) Un carácter para indicar que se trata de un contenedor
- e) El país del propietario, en clave de tres letras como máximo

Medidas interiores de los contenedores

CONTENEDOR 40':

Largo: 12.03 mts.
Ancho: 2.34 mts.
Altura: 2.40 mts a 2.20 mts mínima
Ancho Puerta: 2.340 mts.
Altura Puerta: 2.386 mts.
Capacidad: 68 m³
Peso máximo: 30 000 kgs
Peso óptimo: 26 730 kgs

CONTENEDOR 20':

Largo: 5.89 mts.
Ancho: 2.33 mts.
Altura: 2.37 mts a 2.20 mts mínima
Ancho Puerta: 2.305 mts.
Altura Puerta: 2.269 mts.
Capacidad: 32 m³
Peso máximo: 20 320 kgs
Peso óptimo: 18 000 kgs

Medidas interiores de un furgón de ferrocarril:

Largo: 12.34 mts.
Ancho: 2.78 mts.

Ventajas y Desventajas de los Contenedores

Ventajas:

Una utilización óptima y adecuada de los contenedores en un sistema de transporte multimodal reporta un gran número de ventajas, de las cuales sólo mencionaré algunas de ellas:

a) Menor costo de la mercancía para el comprador (Importador)

El envío de las mercancías haciendo uso exclusivo del contenedor permite lograr ahorros en el costo de entrega de un producto, los cuales pueden llegar a ser muy significativos, teniéndose estimaciones de poder lograr un ahorro hasta de un 30%, en comparación a la carga que hubiera sido despachada por sistemas de transporte segmentado. Es muy posible que el servicio de transporte resulte más caro en comparación al sistema segmentado, pero la cuantía neta de otros ahorros da por resultado una economía global para el expedidor y para el consignatario. Tales ahorros pueden derivarse en el embalaje, documentación, seguro, tiempo de entrega, disminución de los daños, etc.

b) Mayor facilidad para cotizar precios de entrega

Los envíos directos permiten a los exportadores simplificar la cotización de sus precios. Tal simplificación mejora su posición competitiva y facilita la negociación de las condiciones de venta, y desde el punto de vista del importador las de compra en un sistema de transporte segmentado existe una mayor incertidumbre ya que además de incurrir en costos de acarreo de dos o más medios de transporte, también incurren en gastos adicionales por transbordos, cargas, descargas, estibas y otros servicios relacionados.

c) Menos averías para las mercancías en tránsito

La contenedorización de la carga reduce el número de manipulaciones a tres o cuatro, en comparación con las ocho o doce que se requiere al mover una carga que no está contenedorizada. Una carga bien estibada en un contenedor, está menos expuesta a averías en cada manipulación. De la misma forma, la carga encerrada de un contenedor impermeable, está menos expuesta a los elementos mientras se encuentran en tránsito, es manipulada o almacenada al aire libre.

d) Reducción en los tiempos de entrega

La facilidad para intercambiar los contenedores entre los diversos medios de transporte reducen considerablemente el periodo de entrega del vendedor al comprador.

e) Reducción de robos

Los robos constituyen una onerosa carga en el Comercio Internacional. Por eso el uso de contenedores constituye una medida para evitar tal situación, debido a que un contenedor que está precintado, puede desanimar a los ladrones, ya que se puede detectar con mayor rapidez cuando se han sacado artículos de un contenedor por haberse violado las cerraduras.

f) Reducción del costo en los embalajes

El uso de contenedores reduce e incluso elimina los gastos ocasionados por el embalaje de las mercancías. La reducción de los requerimientos de embalaje pueden revestir importancia ya que los aranceles aduaneros de algunos países tiene en cuenta el peso y/o

valor de los materiales de embalaje al determinar la tarifa. Un ejemplo de la eliminación del embalaje lo puede ser la expedición de mercancías a granel, por ejemplo en el envío de arroz, caso en el que se evita el uso de sacos.

g) Reducción de los niveles de inventarios

Con la utilización de contenedores se crean flujos de aprovisionamiento de las mercancías, en una forma más rápida y segura, lo que permite que el comprador disminuya el nivel de sus inventarios y por ende el nivel de la inversión requerida para el mantenimiento de los mismos.

h) Simplificación de los procedimientos aduaneros

La contenedorización de cargas ofrece claras posibilidades de acelerar el paso de las mercancías por las aduanas. Así sucede evidentemente cuando un contenedor precintado puede pasar sin ser abierto a su paso por una o más aduanas, en el trayecto a su destino final, lugar en el que se llevará a cabo el despacho aduanero.

i) Posibilidad de consolidar envíos

El uso de contenedores ofrece amplias posibilidades, en especial a los agentes transportistas, de consolidar diferentes embarques pequeños destinados a un solo consignatario. Tal consolidación disminuye los gastos de transporte y el volumen de la documentación, acelerando además el movimiento de tales mercancías.

j) Menores riesgos de contaminación

Si tomamos como ejemplo, la contenedorización de productos alimenticios, resulta interesante señalar que los contenedores atenúan el peligro de contaminación durante el viaje, al mismo tiempo que preserva su contenido.

k) Mayor velocidad en el manejo de cargas

En un sistema de transporte tradicional o segmentado, el promedio de carga manejada en un buque convencional, es de alrededor de 200 toneladas/hora, por otro lado, se estima que en un promedio se puede manejar una carga de 900 toneladas de mercancía por hora, en un buque portacontenedor. Lo anterior nos da un ejemplo del incremento que en la velocidad de manejo de la carga se obtiene al manejar carga contenedorizada.

l) Adecuación al transporte de cargas especiales. Los contenedores pueden transportar no solo productos de gran valor, sino que además pueden movilizar productos a granel. Líquidos, productos refrigerados, etc.

Desventajas

a) Pago de un flete mínimo

- b) No es costeable para los embarcadores de volúmenes reducidos y que se encuentran con la opción de pagar un flete mínimo por contenedor.

Movimiento de carga de doble estiba

El sistema de doble estiba es una técnica que representa uno de los adelantos tecnológicos más trascendentes en materia de movimiento de carga por ferrocarril, utilizando plataformas articuladas y contenedores de medidas especializadas, que posibilitan duplicar la carga manejada por unidad de arrastre, obtener un mejor aprovechamiento de la fuerza tractiva e incurrir en menores costos de operación.

Este innovador modo de transportación hace factibles grandes logros en cuanto a rapidez y economía se refiere. Sus carros están integrados por múltiples plataformas articuladas, de piso deprimido, bajo peso y altura, cada una de las cuales permite transportar hasta tres contenedores, dos de 20" y uno de 40". Además de incrementar la capacidad de carga, este sistema de doble estiba permite utilizar menor fuerza motriz, ocasiona menor daño a las mercancías y facilita la transportación de alto riesgo, reduciendo considerablemente el flete promedio por contenedor. Por ello, este sistema se puede presentar como una alternativa empresarial para optimización de costos de transporte.

Ferrocarriles Nacionales sólo proporciona el servicio de transporte de los contenedores, el cliente tiene que contratarlos o adquiridos para su uso exclusivo con empresas especializadas.

Las ventajas radican en que permite disminuir la manipulación de la carga garantizando su integridad de evitar riesgos en su traslado, además, agiliza los procesos de exportación e importación para la comercialización internacional, ya que su diseño permite manejarlos por ferrocarril, barco y autotransporte.

Corridas

Ferrocarriles Nacionales de México ofrece la corrida de trenes diarios de doble estiba de contenedores. Estas corridas están ajenas a detenciones, desenganchones y demoras durante la travesía. Las plataformas ferroviarias de doble estiba brindan máxima estabilidad viajando fijas reducen las vibraciones del tren; su piso deprimido porta la carga a menor altura y se elimina la inclinación lo que da a las mercancías mayor seguridad durante el viaje. Se asegura la mercancía mediante la aplicación de candados de acero y no se permiten maniobras indeseables por la superposición del segundo tendido de contenedores, por lo que es imposible en el camino bajar las mercancías.

Las corridas son las siguientes:

- a) Chicago y la Ciudad de México en cuatro días en ambos sentidos
- b) California y la Ciudad de México en seis días en ambos sentidos
- c) Hermosillo y Nogales en un día

Este servicio se puede contratar de origen del embarcador al destino del consignatario en México con Estados Unidos, incluyendo el servicio terrestre de recolección, en el origen o de distribución en el destino.

2.9 El Transporte Terrestre de Contenedores en el Transporte Multimodal Internacional

El Transporte de Contenedores por carretera en el T.M.I.

En la relación de los transportes por carretera y en otros sistemas de transporte interior, especialmente el transporte por ferrocarril, puede ser en lugar de una relación de sustitución, una relación de complemento lo que significa que si por grandes distancias los distintos modos de transporte suelen competir entre otros, al hacerse cargo de las tareas de distribución final de la que no existe directamente, conectados con el ferrocarril o con las redes de navegación interior.

Para poder transportar contenedores por carretera las infraestructuras tienen que cumplir ciertos requisitos mínimos en cuanto a:

- Anchura de carriles y número de éstos
- Pendiente máxima
- Curvas
- Altura permitida de los vehículos
- Carga permitida por eje

Los vehículos para el transporte de contenedores tienen que ser fundamentalmente de un tipo construido al efecto, aunque su nivel de complejidad técnica no sea muy elevado. En el siguiente cuadro podemos ver los requisitos mínimos en cuanto a peso y dimensiones.

Dimensiones y pesos mínimos de los vehículos de transporte de contenedores

Serie de Contenedores ISO	Longitud mínima de carga en mts.	Anchura mínima de carga en mts.	Capacidad mínima de carga en mts.	Peso total de la combinación
				Tracto/ semirremolque
IA y IAA	12.20	2.44	30.50	44.00
IB y IBB	9.13	2.44	25.50	39.00
IC y ICC	6.06	2.44	20.40	34.00

Los contenedores se pueden transportar generalmente en camiones, remolques y semirremolques, aunque los camiones y los remolques suelen limitar al transporte de

contenedores de 20”, mientras que los semirremolques pueden utilizarse para contenedores ISO de todos los tamaños.

Ventajas y Desventajas del Autotransporte

Las principales ventajas de este medio de transporte son:

- El traslado de la carga es rápido
- Tiene gran flexibilidad de ruta. Puede llegar a diversos puntos que a través de otros medios resultaría imposible llegar
- Presenta gran seguridad a la carga por ser una persona la encargada de trasladar la mercancía, responsabilizándose de todo
- Puede ser utilizado por casi todo tipo de carga
- Presenta el principal medio de complemento a los demás medios de transporte
- Menor peligro de anomalías o alteraciones en la información para la documentación, por ser menor cantidad de carga transportada
- Facilitación en el transporte aduanero
- Posibilidad de transportar por un tercer país para llegar a destino

Sus desventajas son:

- En relación con los demás medios internos de transporte tiene un costo elevado, principalmente en cargas mínimas
- No puede transportar cargas muy pesadas o muy voluminosas

El costo del Transporte por carretera en el T.M.I.

El transporte por carretera suele servir de complemento a los otros medios, al hacerse cargo de las tareas de distribución final de la carga entre los destinatarios y de recogida entre los expedidores que no estén directamente conectados con el ferrocarril y con las vías de navegación interior.

El costo de transporte por carretera varía en función de una serie de condiciones tales como:

- La distancia
- El tipo
- El tamaño y peso del envío
- La infraestructura
- La densidad del tráfico

Calidad del Transporte por Carretera

El transporte por carretera suele ser un medio importante para el manejo de contenedores, debido a las ventajas que en cuanto a tiempo invertido en el transporte, fiabilidad, flexibilidad, disponibilidad y seguridad ofrece este medio. En el siguiente cuadro

se evalúan las cantidades relativas del transporte de contenedores por carretera en comparación con otros medios.

Evaluación de las cualidades del transporte de contenedores por distintos modos de transporte

Cualidades	Carretera	Ferrocarril por vagón	Ferrocarril por trenes, bloque	Vías de navegación interior
Velocidad	ME	B	E	B
Probabilidad idoneidad para el servicio	ME	E	ME	E
Puerta-Puerta	E	B	MB	MB
Protección	ME	E	ME	E
Seguridad	ME	ME	ME	ME
Flexibilidad	B	B	B	B
Disponibilidad	ME	B	B	MB
Eficiencia energética	B	ME	ME	ME

MB = MUY BAJA; B = BAJA; ME = MUY ELEVADA; E = ELEVADA

El Transporte de Contenedores por Ferrocarril en el Transporte Multimodal

Para poder transportar contenedores, el sistema ferroviario tiene que satisfacer ciertas normas mínimas materiales y de organización. Las necesidades y el costo de la infraestructura de las vías son determinados por las necesidades del tráfico, los factores derivados de estas necesidades son la carga por eje, la velocidad, la frecuencia de servicio, el número de vías, el gálibo de la carga, el ancho de la vía y la longitud de los trenes.

En el transporte de contenedores por ferrocarril es importante aumentar la velocidad para compensar el tiempo que se pierde en las terminales. En el caso de la vía única se puede lograr ese objetivo mejorando la señalización y el control de tráfico.

El transporte multimodal puede consistir en el transporte de contenedores por ferrocarril o en el sistema ferrocamión, este último consiste en el transporte por ferrocarril o en remolques o semirremolques carreteros cargados sobre vagones-plataforma.

Existen actualmente tres técnicas diferentes en este sistema:

1.- El sistema de caja intercambiable

Consiste en que la carga del camión se levanta verticalmente. Se transporta por ferrocarril y en el punto de destino se coloca sobre otro camión para la entrega definitiva. Desde el punto de vista del transporte por ferrocarril, este tipo de operación no difiere mucho del sistema de contenedores.

2.- El sistema de transporte de semirremolques sobre vagón-plataforma (TOFC)

Consiste en que se cargan semirremolques en vagones-plataforma horizontal o verticalmente y se transportan como una unidad. En el punto de destino un tractor recoge el semirremolque para la entrega definitiva.

3.- El sistema ferrocamión

En el sentido más estricto consiste en que se transportan por ferrocarril camiones y sus remolques o tractores y sus semirremolques, normalmente las maniobras de trasbordo se hacen en sentido horizontal. Este sistema también se podría denominar carretera rodante.

Con el sistema de caja intercambiable se pueden utilizar vagones-plataforma, corrientes o vagones portacontenedores, siempre que se puedan utilizar cajas sujetas a los camiones. Este último requisito puede suscitar dificultades ya que los tamaños de las cajas de los camiones no están normalizadas y sus medidas tampoco.

Para el transporte de semirremolque hay básicamente tres tipos de vagones. El vagón de plataforma rebajada para el transporte vertical, el vagón canguro y el vagón wippen, para trasbordo horizontal.

Terminales Interiores Ferroviarias

La cuestión de saber si hacen falta terminales ferroviarias depende ante todo del sistema de transporte de ferrocarril que se utiliza. Si se van a utilizar trenes-bloque es totalmente indispensable construir terminales. El tamaño, la disposición y el equipo de las terminales interiores están en función del sistema de transporte empleado y del volumen del tráfico imprevisto. Las necesidades varían mucho según sea necesario transbordar únicamente contenedores o también unidades de ferrocamión. Existen dos tipos de terminales ferroviarias que son:

1.- Terminales Ferroviarias Especializadas para Contenedores.

Como su nombre lo indica, manejan principalmente la utilización de contenedores y corresponden a los promedios de manipulación siguientes:

- a) Terminales Interiores Grandes: Más de cien contenedores generalmente recibidos y despachados, trenes completos.
- b) Terminales Interiores de Tipo Medio: DE 20 a 100 contenedores por día.
- c) Terminales Interiores Pequeñas: Hasta 20 contenedores por día

Cualquiera que sea el tamaño de la terminal, la disposición de la zona de trasbordo deberá permitir que la grúa pórtico, abarque como mínimo una vía férrea, un carril de carretera y una vía de estacionamiento de contenedores.

2.- Terminales Mixtas de Contenedores y Ferrocamión.

La diferencia entre una terminal especializada y una mixta, será mayor o menor según la técnica del ferrocamión, y en consecuencia la técnica de trasbordo que utilicen. Si se emplea el sistema de cajas intercambiables, la disposición será idéntica en lo fundamental, salvo que las necesidades de espacio serán bastante mayores al haber aumentado las zonas de estancamiento y almacenaje, debido que al contrario de los contenedores, las cajas intercambiables no se pueden apilar unas con otras.

Principales Documentos del Transporte Ferroviario

1. Carta de Porte o Talón de Embarque.

Es el documento que ampara el contrato de transporte entre el embarcador y la compañía transportista y a la vez el recibo que ampara las mercancías.

En su formato se estipulan todas las condiciones del contrato, su elaboración deberá hacerse cuidadosamente tomando en consideración que se elabora una carta de porte o talón por cada embarque no importando que en él se transporten uno o más tipos de mercancías.

Los principales elementos que constituyen una carta de porte son:

- a) Remitente
- b) Consignatario
- c) Estación de origen
- d) Estación de destino
- e) Número de bultos
- f) Descripción de las mercancías y las marcas
- g) Peso en kilogramos
- h) Cuota a aplicar
- i) Cargos por flete
- j) Pago adelantado por contratación
- k) Fletes pagados o por cobrar
- l) Firma del jefe de estación

2. La Hoja de Costos del Transporte Ferroviario

Los elementos que la incluyen son:

a) Precio de exportación en planta

Incluye el precio de la mercancía y gastos de mantenerla en bodega debidamente embalada, numerada, marcada, etiquetada y separada, lista para su expedición al destino final.

b) Tramitación de Documentos.

Costo de tramitación de documentos requeridos para determinados productos incluye gastos por empresas encargadas de tramitarlos.

c) Recolección.

Están consideradas las maniobras de carga, renta de equipo necesario para el manejo de las mercancías, acarreo de la planta a la estación de ferrocarril, maniobras de descarga en la estación de ferrocarril.

d) Transporte Nacional.

Incluye el pago de fletes y maniobras relativas al manipuleo de la carga

e) Impuestos.

Pago de aranceles de acuerdo a la Tarifa General de Exportación por el agente aduanal en nombre del cliente.

f) Despacho Aduanal de Exportación.

Se refiere a los gastos efectuados en relación al despacho aduanero tales como: documentación, honorarios, gastos por apertura y cerradura de bultos, maniobras, cruce de fronteras o pasos de puente, financiamientos y otros.

g) Seguro

Gastos de seguro, ya que es recomendable que la mercancía vaya protegida por una póliza de seguro.

h) Impuestos de importación.

Pago de aranceles de acuerdo a la Tarifa General de Importación realizados por el agente aduanal en nombre del cliente.

i) Despacho Aduanal de Importación.

Se refiere a los gastos efectuados en relación al despacho aduanero tales como: documentación, honorarios, datos de apertura y cierre de bultos, maniobras, cruce de fronteras o paso de puentes, financiamiento y otros.

j) Flete de Transporte de Aduana de importación al lugar de destino.

Se refiere al costo de transportación desde la aduana de entrada hasta el punto acordado, de acuerdo al tipo de producto, peso y valor del embarque.

k) Seguro

Incluye los gastos efectuados para contratar una póliza de seguro, es recomendable que cubra todos los riesgos incluyendo los de guerra. El total nos dará el precio, costo y flete (CIF) (INCOTERMS).

2.10 El Transporte Terrestre Mexicano

El Autotransporte en México

El autotransporte es un factor muy importante en el desarrollo económico ya que atiende aproximadamente el 80% del movimiento terrestre de carga en nuestro país, su importancia radica en las facilidades de acceso a diferentes puntos geográficos, su flexibilidad operativa y los requerimientos menores de inversión con relación a otros medios de transporte.

De conformidad con la Ley de Vías Generales de Comunicación y su Reglamento, le corresponde a la SCT la planeación, concesión, coordinación, autorización y control de los servicios del autotransporte en la República Mexicana. La legislación mexicana en materia de transporte por carretera establece que las empresas transportistas estén controladas por mexicanos y, por ende, las concesiones y permisos de transporte público federal solamente se otorgan a los nacionales.

De la misma forma, otras empresas transportistas, han negociado convenio de enlace con sus similares en los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, a través de los cuales se proporciona al usuario mexicano un servicio directo de traslado de sus mercancías hasta el cliente norteamericano o canadiense cuando el movimiento se efectúa en camiones. En cambio, de la mercancía que se traslada en trailers al llegar a la frontera se prepara el remolque del tractor y se engancha otro, propiedad de la empresa con la que se tiene el convenio, efectuándose de esta manera el Tráfico directo entre México y Estados Unidos de Norteamérica.

El autotransporte federal constituye un factor estratégico para el desarrollo económico, ya que por su facilidad de acceso a los diferentes rincones de nuestro territorio resulta

insustituible como instrumento para una eficiente articulación en los procesos de producción, distribución y consumo.

El proceso de cambio y modernización que se vive en el país, ha transformado significativamente la operación del autotransporte. Su modernización y desregulación fue una respuesta a presiones tanto internas como al entorno de la economía mundial.

En lo interno, el actual régimen recibió un fuerte reclamo de los usuarios, agentes aduanales, industrias y algunos transportistas para que se terminara con el esquema proteccionista con que se venía regulando la operación del servicio. Este esquema impedía el acceso al mercado de nuevos inversionistas e inhibía la competencia, ofrecía pocos alicientes para prestar un servicio con calidad y utilizar con mayor eficiencia los recursos disponibles.

El ámbito externo se configuró por acuerdos y compromisos con organismos financieros internacionales para incrementar la productividad y eficiencia de las actividades económicas, así como la estrecha relación comercial con los Estados Unidos de Norteamérica.

En la última década, los servicios presentaron una tendencia a la disminución en la calidad de su operación, lo cual se explica por los escasos apoyos financieros y el control tarifario que motivaron entre otros efectos, la obsolescencia de la flota vehicular, falta de modernización en los sistemas de carga y descarga, ausencia de coordinación con otros modos de transporte, envejecimiento e insuficiencia de la infraestructura carretera además de las deficiencias operativas de las centrales de servicio de carga y en forma destacada por excesiva regulación aplicable.

Los sistemas operativos del autotransporte federal de carga, estaban sujetos a la existencia de nueve rutas en que se dividía el territorio nacional para la prestación del servicio regular, a través del cual se movilizaba el 47% de los productos transportados.

Las disposiciones reglamentarias obligaban a contratar los servicios a través de las centrales de carga, definidas como organismos encargados de establecer una correlación eficiente entre la oferta y la demanda de consolidar las cargas; regular el desplazamiento de las unidades en zonas urbanas; controlar su operación, racionalizar la prestación de los servicios y establecer sistemas de recolección, reparto, reparación y mantenimiento.

Otro factor que incidía en la prestación de los servicios, era el relativo a la existencia de una tarifa que no permitía ajustes y contemplaba la posibilidad de recargos y sobrecuotas.

El marco regulatorio vigente durante casi cinco décadas, limitó el desarrollo de este servicio al impedir una mayor flexibilidad.

