

---

---

**TRANSPORTE Y LOGISTICA  
INTERNACIONALES PERFIL DE  
LOS AGENTES DE CARGA EN LOS  
AMBITOS INTERNACIONAL Y NACIONAL**

**Instituto Mexicano del Transporte  
Secretaría de Comunicaciones y Transportes**

**Publicación Técnica No. 115  
Sanfandila, Qro. 1998**

---

**INSTITUTO MEXICANO DEL TRANSPORTE  
SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES**

**Transporte y logística internacionales:  
Perfil de los agentes de carga en los  
ámbitos internacional y nacional**

**Publicación técnica No. 115  
Sanfandila, Qro., 1998**

---

Este trabajo fue desarrollado en el Instituto Mexicano del Transporte por Carmen Guadalupe Morales Pérez bajo la dirección y estrecha participación del Ing. Roberto Aguerrebere Salido, Coordinador de Integración del Transporte y profesor de la Maestría en Sistemas de Transporte y Distribución de Carga de la Universidad Autónoma de Querétaro.

Se reconoce la colaboración de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, AMAC, de manera especial a las empresas consultadas. De igual modo, se agradece la información proporcionada por la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados, FIATA.

Se destaca la participación de Patricia Vicario Cruz en el establecimiento de los primeros contactos con los directivos de la AMAC y en la elaboración de la primera versión del cuestionario para agentes de carga. Carmen Segura Mellado colaboró en la transcripción de la información de los registros de la AMAC y Enrique Márquez Parra preparó el formato final del texto.

# INDICE

---

Resumen.	IX
Abstract.	IX
Resumen ejecutivo.	XI
1. Antecedentes.	1
2. Las diversas modalidades de prestadores de servicios de transporte y logística internacionales.	7
2.1. El agente de carga o transitario (freight forwarder) y sus diversas especialidades.	9
2.1.1. El agente de carga de superficie.	9
2.1.2. El agente de carga aérea.	10
2.1.3. El agente de carga marítima.	11
2.2. El porteador de carga pública, no operador de buques (N.V.O.C.C. Non-Vessel- Operating-Common Carrier).	12
2.3. El comisionista de transporte (broker).	13
<b>2.4.</b> El operador de transporte multimodal, OTM, (multimodal transport operator).	15
2.5. El agente aduanal (customs broker) cuando opera como agente de carga.	17
2.6. Los terceros prestadores de servicios (third party provider), los intermediarios de la transportación (transportation intermediary) o los subcontratistas de servicios de transporte y logística (outsourcing).	18
2.7. Las redes (networks).	19
2.8. Los servicios de paquetería y mensajería (parcel post, integrated carriers o express carriers).	20
2.9. Las asociaciones de cargadores (shipper's associations).	21
3. El Entorno mundial.	27
3.1. La problemática del agente de carga.	27
3.2. El desarrollo y los alcances de la actividad a nivel mundial.	30
3.2.1. El ejemplo de "las grandes" con presencia en México.	31
3.2.1.1. Emery Worldwide.	31
3.2.1.2. Grupo Harper (Circle International).	32
3.2.1.3. Fritz.	34

3.2.1.4. Danzas.	35
3.2.1.5. Un caso especial, Hi-Tech Forwarder Network, Inc.	39
3.2.2. Las tendencias que muestran algunos estudios internacionales.	40
3.2.2.1. La investigación de la Asociación Logística Europea.	40
3.2.2.2. La investigación de Mercer Management Consulting.	43
3.2.2.3. Otras Averiguaciones. La acreditación de sistemas de calidad certificados, exigencia de los cargadores. La viabilidad del servicio a embarques de contenedor completo, FCL. La incursión de las aerolíneas en las funciones tradicionales de los agentes de carga.	45
3.2.3. El efecto de la competencia y la desregulación en las tarifas.	48
3.3. Conclusiones.	51
4. Marco jurídico y reglamentario.	53
4.1. Aspectos generales.	53
4.2. Reglamentación nacional.	55
4.2.1. La Ley de Vías Generales de Comunicación y sus Disposiciones Complementarias.	55
4.2.2. El Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional.	63
4.2.3. El Código de Comercio.	73
4.2.4. El Plan Nacional de Desarrollo y el Programa de Desarrollo del Sector.	76
4.3. Reglamentación Internacional.	79
4.3.1. El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.	79
4.3.2. El Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Combinado o FBL de "FIATA Bill of Lading".	82
4.3.3. Las Nuevas Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal.	86
4.3.4. Las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga.	92
4.4. Conclusiones.	97
5. Los agentes de carga en México : panorama general de la actividad.	99

5.1.	Aspectos mensurables de la actividad de los agentes de carga en México.	99
5.1.1.	Los elementos del servicio.	100
5.1.1.1.	La preponderancia del servicio de transporte.	100
5.1.1.2.	La preferencia al tráfico aéreo.	100
5.1.1.3.	Oportunidades del gremio para fortalecer su presencia mediante el ofrecimientos de otros servicios. La incursión en el servicio doméstico. La consolidación. La asesoría en comercio exterior. Aplicación de tecnologías de la información y otros servicios de valor agregado.	100
5.1.2.	Selección de terceros y el nivel de servicio.	103
5.1.3.	Las representaciones extranjeras.	104
5.2.	Aspectos que dan dimensión a la actividad de los agentes de carga en México.	105
5.2.1.	Origen y evolución del gremio.	105
5.2.2.	Efectos de los servicios integrados sobre la actividad de los agentes de carga.	106
5.2.3.	La inquietud principal, el marco jurídico reglamentario.	106
5.2.4.	Otras oportunidades de intervención institucional para mejorar el servicio. Aduanas. La inseguridad y la corrupción, problemas por resolver. Acerca del "hoy no circula". El establecimiento de un "hub" o centro concentrador de carga en Cancún.	108
5.3.	Observaciones.	109
6.	Conclusiones y recomendaciones.	111
	Apéndice	119
	<b>Anexo A</b>	<b>121</b>
	"Aplicación de la metodología para el estudio de la oferta de servicios logísticos y costos de transporte a los socios de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, AMAC."	
	<b>Anexo B</b>	<b>171</b>
	"Formato de cuestionarios aplicados en las encuestas".	
	<b>Anexo C</b>	<b>179</b>
	"Otras regulaciones nacionales importantes para el desarrollo de la actividad en México"	
		181

1. La Ley de Comercio Exterior.	181
2. La Ley Aduanera.	185
<b>Bibliografía.</b>	<b>207</b>

## Índice de Recuadros

<i>Recuadro 1.1</i> <i>El agente de carga (Definición).</i>	4
<i>Recuadro 2.1</i> <i>Servicios de valor agregado.</i>	17
<i>Recuadro 2.2</i> <i>Algunas consideraciones sobre la contratación de un prestador de servicios de transporte y logística en el ambiente internacional.</i>	23
<i>Recuadro 3.1</i> <i>La calidad.</i>	46
<i>Recuadro 4.1</i> <i>Sistemas de asignación de la responsabilidad entre transportistas en la prestación de un servicio combinado.</i>	60
<i>Recuadro 4.2</i> <i>Comentarios acerca de las Reglas de la Haya y las Reglas de la Haya-Visby</i>	86
<i>Recuadro 5.1</i> <i>El papel de agentes y consolidadores de carga en apoyo al comercio exterior.</i>	105
<i>Recuadro 5.2</i> <i>Al respecto del nivel de servicio</i>	107.

## **Apéndice.**

### **Anexo A.**

"Aplicación de la metodología para el estudio de la oferta de servicios logísticos y costos de transporte a los socios de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, AMAC."

<b>1. La metodología.</b>	<b>123</b>
1.1 Elección del segmento en estudio.	128
1.2 Consideraciones para la selección de informantes.	128
1.3 Trabajo de campo.	129
1.4 La muestra.	129
<b>2. Resultados de las encuestas a agentes de carga.</b>	<b>126</b>
2.1 Información general.	130
2.2 Elementos incluidos en el servicio ofrecido.	132
2.2.1 Elementos de servicio en flujos de importación y exportación.	136
2.2.2 Elementos adicionales.	139
2.3 Factores considerados en el diseño del servicio.	140
2.4 Criterios de selección para la contratación de terceros.	144
2.5 Infraestructura y equipo.	146
2.6 Estructura porcentual de los costos de los servicios logísticos.	149
2.6.1 Dirección de los flujos.	151
2.6.2 Maniobras de carga y descarga en el origen.	152
2.6.3 Maniobras de carga y descarga en el destino.	154
2.6.4 Maniobras en almacén, centros de distribución, terminales, etcétera.	155
2.6.5 Flete.	155
2.6.6 Consolidación.	157

2.6.7 Embalaje.	158
2.6.8 Almacenamiento.	158
2.6.9 Recolección y entrega.	159
2.6.10 Seguros.	159
2.6.11 Despacho aduanal (impuestos incluidos).	159
2.6.12 Asesoría en comercio exterior.	160
2.6.13 Comunicaciones y papelería	161
2.6.14 Honorarios.	161
2.6.15 Conclusiones.	161
<b>3. Información proporcionada por la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMAC).</b>	<b>162</b>
3.1 Sucursales.	162
3.2 Tráficos.	165
3.3 Servicios de consolidación.	165
3.4 Representación de compañías extranjeras.	167
3.5 Afiliación a la IATA.	169
3.6 Equipo de transporte.	171
3.7 Generación de empleo.	171
3.8 Capacitación.	173
<b>Anexo B.</b>	<b>175</b>
<b>Anexo C.</b>	<b>183</b>
"Otras regulaciones nacionales importantes para el desarrollo de la actividad en México".	185
1. La Ley de Comercio Exterior.	185
2. La Ley Aduanera.	189



## **Resumen.**

---

Este trabajo pretende ampliar el conocimiento acerca de las actividades emprendidas por el agente de carga en el mundo, así como identificar los aspectos distintivos que dan origen a sus diferentes denominaciones. Ofrecer una caracterización de la actividad de los agentes de carga en México, destacando los rasgos principales del servicio que ofrecen y de los recursos con que cuentan, así como una perspectiva acerca del marco jurídico que los rige dentro y fuera del país.

Se espera que el conocimiento de estos elementos sirva para facilitar y mejorar la actuación tanto de prestadores y usuarios como de las entidades normativas involucradas en el desarrollo de la actividad y del comercio exterior.

### **Abstract.**

This paper intent to extend the knowledge about the activities undertaken by the freight forwarder in the world, as well as to identify the distinctive characteristics which give origin to their several denominations. To offer a characterization of the freight forwarders activity in Mexico, this paper points out the main features for their service and their resources, as well as a perspective about the regulatory frame that governs them inside and outside the country.

It is intended that the knowledge of these elements is used to facilitate and improve the performance of the suppliers and users as well as of the regulatory agencies involved in the development of the activity and in the international trade.



# **Resumen ejecutivo.**

---

## **1. Antecedentes.**

La vigencia de una política económica que favorece el papel del sector externo en la economía, ha originado que el comercio exterior adquiriera una participación creciente respecto de la producción en su conjunto.

Sin embargo, el gobierno reconoce que una de las fallas de la apertura es que hasta el momento no ha logrado incorporar aún a las pequeñas y medianas industrias del país al esfuerzo exportador.

De acuerdo a cifras<sup>1</sup>, la inmensa mayoría de las empresas mexicanas son de tamaño micro, pequeño y mediano. Una forma de contribuir al éxito exportador de esta clase de empresas, documentada en la literatura especializada en transporte y distribución, está dada por los servicios de apoyo ofrecidos típicamente, por lo menos en el ámbito internacional, por los agentes de carga. El uso apropiado de estos servicios les permitiría acceder y controlar al transporte y demás servicios conexos que están directamente relacionados con la cadena de comercialización de sus productos.

Lo anterior justifica la necesidad de conocer mejor al gremio y su labor, ya que es patente la necesidad de que surjan y se desarrollen este tipo de entidades especializadas que apoyen principalmente a la micro, pequeña y mediana industria.

## **2. Las diversas modalidades de prestadores de servicios de transporte y logística internacionales.**

El agente o reexpedidor de carga es el prestador de un servicio especializado que, actuando como intermediario entre el usuario y el transportista, desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías. Consigue carga a los transportistas y resuelve al cargador cualquier problema vinculado con transporte, consolidación, almacenaje, embalaje o distribución de productos así como los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo los relacionados con materia fiscal y

---

<sup>1</sup> En 1993, la micro y pequeña empresa representó el 97.9% de los establecimientos industriales, mismos que generaron el 35.1% del empleo y el 19.6% del valor agregado industrial.

aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías.

A nivel mundial los actores que realizan parcial o totalmente dichas funciones y dependiendo de si son o no propietarios de medios de transporte, del grado de responsabilidad que asumen, de los modos de transporte que incluye su servicio y de los flujos a que atienden, reciben diferentes denominaciones. Las más conocidas se presentan a continuación.

## **2.1. El agente de carga o transitario (freight forwarder) y sus diversas especialidades.**

Aunque necesariamente existen superposiciones, una de las especializaciones se da en función del medio de transporte principalmente utilizado. Así, existen: a) *Agentes de carga de superficie* (Surface freight forwarders) b) *Agentes de carga marítimos* (Ocean freight forwarders), y; c) los *Agentes de carga aéreos* (Air freight forwarders).

### **2.1.1. El agente de carga de superficie.**

Los agentes de carga de superficie tienen la especialización en particular del movimiento de carga por autotransporte, ferrocarril y, dado el caso, fluvial.

La reglamentación estadounidense<sup>2</sup> establece que un agente de carga de superficie deberá realizar la consolidación de carga cuando así se le demande y como un transportista, adquiere la obligación de enmendar cualquier pérdida o daño que sufra la carga.

### **2.1.2. El agente de carga aérea.**

A nivel mundial, los agentes de carga especializados en el transporte aéreo son acreditados por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (I.A.T.A. International Air Transportation Association).

En el transporte de carga por vía aérea conviven dos clases de agentes de carga, los "Airforwarders" y los "Air Cargo Agents".

Los "Airforwarders" se definen a sí mismos como transportistas aéreos indirectos. Al emitir su propio conocimiento de embarque, asume la responsabilidad ante su cliente. Respecto del transportista, el "Airforwarder" se adjudica el papel de cargador y figura como tal en la carta de porte aéreo.

---

<sup>2</sup> Richardson, Helen. (1996). "Freight Forwarder Basics". Transportation & Distribution. May. Cleveland. Oh. p. 81.

En cuanto a sus ingresos, estos provienen de la negociación de tarifas que por volumen obtiene de la transportista y que transfiere a su cliente con un margen adicional de ganancia.

Por su parte el "Air Cargo Agent" o agente de carga aérea transfiere la responsabilidad a la transportista, actuando sólo como su agente y obteniendo sus principales ingresos de una comisión que la línea aérea le ofrece.

### **2.1.3. El agente de carga marítima.**

En los Estados Unidos esta especialidad se define como el intermediario que arregla la transportación de carga y prepara los documentos relacionados con ella<sup>3</sup>. Bajo esta reglamentación, ninguna compañía que actúe como agente de carga marítima está autorizada a emitir un conocimiento de embarque.

Aunque se especializa en el modo marítimo, también puede contratar la fracción terrestre del transporte pero sin asumir tampoco la responsabilidad de la carga.

## **2.2. El porteador de carga pública no operador de buques (N.V.O.C.C. Non-Vessel-Operating-Common Carrier)**

Este prestador de servicios de transporte se especializa en la reexpedición de carga contenerizada. Ante su cliente ofrece los servicios de transportista, manteniendo la responsabilidad de la carga al emitir su propio conocimiento de embarque<sup>4</sup>. Consolida pequeños embarques, también maneja carga en contenedor completo y ofrece el servicio de transporte puerta a puerta.

El NVOCC es un prestador que ofrece el servicio de transporte puerta a puerta, en muchos casos es propietario de una empresa de autotransporte y/o en raras ocasiones incluso de un ferrocarril o de una aerolínea<sup>5</sup>. Aunque frecuentemente es subsidiario de alguna línea naviera, no opera ni es propietario directo de buques, a lo que debe su denominación.

En muchos casos, los NVOCC son más eficientes que las propias líneas navieras en la operación de servicios de consolidación e incluso para los flujos regulares de embarques de contenedor completo pueden ofrecer tarifas más bajas que las que ofrecen las navieras.

---

<sup>3</sup> United States Shipping Act of 1984 en Richardson, Helen. p. 82.

<sup>4</sup> United States Shipping Act of 1984 en UNCTAD, Trade and Development Board. (1990). Developments in multimodal transport. TD/B/C.4/328. GE.90-50185. January 30. Geneve. p. 12.

<sup>5</sup> UNCTAD. (1990). Information material for shippers to make the most efficient use of multimodal transport. TD/B/C.4/330. April 19. UNCTAD. Geneve. p. 7.

### **2.3. El comisionista de transporte (broker).**

El comisionista de transporte o "broker" es un intermediario entre usuarios y transportistas y representa a cualquiera de ellos.

Consolida y gestiona el arrastre de carga<sup>6</sup>. Adicionalmente, puede proporcionar varias mercancías y servicios de mercadotecnia al cargador y al transportista<sup>7</sup>.

La mayoría de los "broker" están involucrados en otra actividad suplementaria, por ejemplo, son dueños de almacenes, y muchos de ellos se han iniciado en esta profesión como una función complementaria de su actividad principal como empresa de transporte.

La participación de un "broker" o intermediario es fundamentalmente exitosa en los casos en que el cargador carece de experiencia, tiempo y/o personal, para negociar tarifas, supervisar embarques, etcétera.

### **2.4. El operador de transporte multimodal.**

El Operador de Transporte Multimodal es un transportista que utilizando más de un modo de transporte y con base en un único contrato de transporte multimodal, asume la responsabilidad completa de la carga desde el punto de origen en un país hasta el lugar de entrega situado en un país diferente.

Sin necesidad de disponer de un medio de transporte propio, ofrece un paquete de servicios que, de acuerdo a las necesidades del cargador, puede incluir la transportación, manejo y almacenaje de bienes así como la gestión de la carga en las instalaciones de transferencia, almacenes y plataformas, incluso, servicios de valor agregado.

Teóricamente, cuando un agente de carga emite un documento TM (Transporte Multimodal) de conformidad con las disposiciones del Convenio de TM, deja de ser un transitario, para convertirse en un OTM<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> Lambert, Douglas M. et al. (s.a.) Strategic Logistics Management. Third Edition. Boston, Ma. pp. 180-183.

<sup>7</sup> Brown, Stewart and Frederick S. Inaba. (1996). "Why are motor carriers for-hire brokers?". International Journal of Transport Economics. Vol. XXIII-Nº 1. February.

<sup>8</sup> UNCTAD. (1992). Las consecuencias económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo y el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. TD/B/C.4/315/Rev.1. ONU. Nueva York. p. 59.

## **2.5. El agente aduanal (customs broker) cuando opera como agente de carga.**

Adicionalmente a las figuras anteriormente descritas existe la tendencia mundial de que los agentes aduanales (customs brokers) invadan el campo de actividad de los agentes de carga.

Generalmente, los agentes aduanales necesitan de una autorización especial por parte de las autoridades hacendarías de su país para operar. Requieren tener un conocimiento profundo de la regulación arancelaria y dominar la clasificación de productos. Deben conocer todos los factores que afectan el pago de impuestos, la tasa de cambio, entre ellos.

## **2.6. Los terceros prestadores de servicios (third party provider), los Intermediarios de la transportación (transportation intermediary) o los subcontratistas de servicios transporte y logística (outsourcing).**

Los *intermediarios de la transportación* o los *subcontratistas de servicios de transporte y logística* son otras denominaciones de un tercero que proporciona uno o más servicios de transporte, cuya característica principal es reunir en un solo programa a varias organizaciones completamente independientes (aseguradoras, transportistas, bancos, almacenadoras, etcétera) que actúan para proporcionar una operación logística entera, ofreciendo un servicio completo en un único establecimiento y dando una factura por el total de la operación.

## **2.7. Las redes (networks).**

Como una manera de enfrentar a la competencia y resolver el problema de la falta de recursos, diversos grupos de prestadores de servicios como pequeñas agencias de carga, agentes aduanales, transportistas y otros, han logrado con éxito la formación de varias agrupaciones que tienen como finalidad la integración de una red que combina los recursos de la totalidad de los agremiados, para proporcionar a cada uno de ellos la capacidad de ofrecer un servicio integral puerta a puerta a sus clientes, a casi cualquier parte del mundo, amparado mediante una carta de porte común.

Estas asociaciones posibilitan a cada uno de los miembros la utilización de las instalaciones y facilidades de los otros.

## **2.8. Los servicios de paquetería y mensajería**

## **(parcel post, integrated carriers o express carriers).**

Estas empresas se dedican a ofrecer el servicio de transportación terrestre y bimodal terrestre/aérea combinándola con las funciones del agente de carga, para brindar el servicio de transportación y entrega a domicilio de documentos y pequeños embarques.

La principal ventaja tradicional de este servicio es su amplia cobertura, tanto a nivel doméstico como internacional. Su principal desventaja, las limitaciones de peso y tamaño de los embarques.

## **2.9. Las asociaciones de cargadores (shippers' associations).**

Estas organizaciones son el resultado de la unión de varios cargadores que, buscando reducir sus costos de transporte, forman una cooperativa sin fines de lucro. De manera semejante a una agencia de carga, consolida los embarques de los asociados, los que se benefician de las economías de escala alcanzadas por el manejo conjunto de su carga.

Estas cooperativas son especialmente importantes para las empresas que mueven pequeñas cantidades de carga. Sin embargo, los asociados que operan con contenedores llenos, también se favorecen de las rebajas que los transportistas ofrecen a sus clientes mayoristas por la compra de grandes espacios.

## **3. El entorno mundial.**

En este capítulo se presenta un esquema de la situación mundial actual en el medio.

### **3.1. La problemática del agente de carga.**

La UNCTAD<sup>9</sup> ha observado que en los países en desarrollo la problemática del agente de carga se centra principalmente en cuatro puntos: el escaso reconocimiento de la profesión; la falta de acreditación jurídica; las diferentes capacidades de distribución y la carencia de un entrenamiento profesional adecuado.

---

<sup>9</sup> UNCTAD. Developments..., p. 13.

En México, la problemática del agente de carga es similar. Los factores anteriormente citados se han congregado para favorecer la imagen del agente de carga como un tercero que encarece la movilización de los productos sin brindar ningún servicio adicional.

En los países industrializados, la problemática es diferente. El exceso de competencia por la prestación de servicios y el factor económico, presente en la necesidad de invertir en informática y comunicación, la disminución en las ganancias y el lento pago de sus clientes que los obliga a financiar la operación por largos períodos constituyen su gran problema.

A nivel mundial un problema que afecta a todo el gremio es la falta de coincidencia entre las numerosas reglamentaciones nacionales aunada a la ausencia de un marco normativo internacional que regule el ingreso a la profesión y que guíe la actuación del agente de carga.

## **3.2. El desarrollo y los alcances de la actividad a nivel mundial.**

Anteriormente, la actividad de los agentes de carga se limitaba a preparar los arreglos y documentación para el transporte. Ahora, pueden coordinar casi cualquier servicio relacionado con la transportación y la distribución.

### **3.2.1. El ejemplo de “las grandes” con presencia en México.**

Como ejemplo del desarrollo y los alcances de la actividad a nivel mundial, se presentan a continuación algunas características del servicio que ofrecen unas de las principales agencias de carga.

#### **3.2.1.1. Emery Worldwide.**

Emery ha acuñado la palabra "customerization", concepto que consiste de una estrategia global de especialización, programas de operación y mercadotecnia hechos a la medida de industrias específicas. En particular, este programa apunta hacia corporaciones multinacionales de alta tecnología y alto valor.

Emery Worldwide ha encontrado su fortaleza amalgamando su negocio con una mezcla de servicios de paquetería y agencia de carga internacional. Opera sus propios aviones para su servicio de paquetería "día siguiente" en Estados Unidos y Canadá. Pero para la mayoría de sus servicios internacionales opera como un agente de carga, negociando capacidad con terceros, en función del mercado.

### **3.2.1.2. Grupo Harper (Circle International).**

Sus directivos la definen como "un socio en logística que gestiona todo o parte del movimiento de materiales o productos de una compañía para incrementar su nivel de servicio al cliente y reducir los costos logísticos totales" <sup>10</sup>.

Uno de los preceptos logísticos de Harper es ofrecer "una sola fuente de servicio". Cuenta entre sus clientes a varias armadoras de vehículos en Estados Unidos, a las que ofrece un servicio especializado que involucra la transportación de un inventario controlado de partes para un determinado número de vehículos que serán producidos en las plantas ensambladoras en el extranjero.

### **3.2.1.3. Fritz.**

Se comenta que el segmento de mayor crecimiento de Fritz, es el de la integración logística, definida ésta, como el total de gestiones requeridas por el usuario para la distribución de sus mercancías.

Este rango de prestaciones comprende todas las operaciones que incluye el servicio puerta a puerta, actividades logísticas de valor agregado e incluso la gestión de flujos de información.

A través de su sistema de intercambio electrónico de datos, sus clientes no sólo pueden transmitir sus instrucciones sino que además pueden emitir sus órdenes de compras y sus facturas comerciales e incluso manejan su propio negocio.

En ciertos casos, mantiene a un grupo de sus empleados trabajando directamente en el local de su cliente, servicio conocido como "implantación". Servicio que, en opinión de un usuario, reduce el tiempo del ciclo de devolución de documentos y ha mejorado mucho el nivel de servicio.

### **3.2.1.4. Danzas.**

Como parte de su estrategia para hacer sus operaciones más eficientes, Danzas se ha propuesto minimizar el retorno de vacío de camiones, contenedores, pallets y carros de ferrocarril en el trayecto principal, para ello, se ha enfocado en desarrollar la utilización del concepto de "hub"<sup>11</sup>, o centro distribuidor concentrador de carga.

En los "hubs" seleccionados, se desconsolidan y reconsolidan los embarques LCL (less than truckload) ó de menos de contenedor entero para su reparto final.

---

<sup>10</sup> Crichton, John. (1993). "Harper-Active". Containerisation International. September. Emap Business Communications. London. U.K. p. 75.

<sup>11</sup> Hub y spoke. Un sistema de rutas de un transportista con muchas rutas (spokes) radiando fuera desde un único centro distribuidor (Hub).

En Estados Unidos, ofrece un programa de financiamiento comercial y aseguramiento de crédito, a clientes calificados. Para la realización de este proyecto Danzas está asociada con una aseguradora y un banco.

Mediante esta prestación concede al exportador el pago adelantado del 80 al 90% del monto vendido. Para el importador extiende los términos de pago hasta por más de 180 días, aumentando así el poder de compra de los adquirentes del producto.

Todo lo anterior mejora la competitividad del exportador al permitirle transferir ahorros a sus clientes.

### **3.2.1.5. Un caso especial : Hi-tech Forwarder Network, Inc.**

Esta asociación es una alianza a nivel mundial que está integrada por 81 agencias, y posibilita a cada uno de los miembros la utilización de las instalaciones y facilidades de los otros, combinando las aptitudes de las grandes agencias de carga multinacionales con el servicio personalizado de las pequeñas compañías locales.

La fusión de los recursos de cada uno de sus miembros y el poder de compra conjunto aseguran espacio en aerolíneas y ahorros de costos considerables para el servicio puerta a puerta.

### **3.2.2. Las tendencias que muestran algunos estudios internacionales.**

En virtud de que el agente de carga tradicional manifiesta una clara tendencia hacia su transformación en prestador de servicios logísticos, y dado que el proceso de globalización en el cual está inmersa la economía nacional permite suponer que las grandes tendencias en la oferta y demanda de servicios logísticos que se observan en Europa y Estados Unidos se verán reflejadas, más tarde o más temprano, también en México, se consideró relevante incluir en este trabajo los resultados de dos importantes investigaciones que hacen referencia específica a tal figura <sup>12</sup>.

De acuerdo con estas investigaciones, destaca el hecho que los cargadores están inmersos en un proceso de cambio que tiene como principal consecuencia una demanda más exigente en términos de niveles más altos de servicio, reducción en los tiempos de entrega y disminución de los costos totales.

---

<sup>12</sup> Una, fue patrocinada por la Asociación Logística Europea y realizada por la firma de consultoría A.T.Kearney Inc. La otra, fue producida por el bufete Mercer Management Consulting y por dos universidades, la de Northeastern de Boston, Estados Unidos, y la de Cranfield en el Reino Unido.

Descubren que en general un número creciente de compañías se están preparando para delegar sus operaciones logísticas a terceros, que se ha incrementado la demanda de los cargadores por transportistas capaces de ofrecer un servicio logístico internacional, y que muchos están planeando establecer relaciones de largo plazo con un número reducido de proveedores de servicios logísticos.

Encontraron que las tareas que los usuarios más frecuentemente delegan a terceros son: la consolidación de embarques, la administración de almacenes, la gestión de las operaciones de transporte y los sistemas de información logística.

Advierten que los directivos de áreas distintas a las que tradicionalmente han manejado la decisión de utilizar los servicios de terceros (área de tráfico), también juegan un rol importante. Que incluso, puede implicar un acuerdo conjunto de varios departamentos. Las divisiones más frecuentemente involucradas son: Finanzas, Manufactura, Sistemas de información y Mercadotecnia.

Como beneficios de la delegación a terceros, la gran mayoría de los usuarios reportan un impacto positivo en la resolución de problemas y una reducción en sus costos logísticos, así como un incremento en la satisfacción de sus clientes.

Por su parte los proveedores de servicios logísticos han identificado la conveniencia de incrementar su cartera de clientes mediante el ofrecimiento de un amplio rango de servicios logísticos. La incursión en otros servicios de valor agregado les concede la oportunidad de incrementar sus ganancias al mismo tiempo que los ayuda a diferenciarse de su competencia.

Concluyen que cada vez más los prestadores de servicios logísticos deberán brindar asistencia de verdadero valor agregado y concretar paquetes de servicio/tarifa a la medida de las necesidades del cliente. Asimismo cabe tener presente la disposición, tanto entre prestadores de servicios como entre éstos y su clientela, a establecer sociedades de largo plazo, y la necesidad de llevar a cabo inversiones cuantiosas para la creación de redes de representaciones y para instalar la mejor tecnología informática.

## **4. Marco jurídico y reglamentario.**

En este capítulo se exponen los principales elementos legislativos y reglamentarios en los que se sustenta la actividad del agente de carga en México y el Mundo.

### **4.1. Aspectos generales.**

El status legal y las reglamentaciones domésticas e internacionales que específicamente regulan a la profesión, difieren ampliamente de una nación a otra.

En los países donde los agentes de carga no cuentan con un reconocimiento jurídico formal, no están autorizados para emitir los documentos de transporte aceptados por los bancos, y tampoco pueden ser los responsables titulares en la contratación de seguros <sup>13</sup>.

Adicionalmente, el problema jurídico básico del agente de carga se presenta cuando intenta superar su papel tradicional de "*comisionista*", o simple intermediario, y pretende adjudicarse el papel de "*principal*" en la negociación.

Para la prestación de servicios de transporte, al tratar de asumir la responsabilidad de la carga ante el cargador, se encuentra con que cada modo tiene su propia regulación, tanto nacional como internacional, con sus propios sistemas de asignación de la responsabilidad del transportista, diferentes unos de otros, con distintos límites cuantitativos de responsabilidad para el caso de pérdida, daño o retraso en la entrega de la mercancía.

## 4.2. Reglamentación nacional.

### 4.2.1. La Ley de Vías Generales de Comunicación y sus Disposiciones Complementarias.

En México, los transportes han tenido un marco legal común: La Ley de Vías Generales de Comunicación de 1940 y sus Disposiciones Complementarias<sup>14</sup>.

Dicha Ley, fundamentada en la Constitución (**Artículo 27 y 73**), dispone la intervención de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en lo relacionado a la explotación de las vías de comunicación y modos de transporte (**Artículos 2, 8, 9 y 14**). Asimismo, establece su participación en la creación de la normatividad reguladora de los servicios de transporte, transporte combinado (**Artículos 52, al 54 y 74 al 77**), carga en tránsito (**Artículo 79**), auxiliares y conexos (**Artículo 2 y 124**), derivándose de éste su injerencia en lo concerniente a los servicios de reexpedición de carga y a su reglamentación.

En cuanto a las disposiciones complementarias, que regulan cada modo de transporte, escuetamente consideran a la figura de "Agente" como *comisionista mercantil*<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> UNCTAD, (1994). Multimodal transport and trading opportunities. UNCTAD/SDD/MT/5. April 5. Geneve. p. 21.

<sup>14</sup> Se consideran como Disposiciones Complementarias de la Ley de Vías Generales de Comunicación a: la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario; la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal; la Ley de Navegación, la Ley de Aviación Civil, entre otras.

<sup>15</sup> Ley de Navegación, Artículo 19 al 21.

De esta manera, ya que ni en la Ley de Vías Generales de Comunicación ni en ninguna otra legislación nacional se hace alusión específica a la figura de Agente de Carga se confirma que como tal no está reglamentada.

No obstante, en su actuación como organizador de transportes internacionales, las dos tareas tradicionalmente ejecutadas por su gremio, la de *principal* y la de *comisionista*, están contempladas en la reglamentación vigente. La primera, como Operador de Transporte Multimodal, regida por el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional; la segunda, como comisionista mercantil, regulado en el Código de Comercio.

#### **4.2.2. El Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional.**

El Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional establece que, dentro del territorio nacional, para poder intervenir como *principal* en la negociación de un servicio de transporte multimodal y pactar como transportista responsable ante el cargador por el cumplimiento del contrato, es necesario contar con la autorización de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para ejercer como Operador de Transporte Multimodal (**Artículo 5 y 6**) y estar constituido legalmente como persona moral (**Artículo 7 y 8**).

Este Reglamento responsabiliza al OTM de las mercancías, desde que las toma a su cargo hasta que las entrega (**Artículo 10**). Se indica que, de acuerdo con el servicio prestado, responderá por la pérdida total o parcial, por los daños o averías y, por la demora en su entrega. Con excepción de aquellas que sucedan a causa de vicios ocultos de las mercancías o como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor (**Artículo 12**).

Este Reglamento señala que el OTM deberá expedir al usuario el Documento de Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (**Artículo 14**), mismo que cumplirá función de recibo del cargamento entregado al porteador y de prueba de contrato (**Artículo 18**).

En general, se considera que todas las condiciones a cumplir para el otorgamiento de la autorización de Operador de Transporte Multimodal así como las cláusulas que debe incluir el Documento de Transporte Multimodal pretenden garantizar la capacidad del Operador de Transporte Multimodal para responder a las necesidades y reclamos del usuario del servicio.

#### **4.2.3. El Código de Comercio.**

La representación confiada al agente de carga por el cargador de mercancías de comercio exterior, para que se haga cargo de la gestión del transporte, constituye un acto concreto de comercio al que, según el **Artículo 273** del Código de Comercio, se le considera "comisión mercantil". Es comitente el cargador que

confiere comisión mercantil y comisionista, el agente de carga que la desempeña (**Artículo 273**).

El agente de carga podrá realizar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su cliente (**Artículo 283**). Cuando contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente frente a las personas con quienes contrate, sin tener que declarar quién es el cargador, salvo en el caso de seguros (**Artículo 284**). Cuando contrate en nombre del cargador, no contraerá obligación propia (**Artículo 285**).

El agente de carga, en calidad de comisionista, al enviar mercancías a otro lugar, deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador<sup>16</sup> (**Artículo 296**).

Lo establecido anteriormente sugiere que el agente de carga no responde de la realización del transporte, sino que en su carácter de cargador ante el porteador puede exigirle a éste la realización del movimiento, mientras que ante su cliente, el cargador sólo responderá de la celebración del contrato de transporte y de vigilar la ejecución del mismo.

#### **4.2.4. El Plan Nacional de Desarrollo y el Programa de Desarrollo del Sector.**

Con el fin de promover y regular la operación del transporte multimodal y la gestión de los agentes de carga, en el Plan Nacional de Desarrollo se sugiere adecuar el marco jurídico y administrativo. Para ello, se proponen reformas al Reglamento de Transporte Multimodal, así como reconocer la existencia y regular las actividades de los agentes de carga.

Aunque este documento evidencia la disposición del Gobierno Mexicano a facilitar las operaciones de comercio exterior, aún no ha sido publicada ninguna actualización al Reglamento del Transporte Multimodal, ni tampoco ha sido emitida ninguna nueva disposición en relación específica al agente de carga.

---

<sup>16</sup> Según el **Código de Comercio** entre las obligaciones que como cargador adquiere el agente de carga, figuran las siguientes:

- a) Está obligado a declarar el contenido de los bultos que comprendan la carga, **Artículo 601**.
- b) Entregar al transportista los documentos necesarios para el libre transporte de la carga, **Artículo 588, Frac. II**. Así como remitir oportunamente la carta de porte al consignatario, en tal forma que pueda hacer uso de ella al tiempo de llegar la carga a su destino final, **Artículo 588, Frac. VI**.
- c) Pagar multas y sanciones que se le impongan por infracción de las leyes fiscales e indemnizar al porteador por los perjuicios que se le causen por violación de las mismas, **Artículo 588, Frac. III**.
- d) Indemnizar al porteador de los daños y perjuicios que el incumplimiento del contrato le origine y pagarle todas las erogaciones que para el cumplimiento del mismo hubiese hecho, **Artículo 588, Frac. V**.

### **4.3. Reglamentación internacional.**

Además de la gestión del transporte, la asistencia ofrecida por los agentes de carga incluye un número indeterminado y creciente de otra clase de servicios. Como parte del Derecho Internacional no existe ningún precepto jurídico vigente que regule la profesión y/o de una forma integral la totalidad de esos servicios.

#### **4.3.1. El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.**

A nivel internacional cada modo de transporte se sujeta a un régimen jurídico unimodal particular.

Con la finalidad de evitar la proliferación de diferentes sistemas de responsabilidad y garantizar un equilibrio entre los intereses de los proveedores de servicios y sus clientes, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas se dio a la tarea de formar un grupo para elaborar un régimen jurídico adecuado para el transporte multimodal a través de un convenio internacional, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.

Este Convenio sólo trata de cuestiones de Derecho Privado, es decir, sobre los aspectos jurídicos de los contratos de transporte multimodal. Atribuye al Operador de Transporte Multimodal, prácticamente plena responsabilidad respecto de la mayor parte de las mercancías y ordena el caos de los sistemas de responsabilidad actualmente en vigor<sup>17</sup>, da al cargador una mejor protección de sus intereses y simplifica los procedimientos de reclamación para los cargadores.

Aunque México es parte contratante desde 1982 y ha incorporado parte del Convenio a la legislación nacional a través del *Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional*, aún son pocos los países que se le han adherido y los expertos de la ONU consideran que no entrará en vigor hasta muy avanzado el próximo siglo<sup>18</sup>.

Cabe hacer notar que antes de que eso ocurra, es indispensable su actualización, ya que desde su elaboración, en 1980, se han presentado múltiples cambios económicos y tecnológicos que han transformado al multimodalismo.

---

<sup>17</sup> Establece un sistema de responsabilidad cuyas reglas son uniformes para todos los modos, aunque los límites varían según el modo donde se produce el daño.

<sup>18</sup> El Convenio establece que son necesarias 30 partes contratantes para que entre en vigor.

### 4.3.2. Las Nuevas Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal.

Por interés común, en 1989, el Comité Marítimo Internacional, la Secretaría de UNCTAD y la ICC lograron establecer un grupo de trabajo para redactar de manera conjunta una serie de reglas para la elaboración de documentos de transporte multimodal.

Dichas reglas conocidas como las "Nuevas"<sup>19</sup> Reglas UNCTAD/ICC relativas a los Documentos de Transporte Multimodal", fueron completadas en abril de 1991 y puestas a la disposición del comercio internacional en 1992.

En su elaboración se pretendió su completa coincidencia con las *Prácticas y Costumbres Uniformes para Documentos de Crédito (UCP) de la ICC*, por lo que son aceptadas por la comunidad bancaria internacional.

Aunque se crearon para el transporte multimodal, son susceptibles de aplicarse al transporte unimodal y al transporte "puerto a puerto".

Serán aplicables cuando se incorporen al contrato, haciendo referencia expresa a "Las Reglas para documentos de transporte multimodal de la UNCTAD/ICC", ya sea de manera escrita, verbal, o por otro medio, e independientemente de que exista o no algún otro acuerdo.

Dentro de las particularidades que se advierten en las Reglas se considera importante subrayar que:

Contemplan las acciones del cargador contra el operador de transporte multimodal. Establecen la condición de notificar por escrito o mediante medios electrónicos la naturaleza general de la pérdida o daño a las mercancías. Además, se hace una distinción entre los plazos para demandar pérdida o daño evidente y no evidente.

Para determinar el límite de responsabilidad establecen un sistema "doble" (**Regla 6**), que atribuye un valor al embarque con base en la unidad de carga<sup>20</sup> o por kilogramo de peso.

Para los casos en los que el daño es *localizable*<sup>21</sup>, la determinación de los límites de responsabilidad, se realiza con respecto a lo establecido en los convenios internacionales o las leyes nacionales que se apliquen al caso.

---

<sup>19</sup> El calificativo de "nuevas" es debido a que anteriormente la ICC, de manera independiente, había elaborado sus "Reglas Uniformes para un Documento de Transporte Combiando", conocidas comunmente como las "Reglas ICC".

<sup>20</sup> Para el caso de equipos en los que se carga más de un paquete (contenedor, "pallet" o similar), el demandante puede referirse a cada paquete individual, pero sólo si así lo especificó en el contrato.

Al especificar que se aplicarán ante toda reclamación (**Regla 11**), se evita que el demandante aluda a otra reglamentación, asegurando que la actividad se desarrollará dentro de un marco regulatorio inamovible.

Cabe señalar que las Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal se han convertido en la principal guía para la formulación de la legislación del transporte multimodal de varios países, de ahí su importancia para el desarrollo presente de la actividad.

### **4.3.3. El Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Combinado o FBL de “FIATA Bill of Lading”.**

Puesto que aún no existe una reglamentación internacional vigente que regule al transporte multimodal y su práctica documentaria, algunos medios mercantiles internacionales han elaborados sus propios documentos de transporte combinado. El más conocido es el FBL (de "FIATA Bill of Lading") o Conocimiento de embarque FIATA de Transporte Combinado<sup>22</sup>.

Desde su elaboración, el FBL ha sido actualizado continuamente, así en el presente ha sido renombrado como el **Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Multimodal** ("FIATA multimodal transport bill of lading").

Este documento está dirigido a los agentes de carga internacionales que actúan como operadores de transporte multimodal, aunque también puede ser utilizado en el transporte unimodal<sup>23</sup>.

Ha sido redactado de conformidad con *Las Nuevas Reglas UNCTAD/ICC relativas a los Documentos de Transporte Multimodal* y se buscó su compatibilidad con las *Prácticas y Costumbres Uniformes para Documentos de Crédito (UCP 500)*, por lo que es aceptado por los bancos.

Se caracteriza por dar una amplia protección al cargador, dado que sólo es emitido por los agentes de carga con capacidad para responsabilizarse por completo del servicio y asegurar al cargador la compensación por pérdida o daños a su carga.

---

<sup>21</sup> Cuando es posible determinar la etapa del transporte en la cual ocurrió el daño.

<sup>22</sup> Introducido por la FIATA, Federación Internacional de Asociaciones Nacionales de Transitarios y Asimilados, en 1971.

<sup>23</sup> "Se entiende por transporte unimodal el transporte de mercancías ejecutado por uno o varios porteadores por un sólo modo de transporte. Si sólo hay un porteador, éste emite su propio documento de transporte. Si hay más de un porteador, uno de los porteadores puede emitir un conocimiento de embarque directo que abarque la totalidad del transporte. El porteador que lo emita puede ser responsable de la totalidad del transporte o sólo de la parte que él ejecuta."

El porteador que emite un FBL, a manera de un conocimiento de embarque directo, se responsabiliza de la totalidad del transporte.

Fuente: UNCTAD. *Las consecuencias...*, p. 21.

Al especificar que cualquier acción en contra del agente de carga deberá ser ejercida en el país en el que tiene su domicilio principal y ser juzgado según el Derecho de ese país, se inhabilita su utilización por parte del agente de carga mexicano que **no** cuente con autorización para operar el transporte multimodal, ya que en nuestro país esta clase de servicios sólo podrá ser ofrecida por un operador debidamente autorizado.

#### **4.3.4. Las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga.**

A nivel mundial, la principal aportación en el campo de la reglamentación de la actividad del agente de carga son las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga. Como su nombre indica su elaboración fue auspiciada por la Federación Internacional de Agentes Transitarios y Similares con la pretensión de facilitar y elevar la profesionalización de la labor de sus agremiados.

Hasta donde se tiene conocimiento son la única reglamentación, con potencial de influencia global, que considera las dos actividades del agente de carga, el transporte y la prestación de otros servicios logísticos. Asimismo, hacen una distinción entre las obligaciones que rigen su función como *principal* y como simple *intermediario o comisionista*.

Describen a los Servicios de Reexpedición de Carga (**Regla 2.1**) como: "... *cualquier servicio vinculado con el transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje o distribución de productos así como los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo, pero no limitado, a los relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías.*"

En el transporte, su función como *principal* se determina con base en la emisión de su propio documento de transporte o por la aceptación de su obligación como *transportista*. Se advierte que el cliente, al recibir y aceptar un documento de transporte emitido por alguien diferente al agente de carga, desobliga a éste de su función como *principal*, **Regla 7.1**

Como *comisionista*, se establece su obligación ante fallas en el ejercicio de las diligencias practicadas para la realización del servicio. Instituyen compensación al cliente, por daños y pérdidas resultantes de su actuación, pero lo liberan de la operación de terceros involucrados, **Regla 6**.

En cuanto a la prestación de otros servicios diferentes al transporte, como pueden ser almacenaje, embalaje, distribución, etcétera, la responsabilidad como principal

del agente de carga se determina siguiendo los mismos lineamientos que para el servicio de transporte<sup>24</sup>. **Regla 7.2.**

En su papel como *principal* el agente de carga es responsable tanto de sus propios actos y omisiones como de los de terceros contratados por él. Sus derechos y obligaciones están sujetos a la ley aplicable al modo de transporte o servicio y a las condiciones adicionales expresamente acordadas.

Las Reglas Modelo de la FIATA constituyen un paradigma de reglamentación de servicios de Reexpedición de carga.

## **5. Los agentes de carga en México : panorama general de la actividad.**

En esta sección se ofrece una perspectiva general de la actividad de los agentes de carga en México. Se presentan algunos aspectos mensurables de la actividad, en relación a los recursos y su aplicación. La evolución del gremio y los aspectos operativos e institucionales que facilitan o limitan la presencia de la actividad en México.

### **5.1. Aspectos mensurables de la actividad de los agentes de carga en México.**

Este apartado es el resultado de la investigación a un grupo de miembros de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, la AMAC<sup>25</sup>. Entre los participantes se contó con elementos de la mayoría de los estratos que, de acuerdo a su capacidad en todos los aspectos, conforman al gremio, por lo que se puede concluir que los resultados obtenidos son representativos.

#### **5.1.1. Perfil del servicio.**

En la mayoría de los casos, el número de elementos que incluye el servicio que ofrecen los agentes de carga participantes se limita principalmente a cuatro: 1) Flete, 2) Recolección y Entrega, 3) Despacho Aduanal y 4) Maniobras en Almacén, Centros de Distribución, etcétera. La gestión del **Flete** es el único elemento de servicio que el 100% de las agencias ofrecen y se observó la clara inclinación a operar preferentemente tráfico aéreo. Para la contratación de terceros se dio preferencia a la calidad del servicio.

---

<sup>24</sup> Vid. supra.

<sup>25</sup> Está afiliada a la FIATA.

### **5.1.2. Oportunidades del gremio para fortalecer su presencia mediante el ofrecimiento de otros servicios.**

A continuación se comenta la situación particular de algunos servicios cuya prestación aún se juzga escasa o deficiente, dada su potencialidad para incrementar los beneficios a prestadores y usuarios.

**La incursión en el servicio doméstico.** La gran mayoría de las agencias de carga participantes han limitado su actuación al plano internacional y han relegado su papel como elemento gestor de cadenas de transporte de producción nacional.

**La consolidación.** Se dedujo la sub-utilización de recursos en el campo de la consolidación, lo que pone de manifiesto la oportunidad para que los exportadores aprovechen mejor esta clase de servicio.

**La asesoría en comercio exterior.** Menos de la cuarta parte de las agencias manifestaron disposición para ofrecer asesoría en comercio exterior a sus clientes, porcentaje reducido, dada su capacidad de apoyo al posible exportador.

**Tecnologías de la información y servicios de valor agregado.** Todavía es muy limitado el número de agencias de carga que ofrecen servicios logísticos denominados "de valor agregado", como el embalaje, etiquetado y rastreo o seguimiento de la carga.

### **5.1.3. Las representaciones extranjeras.**

Esta investigación permitió apreciar que la cobertura espacial de la mayoría de las agencias de la AMAC se fundamenta en la representación de más de una compañía extranjera, ya que las representaciones propias son casi nulas en el extranjero y aún restringidas en el interior del país.

## **5.2. Aspectos que dan dimensión a la actividad de los agentes de carga en México.**

A continuación se presenta un panorama general del origen y evolución del gremio y de las principales inquietudes que aquejan a la agrupación, en relación con los obstáculos operativos e institucionales que frenan el desarrollo de su actividad en el País.

### **5.2.1. Origen y evolución del gremio.**

Se identificaron dos tipos de agencias: las que desde su origen fueron concebidas

como agencias de carga y aquellas que a partir de agencia aduanal<sup>26</sup> han ido transformándose en prestador de servicios logísticos.

En ambas fue posible observar ejemplos de buena disposición y un alto grado de profesionalismo en el servicio que ofrecen, el cual está enfocado a la organización total de la cadena de transporte.

Sin embargo, algunas de las agencias aduanales incorporadas a la AMAC, siguen limitando su servicio al trámite aduanero y principalmente a la atención de flujos de importación.

### **5.2.2. La inquietud principal, el marco jurídico reglamentario.**

La principal inquietud se refiere a la reglamentación, la que, en opinión de varios de los entrevistados, hace casi imposible que los agentes de carga se conviertan en operadores de transporte multimodal.

En general, coinciden en calificar como inalcanzables los requisitos establecidos por la SHCP y SECOFI para el tránsito de mercancías lo que, en su opinión, hace inexistente el transporte multimodal en México.

Consideran que las aduanas interiores benefician sólo a las super-empresas y que las actuales disposiciones favorecen el monopolio del ferrocarril ya que "los únicos tránsitos autorizados son los flujos contenerizados por ferrocarril".

Se comentó que para evitar el contrabando, la Secretaría de Hacienda ha llegado al punto de solicitar que los contenedores tengan el soporte de las puertas anclado por la parte de adentro, relegando el hecho de que la fabricación de contenedores se realiza con base en normas internacionales.

### **5.2.3. Otras oportunidades de intervención institucional para mejorar el servicio.**

A continuación se detallan otras dificultades cuya solución requiere la intervención gubernamental.

**Aduanas.** En el gremio existe la convicción de que es necesario facilitar aún más los trámites aduanales. Entre otras cosas, se demandan horarios corridos de operación en todas las aduanas, ya que su inflexibilidad incrementa los costos de la operación.

---

<sup>26</sup> Romane Aeroexim, S. A. de C.V., A.A. Javier Pascal y Pacheco, Palazuelos Hermanos, S.A. de C.V., entre otras.

**Inseguridad y corrupción.** Muchos de los entrevistados expresaron su preocupación por la inseguridad en vías urbanas e interurbanas, incluso en las zonas que rodean a la aduana y aeropuerto de la Cd. de México. El exceso de trámites y la corrupción es otro de los problemas que frecuentemente se mencionaron.

### 5.3. Observaciones.

La investigación dejó entrever que en el gremio existe una amplia variedad de capacidades que pueden cubrir las necesidades de cualquier tipo de usuario.

## 6. Conclusiones y recomendaciones.

A continuación se detallan las principales conclusiones y recomendaciones obtenidas en este trabajo.

### El entorno internacional.

**1. Evolución de la actividad: intensificación de la participación del agente de carga en la cadena de transporte.** A nivel internacional el rol tradicional del agente de carga como intermediario dedicado al manejo de la documentación y el transporte tiende a transformarse hacia una función más amplia: la administración completa de la cadena de transporte, incluyendo la gestión de la información y servicios logísticos.

**2. La integración del agente de carga a la actividad de su cliente.** Los cambios en las actividades realizadas por los agentes de carga en el mundo son reflejo directo de las necesidades de los cargadores. El ofrecimiento de servicios hechos a la medida de las necesidades del cliente, la innovación de servicios y la ampliación de su cobertura geográfica, están encaminados a una integración entre cargadores y transportistas.

**3. Oportunidad para las agencias pequeñas.** El interés de las grandes agencias por atender a los grandes cargadores, representa una oportunidad para las agencias pequeñas y medianas de ofrecer un servicio especializado al cliente mediano y pequeño.

### El marco normativo internacional.

**4. Carencia de reglamentación.** Además de la gestión del transporte, la asistencia ofrecida por los agentes de carga incluye un número indeterminado y creciente de otra clase de servicios. Como parte del Derecho Internacional no existe ningún precepto jurídico vigente que regule la profesión y/o de una forma integral la totalidad de esos servicios.

**5. La reglamentación para prestación del servicio de transporte.** De estar vigente el Convenio TM el agente de carga contaría con un marco jurídico para la prestación del servicio de transporte multimodal. En su ausencia, las Reglas UNCTAD/ICC constituyen la guía principal para la redacción de las cláusulas de los contratos de esta clase de servicios. Inspirado en esas Reglas, el Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Multimodal, es el modelo de contrato más utilizado por el gremio para normalizar su actividad como operador de transporte multimodal.

**6. Un paradigma de reglamentación integral para el servicio de reexpedición de carga.** Las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga normalizan no sólo lo referente al transporte, sino también lo relacionado con los demás servicios logísticos ofrecidos por el agente de carga. Asimismo, regulan sus dos funciones en la negociación, como simple *comisionista* y como *principal*. Aún cuando son normas de carácter privado, cuyo valor legal depende de la voluntad de las partes contratantes en asumirlo, constituyen el más importante avance en este campo.

#### **La reglamentación nacional.**

**7. La situación jurídica del agente de carga.** En México, la figura de Agente de Carga no está reglamentada. Sin embargo, en su actuación como organizador de transportes internacionales, las dos tareas tradicionalmente ejecutadas por el gremio, la de *principal* y la de *comisionista*, están contempladas en la reglamentación vigente. La primera, como Operador de Transporte Multimodal, regida por el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional; la segunda, como comisionista mercantil, regulada en el Código de Comercio y susceptible de aplicarse no sólo al transporte, sino también a los otros servicios que ofrece.

**8. El estado actual.** Es un hecho que a pesar de las limitaciones que pueda presentar la legislación mexicana, existen medios legales que han permitido a operadores nacionales de transporte multimodal dar un servicio equiparable al que sus colegas ofrecen en cualquier parte del mundo, lo que de cierto modo pone de manifiesto una falta de recursos, tanto económicos como de experiencia, por parte de la mayoría de los agentes de carga locales que ha impedido que dicha situación favorable se generalice.

#### **Recomendaciones para mejorar el entorno profesional.**

**9. Acerca de las representaciones.** Se recomienda a las agencias locales trabajar en elaborarse un prestigio propio. Evitar sustentar su servicio solamente en el nombre de su representada, paulatinamente ir disminuyendo su influencia y fortalecer su presencia adicionando rasgos característicos al servicio que ofrecen.

**10. Del régimen de tránsito aduanero y las aduanas interiores.** Es conveniente evitar en lo posible la ruptura de la cadena en puertos y fronteras por lo que se recomienda a las instituciones gubernamentales facilitar y fomentar que la intervención del agente aduanal ocurra en las aduanas interiores, como sucede con los flujos ferroviarios de doble estiba.

**11. Necesidad de sólo un estatuto legal para regir la actividad.** Para evitar ambigüedades en la aplicación de la Ley, y determinar con precisión los grados de responsabilidad atribuibles al agente de carga en la prestación de los diferentes servicios, se recomienda que la actividad en general, incluidos el transporte y los demás servicios, al igual que las dos posibles funciones del agente de carga en la negociación, *principal* o *comisionista*; sean normalizados mediante una sola reglamentación, formulada expresamente para regir al gremio.

**12. La participación del gremio en la labor de regulación.** Son indispensables los diálogos entre reguladores y regulados. Sin embargo, para evitar la divagación y el fracaso en los resultados, se recomienda se enfoquen en aspectos puntuales, específicos, que amplíen el conocimiento acerca de cuestiones muy particulares. Esto posibilitaría una concientización de las responsabilidades que la actividad conlleva y de la conveniencia que, para el comercio exterior y los sectores involucrados, representa facilitar y cumplir cabalmente con el compromiso ante el cliente, incluso cuando la legislación explícitamente no lo demande.



# 1. Antecedentes.

La vigencia de una política económica que intenta una reestructuración de la economía y que ha introducido diversas reformas para favorecer el papel de las exportaciones en la economía, es el origen de varios cambios en el sector externo, destacando el crecimiento elevado y sostenido de las exportaciones no petroleras, principalmente de las manufacturas, así como una mayor diversidad de éstas.

Como se puede observar en el Cuadro 1.1, en seis años las exportaciones no petroleras incrementaron su participación respecto del total en cerca de un 14% y, en ellas, la exportación de las manufacturas creció en cerca de un 18%.

CUADRO 1.1

## ESTRUCTURA DE LA EXPORTACION TOTAL DE MERCANCIAS (PORCENTAJES)

CONCEPTO		1990	1991	1992	1993	1994	1995
EXPORTACIONES TOTALES		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
PETROLERAS		24.44	18.78	19.65	14.01	12.04	10.59
PETROLEO CRUDO		21.58	16.71	15.76	12.25	10.71	9.33
OTRAS		2.86	2.07	1.88	1.76	1.33	1.26
NO PETROLERAS		75.56	81.22	82.35	85.99	87.96	89.41
AGROPECUARIAS		5.23	5.46	4.49	4.73	4.33	5.05
EXTRACTIVAS		1.49	1.26	0.76	0.52	0.58	0.69
MANUFACTURAS		68.84	74.50	77.11	80.74	83.06	83.68
I. ALTA TECNOLOGIA	1	15.23	17.24	17.61	19.38	21.36	22.86
NO AUTOMOVILISTICA		2.28	2.92	3.01	3.46	3.84	3.79
AUTOMOVILISTICA	2	12.96	14.31	14.60	15.92	17.53	19.07
II. TECNOLOGIA INTERMEDIA	3	19.31	20.22	21.44	21.73	21.05	22.86
NO MAQUILADORA		12.22	12.48	11.61	11.54	10.33	12.63
MAQUILADORA		7.10	7.74	9.83	10.19	10.72	10.23
III. MANUFACTURAS DE							
TECNOLOGIA SENCILLA		34.29	37.05	38.06	39.63	40.65	37.95
TRADICIONALES	4	6.31	6.55	6.35	6.53	7.32	9.08
MAQUILADORAS		28.99	30.50	31.71	33.10	33.33	28.88

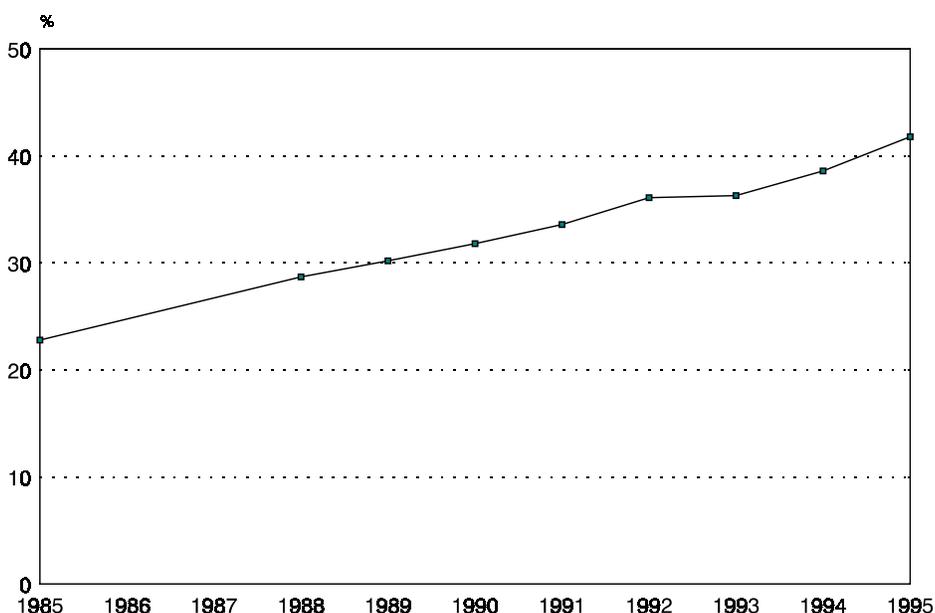
- 1) Comprende productos que requieren procesos industriales complejos, como computadoras y sus partes, aparatos para óptica, herramientas de alta precisión y maquinaria, entre otros.
- 2) Incluye a la industria de automotores y autopartes
- 3) Comprende productos cuya fabricación requiere proceso de complejidad intermedia, tales como los productos químicos, los farmacéuticos, todo tipo de cableado, diversa fabricación de moldes, aleaciones de metales, laminados diversos, rollos de películas, etc.
- 4) Comprende las exportaciones que requieren un proceso sencillo de fabricación, como la conservación de algunos alimentos, textiles, muebles, cerámicas, cueros y pieles, papel, madera, etcétera.

FUENTE: COMERCIO EXTERIOR, VOL. 46, NUM. 3, MEXICO, MARZO DE 1996, p. 184

A nivel internacional, la situación de México como país exportador mejoró al pasar del puesto 19 en 1990 al 16 en 1995<sup>27</sup>.

Asimismo, como consecuencia de la política de apertura comercial, el comercio exterior ha adquirido una participación creciente respecto de la economía en su conjunto. En la Figura 1.1, se observa que el intercambio total de México con el exterior en relación al PIB se incrementó un 10% en los últimos cinco años del período.

**FIGURA 1.1 INTERCAMBIO TOTAL DE MEXICO CON EL EXTERIOR  
SUMA DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN RELACION AL PIB  
(PRECIOS CONSTANTES DE 1980)**



FUENTE: BANCO DE MEXICO. INDICADORES ECONOMICOS.