A manera de síntesis la problemática fundamental del autotransporte en su época anterior al proceso de modernización se caracterizó por el incremento en los costos de operación, la subvaluación en el monto de las inversiones necesarias; la carencia de un

sistema adecuado de financiamiento y escasa disponibilidad de recursos; el descenso de la tarifa en términos reales y la baja capitalización así como una reglamentación inadecuada y la exigencia de nuevas demandas regionales.

Impacto de la desregulación del Autotransporte Federal

La desregulación ha tenido como efectos inmediatos la eliminación de trabas administrativas y diversas deficiencias de operación que limitaban la incorporación de nuevos inversionistas y generaban un enrarecimiento injustificado en la prestación de los servicios. Entre las ventajas de este proceso se pueden enumerar:

- La libertad de transportación por las carreteras federales
- La regulación de los prestadores del servicio que operaban sin autorización
- El fomento de una mayor competencia y flexibilidad operativa que a su vez propicia el abatimiento de la modernización del T.M.I. (1989-1994).
- La libertad de contratación por parte de los usuarios.
- La disminución de la reglamentación sin que esto implique la pérdida del control administrativo indispensable.
- La eliminación de la obligatoriedad de incorporarse o constituirse en empresas que no representen ventajas reales.
- El incremento de las transacciones, intercambios económicos y la apertura real de la actividad a un mayor número de prestadores
- La desconcentración y simplificación administrativa para la atención de trámites en los lugares en donde se origina la demanda.

Los autotransportistas pueden ahora trasladar por todos los caminos nacionales todo tipo de mercancías, excepto productos explosivos, tóxicos y químicos que se regulan específicamente, así como cargar y descargar en cualquier parte del país sin restricción alguna. El usuario tiene la libertad de contratar dentro y fuera de las centrales de servicios de carga, con el concesionario o permisionario que más convenga a sus intereses.

Los particulares continúan operando el transporte de sus productos en vehículos de su propiedad y mediante la celebración de contratos de servicios, aprobados por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, reciben autorización para el manejo de carga a terceros.

Las empresas maquiladoras tienen acceso a la expedición de permisos para el transporte de sus insumos y productos en vehículos de su propiedad, que se encuentren debidamente incorporados en sus activos fijos.

Se agiliza el otorgamiento de permisos para propiciar el crecimiento de los servicios y la flota vehicular, buscándose generar la competencia en igualdad de condiciones.

Las Centrales de servicio de carga son reestructuradas con base en la actualización de sus reglamentos operativos.

Se flexibilizó el régimen tarifario para que respondiera a las características de la oferta y demanda en el mercado de transportes, autorizándose a los concesionarios o permisionarios del servicio público federal de autotransporte de carga, que ahora puede ser cualquier inversionista, a negociar libremente con los usuarios la tarifa de los servicios, tomando en cuenta su tipo, las características de los embarques, volumen, regularidad, clase de carga y sistema de pago, (mediante oficio emitido el 12 de enero de 1990 por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes)

En cuanto a la oferta, esta medida se sustentó en la necesidad de renovar el parque vehicular, dado que sólo el 30% de las unidades motrices tienen una antigüedad menor a 12 años, en tanto que el 47% han sido utilizadas por más de 12 años, que representa el nivel técnico de obsolescencia; situación que de no revertirse podría general el encarecimiento desproporcionado del servicio ante la falta de equipo y perjudicar a la industria en general y al comercio exterior, en lo particular.

Tipos de Servicio de Carga en el Autotransporte

1) Servicio Público Federal de Carga Regular

En este servicio, se explota una ruta fija, se autoriza para transporte de todo tipo de carga a excepción de explosivos y maquinaria pesada.

2) Servicio Público Federal de Carga Especializada.

Este servicio se utiliza en la transportación de productos del campo no elaborados y animales vivos y muertos no procesados, costales y cajas armadas y desarmadas para el envase de productos que se carguen, maquinaria e implementos agropecuarios usados, pacas de algodón, pulque, brea, abono calhidra, yeso, minerales a granel, huevo, ladrillo, tabique, funguicidas, fertilizantes, cemento y varilla se caracteriza por no tener rutas establecidas.

3) Servicio Público Especializado de Carga

Este servicio, se puede prestar a todos los caminos federales, ya sea en vehículos especializados o cuando los efectos transportados sean incompatibles con otras cargas a través de carros-tanque, carros refrigerados, vehículos blindados, vehículos acondicionados en forma permanente para el transporte de líquidos embotellados, vehículos de volteo y maquinaria pesada.

Embarques en carro por entero

Cuando el embarcador o remitente, según la carta de porte utilice un carro para uso exclusivo, se aplicarán las cuotas que correspondan de acuerdo con la clasificación de mercancías, por la capacidad total del vehículo, aún cuando sea menor el tonelaje que se transporte; cuando su volumen o peso, las mercancías no cupieran en el carro pedido por entero, o excedieran, el tonelaje fijado a la unidad que deba realizar el transporte, el excedente se enviará en servicio ordinario.

Embarques mixtos

Cuando un bulto contenga varios artículos de diferente clasificación se aplicarán las cuotas correspondientes al artículo de clasificación más alta.

Principales Documentos de Autotransporte

1) Carta de Porte o Talón de Embarque de Autotransporte

Es el documento que ampara el contrato de transporte entre el expedidor y la compañía transportista y a la vez funciona como recibo que ampara las mercancías.

Los elementos principales de que deben constar estos son:

- a) Remitente
- b) Consignatario
- c) Nombre de la empresa
- d) Número progresivo y serie de la carta de porte
- e) Lugar de embarque
- f) Fecha de expedición
- g) Fecha de entrega de la carga
- h) Domicilio del remitente
- i) Domicilio del consignatario
- j) Número de bultos recibidos
- k) Naturaleza y especificación de las mercancías
- l) Valor de las mercancías
- m) Peso en kilogramos y cuota aplicada
- n) Flete pagado o flete por cobrar
- o) Plazo máximo de la transportación
- p) Observaciones
- q) Firma del documentador que recibe la carga

2) La hoja de Costos del Autotransporte

Comprende los siguientes elementos:

- a) Precio de exportación en planta

Incluye el precio de la mercancía y gastos de mantenerla en bodega debidamente embalada, numerada, marcada, etiquetada y separada, lista para su expedición al destino final.

- b) Tramitación de Documentos.

Costo de tramitación de documentos requeridos para determinados productos incluye gastos por empresas encargadas de tramitarlos.

c) Recolección.

Están consideradas las maniobras de carga, renta de equipo necesario para el manejo de las mercancías, acarreo de la planta al puerto de embarque, maniobras de descarga en el puerto de embarque.

d) Transporte Nacional.

Incluye el pago de fletes y maniobras relativas al manipuleo de la carga

e) Impuestos.

Pago de aranceles de acuerdo a la Tarifa General de Exportación por el agente aduanal en nombre del cliente.

f) Despacho Aduanal de Exportación.

Se refiere a los gastos efectuados con relación al despacho aduanero tales como: documentación, honorarios, gastos por apertura y cerradura de bultos, maniobras, cruce de fronteras o pasos de puente, financiamientos y otros.

g) Seguro

Gastos de seguro, ya que es recomendable que la mercancía vaya protegida por una póliza de seguro.

h) Impuestos de importación.

Pago de aranceles de acuerdo a la Tarifa General de Importación realizados por el agente aduanal en nombre del cliente.

i) Despacho Aduanal de Importación.

Se refiere a los gastos efectuados con relación al despacho aduanero tales como: documentación, honorarios, datos de apertura y cierre de bultos, maniobras, cruce de fronteras o paso de puentes, financiamiento y otros.

j) Flete de Transporte de Aduana de importación al lugar de destino.

Se refiere al costo de transportación desde la aduana de entrada hasta el punto acordado, de acuerdo al tipo de producto, peso y valor del embarque.

k) Seguro

Incluye los gastos efectuados para contratar una póliza de seguro, es recomendable que cubra todos los riesgos incluyendo los de guerra. El total nos dará el precio, costo y flete (CIF) (INCOTERMS).

2.11 Transporte Marítimo

Transporte Marítimo

Aproximadamente el 80% de la superficie de la tierra está cubierta por agua, por lo que es natural que el transporte marítimo sea un factor fundamental para el intercambio de los productos que demandan las diferentes regiones, además de que constituye una vía de comunicación natural.

Las características que este medio de transporte tiene son su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de productos, de volúmenes y de valores.

Últimamente el transporte marítimo ha sufrido grandes cambios, tendientes principalmente a aumentar su capacidad de carga y rapidez, así como su especialización.

Podemos encontrar diversos tipos de buques que se ajustan a las necesidades de carga, como son los que cuentan con bodegas de ventilación o refrigeración, para carga perecedera, graneleros, buques tanque, cementeros, que son diseñados para esa clase de mercancías además, que se construyen para varios tipos, como los buques portacontenedores o los que pueden cargar mineral, granel y petróleo o aquellos que pueden llevar un tipo de carga en un sentido de la ruta y cargar otro para el viaje de regreso. El bajo costo, comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y grandes distancias, hacen de este modo el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercian internacionalmente.

En algunas ocasiones, aún donde el transporte terrestre es una posibilidad, por ejemplo a lo largo de una costa, se prefiere el Tráfico Marítimo de cabotaje por razones de economía y de volumen.

El transporte marítimo ofrece diversos tipos de navegación y servicios, de los cuales el usuario utilizará el que más se adapte a sus necesidades y al tipo de volumen de la carga. Así tenemos el tráfico de cabotaje, que es aquel que se presta a lo largo de un litoral como un servicio costero y puede ser nacional, cuando sólo toca puntos del mismo país o internacional, cuando arriba a puertos de dos o más países. En México se usa la expresión "Gran Cabotaje" cuando pasan los buques de un litoral a otro a través del Canal de Panamá.

Por el contrario, el Tráfico de Altura es aquel que es interoceánico.

El embarcador puede encontrar diferentes tipos de servicios en el tráfico de altura: servicios irregulares y servicios regulares.

Servicios Irregulares

Estos servicios son prestados por buques llamados tramp, cuya característica distintiva es la de servir cualquier ruta en le tráfico mundial y carecen de clientes fijos, razón por la cual necesitan tener un amplísimo conocimiento de las condiciones imperantes en el mercado, para lograr la máxima utilización de los buques. No tienen itinerarios fijos y

comercian en todas las regiones buscando carga, principalmente a granel que se transporta en buques completos.

La contratación de estos servicios se realiza normalmente en las bolsas de fletes o mercados de fletes, a los que concurren los embarcadores que requieren los servicios de un buque para el transporte de sus mercancías, como los armadores que buscan carga para su flota. Asimismo un buque tramp puede obtener carga en un país determinado por medio de un representante o consignatario.

La negociación se inicia con una oferta en firme de una de las partes y la contra oferta de la otra, hasta que se cierra el trato; éste normalmente suele hacerse en forma verbal, y al ser aceptado se considera obligatorio puesto que la formalización por escrito suele tardar.

Modalidades del Servicio Irregular

a) Fletamento por Tiempo

Por medio de este contrato se autoriza al fletador, durante un tiempo determinado, a realizar los viajes que requiere, dentro de un área geográfica determinada y a transportar las mercancías que desee, siempre y cuando se respeten las estipulaciones del contrato.

El fletamento a tiempo se presenta en ocasiones como la forma ideal para complementar las necesidades de espacio de compañías armadoras. En caso de que la demanda del espacio sea temporal, también es recomendable, ya que en esta situación específica resultaría antieconómico adquirir buques para cubrir necesidades temporales.

b) Fletamento por viaje

Por medio de este contrato, el armador (fletante) se compromete a proporcionar un buque para el transporte de determinadas mercancías en uno o varios viajes entre determinados puertos. El fletador asume la responsabilidad por los retrasos en los puertos de carga y descarga, así como los riesgos y por las dificultades que impidan que el buque realice el viaje.

Servicios Regulares

a) Características

Son aquellos servicios que prestan las líneas regulares de navegación y se caracterizan por:

- Operar en rutas fijas preestablecidas, sirviendo a un grupo de puertos.
- Tener establecidos itinerarios con fechas de llegada y salida con cierta frecuencia y que normalmente estén de acuerdo a las necesidades del Tráfico.
- Ofrecer espacio disponible para pequeños embarques y poder transportar carga en general y carga heterogénea, pues disponen de buques que se ajustan a diversas

necesidades. Así, con este servicio, se puede encontrar una gran variedad de posibilidades para transportar diferentes clases de cargas: pequeñas, voluminosas, pesadas, líquidas, secas, perecederas, minerales o vegetales, a temperaturas ordinarias, frías o congeladas.

La función de una línea regular es la de proporcionar un servicio en una ruta determinada, con disponibilidad de espacio, con la regularidad y frecuencia que el embarcador necesita y acepta cargas de un gran número de embarcadores destinados a diferentes puertos a lo largo de la ruta.

Dentro de los servicios regulares podemos encontrar líneas que pertenecen a conferencias marítimas y líneas independientes.

b) Servicios Regulares Pertenecientes al Sistema de Conferencias Marítimas

En términos generales, una conferencia marítima es la reunión de líneas navieras que prestan servicio en una ruta determinada y que convienen en la aplicación de fletes uniformes, así como de ciertas normas: por ejemplo, las bases para el cálculo de flete y su establecimiento, el embalaje para los diferentes productos, la uniformidad en el conocimiento de embarque, comisiones a corredores, entre otras, con el objeto de presentar un frente común contra la competencia de las líneas independientes, así como entre sus mismos asociados.

Uno de los medios que utilizan las conferencias para asegurar que los usuarios recurran a sus servicios son los llamados “contratos de fidelidad” o “acuerdos de lealtad”, los cuales constituyen un incentivo para emplear únicamente buques de líneas afiliadas a una determinada conferencia. Mediante estos acuerdos se otorgan descuentos sobre los fletes.

c) Ventajas y Desventajas del Sistema de Conferencias

Las conferencias aducen a su favor una serie de ventajas, que ofrecen a los usuarios de las líneas miembro y que, en términos generales, se pueden resumir en:

- Un mejor servicio ya que al eliminar entre sus miembros la competencia de los fletes tienen que competir con base en proporcionar mejores servicios.
- Seguridad de que dispondrá del buque y equipo adecuado con el tamaño y la velocidad requerida, fletando en ocasiones los buques necesarios.
- Fletes fijos y razonablemente uniformes, con lo cual los vendedores pueden ofrecer cotizaciones de sus productos a futuro y, además, tienen la certeza de que sus competidores van a pagar las mismas tarifas en la contratación de sus servicios.

Por el contrario, los inconvenientes que se atribuyen al sistema de conferencias son:

- Que el nivel de los fletes es demasiado alto debido al carácter monopolístico de la organización que elimina o limita la competencia, tanto entre sus miembros como

en el exterior, fijando las tarifas sobre la base de lo que el Tráfico puede soportar, lo cual en muchos casos lleva a la discriminación de varios productos.

- Fijan los fletes en forma unilateral, sin aceptar la negociación con los usuarios.
- El establecimiento de los acuerdos de lealtad impide al embarcador la libertad de elegir el transporte deseado, dando origen a la baja calidad de los servicios.

d) Servicios Regulares de Líneas Independientes

Es necesario, en primer lugar determinar que comprende el concepto de líneas independientes, a fin de entender sus diferencias con los servicios conferenciados.

Así pues, tenemos que los servicios de líneas independientes son también conocidos como “outsiders” y se puede decir que son servicios regulares que se proporcionan fuera de conferencia para el transporte de mercancía que se lleva a cabo en un área geográfica o ruta que es servida por conferencias, por lo que en un momento dado se puede hablar de competencia.

e) La Contratación de los Servicios de Líneas Independientes

Para que el embarcador haga uso del transporte marítimo es necesario que se formalice previamente la operación de compra-venta de la mercancía a transportarse, cuyas condiciones influyen en la contratación de estos servicios.

Estas condiciones se conocen generalmente como “términos de venta” y están reguladas por los INCOTERMS, que son las siglas de International Commercial Terms (Términos Internacionales de Comercio). Conviene hacer hincapié en que estos términos tienen relación únicamente en los contratos entre comprador y vendedor. Dependiendo de estas condiciones de compra-venta, surge la forma de contratar los servicios navieros para el exportador o importador.

Una práctica errónea, pero muy común en nuestro país, es que el importador o exportador nacional, no queriendo tener complicaciones, acepte términos en los cuales la otra parte hace la contratación de los servicios de buque, sin considerar que esto representa perjuicios para él y una fuga de divisas bastante importante para el país.

Efectivamente, son varios y de diversa índole los problemas que se plantea al usuario del transporte marítimo, motivados por el desconocimiento de la terminología usada, de la legislación nacional aplicable, de la existencia de tratador comerciales, acuerdos y convenios multi o bilaterales, pero principalmente, la falta de información sobre las tarifas de fletes, las reglas y normas que aplican las líneas navieras a los productos que se embarcan, con lo cual el usuario está imposibilitado para contratar el servicio en condiciones óptimas, así como lograr un flete viable tendiente a hacer su mercancía más competitiva.

f) Pasos a seguir para la Contratación del Servicio Marítimo

Lo primero que debe hacer el usuario es determinar las líneas que presta el servicio en la ruta deseada y localizar al agente consignatario que la representa.

El agente consignatario es el representante del naviero que funge como su mandante y defenderá, en primera instancia, los intereses del naviero, aunque se supone equilibra los intereses de éste con los del usuario.

De la eficacia con la que sirva al naviero dependerá su comisión: claro que también estará interesado en consolidar los tratos comerciales con los usuarios, que son los que originan y garantizan su trabajo.

Posteriormente, el usuario solicitará la información respecto a los itinerarios de los buques, tarifas de fletes para el producto que se va a embarcar y condiciones que regirán el transporte. Es conveniente, si son varias líneas que prestan el servicio requerido, consultar con todas.

Habiendo seleccionado la línea, de acuerdo al buque que mejor se adapte a la fecha de embarque y de entrega en el destino, el usuario se pone en contacto con el agente para reservar espacio en el buque para su mercancía éste le indicará cuando y donde deberá entregarla.

Los datos que debe proporcionar el usuario son normalmente los siguientes:

- Clase del producto
- Peso bruto y neto
- Volumen por bulto y total
- Valor
- Tipo de empaque y embalaje
- Número de bultos
- Puertos de origen y destino
- Nombre del embarcador y de sus agentes así como del consignatario
- Instrucciones especiales para el manejo o estiba de su mercancía, entre otros

El interesado procederá a la entrega de la mercancía en los almacenes del puerto, ya sea él o por medio del agente aduanal; este último procederá a elaborar la documentación aduanera y la correspondiente a la línea naviera quien la embarca recurriendo a las empresas de carga y descarga que presten sus servicios en el puerto.

Una vez que las mercancías están a bordo del buque, se expide el Conocimiento de Embarque, verificando los datos y realizando un recuento que permite comprobar que las mercancías fueron efectivamente subidas y recibidas en el buque.

El Conocimiento de Embarque

El Conocimiento de Embarque es el documento probatorio de un contrato de transporte marítimo de mercancías y puede presentar varias modalidades.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo ha definido al Conocimiento de Embarque de la siguiente manera: “Conocimiento de Embarque significa normalmente un documento probatorio de la carga de mercancías en el buque”.

Generalmente el Conocimiento de Embarque contiene los siguientes datos:

1. Nombre del embarcador
2. Nombre del consignatario
3. Puerto de carga
4. Puerto de descarga
5. Nombre y matrícula del buque
6. Cantidad, peso, volumen, medidas y marcas de la mercancía
7. Estado y / o condición aparente de las mercancías
8. Fecha
9. Número de copias negociables

El Conocimiento de Embarque desempeña las siguientes funciones:

- A. Prueba de un contrato de transporte, en el que se estipulan las condiciones de prestación del servicio.
- B. Recibo de las mercancías, mediante el cual se reconoce que las mercancías ahí descritas han sido embarcadas en un buque determinado y con destino también determinado, o bien que éstas han sido recibidas por el armador, en custodia para su embarque. En este caso, el documento debe estar firmado por el porteador o alguna otra persona que actúa en su nombre o representación.
- C. Título representativo de las mercancías, es decir de un valor, y en este sentido se ha convertido en título de crédito transferible y negociable, facilitando con ello la negociación de los cargamentos. Bajo este aspecto, se concede al consignatario el derecho de tomar posesión de las mercancías en el puerto de destino, pudiendo disponer de ellas mediante el endoso del conocimiento.

La importancia del conocimiento de embarque, no sólo en lo que se refiere al transporte marítimo, sino también en lo que corresponde a su papel dentro de una operación de comercio internacional, hace necesario que se tenga cuidado en determinados aspectos, como lo es la emisión de conocimientos de embarque “limpios” lo que significa que las mercancías han sido embarcadas en perfectas condiciones y que el número de paquetes es correcto.

La obtención de un conocimiento de embarque limpio, va a ser importante para la carta de crédito que se emite para efectos de una operación de comercio internacional.

Es necesario que se conozca el alcance del clausulado impreso en este documento, así como de la inclusión de nuevas cláusulas y/o anotaciones. En el caso de mercancías que puedan dañarse o mermarse con mucha facilidad, es frecuente que el armador, a fin de limpiar su responsabilidad, incluya anotaciones tales como: carga en cubierta (On Deck), o bien sobre cubierta por cuenta y riesgo del embarcador (On deck shipper's risk).

Principales Tipos de Carga

Por mar se transportan básicamente dos tipos de carga, que son carga general y graneles.

1) Carga General.

Es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso y que, estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad.

Usualmente la carga general se transporta en buques de líneas regulares y puede presentarse para su traslado como:

- I. Carga fraccionada: es la mercancía que por su tipo de embalaje se maneja individualmente. Pueden ser sacos, cajas, bultos, huacales y otros.
- II. Carga unitarizada: es aquella que en pequeñas cargas, uniformes o heterogéneas, se unen para formar una unidad, pudiendo presentarse a través de paletas (pallets) o tarimas, en contenedores, a fin de facilitar y darle mayor rapidez a su manejo.

2) Carga a Granel.

La palabra a granel da idea de masa, tamaño o magnitud y en terminología marítima, una carga a granel es un producto que es embarcado suelto en la bodega; pero el significado de la palabra no es bastante claro, y por ejemplo, en ocasiones se habla que los automóviles son embarcados a granel, lo que significa que el buque tiene una sola carga o tiene cierta carga como predominante.

Generalmente este tipo de carga la constituyen grandes volúmenes o tonelajes de productos homogéneos que no requieren de embalaje para su transporte.

3) Carga Peligrosa

Son todas aquellas capaces de causar daños a las personas, a cargas contiguas o al medio de transporte, por sí mismas o por interacción con las demás.

Su amplísima gama comprende un gran número de productos químicos, materias plásticas artificiales, productos fotográficos, productos de la química agrícola, pólvora y explosivos, colorantes, pinturas y barnices, productos de perfumería y cosméticos, de la madera y del corcho; farmacéuticos, derivados y compuestos de todos los citados y desperdicios de los mismos.