Lo anterior presenta un panorama objetivo de la importancia que en la actualidad tiene el comercio exterior para el desarrollo económico del país.

No obstante, en el Plan Nacional de Desarrollo se admite que *"La cultura de las exportaciones está aún muy concentrada: ni todas las regiones de nuestro país, ni todas las cadenas de producción, ni todos los sectores productivos, ni mucho menos todos los tamaños de empresa han logrado sacar provecho del nuevo entorno económico en la misma medida"*.

---

<sup>27</sup> Cervantes González, Jesús A. (1996). "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana". Comercio Exterior. Marzo. Vol. 46, Núm. 3. Banco Nacional de Comercio Exterior. México, D.F.

De acuerdo con cifras de 1993, la inmensa mayoría de las empresas mexicanas son de tamaño micro, pequeño y mediano<sup>28</sup>. En el sector manufacturero, por ejemplo, había 266,033 empresas, de las cuales 244,214 (90.83%) eran micro; 16,439 (6.11%) pequeñas; 3,120 (1.16%) medianas y sólo 2,260 (0.84%) eran grandes. En cuanto al total de los sectores, la micro y pequeña empresa representó el 97.9% de los establecimientos industriales, mismos que generaron el 35.1% del empleo y el 19.6% del valor agregado industrial.

Por lo reducido de su escala productiva, la micro, pequeña y mediana industria suele tener poca capacidad de negociación. Ello les dificulta, por ejemplo, la realización de los trámites bancarios necesarios para el financiamiento y exportación de sus productos. Algunas reglamentaciones las colocan en desventaja ante sus competidoras de mayor tamaño, dado que éstas reciben estímulos, por volumen de producción, que las pequeñas no alcanzan a obtener<sup>29</sup>. Por lo pequeño de sus envíos, con frecuencia necesitan de servicios de consolidación y sólo ocasionalmente de contenerización, lo que les dificulta la contratación de servicio de transporte directamente con la empresa transportista. Estas y otras circunstancias se van encadenando hasta colocarlas en una situación que difícilmente logran resolver por sí mismas. Así, la mayoría de las empresas pequeñas se limitan a producir para el consumo doméstico o en el mejor de los casos sus exportaciones se realizan en forma indirecta, a través del abasto de compañías exportadoras de mayor tamaño, con la consecuente pérdida de competitividad en el precio del producto y/o de ganancias para sí mismas.

Una forma de contribuir al éxito exportador de industrias micro, pequeñas y medianas, documentada en la literatura especializada en transporte y distribución, está dada por los servicios de apoyo ofrecidos típicamente, por lo menos en el ámbito internacional, por los agentes de carga (Ver Recuadro 1.1). El uso apropiado de estos servicios les permitiría acceder y controlar al transporte y demás servicios conexos que están directamente relacionados con la cadena de comercialización de sus productos.

---

<sup>28</sup> El criterio tradicional de clasificación es el número de empleos, de 0 a 15 empleos para la microindustria; de 16 a 100 para la pequeña; de 101 a 250 para la mediana, y más de 250 empleos para la gran industria.

<sup>29</sup> Por ejemplo, las llamadas empresas "altamente exportadoras" pueden obtener en forma automática la autorización de programas para proyectos específicos de exportación temporal. Asimismo, para importar contenedores o cajas de trailers que se destinen totalmente a comercio exterior se requieren comprobar exportaciones por más de 500 mil dólares.

Fuente: México, SECOFI. (1990). Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación. Diario Oficial. 3 de Mayo. México. D.F.

#### RECUADRO 1.1

#### EL AGENTE DE CARGA

(Definición)

*Agente de Carga es el prestador de un servicio especializado que, actuando como tercero entre el usuario y el transportista, desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías. Consigue carga a los transportistas y resuelve al cargador cualquier problema vinculado con el transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje o distribución de productos así como los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo, pero no limitando, a los relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías<sup>30</sup>.*

Aún más, en opinión de los expertos en comercio de las Naciones Unidas, UNCTAD<sup>31</sup>, para que un país compita exitosamente en las actuales condiciones de globalización del mercado, se deberá alcanzar la eficiencia, misma que depende, entre otras muchas cosas, de la participación eficaz y económica de los servicios internacionales de transporte.

En efecto, los altos costos y la competencia internacional, demandan una mayor atención al ahorro potencial en los servicios logísticos, además de los ahorros que se logren en la manufactura de los productos; de poco le sirve a una empresa ser competitiva a nivel de costos de producción si su producto está castigado por altos costos de transporte.

Puesto que el precio del transporte condiciona muy a menudo la competitividad de los productos en los mercados mundiales, los gestores de tales funciones juegan un papel protagónico en el desarrollo del mercado internacional.

Puede, por tanto, plantearse que lejos de ser un intermediario innecesario o predador, la línea de conducta básica del agente de carga es la defensa de los intereses del cliente, y dado que es un experto en todas las cuestiones del transporte, la asistencia de un agente de carga puede ser fundamental para la apertura de nuevos mercados para un producto.

---

<sup>30</sup> Descripción con base en las definiciones de:

Izquierdo, Rafael y de Buen, Oscar. (1995). Mercados de transporte de carga del cartel a la competencia. Documento Técnico N° 12. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro. p. 173. y

Ramberg, Jan. (1997). FIATA Model Rules for Freight Forwarding Services. FIATA. January. Stockholm. p. 7 .

<sup>31</sup> SITPRO, the Simpler Trade Procedures Board of the United Kingdom. (1993). Draft Guidelines on Better Trade Practices. Trade and Development Board, Ad Hoc Working Group on Trade Efficiency, UNCTAD SPTE (Special Programme for Trade Efficiency). 15 November. Geneva.

Todo lo anterior justifica la urgencia de conocer mejor al gremio y su labor, ya que es patente la necesidad de que surjan y se desarrollen este tipo de entidades especializadas que, con base en el conocimiento de oportunidades, infraestructura, aspectos regulatorios y técnicas de comercialización, apoyen principalmente a la micro, pequeña y mediana industria.

Tomando en cuenta lo anterior, en este trabajo se pretende:

- Identificar, dentro de un marco internacional, los aspectos distintivos que dan origen a las diferentes denominaciones de los agentes de carga (Capítulo 2).
- Ampliar el conocimiento acerca de las actividades emprendidas por los diversos prestadores de servicios logísticos en el mundo (Capítulo 3).
- Presentar un panorama del marco jurídico que los rige dentro y fuera del país (Capítulo 4).
- Caracterizar al agente de carga en México, destacando los rasgos principales del servicio que ofrecen y de los recursos con que cuentan (Capítulo 5).

Se pretende que el conocimiento de estos elementos sirva para ampliar la discusión y fomentar la retroalimentación entre usuarios, prestadores de servicios y entidades normativas para facilitar y mejorar la actuación de todos en beneficio del desarrollo de la actividad y de las exportaciones de México.

Por último, no deja de reconocerse que el crecimiento del comercio exterior es resultado de la iniciativa del sector productivo y que la prosperidad del gremio de los agentes de carga es consecuencia de la actuación de sus integrantes. Sin embargo, para el pequeño productor, conocer la gama de servicios de transporte a los que podría acceder, puede ser crucial para su incursión en el mercado exterior. De igual modo, para el prestador de servicios logísticos, saber lo que el mercado ofrece y demanda puede estimularlo a modificar o diversificar su oferta. Por último, la participación del gobierno como elemento promotor y normativo es imprescindible. Su papel como entidad reguladora debe tener presente lo que ocurre en el entorno de la actividad que intenta normalizar. Tomando en cuenta que el ámbito donde se desarrolla la labor del agente de carga es internacional, resulta indispensable que la normatividad nacional sea compatible con la regulación que rige en dicho ámbito.



## **2. Las diversas modalidades de prestadores de servicios de transporte y logística internacionales.**

---

La similitud de las funciones realizadas por el agente de carga con las actividades propias del arquitecto ha originado que esa profesión sea conocida popularmente como el "arquitecto del transporte".

El agente de carga, conociendo la procedencia y el destino de las mercancías, sus características, las necesidades técnicas y económicas del mercado y, los deseos del cliente, procederá a buscar la solución que mejor se adapte y que cumpla, además, con ser la más económica en igualdad de calidad.

En su calidad de arquitecto del transporte, es el agente de carga quien elige las vías y los medios de transporte que permiten a las mercancías llegar al cliente rápidamente, con toda seguridad y con la mayor economía posible. Por eso es considerado, por muchos, como el eslabón más importante de la cadena de los intercambios internacionales de mercancías.

Como prestador de servicios, su finalidad principal es satisfacer al cliente. Para poder cumplir cabalmente con ese objetivo, el agente de carga deberá mantener las mejores relaciones con los transportistas, en todas sus modalidades; los organismos gubernamentales directamente relacionados con la actividad de su profesión, tal es el caso de las autoridades aduaneras, portuarias y aeroportuarias; los concesionarios de terminales, y las compañías de seguros, entre otros. En el grado en que sea mayor su capacidad de gestión, estará en mejor posición para obtener y ofrecer un mejor servicio.

Asimismo, su éxito depende en gran medida de la existencia de una red internacional de sucursales o representaciones que le permitan ofrecer servicios combinados de puerta a puerta a cualquier parte del mundo.

A nivel mundial y dependiendo de si son o no propietarios de medios de transporte, del grado de responsabilidad que asumen, de los modos de transporte que incluye su servicio y de los flujos a que atienden, los agentes de carga reciben diferentes denominaciones (Ver Cuadro 2.1).

**CUADRO 2.1  
LAS DIVERSAS MODALIDADES DE PRESTADORES DE SERVICIOS DE TRANSPORTE Y LOGISTICA**

DENOMINACION	VARIANTES	ESPECIALISTA EL EL MODO	RESPONSABILIDAD	FLUJO AL QUE ATIENDE
1.- AGENTE DE CARGA O TRANSITARIO (Freight Forwarder) A) AGENTE DE CARGA AEREA (Air Freight Forwarder)	TRANSPORTISTA AEREO INDIRECTO Airforwarder AGENTE DE CARGA A E R E A Air Cargo Agent	AEREO	LA ASUME	i/e
		AEREO	LA TRANSFIERE	i/e
		MARITIMO	LA TRANSFIERE	i/e
B) AGENTE DE CARGA MARITIMA (Ocean Freight Forwarder)				
C) AGENTE DE CARGA DE SUPERFICIE (Surface Freight Forwarder)		AUTOTRANSPORTE	LA ASUME	i/e
		FERROCARRIL Y FLUVIAL		
2.- PORTEADOR DE CARGA PUBLICA NO OPERADOR DE BUQUES (Non Vessel Operating Common Carrier, N.V.O.C.C.)		MARITIMO	LA ASUME	i/e
3.- COMISIONISTA DE TRANSPORTE (Broker)		MULTIMODAL	LA TRANSFIERE	i/e
4.- OPERADOR DE TRANSPORTE MULTIMODAL		MULTIMODAL	LA ASUME	i/e
5.- AGENTE ADUANAL (Customs Broker) (CUANDO OPERA COMO AGENTE DE CARGA)		MULTIMODAL	LA TRANSFIERE	i
6.- LOS TERCEROS PRESTADORES DE SERVICIOS (Third Party Provider, Outsourcing, Transportation Intermediary)		MULTIMODAL	LA ASUME O TRANSFIERE	i/e
7.- LAS REDES (Networks)		MULTIMODAL	LA ASUME	i/e
8.- LOS SERVICIOS DE PAQUETERIA (Parcel Post, Integrated Carriers, Express Carriers).		AEREO	LA ASUME	i/e
9.- LAS ASOCIACIONES DE CARGADORES (Shipper's Associations)		MULTIMODAL	LA ASUME	i/e

NOTA: i = importación, e = exportación  
FUENTE: Elaboración propia.

Aunque la generalidad realiza el mismo tipo de funciones, las cualidades que los diferencian a unos de otros se detallan a continuación.

## **2.1. El agente de carga o transitario (freight forwarder) y sus diversas especialidades.**

Sobre todo en Europa, los agentes de carga son también conocidos como "Transitarios". Si bien tienen la capacidad de operar embarques de contenedor completo (FCL Full Container Load), su principal característica es la de agrupar, en un solo embarque, varios pequeños envíos de diversos cargadores, es decir "consolidan" carga, por lo que son "consolidadores de carga".

Los grandes volúmenes de carga manejados típicamente por los agentes de carga y la constancia de sus operaciones, le permiten alcanzar, ante el transportista, la categoría de cliente mayorista.

De su actuación como cliente mayorista, obtiene mejores tarifas, beneficio que transfiere a sus clientes al ofrecer tarifas más reducidas de las que éstos pudieran obtener directamente del transportista como cliente de menudeo.

Dado que la labor del agente de carga implica una gran cantidad de actividades, la FIATA<sup>32</sup> (Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados) considera que la capacidad de adaptación y permanencia de la profesión de agente de carga se debe a una especialización generalizada. Cada sector específico debe estar bajo la vigilancia de expertos.

Una de las especializaciones se da en función del medio de transporte utilizado. Así, existen: a) *Agentes de carga de superficie* (Surface freight forwarders), que son aquellos que se especializan en el movimiento de bienes por tierra: ferrocarril, autotransporte y fluvial; b) *Agentes de carga marítimos* (Ocean freight forwarders), que son los expertos en el movimiento de carga por mar y los *Agentes de carga aéreos* (Air freight forwarders) quienes se especializan en el movimiento de mercancías por vía aérea.

### **2.1.1. El agente de carga de superficie.**

Aunque necesariamente existen superposiciones y se da que los agentes de carga marítimos utilizan también el ferrocarril y que los agentes de carga aéreos utilizan camión, los agentes de superficie tienen la especialización en particular del movimiento de carga por autotransporte, ferrocarril y, dado el caso, fluvial.

Al igual que todos los agentes de carga, un agente de superficie actúa como un transportista para el cargador y como un cargador para el transportista. Como transportista, adquiere la obligación de enmendar cualquier pérdida o daño que sufra la carga.

---

<sup>32</sup> FIATA. (s.a.) El Transitario, Arquitecto del Transporte. FIATA. Zurich, Switzerland.

La reglamentación estadounidense<sup>33</sup> establece que un agente de carga de superficie deberá proporcionar, entre otros servicios, la reexpedición de embarques de menos de carro entero (LTL, less-than-truckload), sin necesariamente excluir de su operación a los embarques de carro entero, sin tener tampoco que cumplir con un porcentaje específico de cada una de las dos modalidades. Sin embargo, se aclara que deberá realizar la consolidación cuando así se le demande.

### **2.1.2. El agente de carga aérea.**

A nivel mundial, los agentes de carga especializados en el transporte aéreo son acreditados por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (I.A.T.A. International Air Transportation Association).

Se tiene referencia<sup>34</sup> que en Estados Unidos, conviven dos clases de agentes de carga especializados en el transporte de carga por vía aérea, los "Airforwarders" y los "Air Cargo Agents".

Los "Airforwarders" se definen a sí mismos como transportistas aéreos indirectos; ejecutan todas las funciones que tradicionalmente realizan los agentes de carga. Actúan como un transportista para el cargador. Al emitir su propio conocimiento de embarque o "bill of lading"<sup>35</sup>, asume la responsabilidad ante su cliente.

Respecto del transportista, el "Airforwarder" se adjudica el papel de cargador y figura como tal en la carta de porte aéreo o "airwaybill"<sup>36</sup>.

En cuanto a sus ingresos, estos provienen de la negociación de tarifas que por volumen obtiene de la transportista y que transfiere a su cliente con un margen adicional de ganancia.

Por su parte el "Air cargo agent" o agente de carga aérea, realiza una función semejante a la del transportista aéreo indirecto (Airforwarder), sin embargo, la diferencia fundamental estriba en que éste transfiere la responsabilidad a la

---

<sup>33</sup> Richardson, Helen. (1996). "Freight Forwarder Basics". Transportation & Distribution. May. Cleveland. Oh. pag. 81

<sup>34</sup> Foster, Jim. (Director Ejecutivo de la Airforwarder Assn.), en Richardson, Helen. p. 82.

<sup>35</sup> En el conocimiento de embarque se indica el nombre del consignatario (el importador), el del expedidor (el vendedor), el tipo de mercancía, las características del embarque, el peso total, etcétera..

Aunque el conocimiento de embarque no es un título jurídico de propiedad de la mercancía, puede usarse como tal. Con el consentimiento del propietario legítimo, el poseedor puede entregarlo como garantía para obtener un préstamo o vender la mercancía en tránsito. Por lo tanto, un conocimiento de embarque es negociable y transferible si se endosa a favor de un cliente.

<sup>36</sup> La carta de porte aéreo o Air Waybill (AWB) es el documento que acompaña a los embarques por avión, en ellas se describe a la mercancía, su itinerario, su destino, su valor y el costo del servicio. No asegura un derecho sobre la mercancía ni tampoco puede usarse para transferir la propiedad de la misma.

transportista, actuando sólo como su agente y obteniendo sus principales ingresos de una comisión que la línea aérea le ofrece.

Actualmente existe en los Estados Unidos una organización exclusivamente dedicada a proteger y apoyar el progreso de la comunidad de los agentes de carga aérea: La Asociación de Agentes de Carga Aérea (Airforwarders Association)<sup>37</sup>.

Dicha asociación es una organización no lucrativa, fundada en 1990, que tiene como principal objetivo ayudar a sus miembros a mantener e incrementar su mercado. Para ello buscan mejorar los sistemas y condiciones bajo los que operan, crear oportunidades de mercado, e impactar en las legislaciones que afecten a la industria.

### **2.1.3. El agente de carga marítima.**

En los Estados Unidos, la definición para esta especialidad se presenta en el "Shipping Act", estatuto que forma parte de la reglamentación que regula a la Comisión Marítima Federal (F.M.C. Federal Maritime Commission). En el se describe como el intermediario que arregla la transportación de carga y prepara los documentos relacionados con ella<sup>38</sup>. Bajo esta reglamentación, ninguna compañía que actúe como agente de carga marítima está autorizada a emitir un conocimiento de embarque (bill of lading) o un documento de transporte multimodal<sup>39</sup>.

Mientras que en Europa se asegura la buena actuación del agente de carga marítima por medio de un sistema formal de aprendizaje, entrenamiento y certificación<sup>40</sup>, en Estados Unidos, la reglamentación impone una autorización por parte de la Comisión Marítima Federal. Dicha autorización está en función del pago de una fianza<sup>41</sup> de 30 mil dólares por la primera oficina y de 10 mil dólares más por cada sucursal adicional, así como de demostrar una amplia experiencia en el ramo.

Aunque se especializa en el modo marítimo, también puede contratar la fracción terrestre del transporte sin asumir la responsabilidad de la carga.

---

<sup>37</sup> <http://www.logcity.com/airfwdrasn>

<sup>38</sup> United States Shipping Act of 1984., en Richardson, Helen. p. 82.

<sup>39</sup> United States Shipping Act of 1984., en UNCTAD, Trade and Development Board. (1990). Developments in multimodal transport. TD/B/C.4/328. GE.90-50185. January 30. Geneve. p. 12.

<sup>40</sup> Steinbock, Eric. 1996. "Today's Deregulation". Comentario Editorial de Cargo Letter. Interpool. SCAC Transport (USA) Inc., San Francisco.

<sup>41</sup> Zack-Olson, Laurie. (Directora Ejecutiva de IANVOCC, International Assn. of Nonvessel Operating Common Carriers), en Richardson, Helen. p. 82.

## **2.2. El porteador de carga pública, no operador de buques. (N.V.O.C.C. Non-Vessel-Operating-Common Carrier).**

Este prestador de servicios de transporte se especializa en la reexpedición de carga contenerizada. Ante su cliente ofrece los servicios de transportista, manteniendo la responsabilidad de la carga al emitir su propio conocimiento de embarque o "bill of lading"<sup>42</sup>. Consolida pequeños embarques y también maneja carga en contenedor completo.

El NVOCC es un prestador que ofrece el servicio de transporte puerta a puerta, en muchos casos es propietario de una empresa de autotransporte y/o en raras ocasiones incluso de un ferrocarril o de una aerolínea<sup>43</sup>. Aunque frecuentemente es subsidiario de alguna línea naviera, no opera ni es propietario directo de buques, a lo que debe su denominación. Actúa como administrador directo de lotes de contenedores, convirtiéndose en un agente comercial de las navieras, por lo que puede confundirse con un agente naviero.

Tradicionalmente, el rol del agente naviero es conseguir carga para la línea naviera que representa. La principal diferencia es que el agente naviero está "amarrado" por un contrato con la línea naviera y del pago del flete sólo le corresponde un comisión; los NVOCC, por su parte, negocian con la transportista precios de "mayoreo" y eligen libremente a la línea naviera, sus ingresos provienen de la diferencia de lo que ellos pagan a la línea naviera por el transporte del contenedor (el cual generalmente es llenado con carga de muchos clientes) y lo que ellos a su vez les cobran a los cargadores: "lo que el mercado aguante".

Anteriormente, se pensaba que un agente naviero no podía ser un NVOCC por el conflicto de intereses con la línea naviera, que representa el ofrecer carga a transportistas de la competencia. Sin embargo, en la actualidad algunos agentes navieros creen que pueden elegir entre vender el servicio a nombre de la empresa transportista o vender el servicio por su cuenta como NVOCC, por lo que se están convirtiendo en "agentes dobles"<sup>44</sup>.

Casi todos las grandes agencias de carga que tienen cobertura mundial, son propietarias de alguna agencia NVOCC<sup>45</sup>, que a su vez guarda una relación de dependencia con alguna línea naviera en especial. En muchos casos, los NVOCC

---

<sup>42</sup>United States Shipping Act of 1984., en UNCTAD, Trade and Development Board. Developments in m..., p. 12.

<sup>43</sup> UNCTAD. (1990). Information material for shippers to make the most efficient use of multimodal transport. TD/B/C.4/330. April 19. Geneve. p. 7.

<sup>44</sup> Damas, Philip. (1996). "Double Agent". American Shipper. August. Jacksonville, Fl. pp. 46-48.

<sup>45</sup> Eller, David. (1995). "Forwarder Choice Beckons Wide". Containerisation International. June. Emap Business Communications. London, U.K. p. 68

son más eficientes que las propias líneas navieras en la operación de servicios de consolidación e incluso para los flujos regulares de embarques de contenedor completo pueden ofrecer tarifas más bajas que las que ofrecen las navieras.

Estados Unidos es el único país en el que la legislación hace una distinción entre Agente de Carga (Ocean Freight Forwarder) y NVOCC<sup>46</sup>. A diferencia de los agentes de carga marítima los NVOCC no necesitan una autorización especial, sin embargo, cada compañía NVOCC requiere tener una fianza de 50 mil dólares y está obligada a registrar su tarifa ante la Comisión Federal Marítima<sup>47</sup>. Su responsabilidad legal está reconocida para generar sus propios documentos de transporte<sup>48</sup>.

### **2.3. El comisionista de transporte (broker).**

El comisionista de transporte o "broker" es un intermediario entre usuarios y transportistas carreteros, ferroviarios, marítimos o aéreos que representa a cualquiera de estos. Por una cuota, gestiona la transportación de productos.

Relaciona a la empresa de transporte con el cargador, reúne los pequeños embarques de varios cargadores, los consolida y gestiona el arrastre de la carga<sup>49</sup>. Adicionalmente, puede proporcionar varias mercancías y servicios de mercadotecnia al cargador y al transportista<sup>50</sup>.

En México, dice Cortez<sup>51</sup>, muchas de las empresas nacionales medianas altamente exportadoras, para consolidar sus ventas al exterior, recurren al apoyo de los "brokers" a quienes venden su producto en planta, cediendo a éstos la responsabilidad de la comercialización y es el "broker" el que diseña la cadena de distribución final del producto.

La mayoría de los "broker" están involucrados en otra actividad suplementaria, por ejemplo, son cargadores o dueños de almacenes, y muchos de ellos se han iniciado en esta profesión como una función complementaria de su actividad principal como empresa de transporte.

---

<sup>46</sup> Gillis, Chris. (1996). "The changing world of freight forwarding". Special Report. American Shipper. Octubre. Jacksonville, Fl. U.S.A. p. 60.

<sup>47</sup> Richardson, Helen. "Freight Forwarder...", p. 84

<sup>48</sup> Cortez, Claude. (1992). Competitividad de las empresas de autotransporte de carga público federal ante las perspectivas del T.L.C. Publicación Técnica N° 37. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro. p. 35.

<sup>49</sup> Lambert, Douglas M et. al. (s.a) Strategic Logistics Management. Third Edition. Boston, Ma.

<sup>50</sup> Brown, Stewart and Inaba, Frederick S. (1996). "Why are motor carriers for-hire brokers?". International Journal of Transport Economics. Vol. XXIII-N° 1. February. p. 17.

<sup>51</sup> Cortez, Claude. Competitividad de ..., p. 20.

"En los Estados Unidos los autotransportistas se han convertido paulatinamente en empresas de transporte intermodal, que se asocian con los productores o con los distribuidores según la demanda"<sup>52</sup>. Un estudio reciente<sup>53</sup> detectó que existen principalmente tres categorías de incentivos para que un autotransportista se convierta en "broker". Primera, el transportista quiere generar beneficios adicionales de la venta de su servicio como intermediario o "broker". Segundo, el autotransportista quiere utilizar su canal como intermediario para agregar carga a sus operaciones de transportista. Tercero, aquellos autotransportistas que arrastran un volumen importante de carga, en equipo rentado, pueden beneficiarse al menos de dos maneras: en lugar de rentar equipo a otra autotransportista y cargar con los costos de operación, ganan su comisión como intermediario, al tiempo que como "broker" transfiere a la empresa de transporte la responsabilidad de cumplir las regulaciones operativas y de seguridad impuestas por el gobierno.

En el mismo estudio se encontró que existen cuatro factores que tienen una influencia significativa en la decisión de un autotransportista para convertirse en "broker": 1) Contar con una red geográficamente dispersa con muchas terminales que facilite el acceso a muchos usuarios. 2) Las funciones desempeñadas por el transportista tienden a ser complementarias con la actividad de intermediario. Esas funciones son asociadas, típicamente, a las actividades en terminales de carga, tales como, la comercialización y venta, la recolección y entrega, y la consolidación y distribución. 3) El autotransportista está involucrado en el transporte de carga general en lugar de carga especializada. 4) El autotransportista utiliza significativamente equipo rentado.

Aunque este estudio examinó únicamente a las empresas de autotransporte, se considera que los resultados se pueden aplicar también a las empresas que operan los otros modos, dado que en muchos aspectos las funciones que realizan son equiparables. Como ejemplo, una de las compañías ferroviarias más grandes de Estados Unidos, la Union Pacific, estableció desde 1982 su propia compañía de intermediación o "brokerage" conocida como Union Pacific Freight Service Company, la que provee a los cargadores de paquetes completos de transportación puerta a puerta<sup>54</sup>.

En opinión de Lambert<sup>55</sup>, la participación de un "broker" o intermediario es fundamentalmente exitosa en los casos en que el cargador carece de experiencia, tiempo y/o personal, para negociar tarifas, supervisar embarques, etc. Ello generalmente ocurre a los cargadores pequeños o medianos, cuya estrechez de

---

<sup>52</sup> Ibid., p. 22.

<sup>53</sup> Brown. "Why are motor carriers...", p.19.

<sup>54</sup> Cooke, James Aaron. (1984). "Piggyback Sales: Wholesale or Retail?". *Traffic Management* 23. N° 9. September. p.40.

<sup>55</sup> Lambert, D. *Strategic Logistics...*

recursos los conduce a que el "broker" sea quien cumpla el papel del departamento de tráfico.

## **2.4. El operador de transporte multimodal, OTM, (multimodal transport operator).**

El Operador de Transporte Multimodal es un transportista que utilizando más de un modo de transporte, con base en un único contrato de transporte multimodal, asume la responsabilidad completa de la carga desde el punto de origen en un país hasta el lugar de entrega situado en un país diferente.

Sin necesidad de disponer de un medio de transporte propio, ofrece un paquete de servicios que incluye la transportación, manejo y almacenaje de bienes así como la gestión de la carga en las instalaciones de transferencia, almacenes y plataformas, de acuerdo a las necesidades del cargador, ofreciendo, incluso, servicios de valor agregado, (ver Recuadro 2.1).

Como especialista en el campo de la transportación, el OTM es capaz de combinar de la manera más eficiente y económica los diferentes modos de transporte.

Al igual que el agente de carga, contrata los servicios de terceros y los coordina.

El generar y ofrecer grandes volúmenes de carga a los transportistas unimodales y a otros prestadores de servicios subcontratados, lo coloca en una posición favorable para negociar tarifas y consecuentemente ofrecer precios competitivos por el servicio puerta a puerta.

Además de los servicios tradicionalmente relacionados con el transporte internacional, los OTM están extendiendo su función a otras áreas de la gestión logística, tal como administración de almacenes, control de inventarios, procesamiento de órdenes, ensamblaje de pedidos, distribución final a minoristas<sup>56</sup>.

Con el auge de la contenerización y más tarde del desarrollo del EDI, se generó la posibilidad de controlar las remesas durante todo el trayecto y se redujo el riesgo de pérdida o avería. Para satisfacer las demandas de transacciones comerciales eficientes y tomar ventajas del potencial ofrecido por las nuevas tecnologías, se puso de manifiesto la necesidad de contar con un instrumento internacional sobre el transporte multimodal, así en 1973, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas inició, en el marco de la UNCTAD, las negociaciones para la elaboración de un convenio sobre transporte multimodal internacional

---

<sup>56</sup> UNCTAD. *Information material...*, p. 8.

Antes de que existiera el Convenio de Transporte Multimodal, los agentes de carga se contentaban con actuar en calidad de comisionistas, nunca de transportistas, aunque realizaran todas las funciones de un porteador, incluida la emisión de un conocimiento de embarque, acostumbraban hacer constar en ese documento que actuaban "por cuenta del cargador", y no en calidad de porteador o transportista.

Teóricamente, cuando un agente de carga emite un documento TM (Transporte Multimodal) de conformidad con las disposiciones del Convenio de TM, deja de ser un transitario, para convertirse en un OTM<sup>57</sup>.

#### RECUADRO 2.1

##### SERVICIOS DE VALOR AGREGADO<sup>58</sup>

*Los servicios de valor agregado son aquellas prestaciones que se relacionan con actividades que generalmente se realizan en los almacenes, que van más allá de las funciones básicas realizadas en esa clase de recintos, y que son de especial valor para el usuario.*

*En todo almacén se realizan tres funciones básicas: recepción, almacenaje y despacho de carga.*

*Comúnmente, el valor agregado se deriva de actividades vinculadas al manejo de la información asociada a la mercancía y, según Ackerman, la clave para calificar un servicio como de "valor agregado" radica en determinar que su costo, efectiva y eficientemente, proporcione ahorros en otra parte de la operación.*

*Un ejemplo de servicio de valor agregado, que no es una parte de las obligaciones tradicionales de la empresa de transporte, es el aviso de un embarque retrasado, lo que permite planear la contingencia, continuar la producción y abasteciendo a los clientes.*

*Posiblemente, los servicios de valor agregado más reconocidos se relacionan con el empaquetado. Dado que algunos productos son susceptibles de ser transportados a menor costo a granel que en su presentación para el consumidor final, algunas veces se remueven los embalajes originales antes de transportarse, después, se reempacan, e incluso se etiquetan, para su distribución final y consumo. Adicionalmente, se puede redocumentar el producto introduciendo en el envase la "garantía", las instrucciones de uso en el idioma local, etcétera.*

---

<sup>57</sup> UNCTAD. (1992). Las consecuencias económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo y el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. TD/B/C.4/315/Rev.1. ISBN 92-1-312220-9. ONU. Nueva York. p. 59.