El Tráfico de mercancías peligrosas está sometido a regulaciones internacionales específicas de cada medio de transporte.

4) Carga Perecedera

Las que por su naturaleza o condición pueden sufrir demérito sensible de su calidad comercial o descomposición en caso de ser deficientemente conservadas y/o transportadas. Generalmente son productos que no han sufrido ningún proceso de transformación y requieren de condiciones especiales para su conservación, siendo la temperatura un elemento fundamental, y por lo tanto de un buen funcionamiento de las cámaras frigoríficas.

5) Carga Valiosa

Esta clasificación está referida a aquella mercancía que, aún cuando es pequeña, tiene un gran valor intrínseco, tales como joyas, obras de arte y metales preciosos, entre otros. Se transportan en recipientes de seguridad, adecuadamente equipados para su manejo y colocados en lugares apropiados de medios de transporte, que en los buques suelen ser armarios de seguridad.

6) Animales en pie

Se refiere a transporte de animales vivos, siendo el más significativo el tráfico de ganado bovino, ovino, porcino y caballar de raza, para su reproducción.

7) Carga Pesada y Voluminosa

En este tipo de carga se considera aquellas piezas o bultos cuyo peso y/o dimensiones exceden de las que se manejan con equipo convencional; o los que son de peso y dimensiones particularmente grandes, que han de ser transportados en buques o vehículos acondicionados o especialmente contruidos al efecto.

El Flete

Existe una serie de factores que son tomados en consideración para la fijación de un flete, los cuales han sido estudiados detenidamente por diversos organismos internacionales, siendo hasta hoy 27:

1. Naturaleza del producto
2. Tonelaje a transportar
3. Disponibilidad de carga
4. Posibilidad de robo
5. Posibilidad de daño
6. Valor de la mercancía
7. Tipo de embalaje
8. Estiba

9. Relación peso-medida
10. Peso excesivo
11. Largo excesivo
12. Competencia de productos de otras fuentes de abastecimiento
13. Cargas por vías alternativas
14. Competencia de otros transportistas
15. Costos directos de operación
16. Distancia entre puertos
17. Costos de manipulación de la carga
18. Uso de chalanés
19. Necesidades de entrega o servicios especiales
20. Cargos fijos en determinadas etapas del transporte
21. Seguros
22. Instalaciones portuarias
23. Reglamentaciones portuarias
24. Cobros y derechos de puertos
25. Derechos de canales
26. Localización de los puertos
27. Posibilidad de contar con carga de regreso

Estos factores son determinantes para la fijación de los fletes por parte de las conferencias marítimas y las líneas regulares independientes, los cuales se aplican de manera uniforme para un grupo de puertos comprendidos en una misma ruta.

La aplicación de los fletes definitivos a los productos se hace tomando en consideración los siguientes elementos:

1. Tarifa básica, más
2. Los recargos por diversos conceptos; menos
3. Los descuentos que puedan aplicar a esta tarifa básica

I. Tarifa Básica

Las tarifas básicas de una conferencia constan de la siguiente información:

- Rutas
- Países y puertos que quedan comprendidos en una ruta
- Líneas que participan en la conferencia
- Reglas y bases para la aplicación de la tarifa
- Lista de productos por clase, clasificación arancelaria y orden alfabético y flete correspondiente
- Productos especiales: refrigerados, peligrosos, de manejo delicado o frágiles.

El flete asignado a cada producto es el costo que fija la conferencia por efectuar el servicio de transporte sin incluir ningún otro cargo, dentro de esta tarifa básica hay cuatro tipos de fletes:

- a) Fletes específicos
- b) Fletes promocionales
- c) Fletes para productos no especificados
- d) Cuotas abiertas

- El Flete Específico es el que se otorga a productos determinados y éstos aparecen en la tarifa en orden alfabético, clasificación arancelaria, o por clases.
- El Flete Promocional es el que se otorga al usuario que lo solicite con el objeto de promover un producto determinado en un tráfico específico y con una duración limitada, o sea el tiempo necesario para dar a conocer en ese mercado la mercancía. Este flete debe ser solicitado directamente a la línea y sólo se otorga a productos no tradicionales, especialmente manufacturas y semimanufacturas y es más bajo que el flete específico. Se otorgan principalmente a productos provenientes de países en desarrollo.
- El flete para Productos no Especificados se aplica a todos los productos que no aparecen dentro de la tarifa.
- Las cuotas abiertas (operantes), son las que están sujetas a negociación en función de los precios que determinados productos tengan en el mercado internacional, así como la oferta y demanda de espacio para su transporte. Por lo general son para grandes pesos y en volúmenes considerables.

II) Recargos

Los recargos son establecidos por decisión de las conferencias y las líneas marítimas independientes de servicio regular y, por lo general, obedecen a situaciones específicas que provocan que suban los costos de operación de las líneas navieras. Entre los principales motivos por los que se aplican recargos, están:

- Congestionamiento portuario
 - Ajustes cambiarios
 - Precios de combustible
 - Inseguridad en los puertos
 - Diferencial portuario
 - Peso excesivo y largo excesivo
 - Recargos gubernamentales
 - Riesgos de guerra
- Recargo por Congestionamiento Portuario: Se aplica cuando por alguna razón el puerto o los puertos de un país no pueden despachar rápidamente los barcos que llegan, lo cual provoca una mayor estadía de los buques en puerto, durante los cuales están inactivos, lo que implica graves retrasos en los itinerarios, y consecuentemente se incurre en mayores gastos y pérdidas para las empresas navieras, por lo que las conferencias marítimas aplican recargos como una forma de recuperación económica.
 - Recargo por Ajuste Cambiario conocido como CAC (Currency Adjustment Charge) y FAC (Factor de Ajuste Cambiario) se debe a las pérdidas que representa hacer el

cambio de una moneda a otra, sobre todo cuando se trata de monedas sujetas a fluctuaciones; esas pérdidas del armador son transferidas al usuario a través de los recargos. En el caso de transporte marítimo generalmente los servicios se pagan en dólares estadounidenses.

- Recargos por Precios del Combustible, se ha acentuado por causa de la crisis energética, la que ha provocado que los precios del petróleo varíen constantemente y en consecuencia haya una alteración en los costos de operación del buque; esto se reflejó en recargos que los usuarios tienen que cubrir.
- Recargos por Inseguridad, se aplica a los puertos que tienen un alto índice de sustracción de mercancías, o no cuentan con las instalaciones adecuadas para combatir incendios o no tienen señales apropiadas para las maniobras, situación que provoca que las conferencias apliquen un recargo por la inseguridad que representa ese puerto para los buques y/o su operación, así como para las mercancías. Este cargo se conoce también con el nombre de recargo por puerto sucio.
- Recargo por Diferencial Portuario, se impone por el aumento intempestivo en los costos portuarios y en los servicios que los diferentes gremios de trabajadores prestan a los buques.
- Recargo por Peso Excesivo y Largo Excesivo, que en realidad es un cobro adicional al flete, se destina a compensar las dificultades de carga/descarga y estiba/desestiba de las mercancías que son muy pesadas o muy largas. Se considera peso excesivo cuando un solo bulto o pieza pesa más de dos toneladas y largo excesivo cuando mide más de 10 metros.
- Recargos Gubernamentales, frecuentemente son considerados cómo recargos los impuestos gubernamentales que se aplican a los fletes, sin embargo deben considerarse como un elemento distinto al transporte.
- Recargos por Riesgo de Guerra, éste se impone por los riesgos que representa el servir una zona de peligro o guerra, ya que evidentemente aumenta la responsabilidad del armador.

III) Descuentos

Las conferencias en ocasiones también otorgan descuentos por los siguientes conceptos:

- Acuerdos de Lealtad o Fidelidad
 - Fletes Promocionales
 - Requerimientos o Fletes Especiales
 - Descuentos a Diplomáticos
 - Descuentos por Obras de Caridad y Beneficencia
- Los Acuerdos de Lealtad, son documentos a través de los cuales, un usuario se compromete a transportar toda su carga en cualquier buque de una conferencia, en algunos casos, por un tiempo determinado, que puede ser de seis meses en adelante y en otros sin plazo fijo, a cambio de lo cual se le conceden descuentos a través de bonificaciones sobre el flete normal. El descuento para los usuarios en virtud de este acuerdo es concebido a través del sistema de doble tarifa o bien, el de rebajas

diferidas, que son bonos que se cuantifican semestralmente o anualmente, según se haya establecido en el acuerdo de lealtad o fidelidad; una vez transcurrido el lapso acordado, la conferencia bonifica al usuario.

- Fletes Promocionales, que como ya se indicó se conceden para promover un producto no tradicional, manufactura o semimanufacturado y con duración limitada.
- Requerimientos o Fletes Especiales, son los que se negocian directamente entre el usuario y la conferencia con base en un volumen lo suficientemente importante para conceder un flete especial y el cual puede transportarse en uno o dos viajes.

Estos procedimientos, incluyendo el descuento a diplomáticos y por obras de caridad y beneficencia, son internacionalmente reconocidos, pero tienen la desventaja de ser de tramitación lenta.

Existen otros elementos que los usuarios deben tener en cuenta en el momento de reservar espacios de bodega y solicitar el flete correspondiente: si la mercancía es peligrosa o bien si requiere de estiba especial, ya que la omisión de alguna característica se traduce en gastos adicionales cuando son embarcadas.

Es necesario también que quede firmemente establecido si el flete se va a cobrar con base en el peso, es decir, por tonelada, por volumen o sea por metro cúbico o bien por su valor, todo lo cual depende básicamente de las características del producto, ya que hay algunos que son muy voluminosos y de poco peso y otros que no ocupan mucho espacio, pero tienen peso considerable. En algunas ocasiones se cotiza con base a la unidad comercial, pudiendo citar el caso del ganado en pie, o bien de los tambores o cilindros.

Estos son algunos de los procedimientos más usuales en los servicios regulares de líneas, algunos de los cuales son impuestos en forma unilateral por las conferencias, sin embargo recientemente se ha puesto de manifiesto una tendencia para lograr una mayor participación de los usuarios de esos servicios en los procedimientos antes mencionados. De ahí la necesidad de difundirlos, pues redundará en una mejor utilización del transporte marítimo.

Rutas

Dentro de los servicios de línea en el Tráfico Marítimo, se manejan rutas en las que prácticamente todo el mundo es unido por este servicio.

Nuestro país se encuentra en una relación directa con los puertos norteamericanos, europeos y latinoamericanos a través de las navieras que tocan los puertos de esas regiones.

A manera de ejemplo señalaré algunas rutas que actualmente están vigentes para exportadores mexicanos.

- Lejano Oriente – Estados Unidos – México.

Es un servicio completamente contenedorizado con salidas cada diez días y atiende el Tráfico Transpacífico entre Japón, Corea, Taiwán, Hong Kong, Estados Unidos y México.

- Norte de Europa – Estados Unidos – México.

Se presta servicio entre Bélgica, Holanda, Alemania, Inglaterra, Estados Unidos y México, con buques de propósito múltiple.

- Mediterráneo – Estados Unidos – México.

Es un servicio entre los puertos de Italia, Francia, España, Estados Unidos con los puertos mexicanos del Golfo mediante buques de propósito múltiple.

Agente Marítimo.

El Agente Marítimo, conocido también como agente consignatario de buques, es el representante de una o varias líneas navieras en un país o puerto determinado, y actúa en su nombre y por cuenta de ellos.

Sus funciones son:

- Atender el buque o buques designados
- Ayudar al despacho de la embarcación, una vez concluidas las operaciones de carga y descarga de la misma.
- Asistir al capitán y demás personal de las embarcaciones que le son enviadas
- Obtener cargas para los buques que le son enviados
- Cuidar las mercancías de acuerdo con la documentación respectiva
- Otorgar por orden y cuenta del armador y/o el capitán del buque todos los conocimientos de embarque a los cargadores, así como las pólizas de fletamento que correspondan
- Cobrar los fletes obtenidos por el armador, tanto en las cargas de entrada como de salida
- Pagar los gastos que haga por cuenta del armador en la atención de los buques que éste le envía
- Atender las reclamaciones que reciba y resolverlas, de acuerdo con las instrucciones que sobre el particular le dé al armador.
- Representar legalmente al armador en el país.
- Elaborar la documentación sobre carga y pasajeros que se hayan obtenido en los puertos nacionales, haciendo en caso necesario y con la diligencia apropiada, las correcciones que se requieran para que el armador no sufra multas u otros recargos en los puertos que posteriormente visite su embarcación por faltantes o sobrantes en las declaraciones correspondientes.
- Informar de todos los impuestos, derechos, recargos y multas que sufran las embarcaciones del armador representado, señalando los renglones y causas que los provocaron.

2.12 Transporte Aéreo

En el año de 1918, se iniciaron en los Estados Unidos los primeros vuelos internos para transportar correo aéreo. Este significativo hecho se considera como el precursor de los servicios de transporte de carga por avión, el miembro más joven de la familia de transportes.

En 1919 se llevó a cabo por primera vez, el transporte internacional de carga entre París y Londres; en la década de los veinte, KLM en Holanda, Sabems en Bélgica, Avianca en Colombia, Qantas en Australia, Mexicana de Aviación en México, Ari Express en Estados Unidos, entre otras empresas que impulsaron la expansión aérea y fomentaron la creación de rutas comerciales.

En la actualidad no existe prácticamente ninguna limitante para el envío de carga a cualquier parte del mundo, la cual se puede dividir en tres grupos:

- Carga de emergencia
- Carga perecedera de rutina
- Carga de transportación terrestre o marítima que se puede cambiar en aérea

Los principales productos que se transportan por vía aérea son:

- Ropa
- Equipo eléctrico, electrónico y sus partes
- Maquinaria y sus partes
- Impresos
- Flores cortadas
- Autopartes y sus accesorios
- Discos, fonógrafos, cintas, televisión, radios, grabadoras.
- Frutas y vegetales
- Equipo fotográfico, médico y sus partes
- Medicina
- Instrumentos de control, de medición y ópticos
- Comestibles: carne, verdura
- Elementos y componentes químicos
- Máquinas procesadas de datos
- Artículos deportivos, juguetes, regalos

Muchos de estos productos son sensibles a las condiciones estacionales. La ropa y el calzado viajan por avión desde los centros mundiales de la moda hasta los más alejados lugares del mundo. Si no llegan con prontitud a su destino, pueden estar fuera de moda y la pérdida de la demanda puede provocar fuertes pérdidas económicas al tener que rematar la mercancía a precios mucho más bajos.

Muchas empresas florecientes de importación o exportación dependen del transporte aéreo por su principal ventaja; la rapidez o velocidad de desplazamiento. Sin embargo, no

se debe omitir el ahorro en empaque y embalaje; los costos de almacenaje, ya que en muchos casos, los grandes inventarios en puntos básicos de distribución ya no son necesarios; las primas de seguros son más bajas, derivado de la baja incidencia de robos, riesgos de transporte, tiempo de tránsito y manejo.

El transporte aéreo es actualmente un pilar muy fuerte de las economías en todo el mundo. El volumen de carga transportada por avión, expresado en toneladas y comparado con el total mundial transportado por cualquier vía, indica que una pequeñísima parte se manejó por avión, pero si consideramos el valor de los productos transportados, la cifra es sorprendente, ya que supera el 30% del valor total mundial.

Acuerdos Interlineales

La IATA (International Air Transport Association) es un organismo mundial que ha facilitado el desarrollo del transporte aéreo, ya que agrupa a la mayoría de los grandes transportistas. Sus objetivos básicos son:

- ✓ Promover el transporte aéreo seguro, regular y económico en beneficio de los pueblos del mundo, desarrollar el comercio aéreo y estudiar sus problemas.
- ✓ Proporcionar medios que permitan la colaboración entre las empresas que participan en forma directa o indirecta en los servicios internacionales de transporte aéreo.
- ✓ Cooperar con la organización de Aviación Civil Internacional y con los otros organismos internacionales que de alguna manera tengan relación con el transporte aéreo.

Al agrupar las líneas aéreas, la IATA ha logrado simplificar los trámites para la elaboración de convenios y estandarizar los procedimientos, de tal manera que aún al operar complicadas estructuras de rutas, se ha logrado un crecimiento en los servicios ofrecidos, con una alta eficiencia. A través de la IATA las líneas aéreas aceptaron un convenio por medio del cual se estandarizaron los procedimientos para el manejo interlineal del Tráfico. Este convenio prevé la mutua aceptación de documentos, de los cuales el más importante es la Guía Aérea.

Como resultado, una línea aérea puede aceptar los embarques para su transporte, aún cuando se involucren tantas otras líneas como sea necesario para hacerlos llegar a su destino final, lo cual asegura una rápida entrega de grandes volúmenes de Tráfico Interlineal. Además, este convenio estipula el establecimiento de sistemas uniformes de etiquetado de las mercancías, transferencias, cambios de ruta, entrega a los consignatarios, arreglos por adelantado, todos los procedimientos relativos necesarios para un manejo interlineal rápido de la carga y el rastreo y la localización del embarque, así como la entrega del mismo a través de una red mundial de telecomunicaciones. No cabe duda de que los convenios interlineales desempeñan una función muy importante en la agilización del movimiento de la carga aérea, al ofrecer más servicios y facilidades para un rápido transporte por aire a cualquier parte del mundo; esto beneficia grandemente el desarrollo del comercio mundial.

Aplicación de las Tarifas

La tarifa es la cantidad que cobra el transportista por el transporte de una unidad de mercancías (kg/lb). Tarifas aplicables son aquellas publicadas y en vigor en la fecha en que el transportista, o su agente emiten el conocimiento aéreo.

Las tarifas internacionales aéreas se establecen en dólares o en la moneda local, ya sea del país de origen o destino. La base tarifaria es el kilogramo o la libra, dependiendo de la información que proporcione el embarcador en su Lista de Empaque y si su aplicación es aeropuerto a aeropuerto, publicándose de ciudad a ciudad, exceptuando la tarifa promocional, todas las demás son acordadas en el seno de la IATA y sometidas a aprobación de los gobiernos respectivos.

Todos los fletes se calcularán sobre el peso bruto de la mercancía o su equivalente volumen del embarque (factor peso / volumen) considerando el que resulte más alto.

Las particularidades del transporte aéreo de carga internacional han obligado a crear diferentes conceptos tarifarios.

Entre los conceptos más importantes, podremos encontrar los siguientes, que a la vez sirven como una clasificación tarifaria:

- Tarifas mínimas (carga mínimo)
- Tarifas de carga general
- Tarifas específicas de comodidad
- Tarifas promocionales
- Tarifas para contenedores
- Tarifas clasificadas (con reducción o aumento)

Tarifas mínimas (carga mínimo).

En la transportación de cualquier embarque por pequeño que sea, existe una serie de costos ineludibles, las líneas aéreas para solventar este costo, han establecido el concepto tarifario de carga mínimo. Cuando la tarifa en peso y volumen es menor que el cargo mínimo, este último debe ser aplicado y tiene prioridad sobre cualquier cargo menor que resulte del total de la tarifa aplicable por el peso del embarque.

Ejemplo: Un embarque de 13 kg. con una tarifa de \$1.00 USD en la ruta México – Houston.

1. Se multiplica el volumen del embarque por la tarifa

$$13 \times 1.00 = 13.00$$

2. Se compara con el cargo mínimo que es de \$26.00 USD, para ver cuál es el mayor. Por lo que en este caso se aplicará el cargo mínimo, ya que es la cantidad superior.

Tarifas de Carga General.

Estas tarifas se aplican a cualquier tipo de mercancía que no sean de naturaleza perecedera. También se conoce la Tarifa General de Carga como Tarifa de Comodidad (General Commodity Rate, o GCR).

Las tarifas generales de carga se publican en varios rangos de peso:

- 45 kg.
- + 45 kg.
- + 100 kg.
- + 300 kg.
- + 500 kg.

La tarifa más alta es la del rango de menos de 45 kg. y entre mayor cantidad de kilos, menor es la tarifa, por lo que es conveniente el envío de mayores volúmenes para la obtención de tarifas más bajas.

Tarifas Específicas de Comodidad.

Las tarifas específicas de comodidad son aplicables a determinados productos y han sido creadas con la finalidad de impulsar el Tráfico de importación y exportación, debido a que son tarifas promocionales con niveles bajos y considerando que se pretende favorecer a los embarcadores en lo posible, se debe verificar cuál es el contenido del embalaje, con el fin de evaluar la posibilidad de ampliar una tarifa específica de comodidad en la ruta en cuestión, antes de aplicar una tarifa general de carga. Siempre que la carga sea exactamente el producto descrito en la tarifa de comodidad.

Tarifa Promocional.

Este tipo de tarifas son autorizadas por los gobiernos de acuerdo a los convenios bilaterales, en los cuales se estipula la posibilidad de poder emitir este tipo de tarifas con el objeto de promover un determinado artículo en el mercado de uno de los países en cuestión. Estas cuotas pueden ser más reducidas que las anteriores.

Un embarcador que desee obtener este tipo de tarifa en México, deberá solicitarla ante S.C.T; la petición deberá contener los siguientes elementos:

- Tipo de producto
- Ruta
- Peso mínimo por embarque
- Programa de exportación
- Cuota solicitada

- Tarifa para contenedores

Debido al crecimiento del transporte de carga por vía aérea, se han utilizado equipos especiales para el manejo de los envíos. Pensando en una mejor utilización del espacio de los aviones, se crearon unidades de determinado tamaño para el acomodo de los envíos, los cuales se ajustan de cuerdo a la forma interior del avión.

El uso de contenedores implica un mejor aprovechamiento de espacio, una mayor rapidez en la carga y descarga de los aviones, menor posibilidad que las mercancías sufran daño, reducción por pérdidas o robos y aplicación de tarifas reducidas para el manejo de la carga.

Tarifas para Mercancía Clasificada.

Son aquellas que se aplican a determinados productos en áreas preestablecidas y con base en porcentaje de incremento o reducción.

Los principales productos, con tarifas clasificadas son:

- Animales vivos
- Material impreso
- Valores
- Restos humanos

Los porcentajes aplicables se establecen exclusivamente en ciertas áreas predeterminadas. Las tarifas para envíos de mercancía clasificada sólo se aplican si no existe una tarifa específica de comodidad para el embarque.

Determinación del Peso Cobrable

Para determinar la tarifa aplicable hay que determinar el peso sobre el cual se basará el nivel tarifario correspondiente.

Existen dos sistemas para determinar el peso cobrable:

- Peso
- Volumen

Cobrándose en cualquier caso la cantidad que sea, esto es:

1. El Sistema de Peso se aplica a embarques como a maquinaria pesada, oro, metal y se precisa mediante la utilización de la báscula.
2. El Sistema de Volumen se aplica cuando existen embarques ligeros pero voluminosos, se deberá determinar el peso mediante la multiplicación de las medidas máximas de largo, ancho y alto del embarque o bulto, dividiendo el

resultado entre el factor de 6,000 cm.³, factor que se aplica para la obtención de los kilogramos.

Ejemplo:

Si un bulto pesa 3 kg. y sus dimensiones son:

Largo (L) = 75 cm.