<sup>58</sup> Con base en:

Ackerman, Kenneth B. (1989). "Value-added warehousing cuts inventory costs". Transportation & Distribution. July. Penton Publishing, Inc. Cleveland, Oh. pp. 32-35. y

Johnson, James C. & Wood, Donald F. (1996). Contemporary Logistics. Sixth Edition. Prentice Hall. New Jersey., p. 49.

*En otras ocasiones se surten pedidos. Conjuntamente, se puede consolidar la remesa de acuerdo a una secuencia solicitada por el usuario, la que generalmente está asociada a un proceso de utilización del producto, con lo que se reducen los costos por manipulación de mercancía y por riesgos en las maniobras.*

## **2.5. El agente aduanal (customs broker) cuando opera como agente de carga.**

Adicionalmente a las figuras anteriormente descritas existe la tendencia mundial de que los agentes aduanales (customs brokers) invadan el campo de actividad de los agentes de carga o transitarios.

Generalmente, los agentes aduanales necesitan de una autorización especial por parte de las autoridades hacendarias de su país para operar. Requieren tener un conocimiento profundo de la regulación arancelaria y dominar la clasificación de productos. Deben estar informados de los problemas potenciales que involucra la manipulación de cada artículo y conocer todos los factores que afectan el pago de impuestos, la tasa de cambio, entre ellos.

Las actividades del agente aduanal frecuentemente trascienden a las aduanas. En Estados Unidos, sus funciones exigen de contactos con cerca de cuarenta agencias gubernamentales<sup>59</sup>. Por ejemplo, para importar carne, el agente aduanal necesita conocer las restricciones impuestas por el organismo gubernamental que regula la ganadería; la importación de medicamentos para venta al público en general requiere de permisos especiales de salubridad.

Con la eliminación de fronteras en gran parte de Europa, y con el surgimiento de diversas zonas de libre comercio, como la de América del Norte, muchos de los trámites tradicionalmente ejecutados por los agentes aduanales se han simplificado o han desaparecido, originando que su participación en los intercambios comerciales esté perdiendo importancia.

Sin embargo, aunque se han reducido los derechos aduanales, se han incrementado los cruces en las fronteras. Hechos que, entre otros, mantienen vigente a la actividad. No obstante, como dice Cortez<sup>60</sup>, es innegable que la viabilidad de su trabajo dependerá en un futuro de la prestación directa de otros servicios conexos.

Actualmente, ante las exigencias de sus clientes, ya muchos agentes aduanales se han visto obligados a desempeñar otras labores. Así, entre otras cosas, mediante la elección de los modos y empresas de transporte adecuadas, ayudan a

---

<sup>59</sup> NCBFAA, The National Customs Brokers & Forwarders Association of America, Inc. (1997). "What do Customs Brokers do?". NCBFAA On-Line. The Voice of America's Customs Brokers and Freight Forwarders. New York, USA. Home Page. <http://www.tradecompass.com/ncbfaa/broker.html>

<sup>60</sup> Cortez, Claude. Competitividad de..., p. 38.

sus clientes a seleccionar la mejor ruta para sus embarques, tramitan cartas de crédito y pólizas de seguro e incluso se han expandido al manejo y entrega de carga a la puerta del consignatario.

En Estados Unidos<sup>61</sup>, la diferencia básica entre agente de carga internacional y agente aduanal está en función del flujo que atienden. El agente de carga internacional maneja la logística, la documentación, y otros aspectos de la exportación. Los agentes aduanales hacen todo eso para la importación.

## **2.6 Los terceros prestadores de servicios (third party provider), los intermediarios de la transportación (transportation intermediary) o los subcontratistas de servicios de transporte y logística (outsourcing).**

El *intermediario de la transportación* es otra denominación de un tercero que proporciona uno o más servicios de transporte ("third party provider"), cuya característica principal es ofrecer un servicio completo en un único establecimiento, es decir, "los compradores de servicio de transporte pueden encontrar un rango completo de capacidad modal y servicios de soporte de un sólo vendedor y recibir una factura por el total de la compra"<sup>62</sup>.

Las compañías "outsourcing" surgieron para cubrir las necesidades de los usuarios que buscan satisfacer una gran variedad de servicios sin tener que acudir a los distintos prestadores de ellos.

Una de las funciones más importantes del *intermediario de la transportación* es asesorar tanto a cargadores como a transportistas en el establecimiento de tarifas y la negociación de un trato justo.

Los *terceros prestadores de servicios* son el reflejo del desarrollo de la industria de la logística en general, reúnen en un solo programa a varias organizaciones completamente independientes que actúan para proporcionar toda la transportación, incluso una operación logística entera.

En Estados Unidos se ha creado, bajo el patrocinio de la "Transportation Brokers Conference of America", la Asociación de Intermediarios de la Transportación

---

<sup>61</sup> Richardson, Helen. "Freight Forwarder...", p. 81.

<sup>62</sup> Lambert, D. *Strategic...*

(Transportation Intermediaries Association TIA)<sup>63</sup>, la cual representa a todo tipo de terceras partes en la negociación de servicios de transportación pública.

No se pudo comprobar, sin embargo, se cree que la denominación "outsourcing" puede tener cierta relación con el mismo término utilizado en el ámbito de la logística, donde se define como, "la compra de materias primas, componentes semi-terminados o productos terminados de proveedores extranjeros"<sup>64</sup>. La principal razón para comprar materiales y productos de fuentes en el extranjero, es su menor costo en relación con la elaboración doméstica.

La adquisición de productos del extranjero es compleja, su problemática incluye diferentes regulaciones comerciales y laborales, los tiempos de recorrido, la comunicación y el control de la producción en el extranjero, la fluctuación de la moneda y la oferta errática, entre otros.

Muchas de las adquisiciones de la producción "outsourcing" requieren de entregas justo a tiempo (JIT). Las estrategias para alcanzar el éxito en esta modalidad demandan de la reducción de tiempos de recorrido a través del uso eficiente de los servicios de transporte, la instalación de programas y sistemas de cómputo para monitorear los flujos de productos, la mejora del producto a través de funciones de inspección en las etapas tempranas de su fabricación, la coordinación cercana con los transportistas para minimizar el inventario de productos, la mejora en la confiabilidad de las entregas, y la eliminación de operaciones redundantes en almacenes y manipulación de productos.

Puesto que en muchos casos son "terceras partes" quienes gestionan por completo el movimiento de estos productos, desde su fuente de origen en el extranjero hasta la operación doméstica, y dado que la intervención de varios prestadores origina que muchas de las actividades se dupliquen y que el costo se incremente, es comprensible pretender que un solo proveedor encabece la gestión y coordine todo el servicio.

La labor de los *Subcontratistas de Servicios de Transporte y Logística* constituyen de hecho una operación de transporte multimodal, en los países en donde cuentan con autorización operan como un O.T.M. La diferencia estriba en que los subcontratistas forman una agrupación de pequeños y la otra es grande de origen.

## **2.7. Las redes (networks).**

Como una manera de enfrentar a la competencia y resolver el problema de la falta de recursos, diversos grupos de prestadores de servicios como pequeñas

---

<sup>63</sup> Canadian Transportation & Logistics. (1995). "A New Twist to Single Sourcing: The Transportation Intermediary". *Canadian Transportation & Logistics*. September. Don Mills. Ont.

<sup>64</sup> UNCTAD. *Information material...*, pp. 33 y 34

agencias de carga, agentes aduanales, transportistas y otros, han logrado con éxito la formación de varias agrupaciones que tienen como finalidad la integración de una red que combina los recursos de la totalidad de los agremiados, para proporcionar a cada uno de ellos la capacidad de ofrecer un servicio integral puerta a puerta a sus clientes, a casi cualquier parte del mundo, amparado mediante una carta de porte común.

Dada la creciente complejidad en la gestión del transporte y su información, el concepto de formar asociaciones entre los diversos prestadores de servicios involucrados a lo largo de la cadena de abastecimiento de los clientes, es reconocida mundialmente como una buena solución logística.

Estas asociaciones posibilitan a cada uno de los miembros la utilización de las instalaciones y facilidades de los otros.

Entre las principales organizaciones de este tipo se encuentran: Global Logistics Association, United Shippers, Hi-Tech Forwarders Network y World Air Cargo Association<sup>65</sup>.

Varias de estas asociaciones están desarrollando sistemas de información electrónica, algunas han creado bases de datos para la planeación de operaciones de transporte, resolver problemas de la cadena de abastecimiento de sus clientes y generar reportes.

## **2.8. Los servicios de paquetería y mensajería (parcel post, integrated carriers o express carriers).**

Esta clase de prestadores de servicios también es conocida como Transportistas Integrados (Integrated Carriers) o Transportistas de Express (Express Carriers).

Estas empresas se dedican a ofrecer el servicio de transportación terrestre y bimodal terrestre/aérea combinándola con las funciones del agente de carga, para brindar el servicio de transportación y entrega a domicilio de documentos y pequeños embarques.

La principal ventaja tradicional de este servicio es su amplia cobertura, tanto a nivel doméstico como internacional. Su principal desventaja, las limitaciones de peso y tamaño de los embarques.

Lambert y Stock<sup>66</sup> señalan como desventajas de esta clase de servicios, la variabilidad en los tiempos de tránsito y, en comparación con otros servicios,

---

<sup>65</sup> Gillis, Chris. "The changing..., p. 55.

pérdidas y daños mayores. También, mencionan el inconveniente de que los embarques pequeños no son recolectados a domicilio y deben ser depositados por el cliente en las instalaciones de la empresa de paquetería.

En contrapartida, un usuario señala que en la medida de lo posible, prefiere utilizar, para el envío de sus embarques, a una empresa de paquetería, más que nada por su extensa red y por el buen control del embarque a través de sistemas informáticos<sup>67</sup>.

Dado que este servicio tiene un costo relativamente alto, puesto que involucra transportación aérea, el tipo de carga manejado por estas compañías es, en su mayoría, documentos y carga ligera de alto valor; en la minoría de los casos, se trata de carga que normalmente es transportada por barco pero que requiere ser transportada de emergencia, cuando ocurre una interrupción en la cadena de abastecimiento de su cliente.

En esta categoría de empresas se encuentran, FedEx (Federal Express), UPS (United Parcel Service) y DHL, por ejemplo.

## **2.9. Las asociaciones de cargadores (shippers' associations).**

Además de las ocho figuras citadas anteriormente, existen también las Asociaciones de Cargadores, las que por no ofrecer un servicio al público en general, se consideró conveniente situarlas al final de esta relación.

Estas organizaciones son el resultado de la unión de varios cargadores que, buscando reducir sus costos de transporte, forman una cooperativa sin fines de lucro. De manera semejante a una agencia de carga, consolida los embarques de los asociados, los que se benefician de las economías de escala alcanzadas por el manejo conjunto de su carga.

Estas cooperativas son especialmente importantes para las empresas que mueven pequeñas cantidades de carga. Sin embargo, los asociados que operan con contenedores llenos, también se favorecen de las rebajas que los transportistas ofrecen a sus clientes mayoristas por la compra de grandes espacios. Un ejemplo de este hecho se da cuando una asociación alcanza los volúmenes necesarios para la expedición de un tren unitario: la empresa transportista reduce sus costos como resultado de los ahorros originados por la mejor utilización del equipo, la operación en una ruta directa, una tripulación menor, etcétera, estando así en posibilidad de ofrecer una tarifa más reducida.

---

<sup>66</sup> Lambert, D. *Strategic...*, p. 183.

<sup>67</sup> Goedhart, Dirk. (Director Corporativo de Reexpedición de Philips), en Gillis, Chris. (1996). "Philips sees role for air forwarders". *American Shipper*. August. Jacksonville. Fl. p. 59.

En la regulación estadounidense, este tipo de asociación es definida como "una cooperativa sin fines de lucro que consolida pequeños embarques dentro de un contenedor de carga para compañías miembros"<sup>68</sup>.

#### RECUADRO 2.2

##### ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA CONTRATACION DE UN PRESTADOR DE SERVICIOS DE TRANSPORTE Y LOGISTICA EN EL AMBIENTE INTERNACIONAL.

Según informes de la FIATA<sup>69</sup> esa organización mundial agrupa directamente a alrededor de 2 mil agremiados y cuenta entre sus miembros a 85 asociaciones nacionales, las que en conjunto estima que afilian a entre 35 y 40 mil empresas de reexpedición de carga en el mundo. Adicionalmente, muchas líneas navieras, al igual que algunas autotransportistas, operan también su propio departamento de reexpedición de carga o, al menos, cuentan con una sección de agencia aduanal. Asimismo, se reporta la existencia un gran número de prestadores de servicios que no cuentan con ningún reconocimiento de este tipo, principalmente compañías pequeñas.

Dada la existencia de tal diversidad de prestadores de servicios, la elección es difícil, ya que se vuelve un problema identificar a aquel prestador de servicios que pueda ofrecer el tipo de servicio requerido por el usuario.

Un buen instrumento de elección es **asegurarse que la agencia a contratar cuente con el respaldo de alguna organización que garantice su buena actuación.**

Por regla general, las asociaciones gremiales nacionales de todo el mundo sólo aceptan miembros después de una investigación que asegure que el candidato es capaz y que cuenta con los recursos financieros adecuados.

Por ejemplo, la BIFA (Asociación Británica de Agentes de Carga) le demanda a sus miembros lo siguiente<sup>70</sup>:

- La adopción de una serie de normas comerciales.
- Un seguro que cubra adecuadamente su responsabilidad.
- Conformidad con el código de conducta de la Asociación.
- Un número apropiado de personal calificado.
- Cumplimiento de las leyes y reglamentos del país.

---

<sup>68</sup> Lambert, D. *Strategic...*, p. 181.

<sup>69</sup> Grutlich, Paul (Director General de la FIATA), en Eller, David. "Forwarder choice...", p. 68.

<sup>70</sup> Eller, David. "Forwarder choice...", p. 69.

También la Federación de Asociaciones de Transitarios de España, FETEIA, ha conseguido, aparte del reconocimiento oficial de la profesión por ley, que las empresas asociadas, como demostración de capacidad profesional, tengan un mínimo de capital y garantía económica que avale su actuación en el trámite de obtención del título de transitario; así como la contratación de un seguro contra riesgos cuya cobertura garantice al cliente el resarcimiento de cualquier eventualidad<sup>71</sup>.

Adicionalmente, con base en la opinión de especialistas y representantes de los dos bando involucrados, usuarios y prestadores de servicios, se aconseja tener en cuenta las siguientes consideraciones:

**Antes que nada se recomienda que el cargador identifique sus necesidades y las necesidades de sus clientes.** Para enseguida conocer y verificar la lista de servicios que los candidatos dicen ofrecer, de modo que se asegure que el prestador seleccionado puede proporcionar permanentemente un servicio acorde a sus exigencia.

Para determinar la lista de servicios que en realidad ofrecen los prestadores de servicio es necesario llevar a cabo algunas indagaciones.

Consultar acerca de la existencia de algunos servicios en especial, ¿qué tipo de documentación elaboran?, ¿realizan el despacho aduanal?, ¿cuentan con las facilidades para el rastreo electrónico de embarques?, etcétera.

Preguntar respecto del tipo de embarques que manejan. ¿Pueden congregar movimientos puerta a puerta de embarques de contenedor completo, (FCL)?, ¿operan algún servicio regular propio de consolidación de embarques de menos de carro entero (LCL)?.

Cuestionar, en los casos de prestadores de servicios especializados en el transporte marítimo o aéreo, si proporcionan también la transportación terrestre y si ofrecen el servicio de distribución puerta a puerta.

Averiguar acerca de su cobertura. ¿Cuenta con una red de representantes a nivel mundial, que aseguren la existencia de alguien que tome la responsabilidad en todos los lugares de destino de la carga?

Para verificar la calidad de los servicios que ofrecen, se aconseja **pedir referencias del prestador a otros de sus clientes y considerar sus respuestas.** Preguntar los detalles del servicio que ellos utilizan y si el servicio es ofrecido de manera oportuna, si el nivel de precio es satisfactorio y si han tenido algún problema con alguno de sus embarques.

También, es importante **confirmar la estabilidad financiera de cada proveedor de servicios.** Inquirir, acerca de la salud financiera de la empresa, ¿cuenta con los recursos para, en caso necesario, pagar los fletes y posiblemente los impuestos aduanales a nombre del cargador?.

---

<sup>71</sup> Molinas, Alfredo (Presidente de Feteia). (1995). "Opinión. El transitario, eslabón fundamental en la cadena export-import". Especial Transitarios. Transporte XXI. Periódico quincenal del sector en España. 1º de Mayo. Transeditores, S.A. Bilbao, España. p. III

*La liquidez financiera del prestador de servicios a contratar es fundamental, ya que si un agente de carga no hace algunos pagos a nombre del cargador, la responsabilidad para el cargador puede ser muy grave.*

*En ese sentido hay usuarios que recomiendan revisar las finanzas de la empresa prestadora en los últimos cinco años, especialmente el más reciente informe del período.*

*Del mismo modo, **es necesario investigar si la agencia tiene fama de ser cuidadosa y cabal en sus tratos financieros**, si tiene la capacidad de negociación necesaria para convenir buenas tarifas con las líneas navieras, para embarques de contenedor completo, ¿cuanto tiempo hace que está en el negocio?, ¿tiene experiencia a nivel mundial o sólo se especializa en ciertos mercados regionales?.*

*En relación al personal que trabaja en la agencia es importante conocer ¿quién será asignado a la cuenta?, ¿cuáles son sus antecedentes?, ¿tiene experiencia específica en la industria o es alguien que la agencia de carga contrató sólo para manejar la cuenta?, ¿será necesario proporcionarle un entrenamiento?, ¿tiene experiencia en ese tipo de carga?, ¿cuenta con alguna capacitación especial?.*

*Es importante considerar que dado que en muchas ocasiones el agente asignado es quien elige el modo de transporte, su decisión influye directamente en el tiempo de tránsito, por lo que su experiencia en ello es fundamental para satisfacer las necesidades del cargador en ese sentido.*

*Cabe señalar que la mayoría de los grandes cargadores realizan un proceso de selección muy riguroso que generalmente repara más en la calidad del servicio que en el precio. Sin embargo, dependiendo de las necesidades particulares de cada cargador, la elección puede realizarse con base en diferentes parámetros, por ejemplo, la dirección del flujo que se quiera resolver, importación o exportación, en la cobertura de la agencia o en la existencia de medios electrónicos de comunicación.*

*No obstante, sea cual sea el criterio utilizado, el cargador debe buscar establecer una buena comunicación con su agente de carga para que pueda confiar plenamente en sus consejos. En este sentido cabe citar la opinión del presidente de la FIATA, quien subraya la importancia de que un agente de carga proporcione información honesta al cargador, que le explique, por ejemplo, que si él embarca su carga en un barco que no pertenece a ninguna Conferencia, en un cierta ruta comercial, el flete probablemente será más barato que en un barco perteneciente a una Conferencia, pero que se incurre en un mayor riesgo y el nivel de servicio puede ser inferior.*

*Para finalizar se considera oportuno mencionar la opinión del presidente de la agencia de carga estadounidense LEP Profit International<sup>72</sup>, quien dice que lo que un cargador debe buscar al seleccionar un agente de carga se resume en cuatro palabras: confiabilidad, accesibilidad, capacidad y responsabilidad.*

---

<sup>72</sup> Maddow, Jeff., en Eller, David. (1995). "Forwarder choice...", p. 68.



## **3. El entorno mundial .**

---

En esta sección se presentan las opiniones de expertos y gentes relacionadas al ambiente de los agentes de carga, en relación a la situación mundial actualmente imperante en el medio. Esta compilación es el resultado de la búsqueda en diversas fuentes, entre ellas revistas especializadas e información disponible en medios electrónicos como las "home page" de algunas asociaciones y agrupaciones internacionales.

### **3.1. La problemática del agente de carga.**

La UNCTAD<sup>73</sup> ha observado que en los países en desarrollo la problemática del agente de carga se centra principalmente en cuatro puntos: el escaso reconocimiento de la profesión; la falta de acreditación jurídica; las diferentes capacidades de distribución y la carencia de un entrenamiento profesional adecuado.

Muchos usuarios potenciales de los servicios de los agentes de carga, no reconocen las oportunidades que les ofrece esa industria, ya sea por su falta de conocimiento de lo que hacen los agentes de carga, por la inseguridad en la cobertura de la red que opera la agencia o por la desconfianza originada por los requerimientos mínimos necesarios para incorporarse al gremio. Esta falta de entendimiento de la profesión también puede deberse a que en las prácticas de publicidad y mercadotecnia de las agencias no se describen explícitamente los servicios que ofrecen.

En muchos países no hay ninguna barrera de tipo profesional o financiera que impida la entrada al negocio, pero tampoco existe un reconocimiento jurídico a su actividad, hechos que se manifiestan con grandes diferencias en la capacidad y calidad del servicio ofrecido por las distintas agencias y por la imposibilidad de asumir la responsabilidad directa por la carga. Es comprensible la inquietud, tanto entre cargadores como entre los agentes de carga, de que es deseable que exista alguna forma de acreditación que exija un mínimo de calificación para que un agente de carga opere como tal.

También entre los agentes de carga convive un amplio rango de capacidades de distribución. Hay compañías multinacionales que cuentan con muchas instalaciones propias alrededor del mundo. Mientras otras mantienen sus redes a través de acuerdos o asociaciones con otros agentes residentes en otros países; sin embargo, tales acuerdos suelen ser contraproducentes para los agentes de carga locales, puesto que, una vez que se genera un volumen de carga

---

<sup>73</sup> UNCTAD, Trade and Development Board. (1990). Developments in Multimodal Transport. TD/B/C.4/328. GE.90-50185. January 30. Geneve. p. 13.

considerable, la agencia extranjera frecuentemente establece una sucursal, despojando al agente local de su negocio o en el mejor de los casos relegándolo al status de mero sub-contratista.

En muchos países, prevalecen serias limitaciones en el desarrollo profesional de los agentes de carga. No existen programas educativos formales, de este modo, el entrenamiento en el trabajo es la única manera de preparar técnicos y administradores.

En México, la problemática del agente de carga es similar a la existente en todos los países en desarrollo. Sin embargo, Izquierdo y De Buen<sup>74</sup> señalan, como los principales problemas, la falta de reconocimiento jurídico a su actividad, la escasa penetración de mercado de sus servicios y una imagen como intermediario que encarece la movilización de los productos. Con esta opinión coincide el secretario de la AMAC<sup>75</sup>, quien dice que el principal interés de la asociación es asegurar el reconocimiento de la actividad por parte de las autoridades, dado que la falta de regulación ha alentado la aparición de una clase de agentes de carga irresponsables, que favorece la imagen del agente de carga como un tercero encarecedor de los servicios de transporte, cuya comisión eleva el costo, sin brindar ningún servicio adicional.

En los países industrializados, donde los agentes de carga tienen ya mucho tiempo de jugar un papel importante en el comercio exterior y la profesión es ampliamente conocida, la problemática del agente de carga se considera diferente. La competencia, no sólo en el gremio, sino además por parte de los transportistas y los propios cargadores, parece ser una de sus principales dificultades.

De igual modo, el factor económico, presente en la necesidad de invertir en nuevas herramientas informáticas y de comunicación, entre otros, así como una disminución en las ganancias y el lento pago de sus clientes que los obliga a financiar la operación por largos períodos imponiéndoles el papel de banquero, constituye el otro gran problema para las agencias de carga que pretenden surgir o permanecer en el negocio de la reexpedición de carga en los países desarrollados.

Cabe mencionar, en relación al último punto, la opinión del presidente de la FIATA<sup>76</sup> quien considera como crucial la estabilidad financiera de sus agremiados. Como ejemplo, menciona que un agente de carga a menudo tiene que desembolsar, de manera anticipada, mucho dinero por concepto del pago de

---

<sup>74</sup> Izquierdo, Rafael. Mercados de..., p. 176

<sup>75</sup> Hernández Ochoa, Eduardo., en Gillis, Chris. "The changing...", p. 66.

<sup>76</sup> Grutlich, Paul., en Eller, David. "Forwarder choice...", p. 68.

impuesto de importación o exportación de las mercancías a su cargo. Si su cliente no le paga, el agente de carga puede ver desestabilizadas sus finanzas.

En algunos países, los problemas de estabilidad financiera que pudieran repercutir en la confiabilidad del servicio a los clientes se tratan de prevenir mediante el establecimiento de requerimientos de capital social mínimo o de una fianza.

Por ejemplo, en Estados Unidos<sup>77</sup> se requería hasta principios de 1997, del pago de una fianza de 30 mil dólares por la primera oficina y de 10 mil dólares más, por cada sucursal adicional, para obtener la autorización para operar como agente de carga marítimo; en Italia<sup>78</sup>, un agente de carga necesita un mínimo de capital de \$150,000 dólares.

En España<sup>79</sup>, donde la profesión es reconocida oficialmente por ley, como demostración de capacidad profesional, los candidatos a obtener el título de transitario deben tener un mínimo de capital y garantía económica que avale su actuación, además de un seguro que ofrezca la garantía necesaria para cubrir cualquier eventualidad al cliente.

En otros países, como en Bélgica, es necesaria una licencia del gobierno para operar, mientras que en otros, como en el Reino Unido<sup>80</sup> y en México<sup>81</sup>, no existen requerimientos legales específicos para incorporarse a la profesión.

La falta de coincidencia entre las numerosas reglamentaciones nacionales, aunada a la ausencia de un marco normativo internacional que regule el ingreso a la profesión y que guíe la actuación del agente de carga, constituye un gran problema que a nivel mundial afecta a todo el gremio.

Por último, ni la competencia ni los problemas financieros son ajenos a las dificultades de los agentes de carga de los países en vías de desarrollo, así como tampoco la problemática de éstos es por completo extraña a la que se presenta en los países desarrollados.

Sin embargo, dada la relativa incipiencia del gremio en los países recientemente exportadores, su dificultad fundamental estriba en la problemática ya mencionada, cuyo principal reto es ofrecer, con los medios disponibles, un buen servicio para

---

<sup>77</sup> Zack-Olson, Laurie. (Directora Ejecutiva de IANVOCC, International Assn. of Nonvessel Operating Common Carriers), en Richardson, Helen. "Freight...", p. 82.

<sup>78</sup> White, Jim (Director general de BIFA), en Gillis, Chris. "The changing...", p. 66

<sup>79</sup> Molinas, Alfredo. "Opinión. El transitario...", p. III.

<sup>80</sup> White, Jim (Director general de BIFA), en Gillis, Chris. "The changing...", p. 66

<sup>81</sup> En México, para ser agente de carga no es necesario cubrir ningún requerimiento específico ni diferente a los generales solicitados para el establecimiento de cualquier negocio de servicios. Sin embargo, para obtener la autorización de Operador de Transporte Multimodal se solicita un seguro de cobertura amplia que ampare el cumplimiento de sus obligaciones, la cobertura mínima autorizada es de quinientos mil dólares.

fundamentar un nombre o prestigio, con base en la cual darse a conocer a sus posibles clientes e incidir en las instituciones, públicas y privadas susceptibles de regular su actividad.

## **3.2. El desarrollo y los alcances de la actividad a nivel mundial.**

En opinión de un editorialista de la revista *Containerisation International*, David Eller<sup>82</sup>, están quedando atrás los días en que los agentes de carga se limitaban a preparar los arreglos y documentación para el transporte. Ahora, pueden proporcionar casi cualquier servicio relacionado con la transportación y distribución. Sus actividades comprenden la reexpedición de carga por vía marítima y aérea (incluyendo la gestión del contenedor), transporte contenerizado puerta a puerta, transportación terrestre, documentación, tramites aduanales, almacenamiento, etiquetado, embalaje, la consecución de las órdenes de compra de sus clientes, etcétera. El rango de servicios que pueden acordar o coordinar, dado que muchos de los servicios ofrecidos son subcontratados a terceras partes, es interminable. Inclusive, ya muchos prefieren ser nombrados "*operadores de servicios logísticos*".

El ofrecimiento de esta nueva gama de prestaciones requiere de grandes inversiones de capital. Para aceptar la responsabilidad como transportista de un servicio puerta a puerta es necesario contar con una red internacional de asistencia y un sistema de comunicación en línea muy eficientes, siendo obligado un desembolso considerable en equipo de cómputo y sistemas de comunicación.

Como resultado de la presión de los cargadores por servicios cada vez más sofisticados, las grandes agencias de carga que cuentan con recursos tienen la oportunidad de crecer aún más, en tanto que las pequeñas, para no desaparecer, son forzadas a establecer una red global a través de acuerdos o asociaciones con otras agencias, o especializarse en alguna de las funciones tradicionales de la reexpedición de carga.

Aún cuando muchas de las opiniones de gente del medio coinciden en que las pequeñas agencias de carga tienden a desaparecer, existen opiniones en contra. Así, se aprecia que hay algunos campos en los que las pequeñas agencias de carga tienen la oportunidad de competir con las grandes, ya sea por el desinterés de éstas en algunos sectores del mercado, mediante la explotación de nichos o por medio de la especialización, atendiendo las necesidades muy especiales de ciertos clientes.

---

<sup>82</sup> Eller, David. "Forwarder choice....", p. 68.

Incluso, hay quién dice<sup>83</sup> que en los próximos diez años el crecimiento más fuerte en el negocio de la reexpedición se presentará entre las agencias de carga pequeñas y medianas, como respuesta a las demandas de los pequeños y medianos exportadores que están emergiendo en el mercado. Asimismo, se puede mencionar la existencia de nichos de gran especialización en los que estas agencias tienen oportunidades.

Un ejemplo de lo anterior lo ofrece la agencia de carga estadounidense Animal-Port-Houston, la cual se especializa en la reexpedición de animales vivos. Para realizar esta labor es necesario contar, entre otras cosas y según el caso, con un conocimiento profundo de las reglamentaciones nacionales e internacionales en relación a la protección de especies, así como de las prohibiciones y vedas, no sólo en los países de origen y destino del envío, sino también de los países por cuyo territorio y jurisdicción transitará el embarque. El grado de especialización y el nivel de servicio que ofrece esta compañía es tal, que las agencias grandes utilizan sus servicios, con frecuencia, para resolver los problemas de documentación de este tipo de encargos.

### **3.2.1. El ejemplo de “las grandes” con presencia en México.**

Como ejemplo del desarrollo y los alcances de la actividad a nivel mundial, se presentan a continuación las características del servicio que ofrecen algunas de las principales agencias de carga de cobertura mundial y que actualmente cuentan con representación en México.

#### **3.2.1.1. Emery Worldwide.**

Emery Worldwide, cuya oficina central se encuentra localizada en Palo Alto, California, fue conocida hasta 1989, como Emery Air Freight Corporation, año en que se fusionó con el grupo Consolidated Freightways (CF).