Ancho (A) = 45 cm.

Alto (H) = 35 cm.

1 kg. = 6,000 cm.³

$75 \times 45 \times 35 = 118,125 \text{ cm.}^3$

$118,125 / 6000 = 19.6875 \text{ kg.}$ (se redondea a 20 kg.)

por lo tanto

Peso Bruto = 3 kg.

Peso Calculado = 20 kg.

Una vez determinado el peso por volumen, se compara éste con el peso real y la cantidad que resulte mayor será la base para cobrar la tarifa correspondiente, en este caso será con base a los 20 kg.

Es importante señalar que las fracciones en kilogramos se aumentan al siguiente kilo.

En caso de que los embarques presenten irregularidades con respecto a sus dimensiones deberán siempre buscarse las medidas máximas del envío.

Documentos.

a) Carta de Instrucciones.

Es el documento que elabora el exportador al agente de carga y su función reviste gran importancia, ya que en él se desglosan detalladamente todos los aspectos relativos al movimiento específico de un embarque.

El exportador debe tener cuidado al llenarla y no omitir ninguno de los datos que en ese documento se mencionen, ya que un error puede ocasionar grandes problemas.

b) Lista de Empaque.

Es un documento de suma importancia, ya que funciona como elemento de control, verificación y prueba para el exportador, en el trámite de expedición de su mercancía.

Este documento, en la mayoría de los casos, lo exige el Agente Aduanal que llevará acabo el despacho aduanal de las mercancías, resultan de mucha ayuda también en su control.

c) La Guía Aérea.

La Guía Aérea es el documento de embarque que se usa en el transporte internacional de mercancías y contiene las instrucciones de embarque para la línea aérea, la ruta que se va a seguir, la descripción de la mercancía, los cargos de transportación aplicables, así como los demás cargos originados por el manejo del embarque, e indica si la liquidación se hará en el origen o el destino, para mayor conveniencia del usuario.

La estandarización de la guía aérea internacional es uno de los logros más importantes de las líneas aéreas en lo que se refiere a la simplificación de los documentos para manejar la carga aérea. La guía aérea es el documento básico que cubre el movimiento de los embarques transportados por avión y registra en un documento el transporte de mercancía sobre cualquier distancia, al utilizar tantas líneas aéreas como sea necesario, ya sean nacionales, internacionales o locales, de tal manera que cuando las mercancías se transportan mediante una línea aérea y es necesario transferirlas a otras, la guía aérea original cubre la transportación desde el origen hasta el destino final. Cada embarque siempre debe ir acompañado de una guía aérea que contenga toda la información necesaria para efectuar un despacho rápido y un manejo adecuado en el origen, en la ruta y en el destino.

La guía aérea también tiene otras funciones importantes y entre ellas podemos destacar que sirve como documento para el pago de los cargos involucrados ya sea por el remitente o por el consignatario, además, es la base de los ajustes de pago entre las líneas aéreas participantes en el transporte de un embarque; también sirve como documento de control para la línea aérea, ya que al estar numerada en forma progresiva, con solo hacer mención del número correspondiente se puede saber el estado que guarda el embarque de referencia. La guía aérea también representa la prueba de la existencia de un contrato de transporte entre el embarcador y la línea aérea y al mismo tiempo indica que las mercancías descritas se han recibido en buenas condiciones por la línea aérea a su agente de carga.

Este contrato debidamente firmado por las dos partes, tiene fuerza legal propia y crea derechos y obligaciones en cada una de las partes contratantes; así mismo, sirve como documento contable tanto para el remitente que la puede utilizar como comprobante de la cuenta de gastos de fletes y gastos accesorios, como para la (s) línea (s) aérea (s) involucrada (s) en el transporte de ese embarque. Como ya he mencionado, la guía aérea también sirve como guía de la expedición que ampara, ya que acompaña al embarque desde el origen hasta su destino y puede servir como declaración de aduana al facilitar los datos necesarios para el ingreso de la mercancía en el país de destino. En México, la información

que proporciona la guía aérea es indispensable para la elaboración del pedimento de importación o exportación, ya que es el documento base para los trámites de aduana.

Además de lo anterior, la guía aérea, se utiliza como comprobante del recibo de entrega, ya que el consignatario debe firmar en la parte posterior de la copia amarilla su conformidad de haber recibido las mercancías en orden y en buenas condiciones y la línea aérea guardará esta copia para que pueda consultar en caso de aclaraciones posteriores. Por otra parte, la guía aérea también sirve como póliza de seguro, ya que al solicitarse el seguro por parte del remitente y al anotarse en la guía aérea el monto asegurado y la prima correspondiente, esta se convierte en una póliza de seguros ordinarios; esto es posible debido a los convenios establecidos entre las líneas aéreas y las compañías de seguros, de tal manera que los embarques pueden asegurarse mediante una póliza abierta.

d) Factura Comercial

Es el documento que ampara el valor y legaliza la propiedad de las mercancías descritas en la misma.

e) El Agente Aduanal

El Agente Aduanal, de conformidad con la Ley Aduanera en vigor, es la persona física autorizada por la S.H.C.P., mediante una patente, para promover por cuenta ajena, el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley.

Quienes importan o exportan mercancías están obligados a presentar ante la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la S.H.C.P. que contendrá los datos referentes al régimen aduanero al que se pretende proceder y lo relacionado con el control de cambios, así como la documentación que soporta la operación.

La importancia del papel que desempeña el agente aduanal, para el caso que nos ocupa, fundamentalmente lo encontramos como representante del exportador ante las autoridades aduaneras y las relacionadas con el comercio exterior, así como asesor técnico en medios de transporte, seguros, embalajes, entre otras cosas.

Un agente aduanal eficiente es un excelente apoyo para el comercio exterior y de sus actividades depende muchas veces que se efectúe un despacho aduanal ágil y oportuno, evitando retrasos innecesarios que afectan el tiempo de entrega de las mercancías y encarecen la operación.

Capítulo 3

3.1 La importancia de la clasificación de mercancías para efecto de pago de flete.

El responsable del departamento de Tráfico debe tener una amplia experiencia en la clasificación de las mercancías para efecto de pago de fletes porque de ello depende que los productos que la empresa fabrica puedan ser competitivos en el mercado.

Cada empresa quiere conseguir el flete de más bajo precio; en consecuencia, el departamento de Tráfico consulta la clasificación del producto para usar correctamente la cuota que le corresponde. Curiosamente un producto puede caer a veces dentro de más de una clasificación. Si esto se dejara en manos del porteador, éste podría elegir una cuota más elevada.

Los fletes y la reducción de los costos de la empresa

Para cualquier empresa es indispensable mantener costos bajos para poder competir con otras compañías que están produciendo artículos similares.

El costo bajo ofrece la oportunidad de reducir los precios de venta. Conocer el precio de venta de un artículo o servicio es uno de los requisitos previos a la decisión de comprar.

Una empresa necesita conocer el costo de los materiales, del trabajo y otros gastos, a fin de establecer el precio de venta y mantenerlo dentro de la estructura de los costos de la empresa con el fin de obtener los beneficios esperados.

3.2 Las Tarifas y el Cálculo de los Fletes

Concepto de Tarifa

Tarifa es el precio que los usuarios deben cubrir por la prestación de los servicios recibidos.

La tarifa comprende la especificación y cuantificación, es decir, la caracterización del servicio de que se trate y la cuota correspondiente. Cuando es necesario desglosar los conceptos se tiene una lista de cuotas que corresponden a éstos, los cuales pueden ser tablas de distancias, clases de servicios, clasificaciones de efectos u otros. A lo anterior se añaden las reglas de aplicación de la tarifa.

Elementos básicos de la Tarifa

La base para fijar las tarifas de bienes o servicios, es su costo económico. Cuando dichos bienes o servicios son proporcionados por una empresa privada, entonces sí se cubre dicho costo. Sin embargo, no ocurre de esta forma cuando dichas mercancías o servicios son vendidos directamente por el Estado pues entonces su precio normalmente no alcanza a cubrir el costo económico.

Para la estructuración de las tarifas y en particular en el estudio de los costos de transporte se presentan variantes, ya que influyen tres factores diferentes, que son: el peso, el volumen y el valor. Al no existir correlación positiva entre dichos factores, se propicia una situación en la que se aplican tarifas de distancia mínima, diferenciales etc.

Clases de Tarifas

Las tarifas se clasifican de acuerdo con el tipo de transporte que se usa para el envío de la mercancía; por lo tanto encontramos tarifas de flete para el tráfico marítimo, tráfico aéreo y tráfico terrestre.

Por las características especiales de los medios de transporte, cuando existen viajes de vacío es posible aplicar tarifas direccionales a efecto de lograr un mejor aprovechamiento de los equipos. De esta manera, los gastos globales se imputan únicamente a lo que llamamos viaje de ida, a fin de que se puedan estructurar tarifas más reducidas, ya que en éstas solo basta cubrir los costos de transporte.

Teóricamente las tarifas deben ser diferenciales según la mercancía, su valor o la dirección de su transporte.

También encontramos como característica básica en el transporte la variación fundamental que se establece entre gastos generales y costos totales, según el tipo de transporte que se estudie o la forma en que éste se realice.

Cálculo de los Fletes

Para calcular el flete que se tiene que pagar se toman en consideración los siguientes factores:

1. Descripción

- Clase o nombre de la mercancía
- Materia que constituye el artículo
- Fin o uso del artículo
- Estado (acabado, semiacabado, en bruto, deteriorado, desperdicio)

2. Tamaño y peso

- Peso del artículo por unidad
- Peso mínimo de una carga de vagón
- Tamaño del paquete
- Método de embalaje

3. Destino

- Algún punto dentro de la República Mexicana
- Embarque entre dos estados
- Algún punto en el extranjero

En lo referente al flete terrestre se recomienda consultar la tarifa de autotransporte de carga de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en la que se busca la tarifa que corresponde al producto que se va a enviar por camión.

En lo referente a productos que se envían por ferrocarril lo conveniente es pedir información al departamento de Carga de los Ferrocarriles Nacionales de México.

El flete de envíos de mercancía por buque se determina solicitando cotización a las líneas navieras que hacen el recorrido entre México y el lugar a donde vamos a mandar el artículo.

Para el flete aéreo también es conveniente pedir cotización a las empresas aéreas que se encuentran en el país.

Sugerencias para embarques

A. Autotransporte (por carretera)

- Costo de arranque alto
- Costo de maniobras muy bajo
- Se recomienda usarlo para volúmenes pequeños / medianos de carga en distancias cortas

B. Ferrocarril

- Costo de arranque muy bajo
- Costo de maniobra alto
- Se recomienda usarlo para volúmenes de carga a grandes distancias

C. Marítimo

- Costo de arranque muy bajo
- Costo de maniobras muy alto
- Se recomienda usarlo para grandes distancias y grandes volúmenes de carga

D. Aéreo

- Costo de arrastre alto
- Costo de maniobras bajo
- Se recomienda usarlo para volúmenes reducidos de carga a grandes distancias

3.3 Determinación de la Ruta Adecuada

Una importante decisión del sistema logístico de una empresa es la determinación del tipo de transporte que se usará para evitar los productos al mayorista, detallista o último consumidor. La organización de rutas para el transporte de productos y la tarifa de flete son factores determinantes en la estructura del costo de distribución.

Cuadro de Rutas

Un medio conveniente para efectuar el transporte rápido de mercancías mediante la eficiente asignación de rutas, es la preparación y archivo de cuadros de rutas que cubren varias subdivisiones geográficas. Usando estos cuadros se pueden elegir rutas, ya sea para propósitos de despacho rápido o para economía en los costos de transporte. Cada ruta que figura en un cuadro deberá indicar el número de días requeridos para cubrir distancias entre estaciones importantes, como también el número de lugares de transbordo y puntos de empalme. Los embarques son frecuentemente detenidos en los puntos de empalme o playas de clasificación de los ferrocarriles, esperando la formación de trenes de carga completos a puntos de destino de una ruta común. A fin de evitar tales demoras los embarcadores deberán conocer los movimientos de trenes, es decir, la frecuencia y rapidez del servicio de fletes en las diversas secciones de una ruta terminal.

Ferrocarril

Los ferrocarriles están especialmente adaptados para largos recorridos y su flete es más económico.

Ventajas del Ferrocarril

- El ferrocarril es un medio de transporte muy seguro. Está menos afectado por las variaciones del tiempo que cualquier otro medio de transporte.
- Es un medio de transporte destinado al movimiento de grandes volúmenes de carga.
- El ferrocarril está indicado para el movimiento de toda clase de mercancías, desde aquellas de más baja densidad económica que se transportan con tarifas reducidas, hasta las mercancías de más alta densidad económica. Las mercancías de baja densidad económica no las transporta el camión porque el servicio resultaría de un costo muy elevado y además la capacidad del camión no permitiría el desplazamiento de grandes volúmenes en un solo viaje.
- Se reconoce al ferrocarril superioridad manifiesta sobre otros medios de transporte terrestre, tratándose de transportar mercancías variadas a larga distancia, ya que por su capacidad para mover grandes volúmenes de carga, puede cobrar tarifas bajas, siguiendo su norma de aplicar tarifas de base decreciente a medida que aumenta la distancia.

Desventajas del Ferrocarril

- Tratándose del transporte de mercancías de alta densidad económica y artículos perecederos a distancias cortas, el ferrocarril no puede competir con el autotransporte debido a que los usuarios, dueños de las mercancías, prefieren un servicio directo de puerta a puerta como lo suministra el camión, pese a que en estos casos se aplican tarifas altas.

Vía Marítima

La mayoría del transporte internacional se hace por vía marítima y, pese a los últimos desarrollos que ha experimentado el transporte aéreo y el realizado por vía terrestre, se puede decir que más del 80% de las exportaciones mundiales son hechas de unos países a otros, a través del mar.

Pese a este predominio marítimo, todo exportador debe estudiar la elección del medio de transporte a emplear de acuerdo con la naturaleza de su mercancía y con los plazos de entrega de que disponga, según el contrato firmado. ¿Cuánto tiempo puede resistir en condiciones normales nuestra mercancía perecedera? Etc.

Vía Aérea

El punto más favorable al flete aéreo es su rapidez. Este factor ha permitido a muchas compañías ampliar los límites de su mercado. Los productos sujetos a deterioro físico (flores frescas, productos biológicos, etc.) se pueden entregar a muchos más mercados por aire que por cualquier otro medio.

Esta rapidez permite llegar antes a los clientes, con lo que se tiene una serie de ventajas.

Ventajas

- Se pueden hacer llegar muestras al cliente, de manera que éste pueda ver rápidamente si le puede interesar una oferta.
- Se hace llegar la mercancía a los mercados consumidores cuando el tiempo no la ha vuelto obsoleta en relación a las apetencias de los consumidores (libros, periódicos y revistas, por ejemplo)
- Se puede llegar a mercados difícilmente accesibles por otros medios de transporte (mercados centroafricanos, por ejemplo).
- Se puede reducir el costo del embalaje, pues las mercancías enviadas por avión sufren una manipulación más cuidadosa que las transportadas por vía marítima.
- Se reducen los gastos de almacén que los agentes y representantes deben pagar en los puntos de venta en el extranjero para poder responder adecuadamente con su nivel de existencias a demandas estacionales anormales o a demandas ocasionales imprevisibles.

Desventajas

- Cuando hay mal tiempo no puede prestar servicio
- Su operación todavía tiene un alto grado de azar
- Es el medio de transporte más costoso por unidad de carga transportada

Vía Terrestre (por carretera)

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

Por lo que hace a las ventajas del transporte por carretera, podemos señalarlas en la forma siguiente:

- Es un medio de transporte muy flexible. El trailer puede dar servicio en cualquier lugar donde haya un camino o una brecha que permita la circulación. Existen incluso vehículos adaptados para dar servicio en malos caminos. Estas unidades motoras se pueden estacionar en cualquier sitio, sin causar mayores problemas.
- Los trailers tienen grandes ventajas económicas en recorridos a cortas distancias y aún a distancias medias, transportando mercancías de alta densidad económica y aún mercancías de gran demanda como alimentos, vestido, calzado, medicinas y otros efectos de comercio que requieren de transportes rápidos.
- El trailer está muy indicado para el manejo de carga ligera en cantidades pequeñas o bien usando todo el cupo de la unidad. Puede prestar servicios en forma directa o bien operar como medio complementario de otros sistemas de transporte.

Para ayudarnos en la decisión sobre el medio de transporte que se debe utilizar es recomendable elaborar un cuadro en donde se vean las diferentes posibilidades de envío, se ponderen los distintos factores para la selección del medio de transporte que debe llevar la mercancía a manos del cliente.

Las decisiones sobre el medio de transporte que se debe utilizar se deben revisar periódicamente. Los desarrollos de nuevas tecnologías, progreso del transporte aéreo, uso de contenedores, manejo de vagones y acondicionamientos especiales en el transporte terrestre etc., exigen del exportador una vigilancia constante sobre las evoluciones de métodos de distribución y transporte que la competencia puede usar y que se pueden emplear para mejorar la comercialización internacional

También es muy importante establecer un control de la mercancía que se encuentra en tránsito con el fin de evitar retrasos en su llegada y de esta manera comercializar o producir el artículo en el momento adecuado.

COMPARACIÓN ENTRE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE DISPONIBLES

RECORRIDO DE: __ (ORIGEN) _____ A _____ (DESTINO) _____

MERCANCÍA A TRANSPORTAR _____

LÍMITE DE ENTEGA AL COMPRADOR _____

MEDIO DE TRANSPORTE	COSTO DEL TRANSPORTE	PRECIO DEL EMBALAJE NECESARIO	PRECIO PRIMA DE SEGUROS	COSTOS DE MANEJO	FECHA DE SALIDA	FECHA DE LLEGADA	DÍAS DE TRÁNSITO	FRECUENCIA DEL SERVICIO	CARGA MÍNIMA Y MÁXIMA ACEPTADA	OTRAS CONSIDERACIONES (**)	CONVENIENCIA GLOBAL
<p>VÍA MARÍTIMA</p> <p>BUQUES DE COMPAÑÍAS DE CONFERENCIAS</p> <p>BUQUES DE COMPAÑÍAS FUERA DE CONFERENCIAS</p> <p>BUQUES TRAMP</p> <p>VÍA TERRESTRE</p> <p>CARRETERA</p> <p>FERROCARRIL</p> <p>COMBINADO</p> <p>VÍA AÉREA</p> <p>VUELOS REGULARES</p> <p>VUELOS IRREGULARES</p>											

(**) Considerar:

- ✓ Costo de la documentación precisa
- ✓ Valor en aduanas de la mercancía transportada
- ✓ Interés del capital inmovilizado durante el periodo de transporte (tanto en existencia como, por ejemplo, en camiones propios)
- ✓ Costos portuarios
- ✓ Derechos de aeropuerto
- ✓ Costos de almacenaje en origen y destino
- ✓ Consideraciones derivadas de la naturaleza del producto o mercancía a transportar.

3.4 Preparación de documentación para embarque de mercancías

Tanto para importar como para exportar bienes y servicios dentro de la empresa se requiere de la preparación de determinada documentación tal como: el pedido en importación y en exportación, la factura comercial, la lista de empaque y la carta de instrucciones al agente aduanal que va hacer el despacho.

También el responsable del departamento de Tráfico tendrá que tramitar aquella documentación que no se puede preparar en la empresa, como son: los permisos de importación, exportación, certificados de control de calidad, certificados de origen, certificados fitosanitarios, pólizas de seguros, fianzas. Todo ello dependiendo de las instrucciones que se le den al importador o nos dé el exportador extranjero.

Autorización de talones de flete para su pago

Antes de pagar los fletes amparados por los talones de embarque, se recomienda que previamente sean revisados en el departamento de Tráfico y autorizados para su liquidación.

3.5 Responsabilidades de la Empresa Transportista

Administración de los riesgos

El riesgo es elemento esencial del contrato de seguro. El riesgo se puede definir como el evento futuro e incierto de cuya realización depende el nacimiento de la obligación de la empresa aseguradora.

La indemnización es el importe del daño que la empresa aseguradora debe resarcir al ocurrir el siniestro o la suma de dinero que debe pagar al verificarse el mismo. En el seguro contra daños, para fijar la indemnización se tendrá en cuenta el valor asegurado.

Causas de las reclamaciones

- Por siniestro: realizado el siniestro, el asegurado o el beneficiario en su caso, tan pronto como tengan conocimiento de ello, deberán comunicarlo por escrito dentro de un plazo de cinco días a la empresa aseguradora.
- Por robo de bulto por entero: sujeta a todas sus otras condiciones esta póliza se extiende a cubrir los bienes asegurados contra falta de entrega de bulto por entero, por extravío o robo; queda sin embargo estipulado que no habrá responsabilidad para la compañía aseguradora por falta de contenido de un bulto, ni por robo en el cual interviniera directa o indirectamente un propio, empleado o dependiente del asegurado.
- Por robo: sujeta a todas sus otras condiciones esta póliza se extiende a cubrir los bienes asegurados contra falta de entrega, por extravío o robo.
- Todo daño inherente al transporte: esta póliza se extiende a cubrir los bienes asegurados contra toda pérdida o daño físico por causas externas que sufran los mismos.
- Robo y contacto con otras cargas: esta póliza se extiende a cubrir los daños causados por mojaduras o manchaduras en contacto con otras cargas, cuando tales daños excedan del 3% computado bulto por bulto.
- Robo, rotura, mojadura y contacto con otras cargas: esta póliza se extiende a cubrir los daños causados por roturas en la carga.
- Huelgas y alborotos populares: riesgo de guerra a flote o estancia en bodega.

La finalidad del seguro de transporte es resarcir el interés económico que una persona, ya sea física o moral tenga por las pérdidas o daños que pudiera sufrir la mercancía objeto del seguro durante su transporte.

Procedimiento para el manejo de reclamaciones

Dentro de los sesenta días siguientes al aviso de pérdida, el asegurado deberá entregar por escrito a la compañía aseguradora su reclamación pormenorizada y acompañada de los siguientes documentos:

1. Certificado de daños del ajustador de seguros
2. Factura Comercial y documentos probatorios de gastos incurridos
3. Copia del Conocimiento de Embarque
4. Copia de su reclamación a los portadores y la contestación de estos si la hubiere.

3.6 Estrategias de Transportación

Comprar o rentar el equipo de transporte

El comprar o rentar el equipo de transporte está en función directa del volumen de mercancía que se va a transportar y de la problemática que este renglón va a generar, así como el costo que esto implica cuando los transportes son rentados.

Selección del equipo de transporte y mantenimiento

Para hacer una buena selección del equipo de transporte que se va a usar en la distribución de la mercancía, es necesario determinar los costos de los fletes según el tipo de transportación que se vaya a rentar, ya sea por medio de trailer, avión, barco o ferrocarril. Esta selección se hace determinando el costo de cada transporte y el factor tiempo de entrega. Después de que se determina la rapidez que se requiere para transportar la mercancía, se obtienen los costos de flete de los transportes que se quieren usar y de los que se podrían usar, según las características requeridas de los mismos. Para esto se debe elaborar una tabla comparativa de costos y características de los distintos tipos de transportes que puede rentar la empresa para trasladar sus productos y con base a esta tabla comparativa se selecciona el tipo de transporte.

Es muy importante la buena selección del transporte para la reducción de los costos de distribución y para ser competitivos en el mercado.

Mantenimiento del transporte

Es recomendable que el transporte se administre adecuadamente mediante la denominación de Tráficos numerados, dándole a cada trailer el número correspondiente y controlándolos por medio de carpetas o folders en los que se guardarán los comprobantes originados por combustibles, reparaciones, etc., de esta manera podremos determinar en el momento que se requiera el costo por trailer. Lo anterior se recomienda cuando el equipo de transporte es propiedad de la empresa.

3.7 INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio)

El responsable del departamento de Tráfico debe conocer todos los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales) que se usan en el Comercio Internacional con el fin de proporcionar la información que se requiere para la integración del costo de distribución.

Con el fin de intentar armonizar los conceptos, la Cámara de Comercio Internacional desarrolló lo que se ha dado en llamar "INCOTERMS", vocablo procedente de la expresión inglesa "International Commercial Terms". Se pretendía con ello que con independencia de la nacionalidad de las partes, o el lugar geográfico de su uso, los implicados pudiesen en todo momento saber cual eran los derechos y obligaciones de cada una de ellas en un contrato determinado.

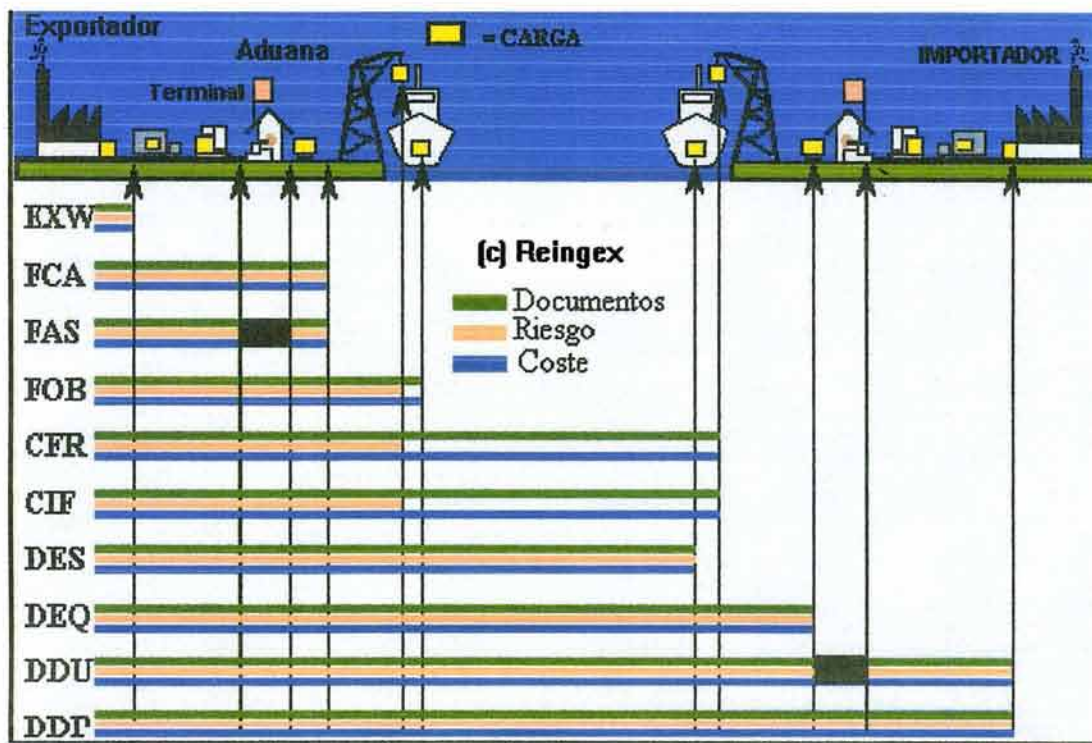
Los INCOTERMS constituyen las normas oficiales de la Cámara Internacional de Comercio, y representan los términos aceptados y adoptados por compradores y vendedores en transacciones internacionales, que definen las obligaciones y responsabilidades de entrega de las mercancías hasta el lugar determinado o convenido.¹⁶

En efecto, los INCOTERMS como cotizaciones definen uniformemente los acuerdos negociados, entre otros:

- El precio de un bien hasta un punto determinado,
- Las obligaciones y las responsabilidades,
- El costo del flete y el seguro de las mercancías,
- El pago de los aranceles de importación y exportación, y
- Los gastos de maniobras de carga y descarga de la mercancía.

Sin embargo, no regulan:

- La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los INCOTERMS.
- La forma de pago de la operación.
- Las cláusulas internas de un contrato de compraventa,
- La situación de la mercancía.
- El traspaso de la propiedad.



¹⁶ Incoterms 2000”, en: IDC Información Dinámica de Consulta. México, Editores Titulares Lics. José de Jesús González López e Irene Vega Rivera, No. 104, Abril, 2001

Objetivo

El objetivo que persiguen los INCOTERMS es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así podrá evitársela incertidumbre derivada de las diferentes interpretaciones de tales términos en diferentes países o, por lo menos, podrá reducirse en gran medida.

Sustento legal de los INCOTERMS

Los términos internacionales de comercio se encuentran aceptados y reconocidos por la Convención de Viena 1980, y fueron publicados por la Cámara de Comercio Internacional. Si bien no son obligatorios para las partes que intervienen en las operaciones comerciales, se sugiere establecerlos en los *contratos de compra – venta internacional*, a efecto de dar seguridad jurídica a las operaciones realizadas bajo dichos términos, ya que en caso de algún juicio contará con un criterio y una base uniforme para exigir el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades estipuladas en cada cotización.

Agrupación

Los INCOTERMS se agrupan en cuatro categorías o grupos, que se muestran a continuación:

GRUPO	SIGLA	EN INGLÉS	EN ESPAÑOL
E	EXW	Ex Work	En fábrica
F	FCA	Free Carrier At	Libre Transportista
	FAS	Free Alongside Ship	Libre al costado del barco
	FOB	Free On Board	Libre a bordo
C	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete
	CPT	Carriage Paid to	Porte pagado hasta
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	Porte y seguro pagado hasta
D	DAF	Delivered at Frontier	Entregada en frontera
	DES	Delivered Ex Ship	Entregada sobre buque
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entregada sobre muelle
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregada con derechos no pagados
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregada con derechos pagados

Obligaciones de las partes

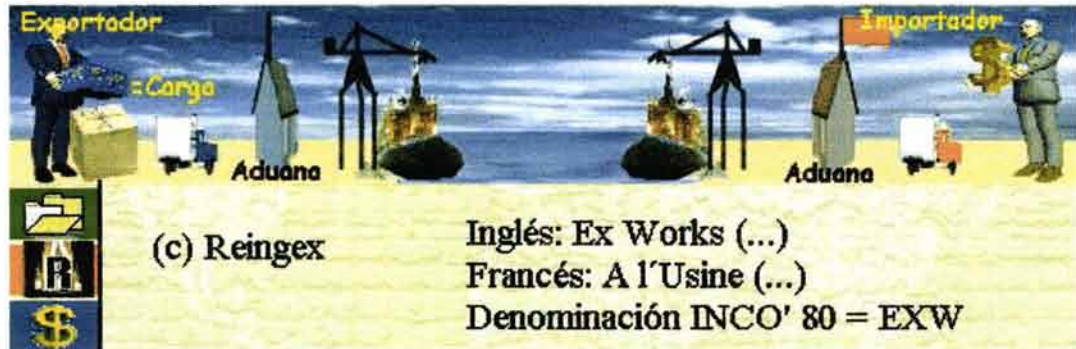
A. GRUPO E

a. EXW en fábrica especificando el lugar convenido

Ex work significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc) a disposición del comprador.

	Responsable
Descripción de los gastos incurridos	
Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Comprador
Gastos de traslado (estiba y flete)	Comprador
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Comprador
En el punto de embarque	
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales	Comprador
Impuestos de exportación	Comprador
Costo del transporte (flete)	Comprador
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Comprador
En el punto de destino	
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales e impuestos de importación	Comprador
Gastos de traslado a la bodega del comprador	Comprador
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Comprador

Este término de venta representa la mínima obligación para el vendedor y es aplicable para cualquier tipo de transporte.



B. GRUPO F

a. FCA, libre transportista, especificando punto de embarque

Free Carrier At significa que el vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la pone, despachada de aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador en el lugar o punto fijado en el contrato de compraventa.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Comprador
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

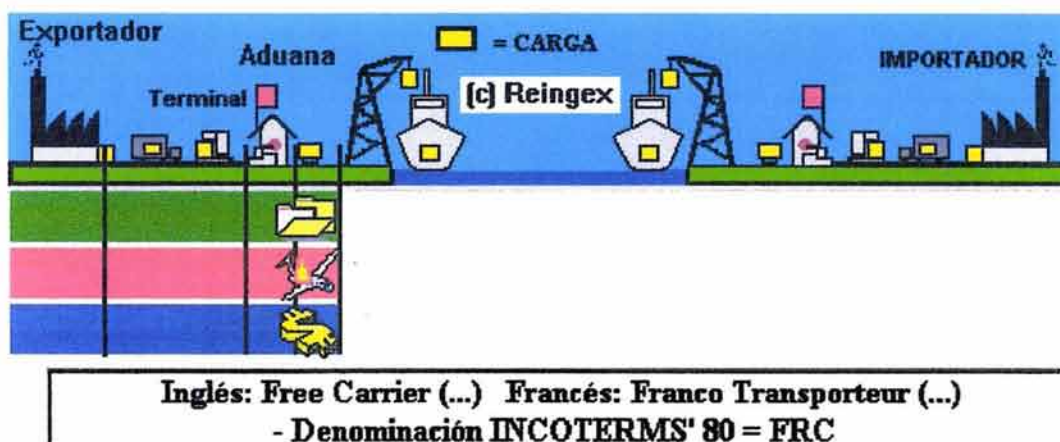
En el punto de embarque

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Comprador
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Comprador

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales e impuestos de importación	Comprador
Gastos de traslado a la bodega del comprador	Comprador

Este término de venta se aplica a todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.



b. FAS, libre al costado del barco, especificando el puerto de embarque

Free Alongside Ship significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido.

	Responsable
Descripción de los gastos incurridos	
Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Comprador
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor
En el punto de embarque	
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor Y Comprador
Gastos aduanales	Comprador
Impuestos de exportación	Comprador
Costo del transporte (flete)	Comprador
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Comprador
En el punto de destino	
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales e impuestos de importación	Comprador

Gastos de traslado a la bodega del Comprador
 comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Se aplica sólo a transporte marítimo.



c. FOB, Libre a bordo, especificando el punto de embarque.

Free On Board significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Comprador
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Comprador
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Comprador

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales e impuestos de importación	Comprador

Gastos de traslado a la bodega del Comprador
 comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Se aplica sólo a transporte marítimo.



C. GRUPO C

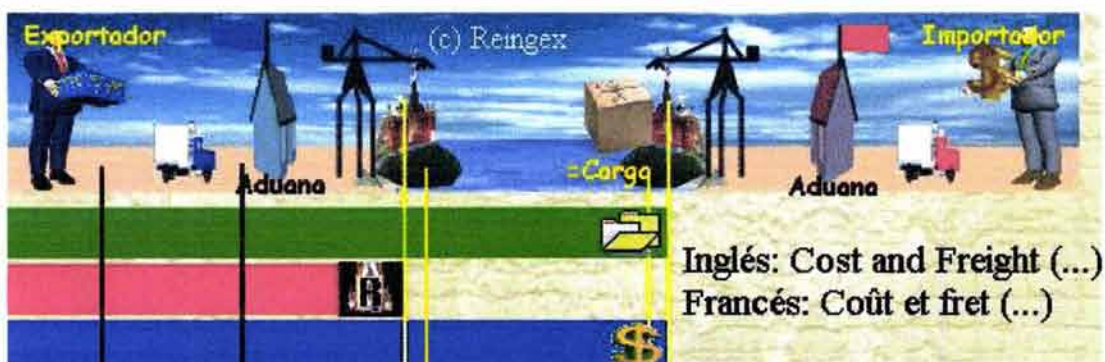
a. CFR, costo y flete, especificando el punto de destino.

Cost and Freight significa que el vendedor debe pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido.

	Responsable
Descripción de los gastos incurridos	
Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor
En el punto de embarque	
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Comprador
En el punto de destino	
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador

Gastos aduanales e impuestos de Comprador importación
 Gastos de traslado a la bodega del Comprador comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Se aplica sólo a transporte marítimo.



b. CIF, costo, seguro y flete, especificando el puerto de destino.

Cost, Insurance and Freight significa que el vendedor tienen las mismas obligaciones que en CFR, además de conseguir un seguro marítimo que cubra los riesgos mínimos de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

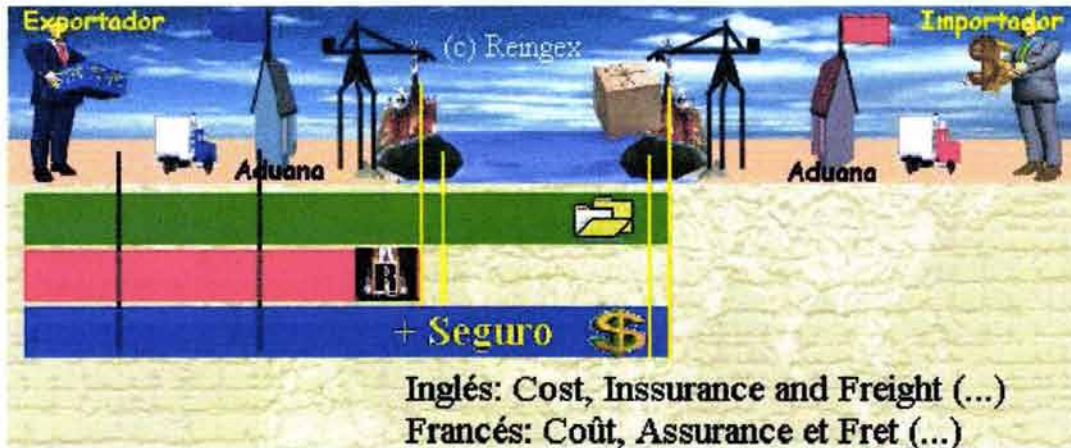
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Vendedor

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales e impuestos de importación	Comprador

Gastos de traslado a la bodega del Comprador
 comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Se aplica sólo a transporte marítimo.



c. CPT, porte pagado hasta, especificando el punto de destino.

Carriage Paid To significa que el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el punto de destino acordado.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

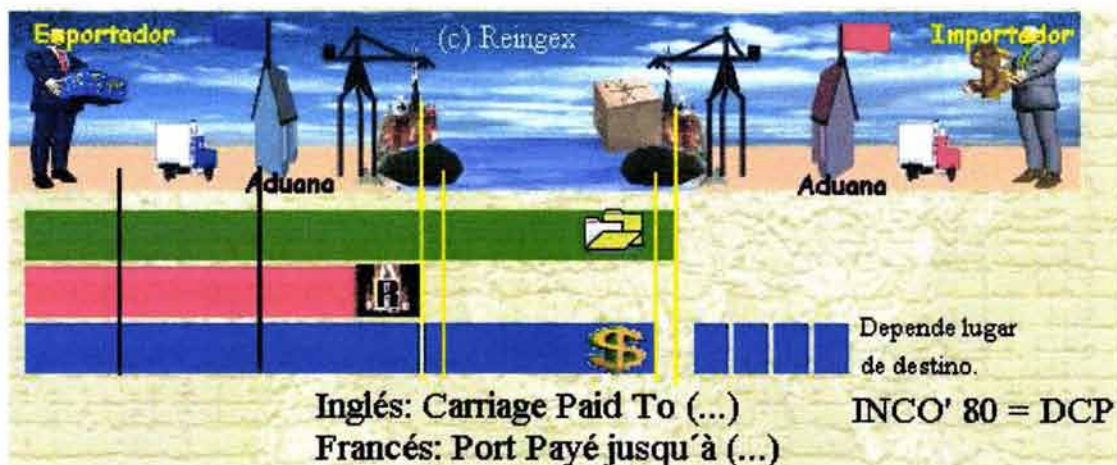
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Comprador

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
Gastos aduanales e impuestos de importación	Comprador

Gastos de traslado a la bodega del Comprador
 comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Se aplica, a todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.



d. CIP, porte y seguro pagado hasta, especificando el punto de destino.

Carriage and Insurance Paid To significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

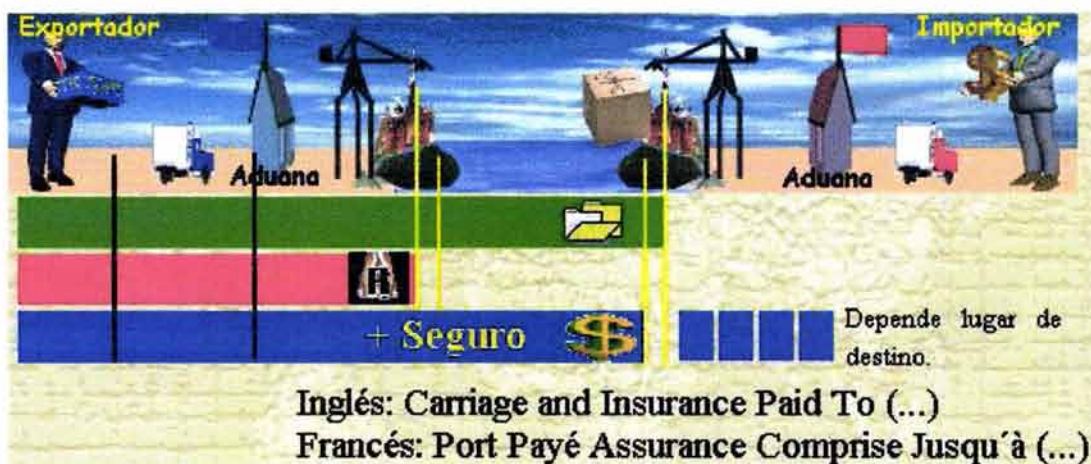
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Vendedor

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Comprador
--	-----------

Gastos aduanales e impuestos de Comprador importación
 Gastos de traslado a la bodega del Comprador comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Es aplicable a todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.



D. GRUPO D

a. DAF, entregado en frontera, especificando el punto fronterizo.

Delivered At frontier significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduanan fronteriza del país colindante.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

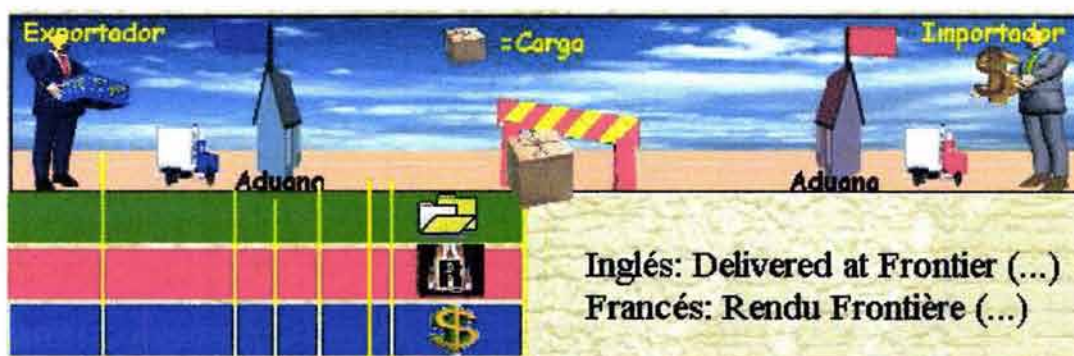
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor

Seguro de la mercancía (tránsito Comprador internacional)

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc. Comprador
 Gastos aduanales e impuestos de importación Comprador
 Gastos de traslado a la bodega del comprador Comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Es aplicable para todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.



b. DES, entregado sobre el buque, especificando el puerto de destino.

Delivered Ex Ship significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, sin despacharla en la aduana para su importación.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

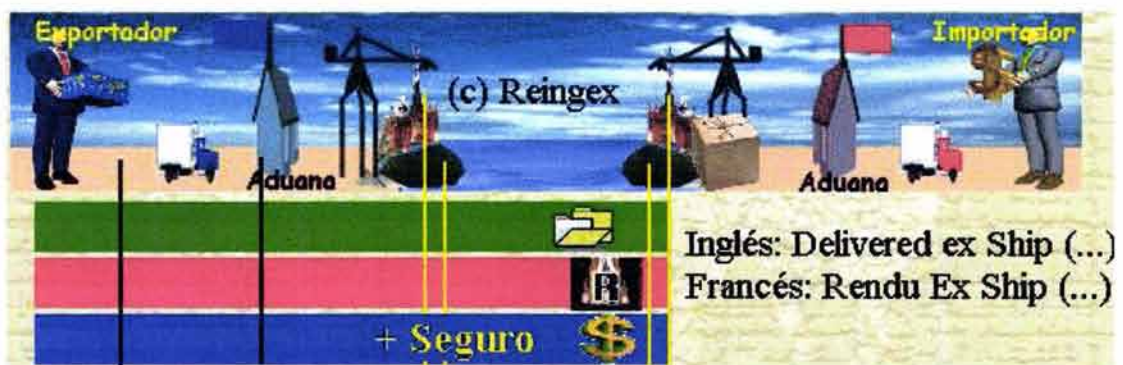
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor

Seguro de la mercancía (tránsito Vendedor internacional)

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc. Comprador
 Gastos aduanales e impuestos de importación Comprador
 Gastos de traslado a la bodega del comprador Comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Es aplicable sólo a transporte marítimo.



c. DEQ, entrega sobre muelle, especificando el puerto de destino.