A mediados de 1994, la red mundial de Emery comprendía 281 terminales en 88 países y sus ingresos para los primeros tres meses de ese año totalizaron \$340 millones de dólares<sup>84</sup>, de los que el 65% provinieron de sus operaciones en Estados Unidos y el 35% de sus operaciones internacionales, estas últimas con un crecimiento del 14% anual por lo que en unos cuantos años pensaban alcanzar el punto de equilibrio del 50-50.

Emery ha acuñado la palabra "customerization", concepto que consiste de una estrategia global de especialización, programas de operación y mercadotecnia

---

<sup>83</sup> Powell H, Peter. (Presidente de C.H. Powell Co.), en Gillis, Chris. "The changing...", p. 52

<sup>84</sup> Eller, David. (1994). "European Forwardin, US Style". Containerisation International. August. Emap Business Communications. London, U.K. p. 57.

hechos a la medida de industrias específicas. En particular, este programa apunta hacia corporaciones multinacionales de alta tecnología y alto valor, tal como las industrias aeroespacial, automotriz, electrónica, de la moda, farmacéutica y publicitaria. Para esas industrias, el paquete logístico abarca todo, incorpora transportación marítima, aérea y terrestre. Entre los principales clientes de esta categoría se encuentran Airbus, General Motors, Kodak, así como los Restaurantes Red Lobster para los que se distribuyen anualmente 2.25 millones de kilogramos de mariscos a 600 establecimientos localizados en Estados Unidos, Canadá y Japón.

Emery Worldwide ha encontrado su fortaleza amalgamando su negocio con una mezcla de servicios de paquetería (*transportista integrado*) y agencia de carga internacional.

Cuenta con activos importantes en equipo de transporte, opera sus propios aviones para su servicio de paquetería "día siguiente" en Estados Unidos y Canadá. Pero para la mayoría de sus servicios internacionales opera como un agente de carga, negociando capacidad con terceros, en función del mercado. La compañía tiene licencias de agente de carga marítimo y agente aduanal y una fianza para operar como NVOCC<sup>85</sup>.

### **3.2.1.2. Grupo Harper (Circle International).**

Circle International es la principal subsidiaria del Grupo Harper que, desde cualquier punto de vista, es una de las más grandes agencias de carga de Estados Unidos.

Las instalaciones principales del grupo se encuentran localizadas en la ciudad de San Francisco, y sólo en los Estados Unidos cuenta con 110 oficinas. A nivel mundial tiene representaciones en más de 380 ciudades<sup>86</sup>. En 1996 tuvo ingresos por \$595.4 millones de dólares de los que \$29.5 millones correspondieron al ingreso por operación y \$21.6 millones fueron las ganancias netas del grupo<sup>87</sup>.

Los ejecutivos de Harper describen a su empresa como un "*Tercer Prestador de Servicios de Transporte y Logística a Nivel Mundial*" o bien como "*outsourcing*", proveedor de servicios de valor agregado, gestor de carga, contratista logístico, o socio controlador de carga. Además se definen como "un socio en logística que gestiona todo o parte del movimiento de materiales o productos de una compañía

---

<sup>85</sup> Gillis, Chris. "The changing...", p. 62

<sup>86</sup> Eller, David. "European Forwardin...", p. 61

<sup>87</sup> Chris, Gillis. (1997). "Harper reports higher profit". Brokers, Forwarders & NVOs. American Shipper. April. New York. Jacksonville, Fl. p. 84.

para incrementar su nivel de servicio al cliente y reducir los costos logísticos totales"<sup>88</sup>.

Harper se caracteriza por su preferencia hacia lo "pesado" del mercado, para sus directivos es mejor tener 200 clientes grandes en los Estados Unidos que 20 mil pequeños. Así, cada vendedor de Harper es responsable de manejar sólo dos o tres cuentas a un tiempo y le puede tomar hasta ocho meses culminar un negocio.

Uno de los preceptos logísticos de Harper es trabajar a la manera del justo a tiempo (JIT). Al cliente le interesan tiempos definidos, precios competitivos y un buen servicio. La implantación de un sistema de evaluación de calidad, le permite medir tanto el desempeño interno como el externo (Ver Recuadro 3.1).

Otra de las disposiciones de Harper, dice Crichton<sup>89</sup>, es ofrecer "una sola fuente de servicio". Esto significa que Harper interactúa entre el cliente y los clientes del cliente para proporcionar embalaje, transportación, trámites aduanales, almacenamiento, consultoría e información logística. Cada uno de estos elementos de servicio se descompone en sub-menús; por ejemplo, bajo transporte está terrestre, marítimo, aéreo. Bajo marítimo, en el siguiente nivel, se encuentra autotransporte de/para el puerto, consolidación, almacenamiento, selección del transportista/negociación de la carga, transmisión de documentación, rastreo y seguro. Cualquier cosa que el cliente necesite, Harper lo proporciona, personaliza y maneja. Para mayor eficiencia, se establecen canales de información, con base en el intercambio electrónico de datos (EDI) entre Harper y el cliente. El sistema "Harper" que administra los flujos de información y documentación, puede ser accesado desde las computadoras personales de sus clientes, incluye módulos para reportar el estado del embarque y verificación de fechas de entrega, informes estadísticos y análisis de costos, entre otros.

En términos macro, los beneficios que se alcanzan con estos avances son menores costos de inventario, mejor flujo de efectivo y recorte en los tiempos de entrega.

En los últimos tiempos Circle International, la más importante subsidiaria del Grupo Harper, ha expandido sus operaciones mediante una combinación de adquisiciones y crecimiento interno. Las adquisiciones están en función de dos cosas, la capacidad de la agencia aspirante de integrarse completamente a la red de Circle y las oportunidades de crecimiento que ofrece la agencia candidato a los clientes de Circle en nuevos mercados<sup>90</sup>.

---

<sup>88</sup> Crichton, John. (1993). "Harper-Active". Containerisation International. Emap Business Communications. September. London. p. 75

<sup>89</sup> Crichton, John. "Harper...", p. 75.

<sup>90</sup> Leonard, Steven. (Presidente y Director de la Oficina Operativa de Circle), en Gillis, Chris. (1996). "The changing...", p. 50

Así, recientemente Circle ha establecido una alianza con TDS Logistics, una empresa especializada en ofrecer servicios de manipulación, embalaje y consolidación de embarques a las armadoras de vehículos en Estados Unidos. Este tipo de embarques involucra la transportación de un inventario controlado de partes para un determinado número de vehículos que serán producidos en las plantas ensambladoras en el extranjero. Circle ya cuenta entre sus clientes a varias empresas de la industria automotriz, incluyendo a Chrysler, Ford, Volkswagen, Fiat y Honda<sup>91</sup>.

### **3.2.1.3. Fritz.**

Fritz cuya oficina matriz se localiza en la Ciudad de San Francisco, es una empresa de origen familiar. Hasta finales de 1980 su principal actividad era como transportista y reexpedidor, con énfasis especial en el servicio de agencia aduanal en los Estados Unidos. Con la finalidad de obtener recursos para su expansión al mercado internacional, en 1992 se ofrecieron públicamente el 25% de sus acciones y se editó su primer stock público. Ha adquirido más de 50 compañías, en su mayor parte agencias de carga pequeñas y medianas. Actualmente Fritz cuenta con una extensa red de oficinas en Estados Unidos y Canadá así como en América Latina, y el Caribe, en el Medio Oriente, en Asia, en Australia y en todo el Continente Europeo y el Reino Unido.

Su centro de distribución en Rotterdam es muy importante para la distribución al interior del continente europeo.

Damas<sup>92</sup> comenta que el segmento de mayor crecimiento de Fritz, la agencia de carga más grande de Estados Unidos, es el de la integración logística, definida ésta, como el total de gestiones requeridas por el usuario para la distribución de sus mercancías. Los servicios de integración logística abarcan cuatro actividades convencionales: agencia aduanal, agencia de carga marítima, agencia de carga aérea, y almacenaje/distribución.

Este rango de prestaciones comprende todas las operaciones que incluye el servicio puerta a puerta, así como algunas actividades logísticas de valor agregado e incluso la gestión de flujos de información.

A través de "Flex", el sistema de intercambio electrónico de datos de Fritz, sus clientes no sólo le pueden transmitir sus instrucciones sino que además pueden emitir sus órdenes de compras y sus facturas comerciales e incluso manejan su propio negocio. Por ejemplo, uno de sus principales clientes, desde su planta localizada en otro continente, utiliza el sistema Flex para monitorear las órdenes

---

<sup>91</sup> Knee, Richard. (1996). "Circle teams up with automotive specialist". Brokers, Forwarders & NVOs. American Shipper. October. Jacksonville, Fl. p. 99

<sup>92</sup> Damas, Philip. (1995). "Fritz's Midas touch". Containerisation International. November. Emap Business Communications. London. U.K. p. 79.

de un gran número de vendedores diseminados en todo el territorio estadounidense.

Como parte de su servicio Fritz hace la facturación a valores CIF<sup>93</sup> de sus clientes, para los clientes de éstos. Fritz puede expedir la factura directamente o enviarla a su cliente. Dicha factura también se utiliza en los trámites aduanales.

Antes de iniciar las operaciones con un cliente nuevo, Fritz realiza un análisis profundo de las operaciones logísticas internas del cliente, se valoran sus necesidades y se le asigna un gestor para identificar todos y cada uno de los servicios que la agencia va a operar. Se intercambian puntos de vista entre el personal de la agencia y el cliente.

En ciertos casos, buscando la satisfacción completa del cargador, personal coordinador de la agencia se sitúa directamente en las instalaciones del cliente, servicio conocido como "implantación". Polaroid es una de las tres principales manufactureras a las que Fritz ofrece este servicio. Esta clase de soluciones es considerada una manera de estrechar los lazos con el cliente.

Otras agencias de carga ya han entrado en competencia con Fritz en el ofrecimiento de esta clase de servicios. Un ejemplo es MSAS Cargo International, agencia que mantiene a un grupo de sus empleados trabajando directamente en el local de su cliente. Servicio que, en opinión de un usuario, "reduce el tiempo del ciclo de devolución de documentos y ha mejorado mucho el nivel de servicio al cliente" añaden, "es mejor trabajar cara a cara con nuestro proveedor logístico que por teléfono"<sup>94</sup>.

Los ejecutivos de Fritz consideran que las innovaciones en las agencias de carga estadounidenses son reflejo de la dinámica de los cargadores, particularmente, la delegación a terceros de las funciones logísticas y la selección de pocos transportistas.

### **3.2.1.4. Danzas.**

La agencia de carga suiza Danzas es una de las compañías con mayor experiencia en el ramo, fue fundada en 1815. Sus servicios de consolidación de carga ferroviaria en Europa y el de paquetería internacional datan de 1854 y 1880, respectivamente.

---

<sup>93</sup> CIF.- El vendedor documenta el embarque hasta puerto de destino y cubre los correspondientes costos de transporte; no sólo asume el riesgo del envío durante las etapas previas a su ingreso al buque, además contrata un seguro para el recorrido marítimo de la carga. Este término admite dos variantes en el puerto de destino, con el embarque en buque o en tierra, en ambos casos antes de pasar la aduana.

<sup>94</sup> Smith H. Paul. (Supervisor logístico de exportación/importación de Eastman Kodak) en Gillis, Chris. "The changing...", p. 62.

Tiene un ingreso bruto anual por ventas de 5,600 millones de dólares. Cuenta con más de setecientas oficinas alrededor del mundo y emplea a más de 16 mil trabajadores <sup>95</sup>.

Danzas puede manejar todos los aspectos de un envío, su servicio incluye el embalaje, la documentación, asistencia bancaria y el seguro. Ofrece el servicio de consolidación y el arreglo del despacho aduanero, entre otros.

Por su naturaleza, algunas industrias requieren de un servicio especializado, Danzas está listo para proporcionarlo. Realiza "trajes a la medida"; las necesidades especiales reciben un tratamiento especial y diseña el programa de transporte para cada exigencia.

Se promueve como una de las pocas compañías, con cobertura global, que cuenta con un soporte en tecnología de información (IT) que facilita el intercambio de datos en tiempo real entre sus oficinas, en todas las regiones del mundo.

Con más de 7 mil<sup>96</sup> terminales conectadas a través de "Danznet", su sistema de intercambio electrónico de datos, está en posibilidad de realizar el seguimiento minuto a minuto de todos sus embarques.

Asimismo, su sistema "Danzlink" que enlaza las PC's de sus clientes con el procesador central de la agencia, le permite transmitir información directa al sistema del usuario, siendo posible enviar mensajes directamente a la línea de producción del cliente, avisando de cambios en el tamaño de los embarques o en el tiempo de tránsito.

El sistema facilita el control casi total del movimiento de los bienes, al ofrecer la información para presionar a los proveedores, cuando es necesario, y alcanzar un flujo uniforme de productos.

Tradicionalmente, este tipo de servicios sólo era ofrecido a los grandes cargadores, sin embargo, a partir del segundo semestre de 1997, Danzas proyectaba generalizarlo a través de un nuevo sistema de información "Danzlink"<sup>97</sup>.

Su servicio de "control Inbound" es promocionado como un programa que puede ahorrar a sus clientes tiempo, dinero, espacio de inventarios y mejorar la productividad de la compañía. Para ello Danzas solicita a su cliente la autorización

---

<sup>95</sup> Danzas. (1996). Danzas. The worldwide transportation network. A Global Network Delivering Quality Products. March. Bellevue, WA. USA. (s.p.)

<sup>96</sup> Containerisation International (Con la asistencia de Fenyo H. Raymond). (1993). "Intermodal Europe". A special advertising supplement. Containerisation International. "Major Forwarders span Frontierless Europe". Containerisation International. Emap Business Communications. London, U.K. p. vii.

<sup>97</sup> Knee, Richard. (1997). "Danzas introduces Danzlink information system". Brokers, Forwarders & NVO's. American Shipper. January. Jacksonville, FL. p. 65

de tratar directamente con sus proveedores para acordar los detalles, con el propósito de consolidar carga y asegurar siempre el arribo de los embarques en tiempo.

Como parte de su estrategia para hacer sus operaciones más eficientes, Danzas se ha propuesto minimizar el retorno de vacío de camiones, contenedores, pallets y carros de ferrocarril, para ello, se ha enfocado en desarrollar la utilización del concepto de "hub"<sup>98</sup>, o centro distribuidor concentrador de carga.

Los directivos de Danzas consideran que pueden reducir sus costos de operación utilizando la capacidad total de esos equipos, todas las veces posibles, en el trayecto principal de su transporte o arrastre.

En los "hubs" seleccionados, se desconsolidan y reconsolidan los embarques LCL ó de menos de carro entero (less than truckload) para su reparto final.

Por ejemplo, un embarque de Europa en el "hub" de Miami puede ser reconsolidado y combinado con otros embarques que tengan como destino común algún país de Latinoamérica y que pueden ser provenientes de otras partes de Europa o de varios lugares en los Estados Unidos, o incluso locales, con origen en Miami.

En opinión del Jefe de la División Intercontinental de Danzas, el Sr. Chiavi<sup>99</sup>, el uso de los "hubs" se aplica principalmente a la carga aérea, y en menor grado a la carga marítima/aérea y marítima/marítima.

En el caso de enlaces mar/mar, que involucran únicamente embarques de menos de contenedor completo, LCL, la consolidación de carga de varios clientes en un sólo contenedor es útil para optimizar el uso de estos equipos. En contraste, los FCL, embarques de contenedor completo, se mueven directamente del puerto de carga al puerto de descarga sin pasar por los "hubs".

Para la carga aérea, los principales "hubs" de Danzas en Estados Unidos se localizan en Miami, Nueva York, Chicago y Los Angeles.

En el puerto de Singapur está el principal "hub" de Danzas en Asia, tanto para carga aérea como para carga marítima de menos de contenedor completo. En Danzas se considera que no existe otro puerto asiático que cubra las características para ser considerado como "hub", ya que la generalidad de los otros puertos sólo actúan como puntos de entrada o salida de un país.

---

<sup>98</sup> Hub y spoke. Un sistema de rutas de un transportista con muchas rutas (spokes) radiando fuera desde un único centro distribuidor (Hub).

<sup>99</sup> Chiavi, Renato., en Damas, Philip. (1996). "Danzas refines 'core carriers' policy". *American Shipper*. August. p. 42.

En Estados Unidos, con el propósito de expandir su clientela, Danzas ofrece un programa de financiamiento comercial y aseguramiento de crédito, a clientes calificados, ya sea que envíen embarques de exportación o domésticos. Dicho programa lleva por nombre "Cash Forwarding".

Para la realización de este proyecto Danzas está asociada con una aseguradora y un banco, Fidelity & Deposit Insurance Co. y NationsBanc Commercial Corp.

Mediante el "Cash Forwarding", Danzas ofrece el control y ampara la entrega de los bienes, junto con un crédito que asegura el pago del comprador, quien es previamente aprobado. "Un comprador indigno del crédito no es probablemente alguien con quien, de todas maneras, el exportador quiera hacer negocio" dice Ronald Ruzicka<sup>100</sup>, el director de servicios financieros de Danzas.

El "Cash Forwarding" reduce riesgo y costo a los exportadores, protege contra la insolvencia del receptor del envío, asegura la entrega a tiempo de los embarques y proporciona una alternativa más barata que una carta de crédito.

El servicio "Cash Forwarding" concede al exportador el pago adelantado del 80 al 90% del monto vendido.

El costo de usar una carta de crédito es significativamente mayor que el cargo por el servicio "Cash Forwarding". Danzas cobra una prima de seguro de un 5 al 7.5 % de la cantidad facturada, la cual será deducida del anticipo. El monto de la prima incluye una cuota administrativa del 25% de la cantidad facturada.

Asimismo, extiende los términos de pago hasta por más de 180 días, aumentando así el poder de compra de los adquirientes del producto.

Todo lo anterior mejora la competitividad del exportador al permitirle transferir ahorros a sus clientes.

Para calificar dentro del programa "Cash Forwarding" el cliente deberá encomendar el aseguramiento y financiamiento de al menos \$ 2 millones de dólares anuales en ventas<sup>101</sup>.

Contrario a las tendencias, en 1995, Danzas cerró once de sus 140 terminales de carga en Europa y tenían programado cerrar once más en 1996. Eliminó varios cientos de empleos y proyectaba suprimir otros mil para fines de 1996<sup>102</sup>.

---

<sup>100</sup> Ruzicka, Ronald., en Knee, Richard. (1996). "Danzas offers financing, insurance". *American Shipper*. July. Jacksonville, FL., p. 11.

<sup>101</sup> Kissling, Ron (vice-presidente ejecutivo de NationsBanc), en Knee, Richard. "Danzas offers...", p. 11.

<sup>102</sup> Gillis, Chris. "The changing...", p. 52

En contrapartida, buscando hacer más eficientes sus operaciones, recientemente Danzas convino con UPS trabajar en coordinación sus operaciones en Europa. Mientras que Danzas maneja las operaciones de UPS de recolección, transporte y reparto de los embarques paletizados de más de 70 kilos; UPS permite a Danzas utilizar su red de express para la entrega de documentos y paquetes<sup>103</sup>.

### **3.2.1.5. Un caso especial, Hi-tech Forwarder Network, Inc.**

Otra organización con cobertura mundial, que se dice capaz de ofrecer un servicio semejante al proporcionado por cualquiera de las grandes y que cuenta con representación en México es Hi-Tech Forwarder Network, Inc., integrada por 81 de las agencias de carga más importantes del mundo, fundada en 1988 y formalmente instituida en 1992. Con acceso a más de 250 líneas aéreas y marítimas en todo el mundo y con ventas superiores a los tres mil millones de dólares<sup>104</sup>.

Esta asociación es una alianza a nivel mundial que posibilita a cada uno de los miembros la utilización de las instalaciones y facilidades de los otros, combinando las aptitudes de las grandes agencias de carga multinacionales con el servicio personalizado de las pequeñas compañías locales.

Además de los servicios tradicionales de reexpedición de carga, los miembros de HTFN proveen una amplia oferta de flexibilidad en sus servicios, logística de valor agregado, procesos de calidad y sistemas de información de avanzada. La fusión de los recursos de cada uno de sus miembros y el poder de compra conjunto aseguran espacio en aerolíneas y ahorros de costos considerables para el servicio puerta a puerta.

Los miembros de HTFN y sus clientes están conectados por medio de un sistema de intercambio electrónico de datos de los más avanzados dentro de la industria, TrackNet. Este sistema fue desarrollado conjuntamente con General Electric Information Services (GEIS). En su publicidad mencionan que es el único modelo que es adaptable a las necesidades individuales de los clientes y los mantiene en línea con las principales aerolíneas del mundo. Además de generar reportes, incluye una base de datos que permite la planeación de opciones de transporte y la solución de problemas de cadenas de abastecimiento.

Entre los clientes principales de HTFN se encuentra Compaq, IBM, Apple Pacific, Levi Strauss y Revlon, entre otros.

---

<sup>103</sup> Ibid., p. 62.

<sup>104</sup> HTFN, Hi-Tech Forwarder Network. (1997). "Home Page". February 24. <http://www.htfn.com>

### 3.2.2. Las tendencias que muestran algunos estudios internacionales<sup>105</sup>.

En virtud de que el agente de carga tradicional manifiesta una clara tendencia hacia su transformación en prestador de servicios logísticos, se consideró relevante incluir en este trabajo los resultados de dos importantes investigaciones que hacen referencia específica a tal figura. La primera<sup>106</sup>, realizada en Europa por un organismo internacional. La segunda<sup>107</sup>, que también incluyó a Estados Unidos, fue elaborada con la participación de dos prestigias universidades.

Adicionalmente, se sintetizan las opiniones y respuestas a cuestionamientos específicos relacionados con la situación imperante en relación a algunos temas considerados de interés por la polémica que originan entre las partes o por su relevancia actual, dicho esquema es el resultado de la investigación bibliográfica, especialmente de investigaciones presentadas en algunas revistas especializadas de circulación mundial.

#### 3.2.2.1. La investigación de la Asociación Logística Europea.

En 1992, la Asociación Logística Europea (European Logistics Association, ELA), con el patrocinio de varias asociaciones logísticas nacionales, realizó una investigación para conocer cómo, a través de los procesos logísticos, se busca mejorar la satisfacción del cliente.

La dirección de este estudio estuvo a cargo de la consultora internacional A.T. Kearney, quien investigó a 1000 cargadores y transportistas de 12 países de Europa, entre ellos a más de 180 de los principales proveedores de servicios logísticos. (Ver Cuadro 3.2.1).

**CUADRO 3.2.1.  
PRINCIPALES PROVEEDORES DE SERVICIOS  
LOGISTICOS DE EUROPA**

NOMBRE	PAIS DE ORIGEN
Danzas	Suiza
Schenker	Alemania

---

<sup>105</sup> Sin olvidar lo expresado por Oscar De Buen, en la clausura del Seminario de la OCDE sobre Redes de Transporte Intermodal y Logística, en el sentido de que el sistema de transporte de un país es único y que no existen conclusiones de valor universal, ni experiencias que puedan ser copiadas a la letra entre países o regiones, la realidad observada a través del análisis de las encuestas (Capítulo 5 de este trabajo), el crecimiento del comercio exterior y la inclusión de la economía mexicana dentro de un proceso económico de especialización que ocurre a nivel mundial, hace suponer que las conclusiones de ambos estudios, guardando las distancias y bajo las consideraciones debidas, pueden tener aplicación a las actividades y funciones realizadas por los usuarios y prestadores de servicios logísticos en México.

<sup>106</sup> A.T. Kearney Inc. (1992). Logistics services in Europe. European Logistics Association, ELA. Chicago Illinois, U.S.A.

<sup>107</sup> Investigación realizada por Mercer Management Consulting, Cranfield University (U.K.) y Northeastern University of Boston (U.S.A.).

Bilspedition	Suecia
Kuhne & Nagel	Alemania
Nedlloyd	Holanda
NFC	Reino Unido
SCETA	Francia
LEP	Reino Unido
Panalpina	Suiza
Ocean Group	Reino Unido
ASG	Suecia
Birkat	Alemania
Internatio Muller	Holanda
Van Ommeren	Holanda
TNT	Australia
Interforward	Suecia
Wincanton	Reino Unido
SCAC	Francia
TDG	Reino Unido
DFDS	Dinamarca
Haniel	Alemania
P & O	Reino Unido
Mory	Francia
GEFCO	Francia
Securicor	Reino Unido

FUENTE: Aurik, Johan C. et al. (1994). New Priorities for Logistics Services in Europe. T & D. A.T. Kearney. February. Brussels.

Los resultados de esta investigación fueron publicados en el documento "Logistics Services in Europe - New Strategic Priorities Change the Rules"

En opinión de Patrick M. Byrne<sup>108</sup> entre los resultados de esta investigación, destaca el hecho que los cargadores, ya sean fabricantes, distribuidores o vendedores al mayoreo o al menudeo, están inmersos en un proceso de cambio que tiene como principal consecuencia una demanda más exigente en términos de niveles más altos de servicio, reducción en los tiempos de entrega y disminución de los costos totales.

---

<sup>108</sup> Byrne, Patrick M. et. al. (1994). "New priorities for logistics services in Europe". Transport & Distribution. February. Penton Publishing, Inc. Cleveland, Oh. USA. p. 43.

Según el reporte de Phillip Hastings<sup>109</sup>, uno de los principales cuestionamientos de la investigación inquirió acerca de las cualidades que se requieren para alcanzar el éxito como prestador de servicios logísticos.

La respuesta a esta indagación, concluyen los consultores, es la buena voluntad de las compañías por ir más allá de una simple reorganización interna y "extender la empresa", buscando una mayor integración a la cadena de suministro de sus clientes. Específicamente, compartir toda la información pertinente, establecer objetivos claros de ejecución y trabajar juntos para mejorar la operación.

En cuanto a las tendencias en la oferta de servicios logísticos en Europa, los consultores concluyen que cada vez más los prestadores de servicios logísticos deberán brindar asistencia de verdadero valor agregado y concretar paquetes de servicio/tarifa a la medida de las necesidades del cliente. Para ello, necesitarán de recursos para la creación de redes de representaciones y para instalar la mejor tecnología informática, ("IT" Information technology). También señalan la inclinación, tanto entre prestadores de servicios como entre éstos y su clientela, por establecer sociedades de largo plazo.

Según A.T. Kearney, los prestadores de servicios logísticos, deberán enfocarse principalmente en cinco áreas de acción:

1.- *Hacer elecciones estratégicas.*- Deben elegir entre: a) Proporcionar un servicio estándar a bajo costo y grandes volúmenes, logrados a través de expansiones o alianzas, o b) Ofrecer servicios especializados a volúmenes relativamente bajos pero con amplio margen de ganancia (nichos de mercado).

La elección depende del tipo de productos que manejan sus clientes. Esencialmente necesitan responder dos preguntas: 1) ¿Qué porcentaje representan los costos logísticos en el costo total de la unidad? y 2) ¿Qué tan importante es tener una gran disponibilidad del producto en el proceso?

Los clientes que pretenden bajos costos, generalmente necesitan una alta frecuencia de entregas y requieren de una extensa red de distribución. Estas exigencias se cubren con un servicio estándar.

Los clientes cuyo producto tiene un alto valor, que exigen de un manejo especial y que no requieren una gran disponibilidad del producto, necesitan de servicios hechos a la medida.

2.- *Enfocarse en industrias selectas.*- Deberán distinguir aquellas industrias que reconocen el valor de la diferenciación de los servicios logísticos y organizar sus operaciones de acuerdo con dicha identificación.

---

<sup>109</sup> Hastings, Phillip. (1995). "Integration the key to logistics success". *Cargo Today, The Journal of ICHCA*. Volume one issue two. ICHCA. June. International Cargo Handling Coordination Association. London, U.K. pp. 10-13.

3.- *Integrarse con el cliente.*- Deberán ofrecer un amplio rango de prestaciones "hechas a la medida", servicios de valor agregado que optimicen la cadena de abasto de sus clientes, desarrollando sociedades a largo plazo e instalando conjuntamente programas de calidad y de mejoramiento de la productividad.

4.- *Construir alianzas y redes.*- Deberán minimizar sus activos y los recursos propios necesarios para su operación y desarrollar alianzas y sociedades pan-Europeas.

5.- *Innovar e invertir en activos y recursos de valor agregado.*- Deberán hacer inversiones a largo plazo que agreguen valor y atrapen al cliente, como son:

- Sistemas de cómputo para la automatización de las operaciones y para proporcionar información que se aproveche en la provisión de servicios de valor agregado.
- Redes y facilidades compartidas que optimicen los flujos.
- Trabajar en la administración del capital para minimizar los niveles de inventarios en las cadenas de aprovisionamiento.

En comparación con los resultados de una investigación similar realizada en 1987, se ha incrementado en un tercio la demanda de los cargadores por grandes transportistas capaces de ofrecer un servicio logístico internacional.

Asimismo, más de dos tercios de las compañías investigadas planean establecer relaciones de largo plazo con pocos proveedores de servicios logísticos.

### **3.2.2.2. La investigación de Mercer Management Consulting.**

Cabe hacer notar los resultados, más recientes, de otra investigación semejante a la anterior, aunque más modesta, realizada tanto en Europa como en Estados Unidos. En ésta se encontró que la intervención de terceros en el ofrecimiento de servicios logísticos tiene un mayor grado de "madurez" en Europa que en Estados Unidos.

Dicho estudio incluyó tanto a usuarios como a prestadores de servicios y fue realizado por la firma de consultoría Mercer Management Consulting y por dos universidades, la de Northeastern de Boston, Estados Unidos y la de Cranfield en el Reino Unido.

En Estados Unidos se consideró la información proporcionada por los directores logísticos de 80 de las compañías más importantes, según "Fortune 500" y a 24 prestadores de servicios. Para la parte europea, se estudiaron las respuestas de los ejecutivos de logística de 159 compañías así como de 16 firmas de proveedores de servicios logísticos.

En 1996, en comparación con los resultados de otras investigaciones similares

realizadas en Estados Unidos en 1991, 1994 y 1995, se encontró un creciente incremento en la utilización de terceros por parte de los usuarios; así, para el primer año el porcentaje de compañías que utilizaron estos servicios fue del 31% en tanto que en 1996 fue del 58%.

Asimismo, en la investigación de 1996, se encontró que los proveedores de servicios logísticos en Europa tienen un 16% más de participación que en Estados Unidos y están más adelantados en el camino hacia la globalización. De este modo, el porcentaje de las compañías europeas investigadas que operan en todo el mundo es del 69%, en tanto que el de las compañías estadounidenses es de un 10% menos.

De acuerdo a Vanderbroeck<sup>110</sup>, las tareas que los usuarios europeos más frecuentemente delegan a terceros son la consolidación de embarques, la administración de almacenes, la gestión de las operaciones de transporte y la selección de transportistas. En los Estados Unidos, la lista es similar, pero además se especifica la negociación de tarifas y los sistemas de información logística.

En Estados Unidos, el estudio mostró que en el 80% de las compañías investigadas se advierte que los directivos de áreas distintas a las que tradicionalmente han manejado estas actividades (área de tráfico), también juegan un rol importante en la decisión de utilizar los servicios de terceros. Así, la participación de los departamentos de manufactura ha crecido progresivamente en importancia en más de un 65%, mientras que el de finanzas y el de informática, en un 47% y 42% respectivamente.