Delivered Ex Quay (Duty paid) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, en el puerto de destino, despachada en la aduana para la importación.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

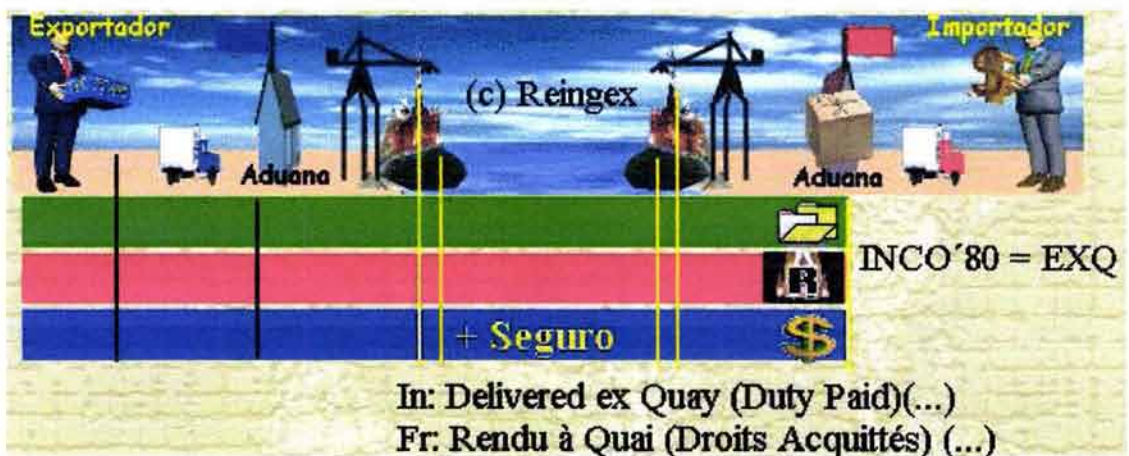
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor

Seguro de la mercancía (tránsito Vendedor internacional)

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc. Vendedor
 Gastos aduanales e impuestos de Vendedor importación
 Gastos de traslado a la bodega del Comprador comprador
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Comprador

Es aplicable sólo al transporte marítimo.



d. DDU, entregado con los derechos no pagados, especificando punto de destino.

Delivered Duty Unpaid significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor Vendedor
 Gastos de traslado (estiba y flete) Vendedor
 Seguro de la mercancía (tránsito interno) Vendedor

En el punto de embarque

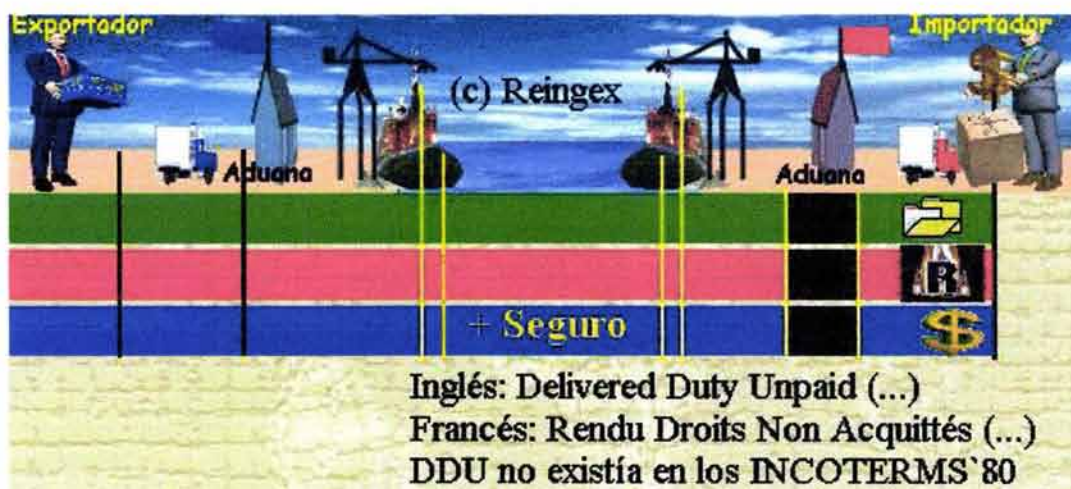
Maniobras de descarga, carga, estiba, etc. Vendedor
 Gastos aduanales Vendedor
 Impuestos de exportación Vendedor

Costo del transporte (flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Vendedor

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales e impuestos de importación	Comprador
Gastos de traslado a la bodega del comprador	Comprador
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Comprador

Es aplicable a todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.



e. DDP, entregado con derechos pagados, especificando lugar de destino.

Delivered duty Paid significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación.

Responsable

Descripción de los gastos incurridos

Elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor	Vendedor
Gastos de traslado (estiba y flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

En el punto de embarque

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales	Vendedor
Impuestos de exportación	Vendedor
Costo del transporte (flete)	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito internacional)	Vendedor

En el punto de destino

Maniobras de descarga, carga, estiba, etc.	Vendedor
Gastos aduanales e impuestos de importación	Vendedor
Gastos de traslado a la bodega del comprador	Vendedor
Seguro de la mercancía (tránsito interno)	Vendedor

Es aplicable para todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.



ACTUALIZACION 2000

Publicados por primera vez en 1936, a medida que aumenta el volumen y complejidad de las transacciones internacionales como parte de la globalización de los mercados, ha surgido la necesidad de actualizar y adaptar los términos internacionales de comercio internacional “Incoterms” (1953, 1967, 1980, 1990), con el objeto de llevar a cabo negociaciones bien definidas conforme a los estipulados en los contratos de compraventa de mercaderías.

A partir del 1 de enero 2000, se aplicarán los siguientes cambios a los INCOTERMS.

Los cambios se han subrayado en color amarillo:

CFR	Cost and Freight*	Como CIF excepto que no incluye gastos de seguro.
CIF	Cost, Insurance and Freight*	Gastos de envío y seguro hasta puerto de destino – no incluye impuestos. Solamente aplica a envíos por alta mar o ríos.
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Gastos de envío y seguro de mercancía – no incluye impuestos. Aplica a todos los modos de transporte.
CPT	Carriage Paid To	Como CIP excepto que los gastos de seguro son a cargo del comprador.
DAF	Delivered At Frontier	Gastos de envío hasta un punto designado en la frontera, no incluye impuestos. Aplica a todos los modos de transporte.
DDP	Delivered Duty Paid	Gastos de envío incluyendo impuestos pagados hasta un destino en el país de importación. Se aplica a todos los modos de transporte
DDU	Delivered Duty Unpaid	Como DDP excepto que el comprador paga los impuestos de importación.
DEQ	Delivered Ex Quay*	Delivery Ex-Quay : La responsabilidad de los gastos de aduana e importación cambia del vendedor / exportador al comprador / importador.
DES	Delivered Ex Ship*	Gastos de envío en buque hasta el puerto, no incluye impuestos. Solamente aplica a envíos por alta mar o ríos.
EXW	Ex Works	Ex-Works : La responsabilidad de cargar la mercancía cambia del vendedor al comprador

FCA	Free Carrier	<ul style="list-style-type: none"> • Envío al transportista en las instalaciones del comprador, siendo este el responsable de cargar el material • Envío al transportista en cualquier otro punto (terminal portuaria, muelle, etc) siendo el transportista (de parte del comprador) el responsable para descargar el material del vehículo enviado por el vendedor.
FAS	Free Alongside Ship*	La responsabilidad de obtener la licencia de exportación y aduanaje cambia del comprador a vendedor en el puerto de salida.
FOB	Free On Board*	Gastos de envío hasta el buque. Solamente aplica a envíos por alta mar o ríos.

Recomendaciones

Es importante reiterar la necesidad de dejar debidamente sustentadas en un contrato de compraventa internacional, todas las condiciones y términos de las transacciones internacionales, a efecto de no realizar operaciones malentendidas, y llegar a litigios y procesos innecesarios, que podrían implicar pérdida de tiempo, dinero y sobre todo de no perder oportunidades comerciales en el extranjero.

Puesto que el comercio internacional no está exento de riesgos, a la vez que en muchas ocasiones, vendedor y comprador están separados por grandes distancias, que pueden hacer que en la práctica el vendedor no pueda recuperar la mercancía una vez enviada, hace que en dicho comercio se empleen unos instrumentos de cobro y pago, altamente seguros para las partes, a la vez que los contratos de compra - venta incluye unas cláusulas específicas, utilizando los denominados INCOTERMS, que especifican donde termina la responsabilidad del vendedor con respecto a la mercancía y donde empieza la del comprador.

Conclusiones

El Comercio Internacional ha sido una área de auge en los últimos años en nuestro país, por lo que aquella persona que ha decidido prepararse en esta profesión, se le puede augurar un futuro de prosperidad y la posibilidad de amplio desarrollo económico y profesional.

El Licenciado en Comercio Internacional deberá ser experto en los aspectos que deben atenderse en la compra - venta de bienes a nivel internacional, atendiendo el Tráfico Internacional, así como las negociaciones comerciales, y la aplicación de estudios mercadológicos previos al esfuerzo exportador o importador de las empresas.

Todas las industrias mexicanas, sin excepción, requieren de la importación de insumos y bienes de capital o maquinaria, con las que fabrican toda clase de bienes para satisfacer la demanda interna, pero también muchas de ellas exportan o podrían exportar a su vez sus productos terminados, así como materias primas a otras naciones, siendo necesaria y deseable, para llevar a buen término dicho intercambio, la participación de profesionales que dominen ampliamente todos los elementos que inciden en la comercialización internacional de bienes y mercaderías.

El comercio con el exterior debe planearse estratégicamente, con una visión a futuro que nos conduzca a una participación comercial en condiciones más ventajosas y competitivas en el entorno internacional; para lograr dichos objetivos, es necesaria la instrumentación de una política de comercio exterior en la que se integre a todos los sectores que de manera directa o indirecta tienen actividades vinculadas al comercio exterior, ya sea como industriales, importadores, agricultores, comercializadores, exportadores, prestadores de servicios al comercio exterior, maquiladores, etc., y que puedan ser susceptibles de verse beneficiados o afectados de manera significativa al momento de establecer por la vía jurídica aranceles o la liberación de los mismos, regulaciones no arancelarias al comercio exterior, programas de fomento y estímulo al comercio exterior, y demás instrumentos fiscales y administrativos a través de los cuales se ejerce la regulación arancelaria y no arancelaria del comercio exterior.

Lo deseable sería que las operaciones de importación de productos extranjeros no afecten a nuestra planta industrial como consecuencia de desigualdades en las condiciones de competencia internacional, así como, lo deseable en las operaciones de exportación será que contribuyan de manera más sólida e importante al fortalecimiento y desarrollo de nuestra economía, pretendiendo que a esta tarea se sumen cada vez un mayor número de empresarios y especialistas en Comercio Exterior.

En la actualidad el éxito de las empresas no depende tan solo de sus recursos económicos, sino del óptimo aprovechamiento de los mismos a través de su organización, de su capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías para incorporarlas eficientemente para lograr los objetivos de la empresa, así como de los recursos humanos de los que dispone, entendiéndose que para lograr que la empresa sea sólida y competitiva, es necesario que implemente el sistema administrativo más

adecuado y se reúna el material humano idóneo para ejecutar sus tareas de manera eficaz y con el más alto sentido de responsabilidad y compromiso.

Una vez terminado este trabajo podría atreverme a señalar que:

- ✓ El Departamento de Tráfico Internacional surge como un departamento independiente de todos los que componen la empresa
- ✓ Nace como consecuencia de un aumento en el volumen de operaciones de Comercio Exterior
- ✓ El Tráfico Internacional, en su administración, variará de una organización a otra, dependiendo de la actividad de la empresa, volumen de operaciones y mercados a los que se oriente.

Podría así mismo apuntar que la importancia del Departamento de Tráfico Internacional en la empresa es elevada debido a:

- ✓ Que el transporte incide directamente al costo del producto
- ✓ Los trámites aduaneros y retrasos afectan a la producción
- ✓ Una tarifa mal negociada ocasiona gastos excesivos
- ✓ Un descuido en el seguimiento de la mercancía ocasiona pérdidas
- ✓ La falta de contratación de un seguro puede ocasionar la pérdida total de la mercancía en caso de un siniestro
- ✓ La falta de control en las importaciones o exportaciones temporales ocasiona multas innecesarias o embargos
- ✓ Por un retraso en la entrega se puede perder un cliente

El éxito de la actividad exportadora, como ya he dicho, dependerá de que se le considere como una actividad permanente y no como un ejercicio esporádico a fin de colocar excedentes o saldos.

Por otro lado, la seriedad con que se enfrente este reto será determinante para tener éxito. Una empresa preocupada por dar buen servicio a sus clientes, procurará no aceptar más compromisos de los que pueda atender eficientemente.

Un punto que debemos destacar es el referente al vínculo que se establece entre exportador y comprador.

El comprador exigirá al exportador el mismo nivel de eficiencia y puntualidad que el exportador pide a sus proveedores. La clave del éxito de las empresas japonesas y coreanas se debe a su confiabilidad y capacidad de respuesta.

Bibliografía

- ✓ Sandhusen Richard L.; **“Mercadotecnia Internacional”**; CECSA
- ✓ BANCOMEXT; **“Guía Básica del Exportador”**, México, 2000.
- ✓ Soret I. ; **“Logística Comercial y Empresarial”**, ESIC Editorial.
- ✓ **Ley Aduanera y su Reglamento**; Editorial ISEF; Edición 2004
- ✓ **Código de Comercio Exterior**; Editorial ISEF; Edición 2004
- ✓ Puebla Pérez Salvador; **“El Departamento de Tráfico Internacional”**; Tesis 1998; Universidad de Guanajuato
- ✓ Hernández Torres Jorge; **“Guía para iniciarse en la Exportación”**; PROMESA; México, 1991
- ✓ Mercado H. Salvador Dr.; **“Tráfico Internacional”**; LIMUSA, NORIEGA EDITORES; Segunda Edición.
- ✓ Christopher Martín; **“Logística, Aspectos Estratégicos”**; LIMUSA, NORIEGA EDITORES; México 1999
- ✓ Maubert Claudio; **“Comercio internacional. Aspectos Operativo, Administrativos y Financieros”**; Editorial Trillas, México, 1998
- ✓ Cateora Philip R. **“Marketing Internacional”**; Inmagrag, Octava Edición; España, 1995
- ✓ Subhash C. Jain; **“International Marketing Management”**. 2a. ed., Kent Publishing Company, U.S.A., 1987
- ✓ “Incoterms 2000”, en: **IDC Información Dinámica de Consulta**. México, Editores Titulares Lics. José de Jesús González López e Irene Vega Rivera, No. 104, Abril, 2001
- ✓ www.reingex.com/guia/ginco.htm
- ✓ www.toyota-gib.com/Spanish/Logistics/Incoterms/Incoterms.htm
- ✓ http://bancoex.com/inducci_part_inco.asp
- ✓ www.itene.com/inf_see/index.htm
- ✓ www.ide-e.com/cgi-bin
- ✓ www.hazmatpac.com/espanol/catalogindex.html
- ✓ www.borchers.de/strategien/st_produkt_es.html
- ✓ www.apta.com.mx
- ✓ www.aguascalientes.com.mx
- ✓ www.economia-snci.gob.mx
- ✓ www.bancomext.com

Empresas que colaboraron con valiosa información para la realización de este trabajo

LIAMSA; Logística Interamericana; Transportación Terrestre, Empresa Mexicana
PANALPINA México; Transportación Marítima, Aérea y Terrestre; Empresa Suiza
CFI; Contract Freighters, Inc., Transportación Terrestre; Empresa Americana
ABF; Freight System, Inc.; Transportación Terrestre; Empresa , Empresa Americana
Schneider National Overview; Transportación Terrestre, Empresa USA – Canada – México
INTERCOM; Grupo de Intercambio Comercial S.A. de C.V.; Transportación Marítima;
Empresa Mexicana
TFM; Transportación Ferroviaria Mexicana; Ferrocarril; Empresa Mexicana
RB GROUP INTERNACIONAL, S.C.; Agencia Aduanal; México - USA

Anexos

(Documentación)

- I. Itinerario de Embarques**
- II. Carta de Instrucciones**
- III. Factura de Embarque**
- IV. Lista de Empaque**
- V. Carta de Porte**
- VI. Factura del Transportista**
- VII. Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)**
- VIII. Guía Aérea**
- IX. Carta de Encomienda**
- X. Certificado de Origen**
- XI. Pedimento de Exportación**
- XII. Glosario**

**ITINERARIO PANTAINER DE EXPORTACION
DE CARGA CONSOLIDADA**



SEM 22

PUERTO DE DESTINO	PUERTO DE SALIDA		CIERRE EN BOD. MEX 11:00 a.m.	CIERRE EN PTO. MEX 11:00 a.m.	PTO. MEX	DESTINO
BARCELONA	VERACRUZ	CALA PINAR DEL RIO V. 510	03.05.04	04.05.04	09.05.04	07.06.04
BARCELONA	VERACRUZ	CALA PROGRESO V. 511	24.05.04	25.05.04	29.05.04	27.05.04
BARCELONA	VERACRUZ	CALA PIEDAD V. 511	07.06.04	08.06.04	15.06.04	13.06.04
ITALIA	VERACRUZ	LYKES CHALLENGER V. 27	13.05.04	14.05.04	18.05.04	13.06.04
ITALIA	VERACRUZ	TMM SINALOA V. 27	27.05.04	31.05.04	08.06.04	02.07.04
ITALIA	VERACRUZ	TMM HERMOSILLO V. 27	17.06.04	18.06.04	25.06.04	20.07.04
BREMEN	VERACRUZ	BONN EXPRESS V.109	26.05.04	27.05.04	03.06.04	26.06.04
BREMEN	VERACRUZ	TMM YUCATAN V.109	02.06.04	03.06.04	10.06.04	03.06.04
BREMEN	VERACRUZ	HELDDELBERG EXPRESS V.101	09.06.04	10.06.04	17.06.04	09.06.04
NOTA: CON DESTINO A NORTE DE EUROPA, MEDIO ORIENTE, OCEANIA Y AFRICA						
SANTOS	VERACRUZ	LYKES FLYER V.13	26.05.04	27.05.04	04.06.04	22.06.04
SANTOS	VERACRUZ	LYKES RANGER V.18	02.06.04	03.06.04	10.06.04	29.06.04
SANTOS	VERACRUZ	TMM COLIMA V.17	09.06.04	10.06.04	16.06.04	05.07.04
RIO HAINA	VERACRUZ	TMM CHIAPAS V.25	19.05.04	23.05.04	27.05.04	09.06.04
RIO HAINA	VERACRUZ	TMM DURANGO V.3	26.05.04	28.05.04	03.06.04	15.06.04
RIO HAINA	VERACRUZ	LYKES COMMODORE V.3	02.06.04	04.06.04	10.06.04	22.06.04
SAN JUAN	VERACRUZ	TMM SINALOA V.27	26.05.04	27.05.04	05.06.04	18.06.04
SAN JUAN	VERACRUZ	LYKES AMBASSADOR V.30	09.06.04	10.06.04	16.06.04	28.06.04
SAN JUAN	VERACRUZ	LYKES CHALLENGER V.28	23.06.04	24.06.04	02.07.04	14.07.04
LA GUAIRA	VERACRUZ	CALA PALENQUE V.511	27.05.04	02.06.04	06.06.04	20.04.04
LA GUAIRA	VERACRUZ	CALA PINAR DEL RIO V.511	10.06.04	16.06.04	21.06.04	05.07.04
LA GUAIRA	VERACRUZ	CALA POR LA MAR V.512	24.06.04	01.07.04	07.07.04	21.07.04
SAN JOSE, C.R.	VERACRUZ	TMM CHIAPAS V.25	19.05.04	24.05.04	27.05.04	02.06.04
SAN JOSE, C.R.	VERACRUZ	TMM DURANGO V.03	26.05.04	31.05.04	03.06.04	09.06.04
SAN JOSE, C.R.	VERACRUZ	LYKES COMODORE V.03	02.06.04	07.06.04	10.06.04	16.06.04
NOTA: CON DESTINO A CENTRO AMERICA						
B.AIRES	VERACRUZ	LYKES FLYER V.13	26.05.04	27.05.04	04.06.04	25.06.04
B.AIRES	VERACRUZ	LYKES RANGER V.18	02.06.04	03.06.04	10.06.04	02.07.04
B.AIRES	VERACRUZ	TMM COLIMA V.17	09.06.04	10.06.04	16.06.04	08.07.04
PTO. CABELLO	ALTAMIRA	CALA PALENQUE V.511	28.05.04	03.06.04	07.06.04	19.06.04
PTO. CABELLO	ALTAMIRA	TMM DURANGO V.04	16.06.04	21.06.04	24.06.04	05.07.04
PTO. CABELLO	ALTAMIRA	TMM CHIAPAS V.27	30.06.04	05.07.04	07.07.04	20.07.04
PANAMA CITY	ALTAMIRA	TMM CHIAPAS V.25	19.05.04	21.05.04	26.05.04	05.06.04
PANAMA CITY	ALTAMIRA	TMM DURANGO V.3	26.05.04	28.05.04	02.06.04	10.06.04
PANAMA CITY	ALTAMIRA	LYKES COMMODORE V.3	02.06.04	04.06.04	09.06.04	17.06.04
CARTAGENA	ALTAMIRA	TMM CHIAPAS V.25	19.05.04	23.05.04	26.05.04	03.06.04
CARTAGENA	ALTAMIRA	TMM DURANGO V.3	26.05.04	28.05.04	02.06.04	12.06.04
CARTAGENA	ALTAMIRA	LYKES COMMODORE V.3	02.06.04	04.06.04	09.06.04	19.06.04
HONG KONG	MANZANILLO	MAYVIEW V. 407	26.05.04	28.05.04	07.06.04	28.06.04
HONG KONG	MANZANILLO	MAJESTIC V. 407	02.06.04	06.06.04	14.06.04	05.07.04
HONG KONG	MANZANILLO	MADISON V. 407	10.06.04	14.06.04	21.06.04	12.07.04
VALPARAISO	MANZANILLO	PONL ATACAMA V. 1816	24.05.04	25.05.04	01.06.04	17.06.04
VALPARAISO	MANZANILLO	TUSCANY BRIDGE V. 1903	31.05.04	01.06.04	07.06.04	23.06.04
VALPARAISO	MANZANILLO	PONL ACONCAGUA V. 2014	07.06.04	08.06.04	14.06.04	30.06.04
CALLAO	MANZANILLO	PONL ATACAMA V.1816	24.05.04	25.05.04	01.06.04	11.06.04
CALLAO	MANZANILLO	TUSCANY BRIDGE V.1903	31.05.04	01.06.04	07.06.04	18.06.04
CALLAO	MANZANILLO	PONL ACONCAGUA V. 2014	07.06.04	08.06.04	14.06.04	24.06.04
BUENAVENTURA	MANZANILLO	PONL ATACAMA V. 1816	24.05.04	25.05.04	01.06.04	07.06.04
BUENAVENTURA	MANZANILLO	PONL ACONCAGUA V. 2014	07.06.04	08.06.04	14.06.04	20.06.04
BUENAVENTURA	MANZANILLO	PONL ACAPULCO V. 2216	21.06.04	22.06.04	29.06.04	04.06.04
GUAYAQUIL	MANZANILLO	PONL ATACAMA V.1816	24.05.04	25.05.04	01.06.04	08.06.04
GUAYAQUIL	MANZANILLO	TUSCANY BRIDGE V.1903	31.05.04	01.06.04	07.06.04	14.06.04
GUAYAQUIL	MANZANILLO	PONL ACONCAGUA V. 2014	07.06.04	08.06.04	14.06.04	20.06.04

***AHORA PARA OTORGARLE UN MEJOR SERVICIO CONTAMOS YA CON FLETES TERRESTRES CON FRECUENCIA SEMANAL A GUATEMALA, HONDURAS, SAN SALVADOR, NICARAGUA, COSTA RICA Y SAN PEDRO SULA.**

LEJANO ORIENTE

*** VIA HONG KONG CON CONEXIONES A TODO LEJANO ORIENTE Y AUSTRALIA

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

<http://www.panalpina.com>

EN MEXICO D.F.

CALLE UNO NO. 129
COL. PARTILAN
MEXICO DF
TEL: 57 16 96 00
FAX: 57 16 96 26
EN ALTAMIRA
LOMA DE CIRCO # 218
COL. LOMAS DE ROSALES
TAMPICO, TAMPS.
TEL: (833) 28 89 19
FAX: (833) 28 43 22

EN VERACRUZ

EMPARAN 421
COL. CENTRO
VERACRUZ, VER.
TEL: (239) 8327564
FAX: (239) 8327648
EN CANCUN
AV. TAWAGAN # 76
SUPER MEXICAN CANCUN
77508, OUNTANA ROO.
TEL: (98) 84 5664
FAX: (98) 87 0888

EN GUADALAJARA

DR. MICHEL NO. 3000
COL. ALAMO INDUSTRIAL
TLAQUEPAQUE, JAL.
TEL: (33) 3837280
FAX: (33) 3837284
EN MANZANILLO
BLVD. MIGUEL DE LA MORA
NO. 540, EJIDO DEL PACIFICO
28219 MANZANILLO, COLIMA.
TEL: (914) 36 73 03
FAX: (914) 36 73 04

EN MONTERREY

PABLO LUNA NR. 2408
COL. LAS VILLAS GUADALUPE NL.
C.P. 67120 MONTERREY
TEL: (81) 8367 4207 CON 11 LINEAS
FAX: (81) 8337 5065

EN PUEBLA

BLVD GENERAL GUADALUPE VICTORIA 1082
FRACC. MIRA CARMEL
PUEBLA, PUE. 72567
TEL: (222) 2200256
FAX: (222) 449 744

!!! YOUR INTEGRATED FORWARDER !!!

*** ITINERARIOS SUJETOS A CAMBIOS CON O SIN PREVIO AVISO

AEREO



CARTA DE INSTRUCCIONES PARA TRANSPORTE AEREO Y SEGURO PARA PANALPINA

Solicitamos a Ud. Despachar el embarque descrito, a la consignación de:

Consignado a: _____ Tax Id: _____

Dirección: _____

Notificar a: _____ Tel / Fax: _____

Nombre y Dirección, Empresa o Agente Aduanal Destino.

No. De Piezas	Tipo de Empaque	Descripción de Mercancías y Especificaciones de Manejo	Valor	Peso Kgs.	Dimensiones

Queda entendido por nuestra parte que en caso de haber indicado los cargos de este envío como <<pagados>>, estos serán cubiertos en su totalidad a la presentación del original de la guía aérea expedida, así como en el caso de haber indicado dichos cargos al <<cobro>>, nos comprometemos como exportador a pagarlos en el caso de que el consignatario rehusará a reclamar dicho envío.

<input type="checkbox"/> FLETES	<input type="checkbox"/> PAGADO	<input type="checkbox"/> TRAMITES ADUANEROS Y OTROS CARGOS EN MÉXICO	<input type="checkbox"/> PAGADO	<input type="checkbox"/> EMBARQUE	<input type="checkbox"/> IATA DIRECTA
<input type="checkbox"/> X COBRAR		<input type="checkbox"/> AL COBRO			<input type="checkbox"/> TECNICO
					<input type="checkbox"/> CONSOLIDADO

Requiere que su carga sea Asegurada por Panalpina: Si: _____ No: _____ Si lo requiere favor de indicar el monto de la Mercancía: _____ Si no lo requiere indicar el número de su Poliza: _____

Y el nombre de su cía, Aseguradora: _____

Requiere Recolección por parte de Panalpina: Si: _____ No: _____ Fecha: _____ Hora: _____

Requiere que la entrega en destino sea DDP: Si: _____ No: _____ Nota: los cargos DDP ó DDU serán cotizados en destino y se le notificará de los mismos.

Requiere que la entrega en destino sea DDU: Si: _____ No: _____

EL CLIENTE DEBERÁ ENTREGAR LA MERCANCÍA EN EL DOMICILIO QUE PARA TAL EFECTO LE SEÑALE PANALPINA ACTUALMENTE CALLE UNO No. 129 COL. PANTITLAN. SI EL EXPORTADOR SOLICITA LA RECOLECCIÓN DE LA MERCANCÍA EN DOMICILIO DETERMINADO.

INDICAR CLASE DE OPERACIÓN ADUANERA A EFECTUAR

<input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN DEFINITIVA	<input type="checkbox"/> RETORNO DE IMPORTACIÓN TEMPORAL
<input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN TEMPORAL	<input type="checkbox"/> RETORNO DE IMPORTACIÓN

DOCUMENTOS ADJUNTOS

- Factura No: _____
- Lista de Empaque
- Certificado de Origen
- Factura Consular
- Certificado Fitozoosanitario
- Otros: _____

Exportador: _____
R.F.C: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____
e-mail: _____
C.P: _____
Fecha: _____
Telefono: _____
Fax: _____

NOMBRE, FIRMA Y SELLO

El cliente se hace responsable del embalaje de las mercancías, el cual deberá ser el apropiado para el transporte aéreo pues en caso de no serlo, Panalpina reempacará las mismas con el cargo al cliente previo acuerdo con el mismo, a menos que el exportador expida carta de instrucciones por escrito especificando claramente las características del embalaje para su guarda, conservación y mantenimiento. Ahora bien, para el caso de que el exportador desee asegurar su mercancía, deberá manifestarlo por escrito, especificando el monto del seguro.

Las mercancías amparadas bajo esta orden se encuentran cubiertas hasta por un límite de 50 centavos por kilogramo límite máximo de responsabilidad a asumir por Panalpina para la ocurrencia o verificación de cualquier riesgo sobre las mismas, ya sea tránsito o durante su almacenamiento, según lo establecido por los artículos 69 y 80 de la Ley de Vías Generales de Comunicación.

CARTA DE PORTE

Av. Jesús Reyes Heróles N° 53
Col. San Juan Ixtacala C.P. 54160
Tlalnepantla, Edo. de México
Conm. 5388 7291 • Fax 5388 7365
e-mail atencion@liamsa.com

FOLIO N°
18318



EVENTO S410704
FECHA 28/07/2004

CLIENTE ORIGEN
EDITORIAL TELEVISIA, S. A. DE C. V.
DIRECCION
AVE. VASCO DE QUIROGA NO. 2000 EDIFICIO E COLONIA
SANTA FE, DEL. ALVARO OBREGON MEXICO, D.F.
LUGAR DE EMBARQUE

CLIENTE DESTINO
AGENCIA DE PUBLICACIONES DE HONDURAS S.A.
DIRECCION
COLONIA COUNTRY CLUB-CONT.BOD. CONPACASA
CASA No. 1933-COMAYAGUELA D.C. HONDURAS.
ENTREGAR EN

MEXICO, D.F.

HONDURAS

OBSERVACIONES

MARCAS Y NUMEROS DE LOS BULTOS	CANTIDAD Y CLASE DE LOS BULTOS	QUE SE DICE CONTENER	PESO EN KILOS
1	PALLET	REVISTAS	

P.BRUTO : 450.00 KG
P. NETO : 430.00 KG
FLETE : 160.00 USD

" ESTA MERCANCIA VIAJA BAJO CUENTA Y RIESGO DEL CLIENTE"
REF. FACT. EDITORIAL TELEVISIA, S. A. DE C.V. NO. 02020266.

OPERADOR
PLACAS TRACTOR
PLACAS CAJA

PILOTO
PLACAS CABEZAL
PLACAS FURGON

FIRMA Y SELLO TRANSPORTISTA
pa rivas
MA. DEL CARMEN HERNANDEZ RIVAS

FECHA FIRMA SELLO

logística Interamericana, s.a. de c.v. R.F.C. LIN 970703 N33

Av. Jesús Reyes Heróles N° 53
 Col. San Juan Ixtacala C.P. 54160
 Tlalnepantla, Edo. de México
 Conm. 5388 7291 • Fax 5388 7365
 e-mail atencion@liamsa.com

FACTURA No.

12604



CLIENTE

EDITORIAL TELEVISA, S.A. DE C.V.

DOMICILIO

AV. VASCO DE QUIROGA No. 2000 EDIF. "E", SANTA FE, ALVARO OBREGON, MEXICO D.F. 01210

R.F.C.

EIE 950324 R23

FECHA 09/08/2004

CANTIDAD	DESCRIPCION	IMPORTE
1	SERVICIO DE LOGISTICA Y COORDINACION EN EL ENVIO DE: (1 PALLET CON 450.00 KGS.), CON ORIGEN EN MEXICO D.F. Y DESTINO EN HONDURAS, C.A.	175.00 USD
	RECOLECCION	10.42 USD

F-1320
T-1307
F-1497

TIPO DE CAMBIO 11.4570
 REF. FACTURA EDITORIAL TELEVISA No. 02020288

IMPORTE TOTAL CON LETRA

DOSCIENTOS NOVENTA Y CINCO DOLARES 41/100 USD

SUBTOTAL

185.42 USD



DEBO (EMOS) Y PAGARE (MOS) A LA ORDEN DE LOGISTICA INTERAMERICANA, S.A. DE C.V. LA CANTIDAD DE:

15%

I.V.A.

27.81 USD

AGENTE ADUANAL MEXICO

82.17 USD

GUATEMALA

USD

TOTAL

295.41 USD


VALOR RECIBIDO A MI (NUESTRA) ENTERA SATISFACCION, CAUSANDO ESTE PAGARE UN INTERES MENSUAL DEL 3% EN CASO DE MORA.

FECHA NOMBRE FIRMA
 DE SER DEVUELTO SU CHEQUE SE COBRARA UN 20% DEL IMPORTE EN LOS TERMINOS DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANISMOS AUXILIARES.

PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION

045- 23559535

045- 23559535

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS Nombre y Dirección del Expedidor EDITORIAL TELEVISIVA, S.A. DE C.V. AV. VASCO DE QUIROGA No. 2000 EDIF. "E" COL. SANTA FE DEL ALVARO OBREGON MEXICO, D.F. C.P. 01210		SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER Num. de Cuenta del Expedidor		NOT NEGOTIABLE No Negociable AIR WAYBILL		 LAN CHILE S.A. Arturo Merino Benítez International Airport, Santiago, Chile													
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS Nombre y dirección del Destinatario EDITORIAL TELEVISIVA ARGENTINA S.A. AVE. PASEO COLON 275 PISO 10 BUENOS AIRES C1063ACC ARGENTINA		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER Num. de Cuenta del Destinatario		ISSUED BY Emitida por		COPIES 1, 2, AND 3 OF THIS AIR WAYBILL ARE ORIGINALS AND HAVE THE SAME VALIDITY. Las Copias 1, 2, y 3 de este Documento son originales y tienen igual validez.													
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY Agente del Transportista Emisor, Nombre y Ciudad R.D.B. INTER TRANS, S.A. DE C.V.		AGENT'S IATA CODE/Código IATA del Agente		ACCOUNT NO./Número de Cuenta		IT IS AGREED THAT THE GOODS DESCRIBED HEREIN ARE ACCEPTED IN APPARENT GOOD ORDER AND CONDITION (EXCEPT AS NOTED) FOR CARRIAGE (SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF) ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER, UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER AND THE SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. SHIPPER MAY INCREASE SUCH LIMITATION OF LIABILITY BY DECLARING A HIGHER VALUE FOR CARRIAGE AND PAYING A SUPPLEMENTAL CHARGE. Se conviene que las mercancías descritas aquí sean aceptadas en aparente buen orden y condición (excepto lo que se indica) para el transporte SUJETAS A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO AL REVERSO DE ESTE DOCUMENTO. LAS MERCANCIAS PODRAN SER TRANSPORTADAS POR CUALQUIER OTRO MEDIO, INCLUIDO POR TIERRA Y POR CUALQUIER OTRO TRANSPORTISTA, A MENOS QUE EL EXPEDIDOR DE INSTRUCCIONES EXPRESAS EN SENTIDO CONTRARIO EN ESTE DOCUMENTO. EL EXPEDIDOR AUTORIZA QUE LA CARGA PUEDA SER TRANSPORTADA A TRAVES DE LAS ESCALAS INTERMEDIAS QUE EL TRANSPORTADOR ESTIME ADECUADAS. SE LLAMA LA ATENCION DEL EMBARCADOR RESPECTO DEL AVISO CONCERNIENTE A LA LIMITACION DE LA RESPONSABILIDAD DEL TRANSPORTISTA. El embarcador puede aumentar tal limitación de responsabilidad declarando un valor más alto para el transporte y pagando un cargo suplementario.													
AIRPORT OF DEPARTURE (ADDRESS OF FIRST CARRIER) Aeropuerto de Salida (Dir. Primer Transportador) MEXICO, CITY		REQUESTED ROUTING (AGREED STOPPING PLACES) Ruta Solicitada (Las Escalas Previstas)		ACCOUNTING INFORMATION / Información para Contabilidad		GOODS WITHDRAWN BY / Mercancía Retirada por SIGNATURE OF CONSIGNEE OR HIS AGENT / Firma de Destinatario o su Agente NAME, COMPANY OF CONSIGNEE OR HIS AGENT / No. Cia de Destinatario o su Agente DATE AND TIME OF WITHDRAWAL / Fecha y Hora de Retiro													
TO/A BY FIRST CARRIER Primer Transportador		ROUTING & DESTINATION / TRAFIC		TO/A BY/Por		TO/A BY/Por		Currency Moneda		CHGS Code		WT/VOL PPG COLL		Other PPG COLL		Declared Value for Carriage Valor Declarado Para el Transportador		Declared Value for Customs Valor Declarado Para Aduana	
BUE		LAN CHIEL						USD		P		X		X		N.V.D.		N.V.D.	
AIRPORT OF DESTINATION / Aeropuerto de Destino BUENOS AIRES AR.		FLIGHT DATE Vuelo - Día		FOR CARRIER USE ONLY Para Uso Exclus. Transp.		FLIGHT DATE Vuelo - Día		AMOUNT OF INSURANCE Valor Asegurado		INSURANCE: IF SHIPPER REQUESTS INSURANCE IN ACCORDANCE WITH CONDITIONS ON REVERSE HEREOF, INDICATE AMOUNT TO BE INSURED IN FIGURES IN BOX MARKED "AMOUNT OF INSURANCE". SEGURO: Si el expedidor solicita un seguro de conformidad con las condiciones al dorso, indique en números el valor asegurado en la casilla denominada "Valor Asegurado".		LA627		n.i.l.					

HANDLING INFORMATION (INCL. REFERENCE TO HOUSE AIR WAYBILLS, IF APPLICABLE) Informaciones para manejo (Incl. Referencias a Guías Aéreas Hijas si las hay)

NO. OF PACK RCP/PCT No. de Bultos	GROSS WEIGHT Peso Bruto	LBS Kgs	RATE CLASS Clase Tarifa	COMMODITY ITEM NO. Tarif. Esp. Item No.	CHARGEABLE WEIGHT Peso Sujeto a Cargo	RATE Tarifa	CHARGE Cargo	TOTAL	NATURE, QUANTITY, VOLUME AND DIMENSIONS OF THE GOODS (INCL. METHOD OF PACKING AND PARTICULAR MARKS AND NUMBERS IF APPLICABLE) Naturaleza, Cantidad, Volumen y Dimensiones de la Mercancía Incl. Método de Embalaje y las Marcas o Numeraciones si las hay.	
2	1.68.0	K	Q		234.0	1.95		456.30	SAID TO CONTAIN ANILLOS / BRAZALETES RING / BRACELET DIMM: 1) 105x60x60 1) 105x109x90 cm.	
2	1.68.0	K	Q					456.30		
PREPAID / Pagaado			WEIGHT CHARGE / Cargo por Peso			COLLECT / Por Pagar			OTHER CHARGES / Otros Cargos	
456.30									FSC: 81.90 SC: 35.10 AW: 30.00 TCH: 40.00	
VALUATION CHARGE / Cargo por Valor			TAX / Impuesto						SHIPPER CERTIFIES THAT THE PARTICULAR ON THE FACE HEREOF ARE CORRECT AND THAT INsofar AS ANY PART OF THE CONSIGNMENT CONTAINS DANGEROUS GOODS, SUCH PART IS PROPERLY DESCRIBED BY NAME AND IS IN PROPER CONDITION FOR CARRIAGE BY AIR ACCORDING TO THE APPLICABLE DANGEROUS GOODS REGULATIONS. El embarcador certifica que los detalles del anverso son correctos y, en la medida que parte del embarque contenga mercancías peligrosas, dicha porción está descrita debidamente por su nombre y está en condiciones apropiadas para su transporte por vía aérea de acuerdo con las Regulaciones de Mercancías Peligrosas aplicables.	
TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT / Total Otros Cargos a Pagar al Agente			TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER / Total Otros Cargos a Pagar al Transportista						Name and Company of Shipper or his Agent / Nombre, Cia del Expedidor o su Agente R.D.B. INTER TRANS, S.A. DE Signature of Shipper or his Agent / Firma del Expedidor o su Agente	
40.00			147.00						28 th OCT 2004 BRENDA G.V.	
TOTAL PREPAID / Total Pagado			TOTAL COLLECT / Total por Pagar							
643.30										
CURRENCY CONVERSION RATES Tarifa en Moneda de Embarcación			CC CHARGES IN DEST. CURRENCY Cargo a Cobrar En Moneda País de Destino							

CARTA ENCOMIENDA

Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Servicio de Administración Tributaria
Administración General de Aduanas
P R E S E N T E:

FECHA _____

EL EXPORTADOR y/o IMPORTADOR: Nombre de la Compañía, con Registro Federal de Contribuyentes R.F.C., señalando como domicilio Dirección Fiscal de la Compañía, ante usted respetuosamente comparezco para hacer constar el mandato que comprueba el encargo que le confiero, para que promueva el despacho de las mercancías objeto de comercio exterior, con base a lo siguiente:

Con fundamente en lo dispuesto por los Artículos 59 fracción III segundo párrafo y 162, fracción IV y fracción VII, inciso g) de la Ley Aduanero vigente, por medio del presente documento, pongo de manifiesto en el acto de que por propia voluntad le confiero al C. Agente Aduanal _____, titular de la patente Número de Patente, con Registro Federal de Contribuyentes _____, con domicilio de la oficina principal en _____, el encargo para realizar el despacho de las mercancías, así como los tramites inherentes a la operación de comercio exterior ante la aduana, los mismos de acuerdo a los artículos 1ro, 35 y 36 de la Ley Aduanera y otros involucrados con las Leyes, Códigos y Reglamentos relacionados con la Materia de Comercio Exterior.

La presente cumple con lo estipulado con los ya citados artículos 59 fracción III, 162, fracción IV y fracción VII, inciso g) de la Ley Aduanera, para los fines que haya menester y que surjan en el cumplimiento del encargo que por este medio le encomiendo por lo antes expuesto y fundado.

Por el periodo comprendido del 1 de Enero al 31 de Diciembre del _____.

ATENTAMENTE,

Nombre
Representante Legal

PEDIMENTO Ref: 4000186-0

M. PEDIMENTO: 04 37 3465 4000186 T.OPER: EXP CVE PEDIMENTO: A1 REGIMEN: EXD
 DESTINO: 9 TIPO CAMBIO: 11.40520 PESO BRUTO: 450.000 ADUANA E/S: 370

CERTIFICACIONES

MEDIOS DE TRANSPORTE

ENTRADA/SALIDA: 7 ATRIBO: 7 SALIDA: 7 VALOR DOLARES: 1202.00
 VALOR ADUANA: 0
 PRECIO PAGADO / VALOR COMERCIAL 13709

DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR

C: ETE950324R23 NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:
 EDITORIAL TELEVISA, S.A. DE C.V.
 DOMICILIO: AV. VASCO DE QUIROGA # 2000, EDIFICIO E COLONIA SANTA FE,
 EL ALVARO OBREGON, DISTRITO FEDERAL, MEXICO (ESTADOS UNIDOS
 EXICANOS) C.P. 01210

VAL. SEGUROS 0.00 SEGUROS 0 FLETES 0 EMBALAJES 0 OTROS INCREMENTABLES 0

USE ELECTRONICO DE VALIDACION: 070Y2RX3

CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 370
 CD. HIDALGO, CHIS. AEROPTO. INT.
 TAPACHULA, CHIS. Y PTE. INT.
 CD. HIDALGO, CHIS.

RCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: S/M, S/N, PALLET; 1

TASAS A NIVEL PEDIMENTO

CONTRIB.	CVE. T. TASA	TASA
DTA	4	179.00000
PRV	2	140.00000

CUADRO DE LIQUIDACION

CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES
TA	0	179				EFFECTIVO 340
RV	0	161				OTROS 0
						TOTAL 340

DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR

FISCAL EJICID NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:
 AGENCIA DE PUBLICACIONES DE HONDURAS, S.A.
 DOMICILIO:
 COLONIA COUNTRY CLUB
 CONT. BOD. CONPACASA CASA 1933
 # SN, COMAYAGUELA
 D.C, HONDURAS, C.P. SN,
 HONDURAS (REPUBLICA DE)

NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL. MON. FACT	FACTOR MON. FACT	VAL. DOLARES
1) 02020266	23/07/2004	CFR	USD	1202.00	1.000000000	1202.00

RANSORTE IDENTIFICACION: C95588 PAIS: GTM

OBSERVACIONES

SPECIFICACIONES SEGUN FACTURA ANEXA DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 36 FRACCION II DE LA LEY DUANERA VIGENTE.
 RANSORTE PARTICULAR CHOFER GIMER SIEBENHOR
 AMION HINO 1989

PARTIDAS

FRACCION	SUBD	VIN	MET	VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D	CON	TASA	TT	F.P.	IMPORTE
49029099		0	0	6		2500.000	1	430.000	HND	HND	IGE	Ex.	1	0	0
CONDORITO COLECCION, CONDORITO GIGANTE, CARAS (REVISTAS) ORDEN 1/6															
1202.00		13709		5.48360		0									

**** FIN DE PEDIMENTO **** NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 1 ***** CLAVE PREVALIDADOR: 010 *****

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN OMBRE O RAZ. SOC: FANNY GORDILLO RUSTRIAN FC: GORF670419KE3 CURP: GORF670419MDFRSN02 MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA OMBRE: ING. GONZALO APARICIO ORTEGA FC: AAOG660909CT6 CURP: AAOG660909HCSRN03	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3465 FIRMA AUTOGRAFA
--	--

GLOSARIO

Aduana: Oficina gubernamental encargada de la cobranza de los derechos que percibe el Fisco por la exportación o importación de mercancías, son los lugares autorizados para la entrada o la salida del territorio nacional de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen.

Agente aduanal: Es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros; puede servir a más de una empresa.

Arancel: Impuesto sobre los bienes importados, relacionado con la lista de gravámenes.