En Europa, de acuerdo a Mercer, la decisión final de delegar a terceros a menudo involucra un acuerdo conjunto de grupos de departamentos. Las divisiones involucradas en la decisión son la de finanzas, mencionada por el 64% de las empresas; la de manufactura, por el 39%; la de sistemas de información, por el 34% y la de mercadotecnia, por el 33%.

En cuanto a los proveedores de servicios logísticos, ambos, europeos y estadounidenses, han identificado la conveniencia de incrementar su cartera de clientes mediante el ofrecimiento de un amplio rango de servicios logísticos. Dado que, la mayor parte de sus ingresos proviene del almacenamiento y la gestión del transporte, la incursión en otros servicios de valor agregado les concede la oportunidad de incrementar su negocio al mismo tiempo que los ayuda a diferenciarse de su competencia. Así, el 90% de los prestadores de servicios europeos consultados ya ofrecen esa clase de servicios, en comparación con el 68% de los entrevistados en Estados Unidos.

---

<sup>110</sup> Vanderbroeck, Matty. (Vice-presidente de Mercer Management Consulting), en *American Shipper*. (1997). "Outsourcing: Europe ahead of U.S.". *American Shipper*. Febrero. Jacksonville. Fl. p. 30.

Asimismo, en Europa, el estudio identificó que el 58% de los usuarios han decidido rescindir, alguna vez, contratos con sus proveedores de servicios logísticos. Las causas mayormente citadas son: en el 32%, fallas en el servicio; en el 28%, un manejo deficiente de las operaciones y en el 15%, porque los costos no fueron satisfactorios. En los Estados Unidos, más de un cuarto de los usuarios reportó haber cancelado contratos a sus proveedores de servicios logísticos, mencionando como causa principal el mal funcionamiento de las operaciones.

Como beneficios de la delegación a terceros, la gran mayoría de los usuarios reportan un impacto positivo en la resolución de problemas y una reducción en sus costos logísticos, así como un incremento en la satisfacción de sus clientes. En cuanto a los efectos negativos de esta práctica se menciona la desmoralización de los empleados, ya, que este fenómeno ha sido acompañado por una reducción en la fuerza de trabajo de las empresas usuarias.

La investigación muestra también que un número creciente de compañías se están preparando para delegar sus operaciones logísticas a terceros.

### **3.2.2.3. Otras averiguaciones.**

Además de las dos investigaciones anteriormente citadas, se encontraron algunas opiniones que aunque no tienen la cobertura y el respaldo metodológico/estadístico para ofrecer una visión agregada, sí exponen la situación en relación a algunos temas que se consideran de interés por su relevancia o por la controversia que originan.

**La acreditación de sistemas de calidad certificados, exigencia de los cargadores.** Puesto que a nivel internacional, la actividad del agente de carga se desarrolla dentro de un marco con exigencias de calidad, cada vez más se solicita que éste acredite que opera con sistemas de calidad certificados.

Así, se tiene referencia<sup>111</sup> que en España, la FETEIA (Federación Española de Transitarios y Expedidores Internacionales y Asimilados) ha constituido un Comité Asesor con el fin de elaborar unas normas de orientación para la aplicación de la norma ISO 9002 "Sistemas de Calidad. Modelo para el aseguramiento de la calidad en la producción y la instalación" específicamente adaptadas a las agencias de carga. También, FETEIA ha elaborado unas Guías de Referencia/Manual Estándar, para poner a disposición de las empresas asociadas interesadas en implantar un sistema de calidad y obtener la certificación, que ayuden con carácter general a cualquier empresa del sector a conocer el significado de las normas aplicables y faciliten el camino a seguir para desarrollar su propio Manual de Aseguramiento de la Calidad.

---

<sup>111</sup> Transeditores, S.A. (1995) "Calidad/Imposición Mundial. Calidad de servicio". Transporte XXI, Periódico quincenal del sector en España. Especial Transitarios. Bilbao Editorial Producciones, S.A. Mayo. Bilbao, España. págs. xxii-xxiii.

### RECUADRO 3.1

#### LA CALIDAD<sup>112</sup>

*La calidad se está imponiendo mundialmente, convirtiéndose en un factor estratégico para competir en un entorno económico desregulado. La Calidad "es identificar, aceptar, satisfacer y superar conjuntamente las expectativas y necesidades de las personas relacionadas con la empresa, clientes, empleados, directivos, propietarios y proveedores sobre los productos y servicios que ésta ofrece".*

*Así pues, la calidad responde a las necesidades y demandas de la clientela, buscando hacer más competitivas a las empresas a través de la mejora de los métodos de trabajo y de organización.*

*Las normas aplicables sobre gestión y aseguramiento de la calidad ISO-9002, describen los requisitos que debe cumplir un sistema de calidad para asegurar que los productos y servicios satisfagan las características y funciones para las que fueron concebidos.*

*La normalización es una actividad que pretende establecer un proceso por el que se unifican criterios respecto a determinadas materias y posibilita la utilización de un lenguaje común en un campo de actividad concreto. La normalización es un pacto mediante el cual fabricantes, consumidores, usuarios y Administración acuerdan las características técnicas que deberá reunir un producto o servicio.*

*Certificación es la acreditación emitida por la entidad y organismo autorizado, de que un determinado producto o servicio cumple con las exigencias o requisitos definidos por una norma. Es la herramienta para verificar la aplicación de la normalización y para implantar en las empresas sistemas de evaluación de la calidad.*

*El establecimiento de procesos de calidad es posible tanto en la gran empresa como en la más pequeña. Corresponde al empresario decidir la incorporación al proceso de sólo ciertos quehaceres o bien de todas las actividades, será él quien habrá de comprometerse ante clientes y empleados a llevar a cabo el proceso, revisarlo y mantenerlo. Para ello, deberá contar con la participación de toda la empresa y todo el personal.*

*Para cumplir con el compromiso adquirido, se deberán crear tantos procedimientos de trabajo como sean necesarios y plasmarlos en un Manual de Procedimientos, de éstos habrán de desprenderse las instrucciones de trabajo.*

*Finalmente, no hay proceso de gestión de la calidad sin formación profesional. Para obtener resultados es casi obligado actualizar la formación profesional de todo el equipo al servicio de la empresa.*

**La viabilidad del servicio a embarques de contenedor completo, FCL.** Se aprecia que un punto en el que difieren ampliamente las opiniones, tanto entre cargadores como entre agentes de carga, es la viabilidad del servicio de

---

<sup>112</sup> Fuente: Con base en varios artículos de Transeditores, S.A. (1995). "Especial Transitarios". Transporte XXI. Bilbao Editorial Producciones, S.A. Mayo 1. Bilbao, España.

reexpedición a embarques de contenedor completo por parte de los agentes de carga.

Así, desde el punto de vista de los directivos de Emery, el mercado de la reexpedición de carga en tráficos de contenedor completo está desapareciendo, ya que muchos de los cargadores que operan regularmente grandes volúmenes prefieren tratar directamente con las líneas navieras <sup>113</sup>.

En el mismo sentido, un cargador cuyos embarques transoceánicos son en el 95% de los casos de contenedor completo (FCL), dice que sólo consideran la posibilidad de utilizar los servicios de un agente de carga si éste es capaz de negociar tarifas menores a las que ellos pueden obtener directamente de la línea naviera <sup>114</sup>.

En contrapartida a estos comentarios un directivo de Fritz, el Sr. M. D. Jones dice <sup>115</sup>, que en términos de costos totales, ninguna línea naviera puede ofrecer un servicio más efectivo de entrega a domicilio de embarques FCL, que su empresa. Argumenta que Fritz tiene acceso a un amplio rango de opciones marítimas y terrestres que no pueden ser igualadas por ninguna línea naviera, así como su sistema electrónico de información, que a nivel mundial proporciona reportes en tiempo real de la localización de la carga que ninguna línea naviera puede ofrecer.

De igual modo, aunque agentes de carga japoneses consideran más rentable concentrarse en el movimiento y consolidación de embarques de menos de carro entero (LCL), ya que piensan que una ganancia de 150 USD/TEU por embarque FCL es muy poco, admiten que para negociar con los usuarios que manejan grandes volúmenes, están obligados a ofrecer también el servicio de contenedor completo (FCL) <sup>116</sup>.

**La incursión de las aerolíneas en las funciones tradicionales de los agentes de carga.** Tradicionalmente las líneas aéreas han limitado su servicio al transporte aeropuerto/aeropuerto. Sin embargo, pretendiendo ingresos adicionales, algunas aerolíneas han empezado a incursionar en el servicio puerta a puerta, entrando en competencia directa con los agentes de carga, quienes particularmente han ofrecido esta clase de servicios.

Con tal propósito, las aerolíneas han requerido establecer contactos con operadores de almacenes, agentes aduanales y autotransportistas, entre otros.

---

<sup>113</sup> Eller, David, "European Forwarding...", p. 59.

<sup>114</sup> Hammond, Steve (Director de embarques de la empresa británica Spillers Ltd.), en Eller, David. "Forwarder choice...", p. 69.

<sup>115</sup> Jones, M.D. (Fritz ocean manager), en Eller, David. "European Forwarding...", p. 61.

<sup>116</sup> Damas, Philip. (1995). "Forwarding mosaic". Containerisation International. March. Emap Business Communications. London, U.K. pp. 78-79.

Por ejemplo<sup>117</sup>, la línea Real Holandesa KLM ya ofrece algunos servicios logísticos a los usuarios y la línea japonesa JAL recientemente introdujo su servicio "JAL Super Logistics", que compite con algunos servicios ofrecidos por las propias agencias de carga clientes de JAL, como Nippon Express<sup>118</sup> y Emery Worldwide.

En contrapartida, la línea aérea italiana Alitalia considera como parte vital de su negocio a su red de agentes de carga, la que está integrada por agencias grandes, pequeñas y medianas<sup>119</sup>. Así, con el propósito de garantizar espacio a los agentes de carga, que mueven constantemente volúmenes importantes de carga, han realizado acuerdos y alianzas con otras líneas aéreas como American Airlines, Canadian Airlines y Korean Air. En correspondencia, los agentes de carga le "apartan" la carga a Alitalia, en las rutas en que hay poco movimiento.

Por otra parte, la opinión de algunos cargadores está a favor de la intermediación, así por ejemplo, Dirk Goedhart<sup>120</sup>, de Philips International BV, fabricante de electrónicos, considera errónea la tendencia de que las aerolíneas traten directamente con los clientes. Dice: "Todo mundo se preocupa por los precios, pero la calidad del servicio se está volviendo más importante. Las líneas aéreas deberían mejorar sus servicios existentes y vender servicios caros pero con "tiempo definido" y trabajar más estrechamente con sus agentes, ya que para las líneas aéreas sigue siendo más importante su tráfico de pasajeros que el de carga. Además, pienso que las líneas aéreas están sobrevalorando la carga de los grandes cargadores; los grandes volúmenes no lo son siempre y la carga de los pequeños cargadores, que manejan los agentes de carga, es necesaria para ocupar los vacíos durante los períodos de poca actividad".

### **3.2.3. El efecto de la competencia y la desregulación en las tarifas.**

Dada la sobreoferta de servicios de transporte marítimo, y la consecuente rebaja en los fletes, la "comisión" por la negociación del transporte, que antes constituía el principal ingreso de los agentes de carga, se ha visto muy disminuída.

---

<sup>117</sup> Gillis, Chris. "The changing....", p. 62

<sup>118</sup> Nippon Express. Presumiblemente, la agencia de carga más grande del mundo es la japonesa Nippon Express, conocida en su país como Nitssu, la que tiene ingresos anuales de aproximadamente 14 mil millones de dólares. Su departamento de superficie mueve cerca de 100 millones de toneladas al año, en tanto que su sección marítima contenerizada maneja alrededor de 2 millones de toneladas anuales, equivalentes a 150 mil TEU's.

Fuente: Damas, Philip. "Forwarding mosaic". p. 78.

<sup>119</sup> O'Neill M. Timothy (Director de la división de carga en América del Norte de Alitalia)., en Gillis, Chris. (1996). "Alitalia sees forwarders as partners". American Shipper. September. Jacksonville, Fl. p. 74.

<sup>120</sup> Goedhart, Dirk. En Gillis, Chris. (1996). "Philips sees role for air forwarders". American Shipper. August. Jacksonville Fl. p. 59.

Así, se tiene referencia<sup>121</sup> que en 1974 el flete marítimo de un contenedor de 20 pies del Reino Unido a Hong Kong era de alrededor de \$2 mil dólares. Ahora se ha reducido a entre \$500 y \$600 dólares.

Adicionalmente, la desregulación en el transporte ha originado que la gran mayoría de los prestadores de servicios, tanto transportistas como tercera partes, utilicen a las tarifas como el principal medio para atraer clientela.

En Estados Unidos, hasta antes de la desregulación, todos los embarques aéreos ganaban una comisión del 5% de las aerolíneas. Como los fletes eran altos la comisión era lucrativa; además, a menudo recibían de la línea aérea una sobregatificación de hasta otro 5% <sup>122</sup>.

Como resultado, las ganancias de los agentes de carga que trabajaban por comisión han resentido doblemente el hecho. Por un lado, al rebajarse los fletes, la comisión que reciben del transportista es menor; por el otro, la tarifa por los servicios que ellos directamente ofrecen debe ser competitiva.

Las reacciones ante esta situación han ido en dos direcciones. Por un lado, la mayoría de los agentes ha incursionado en nuevas ramas de la actividad y, por el otro, paradójicamente, algunos sectores están a favor del establecimiento de nuevas regulaciones.

Actualmente, muchos de los agentes de carga ofrecen una serie de servicios conexos por cuya realización cobran una tarifa, cuyo monto conjunto sobrepasa, usualmente, la tradicional comisión y constituye su principal ingreso.

Entre los servicios conexos a que se hace referencia, se encuentra la gestión de la documentación. Se incluye la preparación y distribución del contrato de transporte marítimo o aéreo, "B/L bill of lading" o "air waybill", al igual que el documento de transporte terrestre o carta de porte. Asimismo, el trámite de otros documentos como certificados de origen, declaración de impuestos, las primas de seguro, etcétera.

Otros servicios adicionales son los servicios logísticos. El seguimiento de órdenes de compra de sus clientes con proveedores extranjeros, la organización tanto de la distribución como del almacenamiento, el trámite de cartas de crédito y otros documentos bancarios, entre otros.

También, se incluyen dentro de la categoría de servicios conexos, otras prestaciones "no tradicionales" como las operaciones de implantación, en las que el agente de carga se ubica dentro de la planta o local de su cliente y desde allí lleva a cabo su labor; así como la disponibilidad de tecnología de la información

---

<sup>121</sup> White, Jim., en Gillis, Chris. "The changing...", p. 64.

<sup>122</sup> Keeling, Julian. (Presidente de Consolidators International), en Gillis, Chris. "The changing...", p. 64

(IT) que permite el intercambio de información entre los diversos actores, simplificando la labor del agente de carga y facilitando el trabajo y la toma de decisiones de su cliente.

La realización de cada una de estas prestaciones representa un factor que debe influir directamente en el costo total del servicio.

Para establecer la tarifa se deben considerar además otros elementos, como el costo de capacitar al personal encargado de ofrecer el servicio, así como el ahorro en costo de oportunidad que representa el trabajo de vinculación que realiza el agente de carga.

Sin embargo, a nivel general no existe ninguna fórmula por medio de la cual se determine cuánto debe cobrar un agente de carga por sus servicios. En la mayoría de los países, el precio por el servicio se cobra con base en una negociación entre los agentes de carga y sus clientes, de este modo, las tarifas presentan un amplio margen de variación.

Esta práctica, en ocasiones, suele afectar a uno de los dos participantes en la negociación. En algunas situaciones, algunos agentes de carga rapaces abusan de la inexperiencia del nuevo o pequeño usuario, que carece de los elementos para realizar un trato favorable a sus intereses. En otras, el cliente que no cuenta con el conocimiento para evaluar los beneficios de la gestión del agente de carga, intenta rebajas en el precio que pueden generar una mala calidad en el servicio.

Los dos hechos contribuyen a crear una mala imagen al gremio. Así, aunque en muchos países no está permitida la emisión de tarifas, en opinión de representantes de la FIATA<sup>123</sup> es deseable que las asociaciones nacionales recomienden una tarifa mínima a sus miembros, aunque no lo dicen abiertamente.

De esta manera, en países donde no es una práctica ilegal, algunas asociaciones ya han seguido el consejo, por ejemplo, la Asociación Nacional Suiza emite una tarifa básica que recomienda cargos mínimos para 185 servicios conexos<sup>124</sup>.

Asimismo, en Filipinas, la Asociación de agentes de carga filipinos han logrado que el gobierno emita una tarifa mínima<sup>125</sup>, que tiene como propósito hacer que la base de la competencia sea la calidad del servicio y no el menor costo por el servicio.

---

<sup>123</sup> Grutlich, Paul., en Eller, David. (1996). "Forwarders' charges up for grabs". Containerisation International. April. London, U.K. p. 87.

<sup>124</sup> Stamm, Marcus., en Eller, David. "Forwarders' charges...", p. 87.

<sup>125</sup> American Shipper. (1997). "Filipino forwarders standardize rates". American Shipper. February. Jacksonville, Fl. p. 70

En contrapartida, en los países donde las reglas de competencia lo prohíben, se ha recurrido a prácticas alternativas para elevar y mantener la imagen del gremio. De este modo, la Asociación Británica Internacional de Carga (BIFA) propone designar a uno de sus miembros para que visite y proporcione asesoría a los nuevos posibles clientes, no tan sólo respecto a los niveles actuales de tarifas, sino también acerca de los procedimientos y funciones realizadas por los prestadores de servicios.

Es un consenso claro que es necesario el establecimiento de mecanismos que permitan al cargador determinar cuánto es lo que debe pagar por un determinado servicio. Tradicionalmente, los agentes de carga tienden a indicar una tarifa global para la carga aérea, mientras que para la carga marítima normalmente presentan los cargos individuales. Sin embargo, sea cual sea el caso, se considera fundamental la aplicación de la filosofía del grupo Harper, "las personas no tienen que pagar por servicios que no utilizan, pero ningún servicio es gratuito".

Precisamente, ha sido una iniciativa del grupo Harper el cobrar por separado la tecnología de información, por ejemplo, cobran el servicio básico a \$2 dólares/kilo más \$0.20 dólares/kilo por el uso de los sistemas informáticos. Esto significa, dice su director de mercadotecnia, "que el cliente no necesita pagar por un servicio que no requiere; o si lo necesita, puede transferir el cargo de \$0.20 dólares a su propio departamento de sistemas. Alternativamente, un cliente puede utilizar sólo la tecnología informática de Harper"<sup>126</sup>.

Finalmente, se considera acertado el consejo de David Eller<sup>127</sup>, en el sentido de que el cliente debe determinar las funciones que necesita ejecutar el agente de carga, el trabajo que involucra, y exigir la cotización de cada factor del costo. De este modo, para las cuotas que sí están a un nivel apropiado, la prueba final es buscar cotizaciones de por lo menos dos o tres agentes de carga y compararlas cuidadosamente, para negociar duro en cada costo cotizado.

### **3.3. Conclusiones.**

Con base en todo lo anterior se pueden concluir los siguiente puntos:

- 1) El rol tradicional del agente de carga como intermediario dedicado al manejo de la documentación y el transporte tiende a transformarse a un rol más amplio: la administración completa de la cadena de abasto, incluyendo la gestión de información y servicios logísticos.
- 2) Las grandes agencias de carga encaminan sus esfuerzos a la innovación de servicios y a la ampliación de su cobertura geográfica.

---

<sup>126</sup> Solis F. Luis., en Crichton, John. "Harper...", p. 77.

<sup>127</sup> Eller, David. "Forwarders'charges...", p. 87.

- 3) Existen dos principales tendencias de recomposición de este sector de servicios: algunas agencias de carga amplían su servicio mediante la adquisición de otras pequeñas; otras lo hacen a través de asociaciones y acuerdos.
- 4) Se presentan asociaciones no sólo entre agentes de carga, sino que algunas involucran también a otra clase de prestadores de servicios, como bancos y aseguradoras, cuyo propósito es ofrecer mediante una sola negociación un servicio completo.
- 5) El ofrecimiento de servicios hechos a la medida de las necesidades del cliente es un punto de convergencia en la generalidad de las grandes agencias de carga en el mundo.
- 6) En general se aprecia un interés especial por parte de las grandes agencias en atender a los "grandes cargadores". Hecho que representa una oportunidad para las agencias pequeñas y medianas de ofrecer un servicio especializado y de más calidad, al cliente pequeño y mediano.
- 7) Se aprecia que el diálogo entre agentes y cargadores es fundamental para el éxito profesional del primero y la satisfacción del segundo.
- 8) Es una recomendación generalizada, tanto por parte de los usuarios como por parte de los prestadores de servicios, que la primera consideración antes de elegir un agente de carga consiste en identificar las necesidades del cargador.
- 9) A nivel mundial, una de las exigencias de los cargadores hacia los prestadores de servicios logísticos, es la acreditación de programas de calidad certificados.
- 10) Los cambios dentro de las actividades actualmente realizadas por los agentes de carga en el mundo son reflejo directo de las necesidades de los cargadores.
- 11) A nivel internacional las exigencias en la demanda de servicios logísticos está encaminada a una integración entre cargadores y transportistas.

## **4. Marco jurídico y reglamentario.**

---

Además de una infraestructura suficiente y moderna, el sistema de transporte debe apoyarse en un marco regulatorio y normativo adecuado.

Un marco regulatorio transparente y sencillo transmite una mejor visión del entorno en que se realiza la actividad. Una reglamentación clara y congruente ofrece certidumbre, tanto al prestador de servicios como a su cliente, en relación a la asignación de la responsabilidad y al establecimiento de derechos y obligaciones.

Tanto los agentes de carga como los demás prestadores de servicios logísticos descritos en el Capítulo 2 de este trabajo, son parte del sector transportes de un país, y, como tal, deben ser totalmente reconocidos como profesionistas calificados para manejar las operaciones de transporte internacional.

En este capítulo se identifican los principales elementos legislativos y reglamentarios en los que se sustenta la actividad del agente de carga en México. Asimismo, se presentan la normatividad creada por organismos internacionales, susceptible de ser aplicada a todos los agentes de carga en el mundo, la cual se considera de relevancia o particular trascendencia.

### **4.1 Aspectos generales.**

Mundialmente, el status legal y las reglamentaciones domésticas e internacionales que regulan la actividad del agente de carga difieren ampliamente de un país a otro<sup>128</sup>. En algunos países su status legal depende del modo de transporte que opera o bien de la esfera de acción del servicio que ofrece, internacional o doméstico. En otros países, las regulaciones se aplican independientemente del modo de transporte o del alcance de su servicio, mientras que en otras naciones no existe ninguna reglamentación al respecto.

En los países donde los agentes de carga no cuentan con un reconocimiento jurídico formal como transportistas, no están autorizados para emitir los documentos de transporte aceptados por los bancos locales e internacionales y tampoco pueden ser los responsables titulares en la contratación de seguros<sup>129</sup>.

---

<sup>128</sup> UNCTAD, Trade and Development Board. Developments in Multimodal..., p. 12.

<sup>129</sup> UNCTAD, (1994). Multimodal Transport and Trading Opportunities. UNCTAD/SDD/MT/5. GE.94-51322. April 5. Geneva. p. 21.

En México, como mencionan Izquierdo y De Buen<sup>130</sup>, uno de los principales problemas a los que se deben enfrentar los agentes de carga es la falta de reconocimiento jurídico a su actividad. Al no ser reconocidos por la ley, los agentes de carga no pueden asumir la responsabilidad directa por la *carga en tránsito*<sup>131</sup> y tampoco pueden emitir los documentos que la amparan.

Para delimitar este problema, hay que establecer cuál es su labor y con qué carácter actúa el agente de carga, en relación con los transportes.

Fundamentalmente, el agente de carga es un organizador de transportes internacionales que según Alberto Veci<sup>132</sup>, para llevar a cabo su labor, realiza básicamente dos funciones:

La primera, cuando ejerce como el consignatario<sup>133</sup> de las mercancías, con el propósito de ponerlas a disposición del transportista designado por el cargador, actuando como intermediario o agente comercial<sup>134</sup> en nombre o por cuenta del cargador. La segunda, cuando contrata con el cargador en nombre propio y como transportista, la realización de un servicio de transporte, contratando posteriormente con el o los transportistas la realización de ese servicio, también en nombre propio, asumiendo ahora la posición del cargador.

En el primer caso, el agente de carga sólo actúa en representación de su cliente y es este último quien asume el papel de cargador en el contrato de transporte. En cambio, en el segundo caso, el agente de carga figura como parte contratante en los tratos que celebra tanto con el cargador como con el transportista; cuando se compromete con el cargador, figura como la empresa transportista; cuando trata con el transportista adquiere la condición de cargador.

En México, el problema legal se da cuando pretende desarrollar la segunda actividad, al encontrarse con la imposibilidad jurídica para llevarla a cabo, bajo la personalidad de agente de carga.

A nivel mundial, según Veci<sup>135</sup>, el problema jurídico básico del agente de carga también se presenta cuando realiza la segunda función, al encontrarse con que los distintos modos con los que puede operar, tiene cada uno de ellos su propia

---

<sup>130</sup> Izquierdo, Rafael. Mercados de..., p. 176.

<sup>131</sup> Ver Glosario.

<sup>132</sup> Veci, Alberto. (1995). "El Status Jurídico del Transitario, o el Carácter con el que Actúa". Especial Transitarios. Transporte XXI. Periódico quincenal del sector en España. Bilbao Editorial Producciones, S.A. Mayo 1º. Bilbao, España. p. xix.

<sup>133</sup> Ver Glosario.

<sup>134</sup> Ver Glosario.

<sup>135</sup> Veci, Alberto. "El Status...", p. xix.

regulación, tanto nacional como internacional, con sus propios criterios de determinación de la responsabilidad del transportista, diferentes unos de otros, con distintos límites cuantitativos de responsabilidad para el caso de pérdida o daño a la mercancía o retraso en la entrega. Debiendo coordinar los diversos criterios en función del modo de transporte empleado, manteniendo el interés del cliente en el transporte y cubriendo él mismo su responsabilidad.

A pesar de que hasta hoy la figura del agente de carga en México no ha logrado su reconocimiento explícito por la ley, la actual reglamentación ha permitido que a través de su participación en algunas otras actividades jurídicamente reconocidas, pueda llevar a cabo una actuación incipientemente aceptable dentro del comercio exterior de México. Este hecho es tan cierto, que puede observarse a través de los logros detectados en la investigación realizada entre los agentes de carga de la AMAC, cuyos resultados detallados se muestran en el Anexo A y se resumen en el Capítulo 5 este trabajo.

## 4.2 Reglamentación nacional.

### 4.2.1 La Ley de Vías Generales de Comunicación y sus Disposiciones Complementarias.

En México, los transportes han tenido un marco legal común: La Ley de Vías Generales de Comunicación de 1940 y sus Disposiciones Complementarias<sup>136</sup>.

Dicha ley se fundamenta en el artículo 27 de la Constitución, que establece la propiedad originaria del Estado Mexicano sobre las partes que conforman su territorio, sean terrestres, acuáticas o aéreas y sobre las cuales se pueden establecer vías generales de comunicación y **prestar servicios de transporte**. Adicionalmente, ahí<sup>137</sup> se faculta al Ejecutivo Federal a otorgar concesiones para explotar los bienes del dominio público.

Asimismo, en el artículo 73 de la Constitución se le concede facultad al Congreso de la Unión para legislar sobre vías generales de comunicación<sup>138</sup> y se le autoriza a establecer contribuciones sobre los servicios públicos concesionados<sup>139</sup>.

De esta manera, en la Ley de Vías Generales de Comunicación claramente se establece **(Artículo 2ª)** que los servicios auxiliares<sup>140</sup> son considerados parte

---

<sup>136</sup> Se consideran como Disposiciones Complementarias de la Ley de Vías Generales de Comunicación a: la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario; la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal; la Ley de Navegación, la Ley de Aviación Civil, entre otras.

<sup>137</sup> Artículo 27, párrafo sexto.

<sup>138</sup> Artículo 73, fracción XVII.

<sup>139</sup> Artículo 73, párrafo XXIX, Numeral 4º.

integrante de las vías generales de comunicación. De igual forma, se especifica que para establecer y explotar cualquier clase de servicio conexo<sup>141</sup> será necesario tener concesión o permiso del Ejecutivo Federal por conducto de la SCT (**Artículos 8º y 9º**), por lo que los interesados deberán solicitar a esta Secretaría dichas concesiones o permisos (**Artículo 14**).

De lo expresado en los párrafos anteriores se desprende que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes está obligatoria y legalmente facultada para participar en la instauración y desarrollo del marco regulatorio que debe guiar la actuación de los agentes de carga, en la prestación de sus servicios en México.

Dentro de las disposiciones de la Ley de Vías Generales de Comunicación susceptibles de aplicación indirecta a las labores realizadas tradicionalmente por los agentes de carga, figuran los **Artículos 52, 53 y 54**, los que están específicamente relacionados con la prestación de servicios de transporte combinado.

Cabe hacer notar que aún cuando estas disposiciones hacen alusión específica a las empresas transportistas jurídicamente reconocidas, los agentes de carga, a través de una concesión de ese tipo, son susceptibles de acogerse a tales preceptos.

El **Artículo 52**, en su fracción II faculta a los concesionarios o permisionarios que exploten vías generales de comunicación y medios de transporte para que, previa aprobación de la SCT, exploten sus líneas en *combinación*<sup>142</sup> con otra u otras empresas nacionales o extranjeras.

Asimismo, en el **Artículo 53** se asienta que los concesionarios de medios de transporte tienen la obligación de enlazar sus instalaciones y combinar sus servicios con los de otras empresas y con los del Gobierno Federal; *"...cuando el interés público lo exija y siempre que a juicio de la Secretaría de Comunicaciones reúnan los requisitos técnicos necesarios para que el servicio sea eficiente. La Secretaría de Comunicaciones fijará en cada caso las bases conforme a las cuales deberán enlazarse las vías, líneas o instalaciones y hacerse el servicio combinado, oyendo previamente a los afectados"*.

---

<sup>140</sup> En el Artículo 44 de la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario, se especifica como un servicio auxiliar a las terminales de carga. Del mismo modo, en el Artículo 52 de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, se mencionan, como tales, a las terminales interiores de carga y a los servicios de paquetería y mensajería, se aclara que en las terminales pueden ofrecerse servicios como la carga y descarga, el almacenaje, la consolidación y desconsolidación, entre otros.

<sup>141</sup> En el Artículo 124 de la propia Ley de Vías Generales de Comunicación, se especifica que "las maniobras de carga, descarga, estiba, desestiba, alijo, acarreo, almacenaje y transbordo que se ejecuten en las zonas federales, se considerarán como actividades conexas a las vías generales de comunicación."

<sup>142</sup> En el mismo artículo se establece que existe combinación "cuando de común acuerdo se establezcan horarios, itinerarios, tarifas unidas o combinadas, expidan documentos directos, intercambien sus equipos, o ejecuten otros actos análogos con ese fin."

De igual modo, en el **Artículo 54** se establece que las empresas autorizadas para explotar vías generales de comunicación o medios de transporte podrán ofrecer sus servicios, o parte de ellos, conjuntamente con otra u otras empresas nacionales o extranjeras no comprendidas en las disposiciones de esta ley, celebrando al efecto los arreglos o convenios necesarios que se someterán a la previa aprobación de la Secretaría de Comunicaciones.

A partir de los tres artículos anteriormente citados, Marroquín Zaleta<sup>143</sup>, distingue tres hipótesis en la Ley:

- a) Por razones de interés público los concesionarios o permisionarios están obligados a prestar el servicio de transporte combinado.
- b) Dos o más concesionarios o permisionarios de servicios de transporte deciden por mutuo acuerdo prestar el servicio de transporte combinado.
- c) La empresa o empresas concesionarias o permisionarias convienen con otra u otras empresas nacionales o extranjeras no reglamentadas por la Ley de Vías Generales de Comunicación en prestar el servicio de transporte combinado.

Para el primer supuesto Marroquín<sup>144</sup> reconoce que "la Secretaría de Comunicaciones debe fijar, de acuerdo con la ley, el sistema de responsabilidad que tendrá que adaptarse por las empresas para la prestación del servicio de transporte combinado; y en las dos hipótesis restantes, la propia Secretaría debe aprobar, ciñéndose a las normas legales, el sistema de responsabilidad convenido por las empresas involucradas" (Ver Recuadro 4.1).

---

<sup>143</sup> Marroquín Zaleta, Jaime. (1979). Estudio del Derecho del Transporte. U.P.I.I.C.S.A., I.P.N. México, D.F. p. 262.

<sup>144</sup> Idem.

#### RECUADRO 4.1

##### SISTEMAS DE ASIGNACION DE LA RESPONSABILIDAD ENTRE TRANSPORTISTAS EN LA PRESTACION DE UN SERVICIO COMBINADO<sup>145</sup>

*Los sistemas de responsabilidad a los que tradicionalmente pueden acogerse los transportistas para la prestación de un servicio combinado son tres:*

*a) El primero, cuando el primer porteador "asume en nombre propio frente al cargador el transporte completo hasta el lugar de destino definitivo, cuidando de él en nombre y por cuenta propia la prosecución más allá de las líneas propias, mediante la obra de porteadores sucesivos".*

*En este sistema la relación que el transportista anterior guarda con respecto del transportista siguiente es la de cargador. Sin embargo, tanto el cargador original como el destinatario sólo podrán ejercer reclamaciones contra el transportista inicial.*

*b) El segundo, "cuando el porteador inicial se compromete con el cargador a ejecutar bajo su responsabilidad la primera etapa del transporte y a contratar a nombre propio, pero por cuenta del cargador, con un segundo porteador la segunda etapa del recorrido."*

*En este sistema la relación que el transportista anterior guarda con respecto del transportista siguiente es la de comisionista, respecto del compromiso de celebrar el contrato sucesivo de transporte por cuenta del cargador, mientras que el cargador inicial siempre figura como tal.*

*c) El tercero, cuando el transportista inicial "asume el transporte integral colectivamente en nombre propio y de los porteadores sucesivos, en virtud de una recíproca relación de representación". "Su objeto característico es el de permitir al cargador expedir las mercaderías desde un punto a otro, situados sobre líneas de transporte explotadas por empresas diversas, estipulando un contrato único de transporte con el porteador inicial, pero con la garantía de la responsabilidad solidaria e integral de cada porteador que participa en el transporte"*

*Este tipo de arreglo sugiere una relación de sociedad entre los porteadores anterior a la emisión del contrato.*

Adicionalmente, cualesquiera que sean las bases establecidas por la SCT para que las empresas de transporte ofrezcan el servicio combinado o intermodal, éstas deberán observar las siguientes disposiciones:

---

<sup>145</sup> Asquini, Alberto., en Marroquín Zaleta, Jaime., pp. 257-260.

**"Artículo 74.-** Cuando en el transporte intervengan varias empresas que hagan servicio combinado, **el último porteador está obligado a entregar la carga, conforme a la carta de porte<sup>146</sup>** expedida por el primero, en las condiciones y con las responsabilidades que fija esta ley, quedando a salvo su derecho contra la empresa en cuya línea haya ocurrido algún hecho u omisión de que responda el mismo último porteador.

*La responsabilidad de cada porteador comienza en el momento en que recibe la carga y termina cuando la entrega."*

De este modo, se responsabiliza al último porteador del transporte integral, puesto que la responsabilidad de los porteadores intermedios termina cuando entregan la carga al siguiente porteador. Así, se establece que el consignatario puede exigirle al último porteador la entrega de los objetos transportados en las condiciones establecidas en la carta de porte emitida por el primero.

De igual forma, también se asienta el derecho del último porteador de demandar a la línea de transportes que realmente hubiere causado los daños.

**"Artículo 75.-** Al entregar carga o equipaje una empresa a otra, se cambiarán los documentos relativos, haciendo constar en uno la entrega y en otro el recibo, con expresión de la fecha, número del vehículo, de sus sellos, si de vehículo entero se trata; y si no fuere así, el número de bultos, peso y marcas, estado de la carga y otros datos que fijen los reglamentos de las empresas.

*Estos documentos producirán presunción legal sin que se admita prueba en contrario, sobre la fecha del recibo de la carga, su estado y el número de bultos que formen la remesa en el momento de la entrega."*

**"Artículo 76.-** En las expediciones de mercancías procedentes del extranjero con destino a un punto de la República, **la empresa o las empresas nacionales que intervengan en el transporte serán responsables por pérdidas o averías, en los términos siguientes:**

*La responsabilidad se regirá en lo relativo a la entrega de la carga por lo dispuesto en las leyes mexicanas y sus reglamentos."*

**"Artículo 77.-** En la expedición de mercancías procedentes del extranjero, la línea mexicana, sea o no la última porteadora a la cual se le entregue la

---

<sup>146</sup> Previamente en el Artículo 66 de la misma ley se instituye que: "En el momento de la contratación del servicio correspondiente, los prestadores de servicios de vías generales de comunicación expedirán a los usuarios carta de porte, conocimiento de embarque boleto, factura o documento similar que contenga las condiciones en que se prestará el servicio, de conformidad con lo dispuesto por esta Ley y sus Reglamentos."

Los Agentes de Carga, al no ser reconocidos por la ley, no pueden expedir la carta de porte por ellos mismos, el transportista es quien la emite.

*carga en virtud de su combinación con otras empresas de transportes, nacionales o extranjeras, tendrá derecho, a su elección, en caso de pérdida parcial o de avería:*

*I. A rehusar la carga, avisándolo al consignatario para que de instrucciones sobre el transporte quedando exenta, en este caso, de responsabilidad con motivo de las pérdidas o averías ocurridas en otras líneas.*

*II. A recibir la carga, expidiendo una carta de porte en la que se haga constar el estado de aquella, quedando obligada dicha empresa únicamente a entregar la carga con arreglo a la carta de porte expedida por ella y sujeta a las responsabilidades que esta ley establece."*

Se observa que para el caso de importaciones cuyo transporte combinado se contrate con una línea extranjera, la ley solamente establece algunas normas cuyo propósito fundamental es brindar protección a las empresas transportistas mexicanas. Así, al no existir ningún precepto expreso que determine la asignación de la responsabilidad en el contrato, las empresas nacionales y extranjeras involucradas en el movimiento pueden acordar libremente el sistema de asignación de responsabilidad por medio del cual van a ofrecer su servicio, previa aprobación de la SCT. (Ver Recuadro 4.1)

**"Artículo 78.-** *En el transporte de mercancías del territorio de la República a una nación extranjera, la empresa mexicana que expida la carta de porte será responsable, conforme a la ley y ante los tribunales de la República, por las pérdidas o averías que ocurran en sus líneas. Lo será igualmente por las pérdidas o averías que ocurran en las líneas extranjeras, si ha extendido carta de porte o conocimiento directo<sup>147</sup>, siempre que la pérdida o avería ocurra en el trayecto amparado por el conocimiento, sin perjuicio de exigir indemnización de las empresas directamente responsables.*

*Lo dispuesto en este artículo no priva al remitente y al tenedor de la carta de porte, de ejercer, ante los tribunales extranjeros y contra las líneas extranjeras, los derechos que les otorguen las leyes del país respectivo."*

Así, el contrato de transporte se celebra entre la empresa de transporte mexicana y el cargador. La primera está obligada a responder al segundo de la celebración íntegra del transporte y éste sólo podrá ejercer reclamaciones en contra de aquélla.

De este modo, la empresa transportista que negocie originalmente con el cargador inicial, deberá contratar, en nombre y por cuenta propia con el transportista extranjero sucesivo, la segunda etapa del transporte. Para que en su caso la

---

<sup>147</sup> Se debe entender como un contrato de transporte que abarque la totalidad del trayecto.

transportista mexicana, en su carácter de cargador en el segundo contrato, pueda reclamar al porteador extranjero la indemnización respectiva.

Conjuntamente, en la Ley de Vías Generales de Comunicación también se establece la jurisdicción de la SCT para reglamentar sobre el manejo y circulación de carga en tránsito. Cabe señalar que la empresa transportista que pretenda manejar este tipo de carga deberá contar con un registro especial ante Hacienda

148

**"Artículo 79.-** *La Secretaría de Comunicaciones determinará las formalidades que deban observarse en las vías generales de comunicación para la carga, descarga y transporte de las mercancías de tránsito por el territorio de la República. Cuando la aplicación de las leyes fiscales de la Federación o el control de los impuestos federales así lo requiera, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de acuerdo con la de Comunicaciones, podrá asimismo establecer requisitos y formalidades especiales para la carga, descarga y transporte de mercancías, y fijar las sanciones aplicables a las empresas."*

De igual modo, también se establece la jurisdicción de la SCT para el otorgamiento de permisos para la ejecución de las llamadas actividades conexas a realizarse en zonas federales, así como para establecer los lineamientos para la relación entre los prestadores de servicios y sus usuarios.

**"Artículo 124.-** *Las maniobras de carga, descarga, estiba, desestiba, alijo, acarreo, almacenaje y transbordo que se ejecuten en las zonas federales, se considerarán como actividades conexas con las vías generales de comunicación. En consecuencia, para realizarlas se requerirá permiso de la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas.*

*Los Titulares de los permisos para la ejecución de maniobras de servicio público quedarán sujetos a la jurisdicción de la propia Secretaría en lo que se refiere a clasificación de efectos, responsabilidades por demora, pérdidas, mermas y averías y, en general, para todo lo relativo a sus relaciones con el público. Quedarán sujetos, asimismo, a las disposiciones sobre tarifas y demás aplicables del libro primero de esta ley.*

*La Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas expedirá los permisos a que se refiere el párrafo anterior, preferentemente a empresas individuales o colectivas constituídas por agentes aduanales, comisionistas, agentes consignatarios, armadores, agentes navieros o grupos de trabajadores, cualquiera que sea el tipo de organización legal que adopten.*

---

<sup>148</sup> Ver también la Síntesis de la Ley Aduanera en el Anexo C.

*Las relaciones entre los permisionarios del servicio público de maniobras con sus trabajadores se registrarán, en su caso, por las disposiciones de la Ley Federal del trabajo.*

*Los permisos para la ejecución de maniobras de servicio particular se otorgarán a quienes pretendan mover sus propias mercancías o efectos. Las relaciones de estos permisionarios con las agrupaciones o con los trabajadores que ejecuten las labores a que se refiere este artículo, se registrarán por la Ley Federal del Trabajo. La Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas antes de expedir esos permisos deberá oír a las agrupaciones o trabajadores que pudieran resultar afectados."*

Como Disposiciones Complementarias de la Ley de Vías Generales de Comunicación, existen otras reglamentaciones que se encargan de normalizar el régimen jurídico unimodal de cada modo de transporte. Tal es el caso de la *Ley de Navegación*, en este estatuto se hace referencia específica a la figura de Agente Naviero, **Artículos 19 al 21**. Se especifica que cualquier empresa naviera extranjera deberá contar con la representación de un *agente consignatario de buques* en cada puerto mexicano en que opere.

En la propia ley, se plantea la diferencia entre Agente Naviero General y Agente Naviero Consignatario de Buques. El primero es definido como la persona que actúa en nombre de la empresa naviera como comisionista<sup>149</sup> mercantil y está facultado para representar a su comitente<sup>150</sup> en los contratos de transporte de carga, nombrar agente naviero consignatario de buques y realizar los demás actos de comercio que su comitente le encomiende. El segundo, limita su actuación a la comisión mercantil de todos los actos y gestiones que la empresa naviera le encomiende en relación al buque en el puerto de consignación; en general realiza todos los actos o gestiones concernientes para su navegación, transporte y comercio marítimo, inclusive expedir los conocimientos de embarque y entregar las mercancías, en representación del operador comercial del barco, en otras palabras, las gestiones que se realizan dentro o en las proximidades del buque.

Entre otros requisitos, para actuar como agente naviero es necesario comprobar la representación y funciones encargadas por la empresa naviera y estar inscrito en el Registro Público Marítimo Nacional.

## **Conclusiones.**

Para finalizar esta sección cabe concluir lo siguiente:

---

<sup>149</sup> Ver Glosario.

<sup>150</sup> Ver Glosario.

1.- La ley nacional vigente dispone la intervención de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en lo relacionado a la explotación de las vías de comunicación y modos de transporte. Asimismo, se establece su participación en la creación de la normatividad reguladora de los servicios de transporte, auxiliares y conexos, derivándose de éste su injerencia en lo concerniente a los servicios de reexpedición de carga y a su reglamentación.

2.- La sección vigente de la Ley de Vías Generales de Comunicación autoriza a las empresas transportistas nacionales a ofrecer los servicios de transporte combinado, para ello se cita la posibilidad de celebrar acuerdos con otras empresas, incluso extranjeras, y no necesariamente transportistas. La gestión de esta clase de servicios es una las prestaciones que el agente de carga tradicionalmente ofrece. De este modo, cabría esperar que el agente de carga que cuente con autorización para explotar algún modo de transporte pueda a su vez también ofrecer el servicio de transporte combinado.

3.- La Ley de Vías Generales de Comunicación determina que en el transporte de mercancías de exportación, la empresa transportista mexicana que expida carta de porte directo será la responsable por las pérdidas o averías ocurridas en el trayecto amparado por dicho documento.

4.- Por otra parte, la Ley no da ninguna indicación para determinar la asignación de la responsabilidad a la que deban someterse las empresas mexicanas que intervengan en el transporte combinado de mercancías de importación, contratado con empresas extranjeras. De esta manera, permite a las transportistas involucradas convenir libremente su responsabilidad en las diferentes secciones del viaje, lo cual deberá ser aprobado por la SCT.

5.- La reglamentación mexicana encargada de normalizar el régimen jurídico de cada modo de transporte contempla, escuetamente, a la figura de "Agente" dentro de un marco de comisionista mercantil.

## **4.2.2 El Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional.**

Adicionalmente el agente de carga en México, para responsabilizarse por la totalidad de un servicio de reexpedición de carga puerta a puerta y poder llevar a cabo así la segunda función, tiene la oportunidad de acogerse a la figura jurídicamente reconocida de Operador de Transporte Multimodal, cuya actividad se encuentra reglamentada mediante el Decreto de Promulgación del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, que data de 1982 y el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional, expedido en México, cuya última versión procede de 1989.

Para estos dos estatutos el Operador de Transporte Multimodal es considerado esencialmente de manera semejante, como "*...toda persona que por sí o por medio de otra que actúe a su nombre, celebra un contrato de transporte*

*multimodal y actúa como principal, no como agente o [i.e. ni] por cuenta del expedidor o de los portadores que participan en las operaciones de transporte multimodal, y asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato"<sup>151</sup>.*

Considerando lo anterior, y dada la importancia de garantizar de algún modo, tanto los intereses de los prestadores de servicios como los de sus usuarios, se estimó conveniente comentar a continuación las disposiciones establecidas en el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional, que aunque no tiene una injerencia directa en la actuación del agente de carga, sí representa la posibilidad de que éstos garanticen sus servicios a través de la personalidad jurídicamente reconocida de Operador de Transporte Multimodal.

### **Comentarios al Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional.**

Como disposiciones generales, en el **Artículo 1º**, se delimitan los alcances del Reglamento para Transporte Multimodal<sup>152</sup> Internacional (TMI), que incluye lo relativo al movimiento de mercancías, a las instalaciones, los seguros y las tarifas.

Se establece que es mediante este precepto que se regulará la actividad del Operador de Transporte Multimodal (OTM), concepto que se define como: "*La persona moral autorizada por la Secretaría para celebrar un contrato de transporte multimodal internacional y que asume frente al usuario la responsabilidad del cumplimiento del contrato*"<sup>153</sup>.

Adicionalmente, en el **Artículo 2**, se instituye una política de coordinación y cooperación entre las diferentes autoridades, con alguna injerencia en la expansión del TMI, para facilitar su desarrollo e impulsar su crecimiento.

En el **Artículo 3** se asienta formalmente la creación de la Comisión de Transporte Multimodal, se define su carácter de órgano consultivo de la SCT y se establecen los lineamientos generales de su funcionamiento. También se determinan los funcionarios por quienes estará constituida.

Cabe resaltar, que es en el Titular de la Dirección General de Tarifas, en quien recae la presidencia de la Comisión (actualmente: Dirección General de Tarifas, Transporte Ferroviario y Multimodal).

---

<sup>151</sup> Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional. Artículo 1 (Definiciones). Numeral 2 (operador de transporte multimodal).

<sup>152</sup> De acuerdo con el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, suscrito por México, en octubre de 1980, el término "multimodal" da a entender que para su aplicación deberán existir por lo menos dos modos de transporte. El adjetivo "internacional" lo caracteriza por ser un transporte que se efectúa de un país a otro, lo que se relaciona generalmente con el comercio exterior.

<sup>153</sup> Esta es la definición que aparece en el Artículo 7, del reglamento en cuestión.

Complementario a este estatuto, en el *Reglamento Interior de la Comisión de Transporte Multimodal Internacional*, se determinan los asuntos en los que la Comisión está expresamente facultada para opinar<sup>154</sup>.

Corroborando lo establecido en el *Artículo 8* de la antigua *Ley de Vías Generales de Comunicación*, en el sentido de que la explotación de vías generales de comunicación debería estar sujeta a un plan general que respondiera a las necesidades de la economía nacional, en el **Artículo 4** del Reglamento, se faculta a la SCT para determinar los lugares e instalaciones donde deban realizarse las maniobras de transporte multimodal internacional. Asimismo, con objeto de constatar el cumplimiento de las disposiciones aplicables, se le confiere a la Secretaría autoridad para realizar inspecciones a las instalaciones de los particulares destinadas a tales maniobras.

En el **Artículo 5** es donde se establece la competencia de la SCT para la emisión de autorizaciones de operador de transporte multimodal internacional. Posteriormente, en el **Artículo 8**, se enumeran y especifican los requisitos que deberán cubrirse para obtener dicha autorización.

Los requisitos para el otorgamiento de la autorización de operador de transporte multimodal internacional son los siguientes:

Primero. Deberá estar constituida conforme a las leyes mexicanas. Para comprobar este hecho, la SCT solicita<sup>155</sup>:

- Copia certificada de la escritura constitutiva debidamente protocolizada, en la que deberá estar especificado que el objeto social de la empresa es la operación de Transporte Multimodal de Mercancías.
- Que las acciones sean nominativas, es decir, extendidas precisamente a nombre de una persona determinada, en oposición a las que son al portador. En caso de que existan socios extranjeros, si se otorga la autorización, éstos se considerarán como nacionales.

---

<sup>154</sup> Los asuntos en que la comisión esta expresamente facultada para operar son:

- a) Otorgamiento y revocación de las autorizaciones para operar el transporte multimodal internacional (TMI).
- b) Expedición de permisos para ejecutar servicio público de maniobras y servicios conexos, en TMI.
- c) Conflictos derivados de la operación del TMI.
- d) Aprobación, ejecución y evaluación de los programas de desarrollo del TMI.
- e) Cualquier asunto que lo amerite, a juicio del titular de la SCT o de la Comisión.

Fuente: México, SCT. (1986). *Reglamento Interior de la Comisión de Transporte Multimodal Internacional*. Comisión de Transporte Multimodal, S.C.T. Enero 20. México, D.F.

<sup>155</sup> México, SCT. (1991) *Instructivo para Solicitar Autorización para Operar y Explotar el Transporte Multimodal de Mercancías*. Dirección General de Tarifas, S.C.T. 26 de Julio. México, D.F.

Segundo. Acreditar ante la Secretaría la suficiente capacidad técnica comercial y económica, por medio de documentación como contratos de agenciamiento; convenios de coordinación de servicios con líneas aéreas, marítimas, terrestres; alianzas; corresponsalía en el extranjero; etcétera.

Tercero. Exhibir un contrato de seguro de cobertura amplia que respalde el cumplimiento de sus obligaciones, durante todo el tiempo que dure la autorización.

La cobertura mínima que la Secretaría aprueba es de 500 mil dólares<sup>156</sup>, que resulta limitativa para la participación de más agentes.

Cuarto. A través de La Dirección General de Tarifas, se solicita la opinión de la Comisión de Transporte Multimodal.

Por otra parte, en el **Artículo 6** se asienta y especifica que dentro del territorio nacional, los servicios de transporte multimodal deberán ser realizados por un operador debidamente autorizado por la Secretaría.

Luego, en el **Artículo 7**, se define el significado que para este reglamento tiene el concepto de Operador de Transporte Multimodal. Se detalla que la personalidad jurídica de un OTM deberá ser de "persona moral", por lo tanto una "persona física" queda descartada.

Se indica que un OTM deberá celebrar contratos de transporte multimodal internacional<sup>157</sup> y que actuará como principal. Al no establecerse limitantes al respecto, el OTM puede ser la misma persona que ejecuta el transporte o una persona que se limita a concertar el servicio. Sin embargo, se advierte que su actuación no será la de agente o *comisionista* sino la de *principal*, es decir deberá estar a la cabeza de la negociación.

Por último, en este artículo se señala que el OTM deberá asumir frente al usuario la responsabilidad del cumplimiento del contrato.

En el **Artículo 9** se establecen las obligaciones ante la SCT, a las que está sujeto un OTM debidamente autorizado.

Entre otras cosas, el operador de transporte multimodal está obligado ante la Secretaría a presentar anualmente un informe que permita conocer la operación del servicio; someter a su previa aprobación los contratos tipo así como los convenios que celebre con empresas extranjeras; contratar los servicios unimodales de maniobras, servicios marítimos y portuarios y demás servicios conexos, con los concesionarios y permisionarios legalmente autorizados; notificar

---

<sup>156</sup> México, SCT. Instructivo para..., p. 3

<sup>157</sup> Ver Glosario.

la designación de sus representantes o agentes en el extranjero; participar en actividades de coordinación operativa, incluso combinarse con otros OTM cuando así lo exija el interés público.

Cabe resaltar que en el punto "e", de este artículo, se especifica que el OTM está obligado a sujetarse a las tarifas legales autorizadas y a sus reglas de aplicación. Sin embargo, se tiene referencia que existe una tendencia mundial hacia la desregulación tarifaria en todos los modos de transporte y en sus servicios conexos y que en México esto ya ocurrió<sup>158</sup>.

La sección de Responsabilidad del OTM en el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional, está constituida por los Artículos del 10 al 20.

En el **Artículo 10** se le responsabiliza al OTM de las mercancías o bienes, desde su recepción hasta su entrega. Se indica que responderá por la pérdida total o parcial, por los daños o averías y por la demora en su entrega. Con excepción de aquellas que sucedan a causa de vicios ocultos de las mercancías o como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor (**Artículo 12**).

Tendrá derecho a ejercitar la acción, en los términos de la legislación aplicable a cada modo (ver Cuadros 4.1 y 4.2), contra los prestatarios o concesionarios en cuyo servicio se verifique el descuido (**Artículo 11**). Así como también contra los usuarios que por inexactitud o falta de información para el transporte de sus mercancías, le originen algún tipo de daño<sup>159</sup> (**Artículo 13**).

**CUADRO 4.1  
PRINCIPALES ORDENAMIENTOS NACIONALES  
RELACIONADOS CON DIVERSOS MODOS DE TRANSPORTE**

NOMBRE	MODO
LEY DE VIAS GENERALES DE COMUNICACION. DIARIO OFICIAL, 1940-II-19	TODOS
LEY REGLAMENTARIA DEL SERVICIO FERROVIARIO DIARIO OFICIAL, 1995-V-12	FERROVIARIO
LEY DE CAMINOS, PUENTES Y AUTOTRANSPORTE FEDERAL	CARRETERO

<sup>158</sup> Vera Salazar, Alonso. (1995). "Tarifas del Servicio de Transporte Multimodal. Marco Jurídico Tarifario". Apuntes del Curso Internacional sobre Sistemas Integrados de Transporte. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.

<sup>159</sup> La finalidad del Artículo 13 del Reglamento es proteger al OTM en caso de daños materiales ocasionados por las mercancías. Se especifica que el expedidor tiene la obligación de indemnizar al OTM por cualquier perjuicio derivado de una mala información, por lo que aquel tiene la obligación de indicar las precauciones que deban tomarse con respecto al manejo de sus mercancías.

Es imposible determinar de antemano la responsabilidad potencial del expedidor, que puede alcanzar niveles muy altos. Un caso extremo sería, el naufragio de un buque consecuencia del mal acomodo de las mercancías dentro de un contenedor que al soltarse perforara el casco del buque.

Así, en el documento de la UNCTAD Las Consecuencias Económicas y Comerciales de la Entrada en Vigor de las Reglas de Hamburgo y del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías se indica como de importancia vital que el expedidor contrate un seguro suficiente.

DIARIO OFICIAL, 1993-XII-22	
REGLAMENTO DE AUTOTRANSPORTE FEDERAL Y SERVICIOS AUXILIARES DIARIO OFICIAL, 1994-XI-22	CARRETERO
REGLAMENTO PARA EL TRANSPORTE TERRESTRE DE MATERIALES Y RESIDUOS PELIGROSOS DIARIO OFICIAL, 1993-IV-7	CARRETERO Y FERROVIARIO
LEY DE NAVEGACION DIARIO OFICIAL, 1994-I-4	MARITIMO
LEY DE PUERTOS DIARIO OFICIAL, 1993-VII-19	MARITIMO
REGLAMENTO DE LA LEY DE PUERTOS DIARIO OFICIAL, 1994-XI-21	MARITIMO
LEY DE AVIACION CIVIL DIARIO OFICIAL, 1995-XII-22	AEREO
LEY DE AEROPUERTOS DIARIO OFICIAL, 1995-XII-22	AEREO
REGLAMENTO PARA EL TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL DIARIO OFICIAL, 1989-VII-07	MULTIMODAL
REGLAMENTO DE LA COMISION DE TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL DIARIO OFICIAL, 1986-I-20	MULTIMODAL
REGLAMENTO PARA TERMINALES INTERIORES DE CARGA DIARIO OFICIAL, 1993-I-5	CARRETERO Y FERROVIARIO
LEY ADUANERA DIARIO OFICIAL, 1995-XII-15	TODOS
LEY DE COMERCIO EXTERIOR DIARIO OFICIAL, 1995-V-12	TODOS

FUENTE: Elaboración propia con información de varios Cursos Internacionales sobre Sistemas Integrados de Transporte. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.

**CUADRO 4.2**  
**PRINCIPALES ORDENAMIENTOS INTERNACIONALES LEGALES Y REGLAMENTARIOS**  
**RELACIONADOS CON LOS DIVERSOS MODOS DE TRANSPORTE**

NOMBRE	MODO	NOMBRE DEL DOCUMENTO	
		INGLES	ESPAÑOL
CONVENIO PARA LA UNIFICACION DE CIERTAS REGLAS RELATIVAS AL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL. (CONVENIO DE VARSOVIA) 1929-X-21	AEREO	AIR WAY BILL	GUIA AEREA
1ª ENMIENDA EN 1955 (PROTOCOLO DE LA HAYA)	AEREO		
2ª ENMIENDA EN 1978 (PROTOCOLO DE MONTREAL)	AEREO		
CONVENIO DE AVIACION CIVIL INTERNACIONAL (CONVENIO DE CHICAGO) 1944-XII-7	AEREO		
CONVENIO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACION DE CIERTAS REGLAS EN MATERIA DE CONOCIMIENTO (REGLAS DE LA HAYA) 1924-VIII-25	MARITIMO	BILL OF LADING	CONOCIMIENTO MARITIMO
PROTOCOLO DE VISBY 1968-II-23	MARITIMO		
REGLAS DE YORK Y AMBERES 1974-IV-04	MARITIMO		
CONVENCION SOBRE UN CODIGO DE CONDUCTA DE LAS CONFERENCIAS MARITIMAS 1970-II-7	MARITIMO		
CONVENIO RELATIVO AL CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCIAS POR CARRETERA (CMR) 1956-V-19	CARRETERO	INTERNATIONAL ROAD CONSIGNMENT NOTE	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE POR CARRETERA
CONVENIO INTERNACIONAL SOBRE TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR FERROCARRIL(CIM) 1970-II-7	FERROVIARIO	INTERNATIONAL RAIL CONSIGNMENT NOTE	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE POR FERROCARRIL
CONVENIO DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL DE MERCANCIAS 1980-V-24	MULTIMODAL	MULTIMODAL TRANSPORT DOCUMENT	DOCUMENTO DE TRANSPORTE MULTIMODAL
CONVENIO DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL TRANSPORTE MARITIMO DE MERCANCIAS. (REGLAS DE HAMBURGO) 1978-MARZO	MARITIMO		

Fuente: Elaboración propia con información de varios Cursos Internacionales sobre Sistemas Integrados de Transporte. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.

En el **Artículo 19** se señala que independientemente de los documentos expedidos por los porteadores unimodales, en el momento de hacerse cargo de las mercancías o bienes, el OTM deberá expedir al usuario el documento de transporte multimodal internacional de mercancías, (**Artículo 14**) el que para

cumplir con su función de recibo del cargamento entregado al porteador y de prueba de contrato, deberá contar con la siguiente información (**Artículo 18**):

a) La "naturaleza general" de las mercancías, así como las marcas principales necesarias para su identificación. Además, hay que indicar el número de bultos o piezas y el peso bruto de las mercancías o su cantidad expresada de otro modo. También debe mencionarse, si fuera el caso, el carácter peligroso de las mercancías.

Es importante recalcar que toda esta información se hará constar tal como la proporcione el expedidor, por lo que si el OTM lo considera conveniente podrá incluir en el contrato una nota de reserva (**Artículo 15**).

b) El estado aparente de las mercancías.

En la práctica, los porteadores sólo tienen la posibilidad de verificar el estado exterior de las mercancías, ya que no sería económico ni conveniente abrir los bultos en que las mercancías han sido embaladas. En caso de no señalar esta información en el contrato, se entenderá que el OTM recibió en buen estado aparente las mercancías (**Artículo 17**).

c) Deben figurar los nombres de las partes interesadas. En primer lugar, el nombre y domicilio del establecimiento principal del operador de transporte multimodal internacional.

Esta información es muy importante en los casos en que se tiene que ejercer una acción jurídica contra el OTM.

d) El nombre y domicilio del expedidor.

Para protección del OTM en el caso que se proporcione información insuficiente para el correcto manejo de la carga y esto sea la causa de algún daño o perjuicio, por ejemplo.

e) El nombre del destinatario, si ha sido comunicado por el expedidor<sup>160</sup>.

Hay situaciones en que la mercancía inicia su traslado sin tener previamente un destinatario definido.

f) El lugar y la fecha en que el operador toma las mercancías bajo su custodia.