Arancel ad-valorem: Gravamen expresado como porcentaje fijo del valor del bien importado.

Apoderado aduanal: Es la persona física que haya sido designada por otra persona física o moral para que en su nombre o representación se encargue del despacho de mercancías; sirve a una sola empresa, posee autorización para representarla, tiene relación laboral con la misma.

Arancel específico: Es el gravamen expresado en unidades monetarias sobre o por cada unidad de medida de un bien importado.

Arancel mixto: Es aquel compuesto por un arancel ad-valorem y uno específico, aplicados simultáneamente para gravar la importación de un bien.

Autoridad aduanera: Es la autoridad competente que, conforme a la legislación interna de un país, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras.

Balanza de pagos: Se denomina así al sumario de transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un lapso determinado; es el estado financiero-contable en el que se asientan las transacciones formales en bienes, servicios y valores que un país realiza con el exterior, medidas siempre en dólares norteamericanos.

Base gravable del impuesto general de importación: Es el valor en aduana de las mercancías.

Bienes de una parte: Son los productos nacionales como se definen en la OMC y aquellos que las partes convengan en un acuerdo de comercio libre.

Bien no originario: Es aquel bien que no califica como originario, de conformidad con las reglas correspondientes.

Bien originario: Significa que cumple con las reglas de origen establecidas en el capítulo correspondiente de un acuerdo de comercio libre.

Candado fiscal: Medio de seguridad con número de control que se utilizan para asegurar el compartimiento de carga, a fin de evitar que la mercancía contenida en el medio de transporte sea modificada.

CITEV: Control de Importación Temporal de Vehículos

Clasificación arancelaria: Es la clasificación de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior que deben presentar los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales, previamente a la operación de comercio exterior que pretendan realizar.

Comprador final: Es la última persona que, en territorio de la parte importadora, adquiere los bienes en la misma forma en que serán importados. Este comprador podría no ser necesariamente el usuario final del bien.

Contribuciones: Son los créditos fiscales, impuestos, derechos y otras obligaciones que se pagan por la exportación e importación de productos y servicios.

Contribuyentes: Persona física o moral sujeto de impuestos por la actividad que realiza, con la finalidad de contribuir al gasto público.

Costo neto: Se refiere a todos los costos menos los de promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, embarque y empaque, así como de los costos financieros.

Cuotas compensatorias: Son los derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países para compensar el monto de la subvención concedida a la exportación de estos productos. Medida de regulación o restricción no arancelaria que se impone a aquellos productos que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y se aplican independientemente del arancel que corresponda a las mercancías. Son los derechos antidumping y cuotas o derechos compensatorios, según la legislación de cada parte de un tratado comercial.

Cupos de importación o exportación: Capacidad permitida tanto al régimen de importación como de exportación en cuanto a cantidad y tiempo; con la entrada en vigor de NAFTA, se estableció el certificado de cupo de importación, con objeto de llevar un control de las cuotas negociadas al amparo de los acuerdos. Se debe entender por cupo una cantidad determinada de mercancías que entrarán bajo un arancel preferencial (arancel cupo) a la importación durante un tiempo determinado, es decir, tendrán una vigencia, la cual se establece en el cuerpo del certificado de cupo. Estos certificados son expedidos por la Secretaría de Economía (SE) en papel

seguridad y se otorgan a las empresas por medio de licitaciones públicas o asignación directa. (carta de cupo electrónica).

Declaración: Es la obligación que tienen los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales de manifestar a las autoridades aduanales las mercancías objeto de comercio exterior.

Despacho aduanero: Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías del territorio nacional.

Dictamen anticipado o resolución: Se refiere a la resolución favorable al particular que emite la autoridad aduanera a petición del importador, productor o exportador, previamente a la importación, certificando que la determinación de valor de una mercancía o de su origen por cambio de clasificación arancelaria o valor de contenido regional o marcado de país de origen son correctos, en términos del tratado aplicable y sus reglamentaciones uniformes.

Dictamen de reconocimiento: Reporte elaborado por el personal de operación aduanera o por los dictaminadores del segundo reconocimiento en el que se hace constar el resultado del reconocimiento practicado a determinada mercancía

Desaduanamiento: Retiro de las mercancías de los recintos fiscal y/o fiscalizado, previo cumplimiento de los requisitos y formalidades establecidos en la Ley Aduanera.

Despacho aduanero: Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales:

Documentación aduanera: Documentos que amparan la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, consistentes en: pedimento de importación o exportación, factura comercial, Norma Oficial Mexicana, así como la documentación que compruebe el cumplimiento de regulación y restricciones no arancelarias.

Empresa: Cualquier entidad constituida u organizada conforme al derecho aplicable, tenga o no fines de lucro, sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas todas las sociedades, fundaciones, compañías, sucursales, fideicomisos, participaciones, empresas de propietario único, coinversiones u otras asociaciones.

Embargo precautorio: Aseguramiento de mercancías por parte de las autoridades aduaneras que se aplica cuando se incurre en cualquiera de los supuestos establecidos en el artículo 151 de la Ley Aduanera.

Exportación: Salida de mercancías del territorio nacional en forma definitiva o temporal.

Fracción arancelaria: Es la descripción numérica o desglose de un código de clasificación que otorga el Sistema Armonizado.

Franja fronteriza: Es el territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de veinte kilómetros hacia el interior del país.

Gastos de corretaje: Retribuciones pagadas a un tercero por los servicios prestados como intermediario en la operación de compraventa de las mercancías objeto de la operación.

Importación: Entrada de mercancías al territorio nacional para permanecer en él en forma definitiva o temporal.

Impuestos: Son las contribuciones establecidas en las leyes que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas de aportaciones, contribuciones y derechos.

Impuestos al comercio exterior: Son los gravámenes que se tienen que cubrir de acuerdo con las tarifas que establecen las leyes por las operaciones de internación y extracción en el territorio nacional de bienes y servicios.

INCOTERMS: International Commerce Terms: condiciones para efectuar transacciones en comercio exterior; obligaciones y responsabilidades de las partes contratantes.

Incidencia grave: Irregularidad cometida por los involucrados en el despacho aduanero que por su naturaleza implica que se ha incurrido en cualquiera de los supuestos del artículo 151 de la Ley Aduanera.

Incidencia simple: Irregularidad o error cometido por los involucrados en el despacho aduanero que por su naturaleza no corresponde a ninguno de los supuestos del Artículo 151 de la Ley Aduanera.

Infracción: Es el hecho de violación por fallar en el cumplimiento de la ley o de no hacer lo que la ley indica.

Ley: Norma jurídica obligatoria y general dictada por un órgano legítimo para poder regular la conducta de los hombres o para establecer otros órganos necesarios para el cumplimiento de sus fines.

Libro de control de Incidencias: Bitácora en la que se registran todas las incidencias simples detectadas durante el reconocimiento aduanero.

Libro de Rojos: Bitácora foliada en la cual se registra la entrega de pedimentos y sus anexos, al área de reconocimientos, de todos los despachos a los que el SAAI asignó reconocimiento aduanero, haciendo constar los datos de la operación (número de pedimento, patente, patente aduanal, etc.)

Mercado común: Significa un grado de integración económica tal entre países y territorios en el que se eliminan todas las barreras arancelarias y comerciales entre los países miembros y que permite el libre movimiento de personas y capitales a lo largo del territorio nacional de los países miembros.

Mercancías: Son todos los bienes y servicios que cruzan nuestra frontera nacional aun cuando las leyes las consideren como no sujetas a una operación comercial. De acuerdo con la Ley Aduanera, se consideran mercancías los productos, artículos, efectos y cualesquiera otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.

Mercancía sensible: Mercancía sujeta a elevados aranceles o a una o varias restricciones, tales como altas cuotas compensatorias, cupos, permisos previos, entre otras, cuya internación ilegal al país puede generar elevados beneficios económicos y de fácil comercialización en mercados informales.

Mermas: Son consideradas como aquellas que se consumen durante el proceso de producción o bien se pierden por desperdicio y no es posible comprobar.

Módulo de exportación: Lugar dónde se presenta la mercancía que va a ser exportada, junto con el pedimento y la documentación anexa para ser sometida al mecanismo de selección automatizado.

Módulo de importación: Lugar dónde se presenta la mercancía que va a ser importada, junto con el pedimento y la documentación anexa para ser sometida al mecanismo de selección automatizado.

Norma Oficial Mexicana (NOM): Es una regulación técnica de observancia obligatoria, expedida por las dependencias competentes, con una multiplicidad de finalidades, cuyo contenido debe reunir ciertos requisitos y seguir el procedimiento legal; se ha establecido la obligación de cumplir con ciertas normas, que tienen como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, especificaciones técnicas, muestreo y métodos de prueba que deben cumplir los productos y servicios o procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente en general o el laboral, o bien causar daños en la preservación de los recursos naturales. Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las NOM. En el mismo sentido, cuando un producto o servicio deba cumplir una determinada NOM, sus similares que se importen también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma. Antes de la internación al país de una mercancía sujeta al cumplimiento de una NOM, se deberá contar con el certificado o autorización de la dependencia competente que regula el producto o servicio correspondiente, o de órganos reguladores extranjeros que hayan sido reconocidos o aprobados por las dependencias competentes (SE, SHCP, SAT, a través de las autoridades aduaneras; Salud, Sagarpa, Semarnat y Sedena, entre otras). El incumplimiento de las NOM es sancionado de conformidad con la Ley de la materia. Así tenemos que en la Ley Aduanera, por ejemplo, las NOM son consideradas como regulaciones y restricciones no

arancelarias, distintas de las cuotas compensatorias y en aquellos casos de incumplimiento las autoridades aduaneras podrán proceder al embargo precautorio de las mercancías y de los medios en que se transporten, excepto aquellas NOM de información comercial, independientemente de su multa respectiva, por lo que se podrá imponer multa del 70 % al 100 % del valor comercial de las mercancías cuando no se compruebe el cumplimiento de dichas regulaciones y restricciones no arancelarias. Dicha multa será del 2 % al 10 % del valor comercial de las mercancías cuando omitan o asienten datos inexactos en relación con el cumplimiento de las NOM. Es de advertir, que tratándose de normas oficiales mexicanas de información comercial, sólo procederá el embargo precautorio de las mercancías cuando se detecten en el ejercicio de visitas domiciliarias o verificación de mercancías en transporte. A partir del 28 de diciembre de 1995, se dispuso mediante un Acuerdo, que identifica a las Fracciones Arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en las que se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas en el punto de entrada al país y en el de su salida, aquellas mercancías identificadas por fracción y nomenclatura que requieren el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas emitidas por la SE, fundamentalmente sobre cuestiones de calidad e información comercial o seguridad. El Acuerdo antes citado se modificó y fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 2 de junio de 1997, y fue reformado mediante el diverso publicado el 10 de octubre del mismo año. La más reciente modificación se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 16 de diciembre de 1998. La certificación de las NOM sirve para comprobar el cumplimiento con una NOM y garantizar a los consumidores que el producto cumple con las especificaciones respectivas y por ende respeta su salud e integridad física, ya que los productos han cubierto las pruebas y requisitos mínimos de seguridad y calidad. El medio para demostrar en las aduanas el cumplimiento de las normas oficiales ordinarias, así como las de emergencia, es la presentación del Certificado NOM, expedido por aquellas instituciones de certificación debidamente acreditadas ante la Dirección General de Normas, dependiente de la SE. Un certificado NOM se obtiene de los organismos de certificación del producto, ANCE, acreditado para certificar productos eléctricos y gas; NYCE, para productos electrónicos y llantas; y la Dirección General de Normas, en el caso de normas competencia de la SE, cuando en la rama o sector no exista organismo de certificación acreditado. No todas las NOM requieren certificación; sólo requieren el certificado NOM las que corresponden al cumplimiento sobre la seguridad de los productos. Las NOM de información comercial son autoaplicativas y para tener seguridad sobre su correcto cumplimiento existen unidades de verificación de información comercial que emiten las constancias correspondientes sobre la legalidad de las etiquetas, envases, garantías, instructivos, etc., o bien dictámenes de cumplimiento cuando la verificación se hace a productos ingresados al país bajo esta opción y se encuentran en almacenes generales de depósito o bodegas particulares de importadores.

Orden de embargo: Documento oficial expedido por la autoridad aduanera central, mediante el cual se instruye al personal aduanero a practicar un embargo precautorio en contra de una determinada persona física o moral, en virtud de haber incurrido en cualquiera de los supuestos establecidos en el artículo 151 de la Ley Aduanera.

Orden de verificación de mercancías en transporte: Documento oficial expedido por autoridades aduaneras centrales o por el Administrador de cada aduana, mediante el que se faculta e instruye al personal aduanero para efectuar el reconocimiento de mercancías en tránsito por el territorio nacional.

Parte: Significa todo estado respecto del cual haya entrado en vigor un tratado de libre comercio.

Parte informativo: Reporte de una autoridad en la que se hace constar hechos en relación a una incidencia en la que se presume la comisión de una violación a determinadas normas o disposiciones legales, detallando las circunstancias.

Partida: Significa clasificación arancelaria de cuatro dígitos

Patente: Documento expedido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el ejercicio de las actividades relacionadas con la importación y exportación de mercancías.

Pedimento: Documento que ampara la entrada o salida de mercancías del país en el cual se precisa el importador o exportador, el proveedor, descripción detallada de las mercancías, valor cantidades, origen, arancel, régimen que se destinará la mercancía, nombre y número de patente del agente aduanal, aduana por la que se tramita, entre otros.

Pedimento consolidado: Documento de solicitud oficial que ampara diversas operaciones de un solo exportador.

Permiso previo: Instrumento utilizado por la Secretaría de Economía (SE) en la importación o exportación de bienes sensibles, cuyo objeto es proteger la industria nacional, sostener la seguridad nacional y la salud de la población, así como controlar la explotación de los recursos naturales y preservar la flora y la fauna, regulando la entrada de mercancía. De los bienes sujetos al requisito de permiso previo de importación tenemos entre otros, productos petroquímicos, maquinaria usada, vehículos, prendas de vestir, computadoras, armas y llantas usadas. La SE indica en los permisos las modalidades, condiciones y vigencia a que se sujeten, así como el valor y la cantidad o volumen de la mercancía por importar y los datos o requisitos que sean necesarios, pudiéndose solicitar su modificación o prórrogas. Los permisos se expiden en papel seguridad o en tarjeta inteligente para su descargo electrónico.

Precios estimados: Valor presuntivo que se fija a un determinado producto, sólo para efectos de determinar el valor en aduana.

Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA): Es el conjunto de actos previstos en la Ley Aduanera, ligados en forma sucesiva, con la finalidad de determinar las contribuciones omitidas y en su caso, imponer las sanciones que correspondan en materia de comercio exterior, respetando al particular su derecho de audiencia al considerarse las probanzas y argumentaciones que pretendan justificar la legalidad de sus actos.

Recintos fiscales: Son aquellos lugares donde se encuentran las mercancías de comercio exterior controladas directamente por las autoridades aduaneras y en donde se da el manejo, almacenaje y custodia de dichas mercancías por las autoridades.

Reconocimiento aduanero: Procedimiento mediante el cual se realiza una revisión de documentos y mercancías para precisar la veracidad de lo declarado en el pedimento, con la finalidad de determinar la cantidad, características y la plena identificación de las mercancías.

Región fronteriza: Es el territorio que determine el Ejecutivo Federal, en cualquier parte del país, incluyendo la franja fronteriza.

Regla de origen: Es el criterio general o específico pactado expresamente en un tratado de libre comercio para definir cuándo un bien deberá considerarse como no originario y cuándo un bien podrá calificar como originario.

Reglamento: Conjunto de normas que rigen un determinado acto, conducta o actividad.

Reglamentaciones uniformes: Son las normas jurídicas que, a la fecha de entrada en vigor de los tratados, establecen y ejecutan las partes, mediante sus respectivas leyes y reglamentaciones, referentes a la aplicación, interpretación y administración de los asuntos que convengan a las partes.

Restricciones no arancelarias: Acto administrativo por medio del cual se imponen determinadas obligaciones o requisitos a la importación, exportación y circulación o tránsito de las mercancías, distintos a aquellos de carácter fiscal.

Resolución de determinación de origen: Significa una resolución de autoridad aduanera que establece si un bien califica como originario de conformidad con las reglas de origen.

Responsables solidarios: Serán los mandatarios, los agentes aduanales, el propietario o tenedor de las mercancías, del pago de 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.

SAAI: Sistema Aduanero Automatizado Integral. Sistema necesario para el despacho de las mercancías, referido en el artículo 38 de la Ley Aduanera como sistema electrónico con grabación simultánea en medios magnéticos.

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Considerado como el órgano máximo para desarrollar diversas actividades en materia fiscal.

SE: Secretaría de Economía.

Sistema armonizado: Es un código de clasificación arancelaria de seis dígitos. Su nombre completo es Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y

sus notas interpretativas, que en México ha sido publicado bajo la forma de las Leyes del Impuesto General de Importación y Exportación.

Territorio aduanero: Territorio de un estado en el cual las disposiciones de su legislación aduanera son aplicables.

Tiendas libres de impuestos: Tiendas bajo control aduanero generalmente situadas en los puertos marítimos y aeropuertos, situadas donde los viajeros salen al extranjero pudiendo adquirir mercancías con exoneración de derechos de aduana y otros impuestos.

Tipo de divisa: Unidad monetaria utilizada en una transacción u operación de comercio.

Tráfico fronterizo: Los desplazamientos efectuados de una parte a otra de la frontera aduanera por personas residentes en una de las zonas fronterizas adyacentes.

Tráfico interno: Transporte de personas embarcadas o de mercancías cargadas en un lugar del territorio aduanero para ser desembarcadas o descargadas en otro lugar del mismo territorio aduanero.

Transacción en materia de infracción aduanera: Acuerdo por el cual las autoridades aduaneras, actuando dentro de los límites de su competencia, renuncian a perseguir una infracción aduanera, siempre y cuando las personas implicadas cumplan con ciertas condiciones.

Transbordo: Traslado de mercancías efectuado bajo control aduanero de una misma aduana, desde una unidad de transporte a otra, o a la misma en distinto viaje, incluida su descarga a tierra, con el objeto de que continúe hasta su lugar de destino.

Tránsito: Paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras. Igualmente se considera como tránsito de mercancías el envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubieren descargado por error u otras causas calificadas en las zonas primarias o lugares habilitados, con la condición de que no hayan salido de dichos recintos y que su llegada al país y su posterior envío al exterior se efectúe por vía marítima o aérea.

Tránsito aduanero: Régimen aduanero bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una aduana a otra.

Transporte internacional: El tráfico de naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, de carga o de pasajeros hacia o desde el exterior.

Transporte interno: Transporte de personas embarcadas o de mercancías cargadas en un lugar situado dentro del territorio nacional para ser desembarcadas o descargadas en un lugar situado dentro del mismo territorio nacional.

Transportista: Persona que transporta efectivamente las mercancías o que tienen el mando o la responsabilidad del medio de transporte.

Turista: Dentro de este término se comprende: los extranjeros que ingresan al país con fines de recreo, deportivos, de salud, de estudios, de gestiones de negocios, familiares, religiosos u otros similares, sin propósito de actividades remuneradas y sin propósito de inmigración. El término turista designa a toda persona, sin distinción de raza, sexo, lengua o religión, que entre en el territorio de un Estado distinto de aquel en que dicha persona tiene su residencia habitual y permanezca en él 24 horas cuando menos y no más de seis meses.

Unión aduanera: Entidad constituida por un territorio aduanero que sustituye a dos o más territorios aduaneros y que posee en su última fase las características siguientes. Un arancel aduanero común o armonizado para la aplicación de este arancel. La ausencia de percepción de los derechos de aduana y de tasas de efecto equivalente en los intercambios que conforman la unión aduanera de los productos enteramente originarios de estos países o de productos de países terceros cuyas formalidades de importación han sido cumplidas y los derechos de aduanas y tasas de efecto equivalentes percibidos o garantizados y que no se han beneficiado de una bonificación total o parcial de estos derechos o tasas. Eliminación de reglamentaciones restrictivas a los intercambios comerciales en el interior de la unión aduanera.

Usuario: Persona natural o jurídica que haya convenido con la Sociedad Administradora el derecho a desarrollar actividades instalándose en la Zona Franca.

Valor en aduana: Es el valor de un bien para efectos de cobro de aranceles sobre un bien importado.

Valor reconstruido: Es la suma del costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas, más la cantidad global por concepto de beneficios y gastos generales, más los gastos de transporte, seguros y otros en los que se incurra con motivo del transporte de las mercancías.

Valor de transacción: Significa el precio efectivamente pagado o por pagar por un bien o material relacionado con una transacción del productor de ese bien, ajustado conforme al Código de Valoración Aduanera o bien de la Ley Aduanera, sin considerar si el bien o material se vende para exportación.

Valor declarado: Valor con fines aduaneros de las mercaderías contenidas en un envío que están sometidas a un mismo régimen aduanero y clasificadas en una misma posición arancelaria.

Vehículo: Cualquier medio de transporte de carga o de personas.

Verificación previa: Revisión o inspección de mercadería antes de someterla a un régimen aduanero determinado.

Visita de recepción y control a bordo: Operaciones por las cuales la nave, aeronave u otro vehículo de transporte es visitado por el personal de la aduana, a su llegada o durante su permanencia en puertos, aeropuertos o terminales, con objeto de recibir y examinar los documentos del medio de transporte y proceder a su registro y vigilancia.

Vista de aduanas o aduanal: Funcionario técnico aduanero encargado de aforar las mercaderías, ahora denominados verificadores.

Zona de libre comercio: Entidad constituida por los territorios aduaneros de una asociación de estados que posee en su última fase las características siguientes: 1) Eliminación de los derechos de aduana para los productos originarios de un país de la zona, 2) Cada Estado conserva su arancel de aduana y su legislación aduanera, 3) Cada estado de la zona conserva su autonomía en materia de aduana y de política económica, 4) Los intercambios se basan en la aplicación de reglas de origen para tener en cuenta los diferentes aranceles aduaneros y evitar los desvíos de tráfico, 4) Eliminación de las reglamentaciones restrictivas en los intercambios comerciales en el territorio de la zona.

Zona de vigilancia aduanera: Parte determinada del territorio aduanero donde la aduana ejerce poderes especiales en virtud de los cuales aplica o puede aplicar medidas especiales de control aduanero. Parte del territorio aduanero en que la posesión y la circulación de mercancías pueden someterse a medidas especiales de control por la aduana.

Zonas libres: Son determinadas regiones ubicadas fuera de los centros de distribución y abasto de insumos y bienes básicos nacionales, por lo cual se les exenta de impuestos en la compra de mercancías de procedencia extranjera necesarias para la producción y el consumo. Actualmente en México ya no existen zonas libres. La firma del Tratado de Libre Comercio permite, sin embargo, el establecimiento de zonas fronterizas para aplicar políticas de tratamiento fiscal y comercial especiales.