---

<sup>160</sup> Dado que según el Artículo 589 del Código de Comercio, el cargador tiene derecho a variar la consignación de las mercancías mientras estuvieran en camino.

Este dato es importante para los caso en que al vendedor le interesa dejar constancia de que ha cumplido su obligación de remitir las mercancías antes de una fecha determinada o para exigir el pago de su mercancía, por ejemplo.

g) El lugar de entrega de las mercancías.

h) La fecha o plazo de entrega de las mercancías.

Esta información sólo deberá aparecer cuando las partes han pactado expresamente que las mercancías lleguen en determinada fecha o dentro de un plazo determinado. A nivel mundial la inclusión de este dato es esporádica<sup>161</sup>, si bien, dado el constante aumento de los sistemas de producción con base en entregas "justo a tiempo", seguramente lo incrementará.

i) Una declaración indicando si el documento es negociable o no.

Comúnmente, esta mención aparece en el encabezado del documento y está relacionada con el hecho de que las mercancías puedan ser entregadas a una persona designada por su nombre o a cambio de un documento original. Lo primero indica que se trata de un documento no negociable, lo segundo, lo contrario.

j) El lugar y fecha de emisión del documento.

Se podría pensar que la fecha en que el porteador toma las mercancías bajo su custodia sería suficiente; no obstante, es común que se emitan documentos antes de la custodia y se firmen después. Es por esto que el lugar y fecha de emisión del documento es importante.

k) La firma de OTM o de la persona autorizada por él.

Generalmente, los documentos de transporte multimodal son firmados por un empleado del operador o por alguien que actúa como agente.

l) El flete, incluida la moneda de pago y la indicación de si el flete ha sido pagado por el consignatario.

Una de las ventajas del contrato de transporte multimodal es que puede ofrecerse un "flete directo", por lo que, a menos que así lo hayan acordado las partes, no es necesario indicar el flete correspondiente a cada modo de transporte.

Con el fin de disipar situaciones equívocas de que el flete haya sido pagado por anticipado (portes pagados), el documento debe indicar si el flete es pagadero por el consignatario (portes debidos).

---

<sup>161</sup> UNCTAD. *Las Consecuencias...*, p. 141.

Además, en el **Artículo 16** se especifica que el OTM es responsable del perjuicio a un tercero o al destinatario de las mercancías, resultado de la inexactitud u omisión de información en el contrato.

También se advierte, en el **Artículo 20**, que por incumplimiento reiterado de las condiciones de la autorización, ésta podrá ser revocada por la Secretaría, previa opinión de la Comisión de Transporte Multimodal y siguiendo el proceso señalado en el **Artículo 34** de la *Ley de Vías Generales de Comunicación*<sup>162</sup>.

Para finalizar, en el **Artículo 21** se señala la posibilidad de hacer uso del recurso de inconformidad contra resoluciones de la autoridad en la aplicación de este Reglamento y los trámites a seguir.

### **Conclusiones.**

A manera de conclusión de esta sección se puede resaltar lo siguiente:

1.- En México, la actividad de Operador de Transporte Multimodal está contemplada dentro de la reglamentación nacional vigente, específicamente en el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional.

2.- Existe un organismo oficial especialmente encargado de dar seguimiento al desarrollo del transporte multimodal y de guiar las acciones para su difusión: la Comisión de Transporte Multimodal.

3.- La intervención del agente de carga como *principal* en la negociación de un servicio de transporte multimodal, al pactar como transportista responsable ante el cargador por el cumplimiento del contrato, aún cuando dicho servicio sea ejecutado con la participación de terceros, es en esencia la tarea adjudicada por la reglamentación mexicana a la figura de Operador de Transporte Multimodal.

4.- Dentro del territorio nacional, para cumplir con la función descrita en el párrafo anterior, el agente de carga debe contar con la autorización de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para ejercer como Operador de Transporte Multimodal y estar constituido legalmente como persona moral.

---

<sup>162</sup> El Artículo 34 de la *Ley de Vías Generales de Comunicación* se refiere a la caducidad y dice que ésta será declarada administrativamente por la SCT conforme al procedimiento siguiente:

- I. La Secretaría hará saber al concesionario los motivos de caducidad que concurran y le concederá un plazo de quince días para que presente sus pruebas y defensas.
- II. Presentadas las pruebas y defensas o transcurrido el plazo señalado en la fracción anterior sin que se hubieren presentado, la Secretaría dictará su resolución declarando la caducidad, si a su juicio no quedó justificado el incumplimiento de la concesión, por caso fortuito o fuerza mayor.
- III. Si se comprueba la existencia de caso fortuito o de la fuerza mayor, se prorrogará el plazo de la concesión por el tiempo hubiere durado el impedimento.

5.- Se considera que, en general, todas las condiciones a cumplir para el otorgamiento de la autorización de Operador de Transporte Multimodal pretenden garantizar la capacidad del candidato para responder a las necesidades y reclamos del usuario del servicio.

6.- Se estima que la principal limitante a la que debe enfrentarse un agente de carga, que cuente con la suficiente experiencia, respaldo técnico y comercial, para acceder a la autorización de Operador de Transporte Multimodal, es el factor económico, dado que para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones, en todo momento deberá contar con un seguro de cobertura amplia que proteja un mínimo de 500 mil dólares, para lo cual se requiere liquidez económica para el pago de una prima de seguro elevada.

7.- Por último, en cuanto a algunas de las particularidades del Reglamento cabe señalar que:

a) En varios de sus artículos hace referencia al transporte multimodal internacional, pero no lo define nunca.

b) Establece la responsabilidad del Operador de Transporte Multimodal sobre las mercancías desde que las toma a su cargo hasta que las entrega, de acuerdo con el servicio prestado. Dicha responsabilidad se determina con base en los términos establecidos por las leyes aplicables a cada modo de transporte.

c) Deslinda de responsabilidad al Operador de Transporte Multimodal por los daños y pérdidas ocasionadas por causas de fuerza mayor.

d) Mantiene el derecho del Operador de Transporte Multimodal a ejercer acción de reclamo en contra de terceros involucrados.

e) Obliga al Operador de Transporte Multimodal a proporcionar a la SCT información que podría considerarse de tipo confidencial o estratégica para la empresa.

### **4.2.3. El Código de Comercio.**

No obstante que en el Derecho Mexicano, en opinión de Rafael de Pina Vara<sup>163</sup>, la figura de "*Agente*" adolece de una gran imprecisión, dado que dentro de esta personalidad encajan una gran variedad de actividades y relaciones que dificultan proponer siquiera una definición, la función que como organizador de transportes internacionales realiza el agente de carga "al ejercer como el consignatario de las mercancías, con el propósito de ponerlas a disposición del transportista designado

---

<sup>163</sup> De Pina Vara, Rafael. (1981). Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. Decimocuarta Edición. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F., p. 179

por el cargador actuando como intermediario o agente en nombre o por cuenta del cargador" puede ser reconocida jurídicamente como un "acto de comercio", ya que en el Artículo 76, fracción X del Código de Comercio, se especifica como tal a las empresas de agencia.

Por otra parte, ya que en el desarrollo del comercio exterior los servicios del agente de carga están a disposición de todo el que los solicita, y dado que actúa en mayor o menor grado en representación de su cliente, lo que constituye una colaboración de carácter jurídico, y considerando además su posición independiente respecto al cliente, al no formar parte de su organización, cumple los requisitos para ser calificado como un "auxiliar del comerciante" del tipo "autónomo" y por tanto sujeto del derecho mercantil.

De hecho, la representación confiada al agente de carga por el cargador de mercancías de comercio exterior, para que se haga cargo de la gestión del transporte, constituye un acto concreto de comercio al que, según el **Artículo 273** del Código de Comercio, se le considera "comisión mercantil". Esta a su vez en el **Artículo 75**, fracción X y XII, de la misma regulación es calificada reiteradamente como acto de comercio, al designar como tal, a las empresas de comisiones y a las operaciones de comisión mercantil.

De acuerdo al Código de Comercio cuando el agente de carga se obliga a ejecutar por cuenta del cargador el transporte de mercancías, la operación se califica como comisión mercantil. Es comitente el cargador que confiere comisión mercantil y comisionista el agente de carga que la desempeña (**Artículo 273**).

Así, el agente de carga, cuando se desempeñe como comisionista, podrá realizar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su cliente (**Artículo 283**). Cuando contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente frente a las personas con quienes contrate (la empresa transportista, por ejemplo), sin tener que declarar quién es el cargador, salvo en el caso de seguros (**Artículo 284**). Cuando contrate en nombre del cargador, no contraerá obligación propia, (**Artículo 285**).

El agente de carga, en calidad de comisionista, al enviar mercancías a otro lugar, deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen **al cargador**<sup>164</sup> (**Artículo 296**). Además, el comisionista encargado de la expedición

---

<sup>164</sup> Según el Código de Comercio entre las obligaciones que como cargador adquiere el agente de carga, figuran las siguientes:

- a) Está obligado a declarar el contenido de los bultos que comprendan la carga, Artículo 601.
- b) Entregar al transportista los documentos necesarios para el libre transporte de la carga, Artículo 588, Frac. II. Así como remitir oportunamente la carta de porte al consignatario, en tal forma que pueda hacer uso de ella al tiempo de llegar la carga a su destino final, Artículo 588, Frac. VI.
- c) Pagar multas y sanciones que se le impongan por infracción de las leyes fiscales e indemnizar al porteador por los perjuicios que se le causen por violación de las mismas, Artículo 588, Frac. III.

de mercancías deberá asegurarlas, si así se lo hubiere ordenado su cliente, **(Artículo 297)**.

Lo establecido en los dos párrafos anteriores sugiere que el agente de carga no responde de la realización del transporte, sino que en su carácter de cargador ante el porteador puede exigirle a éste la realización del movimiento, mientras que ante su cliente, el cargador, sólo responderá de la celebración del contrato de transporte y de vigilar la ejecución del mismo.

En su desempeño como comisionista, el agente de carga deberá observar las disposiciones legales relativas a la negociación o encargo que le sea confiado, y responderá de las consecuencias del incumplimiento de las leyes y reglamentos, **(Artículo 291)**.

Asimismo, el agente responderá por las mercancías que recibe, en los términos, condiciones y calidad con que le son entregados, a menos que al hacerse cargo de ellos hiciera constar, las averías o deterioros **(Artículo 294)**.

El agente de carga tiene frente a su cliente la obligación de informarle oportunamente de todos los hechos o circunstancias que pudieran determinar la revocación o modificación del encargo **(Artículo 290)**. Asimismo, será responsable de los daños causados a su cliente por el incumplimiento de la comisión que tácita o expresamente haya aceptado **(Artículo 278)**.

El cargador podrá en cualquier momento cancelar la comisión asignada al agente de carga, siempre y cuando acepte el resultado de las gestiones ya realizadas por éste. De igual modo, se señala que la suspensión de la comisión deberá ser comunicada también a los terceros, la empresa transportista, **(Artículo 307)**.

A cambio de su gestión, el agente de carga tiene derecho a cobrar una retribución, que se fijará de acuerdo a un convenio previo y en su defecto por lo que dicte el mercado **(Artículo 304)**, además, el cargador está obligado a cubrir el importe de todos los gastos en que hubiere incurrido el comisionista en la realización de su gestión **(Artículo 305)**. Cabe hacer notar que en caso de que el cargador no cubra los gastos y comisión del agente de carga, éste tiene derecho a retener las mercancías **(Artículo 306)**, e incluso venderlas para resarcirse de su inversión, **(Artículo 279)**.

---

d) Indemnizar al porteador de los daños y perjuicios que el incumplimiento del contrato le origine y pagarle todas las erogaciones que para el cumplimiento del mismo hubiese hecho, Artículo 588, Frac. V.

## **Conclusiones.**

Finalmente cabe resaltar lo siguiente:

- 1.- Según el Código de Comercio vigente en México el cometido que como organizador de transportes internacionales realiza el agente de carga, al gestionar el transporte actuando como intermediario entre el cargador y el transportista, constituye un acto de comercio que es reconocido como comisión mercantil.
- 2.- Es comitente el cargador que confiere el encargo de la gestión del transporte y comisionista el agente de carga que la desempeña.
- 3.- Bajo este régimen el agente de carga no responde de la realización del transporte, sólo de la celebración del contrato de transporte y de vigilar la ejecución del mismo. Igualmente, se especifica que el agente de carga al contratar el transporte deberá cumplir las obligaciones que se imponen al cargador.

### **4.2.4. El Plan Nacional de Desarrollo y el Programa de Desarrollo del Sector.**

Además de las disposiciones analizadas anteriormente, en el Plan Nacional de Desarrollo y específicamente en el Programa de Desarrollo del Sector se marcan las tendencias a seguir acerca de las actividades prioritarias y se trazan las líneas de acción que deberán emprender la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, así como las otras dependencias que conocen de cada una de esas actividades.

En El Plan Nacional de Desarrollo se afirma que la actividad reguladora del Estado no debe estorbar o dificultar la actividad productiva de los particulares, sino que por el contrario, debe apoyarla. La normatividad no debe ser controladora, debe ser promotora de la actividad de los particulares.

Se admite, también, que para reducir costos y facilitar la apertura y la operación de negocios comerciales e industriales es necesario ampliar la seguridad jurídica de las empresas, en los tres ámbitos, federal, estatal y municipal. Asimismo, se observa que la falta de coordinación entre las distintas autoridades dificulta la articulación de los diferentes modos de transporte.

Adicionalmente, en el Programa de Desarrollo del Sector, se reconoce la existencia de una gran diversidad de trámites y requisitos administrativos que dificultan el traslado de bienes y productos, mismos que impiden que los agentes de carga realicen correctamente su labor y que además ocasionan incrementos en costo y tiempo.

En este contexto, el Plan Nacional de Desarrollo menciona la ejecución de un programa de desregulación y simplificación administrativa. Dicho programa tiene como objetivo mejorar la eficiencia de la actual regulación, eliminando el exceso

de trámites burocráticos y la discrecionalidad<sup>165</sup> innecesaria de la autoridad, especialmente en el otorgamiento de concesiones, licencias y permisos.

Complementariamente, en el programa del sector, se admite que las ventajas competitivas no dependen solamente de la combinación eficiente de los factores productivos y del precio relativo de los productos sino que, cada vez más, cuenta que el movimiento de la carga sea rápido y eficiente. Se reconoce que el desarrollo del transporte multimodal es esencial para incrementar la eficiencia, prestar los servicios con oportunidad y reducir los costos en el manejo de mercancías, y se plantea como objetivo:

*"Integrar los diversos modos de transporte, en forma articulada, con el fin de proporcionar un servicio eficiente, moderno y competitivo en el movimiento de carga, que permita una adecuada coordinación y una eficaz interrelación entre usuarios y proveedores de servicios."*

Dos de las estrategias establecidas para alcanzar ese objetivo son:

*"Adecuar el marco jurídico y administrativo a fin de promover y regular la operación del transporte multimodal, la existencia de terminales intermodales y la gestión de los agentes de carga."*

*Promover la creación de empresas de transporte multimodal que proporcionen servicios integrales para el movimiento de carga, en beneficio de los exportadores e importadores nacionales."*

Dentro de las líneas de acción dirigidas a la consumación de esas estrategias, y dada su importancia para el tema de este trabajo, se consideró conveniente transcribirlas en su totalidad:

*"Formular reformas al Reglamento de Transporte Multimodal para adecuarlo a las condiciones que demanda el desarrollo de los operadores del servicio, así como reconocer la existencia y regular las actividades de los agentes de carga."*

*Fomentar la inversión privada hacia los nuevos espacios que ofrece el desarrollo del transporte multimodal, y así generar más y mejores condiciones de crecimiento en regiones estratégicas."*

*Concertar acciones entre los diversos sectores, a través de una Comisión de Facilitación del Transporte Multimodal, para simplificar trámites y agilizar los procesos de transportación."*

---

<sup>165</sup> Discrecional.- adj. Que se hace libre y prudencialmente, Potestad gubernativa en que las funciones no están regladas.

*Instrumentar y promover la utilización del Intercambio Electrónico de Datos (EDI), para una mejor coordinación del movimiento de mercancías entre los diferentes modos de transporte.*

*Unificar criterios y definir acciones de carácter institucional, para el desarrollo del transporte multimodal, en servicios tales como el de puerta a puerta y justo a tiempo*

*Instrumentar, en coordinación con otras autoridades, las medidas administrativas necesarias para hacer más expedita la liberación de la carga en los despachos de las aduanas, con el fin de reducir el costo del transporte de mercancías."*

En materia de comercio exterior, el principal aspecto en el que está involucrado el agente de carga, una de las acciones que se esbozan en el Plan Nacional de Desarrollo es impulsar la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales. Dada la importancia que para el desarrollo de la reexpedición de carga tiene el cumplimiento de la Ley de Comercio Exterior y la Ley Aduanera, se juzgó conveniente anexar a este trabajo algunos comentarios en relación a las disposiciones de mayor trascendencia para las actividades del agente de carga. (Ver Anexo C).

## **Conclusiones.**

Para concluir con lo relacionado a la propuesta de acciones esbozadas en el Plan Nacional de Desarrollo cabe destacar lo siguiente:

- 1.- El gobierno mexicano admite la existencia de una gran diversidad de trámites y requisitos administrativos, producto de una mala coordinación entre las diferentes autoridades, que dificultan el traslado de las mercancías y que impiden a los agentes de carga realizar correctamente su labor.
- 2.- Se acepta que el desarrollo del transporte multimodal es esencial para que el movimiento de la carga sea rápido y eficiente y se reconoce la necesidad de ampliar la seguridad jurídica de usuarios y prestadores de servicios.
- 3.- Con el propósito de promover las operaciones del transporte multimodal y regular la actividad de los agentes de carga, el gobierno mexicano propone adecuar el marco jurídico y administrativo a través de reformas al Reglamento de Transporte Multimodal, vigente desde 1989. A este respecto, se sabe que dichas modificaciones ya han sido realizadas pero aún no están vigentes.
- 4.- Por último, debido a que el nuevo reglamento aún está en proceso de aprobación, no fue posible acceder a él. Sin embargo, diversos comentarios sugieren que dichas adecuaciones no son del todo bien vistas ni por los agentes de carga ni por los operadores de transporte multimodal. Aquellos las consideran aún insuficientes, mientras que éstos, al parecer, sienten amenazada su

reputación y sus ganancias por la posible proliferación de prestadores de servicios presuntamente sin capacidad técnica ni económica, para cubrir los compromisos tradicionalmente adjudicados al gremio.

### **4.3. Reglamentación internacional.**

#### **4.3.1. El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías<sup>166</sup>.**

Como se indica en el Capítulo 2, una de las modalidades del agente de carga es la de Operador de Transporte Multimodal (OTM), como apoyo a esta afirmación, al inicio de este capítulo se refiere que, una de las funciones que como organizador de transportes internacionales realiza el agente de carga es la de contratar con el cargador en nombre propio y como transportista la realización de un servicio de transporte. Su papel como transportista le adjudica la responsabilidad de la carga frente al cargador aún cuando por carecer de los medios de transporte subcontrate ese servicio con terceros. Dicha descripción, coincide esencialmente con la definición de OTM del Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías<sup>167</sup>. De este modo, se consideró conveniente incluir en esta recopilación alguna información al respecto.

A nivel mundial, los primeros intentos de crear un régimen jurídico del transporte multimodal fueron realizados en la década de los 30<sup>168</sup>. Pero, no fue sino hasta la introducción y desarrollo de la contenerización, en los 60, cuando se presentó una verdadera necesidad de reglamentar el transporte multimodal, al generalizarse la problemática de transportar una mercancía contenerizada, a través de diferentes medios de transporte, pasando del punto de origen al de destino sin necesidad de manipular las mercancías.

Debido a la falta, a nivel internacional, de una reglamentación del transporte multimodal y dado que cada modo de transporte está sujeto a un régimen jurídico unimodal particular (ver Cuadro 4.2), el principal problema radica en decidir hasta qué punto las normas básicas de cada modo deben regir también al transporte multimodal.

Con la finalidad de unificar criterios y para evitar la proliferación de diferentes sistemas de responsabilidad, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, se dio a la tarea de formar un grupo para elaborar un régimen jurídico adecuado para el transporte multimodal a través de un convenio internacional.

---

<sup>166</sup> Ver Glosario.

<sup>167</sup> Ver Glosario.

<sup>168</sup> UNCTAD. Las consecuencias..., p. 18.

Este Convenio sólo trata de cuestiones de Derecho Privado<sup>169</sup>, esto es, sobre los aspectos jurídicos de los contratos de transporte multimodal. Para su preparación fueron necesarias varias series de sesiones en las que participaron 85 Estados, de los que 51 eran países en desarrollo, varios organismos especializados, organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales.

En opinión de R.M. Montero<sup>170</sup> las intenciones del Convenio son:

- Facilitar la expansión ordenada del comercio mundial.
- Promover el desarrollo de servicios de transporte multimodal adecuados, económicos y eficientes que permitan atender las necesidades de cada tráfico.
- El establecimiento de ciertas reglas relativas al transporte de mercancías mediante contratos de transporte multimodal internacional, con inclusión de disposiciones equitativas sobre la responsabilidad de los operadores de transporte multimodal.
- Apoyar el derecho de todo Estado a reglamentar y controlar, en el ámbito nacional, a los operadores y las operaciones de transporte multimodal.
- No afectar la aplicación de ningún convenio internacional o ley nacional concerniente a la reglamentación y el control de las operaciones de transporte multimodal.
- Garantizar un equilibrio entre los intereses de los proveedores de servicios de transporte multimodal y los intereses de los usuarios de tales servicios.
- Tomar en consideración los intereses y problemas especiales de los países en desarrollo; por ejemplo, en lo que se refiere a la introducción de nuevas tecnologías, la participación en los servicios multimodales de sus porteadores y operadores nacionales, la relación costo-eficacia de tales servicios y la máxima utilización de la mano de obra local y de los seguros locales.

El Convenio establece que son necesarias 30 partes contratantes para que entre en vigor. Sin embargo, desde el 24 de mayo de 1980, fecha en que quedó abierto a la firma el texto del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, muy pocos países se le han adherido y los expertos de la ONU<sup>171</sup> consideran que no entrará en vigor hasta muy avanzado el próximo siglo.

---

<sup>169</sup> Ver Glosario.

<sup>170</sup> Montero, Rosa Ma. (1992). "La Legislación del Transporte". Apuntes del Curso Internacional sobre Sistemas de Transporte de Carga Integrados. Instituto Mexicano del Transporte. Julio 14. Sanfandila, Qro.

<sup>171</sup> UNCTAD. Las consecuencias..., p. 177

México es parte contratante desde 1982 y ha incorporado parte del Convenio a la legislación nacional a través del *Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional*.

A pesar de que el convenio aún no ha entrado en vigor, los expertos de la ONU<sup>172</sup> consideran que la mayoría de los operadores de transporte multimodal o transporte combinado responsables ya están haciendo lo que el Convenio sólo institucionalizará y que su aprobación será la confirmación de muchos de los usos mercantiles vigentes.

### **Conclusiones.**

Dos de las conclusiones a las que llegó un estudio desarrollado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en relación a las consecuencias económicas y comerciales de la posible entrada en vigor del Convenio, y que ha sido frecuentemente citado en este capítulo, son las siguientes:

- 1.- Ordena el caos de los sistemas de responsabilidad actualmente en vigor, al establecer un sistema de responsabilidad cuyas reglas son uniformes para todos los modos, aunque los límites varían según el modo donde se produce el daño<sup>173</sup>.
- 2.- Atribuye al OTM prácticamente plena responsabilidad respecto de la mayor parte de las mercancías, dando al cargador una mejor protección de sus intereses y simplifica los procedimientos de reclamación para los cargadores.

Adicionalmente, se considera conveniente resaltar lo siguiente:

- a) El Convenio busca unificar criterios para evitar la proliferación de diferentes sistemas de responsabilidad y garantizar un equilibrio entre los intereses de los proveedores de servicios y sus clientes.
- b) Muy pocos países se han adherido al Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías y los expertos de la ONU consideran que no entrará en vigor hasta muy avanzado el próximo siglo.
- c) Por último, puesto que dicho Convenio data de 1980, y dado que en el transcurso de los últimos diecisiete años se han presentado múltiples cambios en las políticas económicas y de intercambio comercial entre los diversos países y bloques comerciales, así como importantes avances tecnológicos en los campos de la contenerización, la información y las comunicaciones que necesariamente

---

<sup>172</sup> UNCTAD. *Las consecuencias...*, p. 18.

<sup>173</sup> En caso de daño localizado, es decir, cuando ha sido posible determinar el modo durante el cual se produjo el daño, la responsabilidad del OTM dependerá del nivel de los límites de responsabilidad en vigor con respecto a ese modo determinado.

han repercutido en la transformación del transporte multimodal, se considera indispensable la creación de un nuevo convenio o la actualización del ya existente.

### **4.3.2. El Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Combinado o FBL de "FIATA Bill of Lading".**

Dado que a nivel internacional aún no existe una reglamentación vigente en materia de gestión de carga y prácticas documentarias, las agrupaciones comerciales se han visto obligados a discurrir nuevas reglas y sistemas de comercio para hacer frente a las exigencias del comercio y el transporte modernos.

Buscando que sus agremiados se apoyen en un marco legal conveniente a sus intereses, algunos medios mercantiles internacionales han elaborado sus propios documentos de transporte combinado. El primero de esos documentos, conocido como FBL (de "FIATA Bill of Lading") o Conocimiento de embarque FIATA de Transporte Combinado, fue introducido por la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA) en 1971<sup>174</sup>. A continuación, el Consejo Marítimo Internacional y del Báltico (BIMCO) y la Asociación Internacional de Armadores (INSA) emitieron también su propio documento similar.

Más tarde, la Cámara de Comercio Internacional (ICC), con base en reuniones con representantes de cargadores y transportistas de los diferentes modos, elaboró las "Reglas Uniformes para un Documento de Transporte Combinado"<sup>175</sup>, las mismas que posteriormente sirvieron para perfeccionar y avalar a los documentos citados en el párrafo anterior.

Sin embargo, cabe hacer notar que toda esta regulación son normas de carácter privado que únicamente tienen valor legal si las partes deciden asumirlo.

Como ya se mencionó, la FIATA fue el primer organismo internacional en introducir un conocimiento de embarque negociable de transporte combinado, el cual ha sido denominado FBL o Conocimiento FIATA de Transporte Combinado.

Este documento está dirigido a los agentes de carga internacionales que actúan como operadores de transporte multimodal, los OTM y está sujeto a las Normas Unificadas para el Documento de Transporte Combinado de la ICC (Cámara de Comercio Internacional), quien le dio su aprobación a finales de abril de 1978 y disfruta de una buena reputación a nivel mundial.

La versión que data de 1982 está integrada por dos secciones. En la primera parte, Definiciones, sólo se presentan dos descripciones, Cliente y Transitario

---

<sup>174</sup> FIATA. (1980). *All About FIATA*. Zurich, Switzerland. p. 7.

<sup>175</sup> En español también son conocidas como "Normas Unificadas para el Documento de Transporte Combinado".

(Agente de Carga), y su objetivo es facilitar la comprensión de la segunda parte, que está constituida por veinte cláusulas denominadas Condiciones.

La designación de "Cliente" se aplica tanto al cargador, al remitente, al consignatario, al portador del "Conocimiento", al receptor o al propietario de las mercancías. La definición de "Transitario" (Agente de Carga) se limita al emisor del "Conocimiento".

Entre otras disposiciones, mediante este documento, el agente de carga acepta su responsabilidad por el transporte puerta a puerta y se responsabiliza en nombre de todos los transportistas y terceras personas que emplea para la ejecución de la totalidad del transporte (**Condición 2**).

Se caracteriza por ser un documento que puede o no ser negociable, dependiendo de un acuerdo entre los interesados (**Condición 3**). Asimismo, mediante este documento el agente de carga se hace responsable de las mercancías y de la ejecución del transporte (**Condición 2**), sin embargo, no garantiza el plazo de entrega (**Condición 9**).

El Agente de Carga tiene la facultad de elegir itinerarios, medios y modalidades para asegurar la manipulación, almacenaje y transporte de las mercancías (**Condición 12**). Para el transporte de mercancías por mar se aplicarán las reglas de la Haya o de la Haya-Visby, tal como estén en vigor en el país de expedición (**Condición 7**). México no es parte contratante (ver Recuadro 4.2) y por tal razón dicha reglamentación no está vigente en el país.

#### RECUADRO 4.2

### COMENTARIO ACERCA DE LAS REGLAS DE LA HAYA Y LAS REGLAS DE LA HAYA-VISBY<sup>176</sup>

*Buscando una protección para los usuarios, en agosto de 1924, se expidió el Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimiento (de Embarque), mejor conocido como las Reglas de la Haya. Esta reglamentación es el resultado de una conferencia diplomática en la que participaron 26 países, México entre ellos.*

*A causa de los cambios originados por el desarrollo de la contenerización, se alteraron muchos de los aspectos originalmente considerados en la elaboración de las Reglas de La Haya. Con la finalidad de ponerlo al día, ha sido reformado en dos ocasiones: la primera en 1968, mediante el Protocolo de Visby; y la segunda, con el Protocolo de 1979.*

*El Protocolo de Visby, junto con las Reglas de La Haya, creó un sistema de responsabilidad conocido comúnmente con el nombre de Reglas de la Haya-Visby.*

*El Protocolo de Visby se aplica solamente cuando la carga se embarca en un Estado que ha pasado a ser Parte contratante en el Protocolo de Visby.*

*Al ser muy pocas las partes contratantes<sup>177</sup>, una gran porción del comercio mundial no está dentro de su ámbito de aplicación y generalmente se rige solamente por las Reglas de La Haya originales.*

*Aunque las partes contratantes en las reglas de la Haya son 70, y México no figura entre ellos, el ámbito de aplicación real es más amplio, ya que la mayoría de los conocimientos de embarque incorporan a su texto esas Reglas.*

Los gastos de transporte se pueden pagar en origen o en destino. Asimismo, todos los impuestos y demás gastos corren por cuenta del cliente y son pagaderos en la moneda estipulada, o a opción del Agente de Carga, en la moneda del país de expedición o de destino (**Condición 14**).

Cualquier acción contra el Agente de Carga sólo podrá ser ejercida en el país en el que tiene su domicilio principal y debe ser juzgada según el Derecho de ese

---

<sup>176</sup> Con base en: UNCTAD. *Las consecuencias...*, p. 181

<sup>177</sup> Son dieciocho: Bélgica, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Finlandia, Francia, Italia, Líbano, Noruega, Países Bajos, Aruba, Polonia, Reino Unido (se incluía a Bermudas, Hong Kong y otras dependencias), República Árabe Siria, Singapur, Sri Lanka, Suecia, y Suiza.

país (**Condición 20**). Esta Condición inhabilita la posible utilización del FBL por parte de los agentes de carga mexicanos que no cuenten con la autorización de Operador de Transporte Multimodal, ya que al carecer de personalidad jurídica como tal, las leyes nacionales no lo estatuyen como una figura legalmente reconocida para prestar tal servicio.

Cabe recordar que las Condiciones anteriormente citadas corresponden al modelo regido por las viejas Reglas de la ICC, las cuales son susceptibles de seguir siendo utilizadas por los agentes de carga como "clausulas tipo" en un contrato de transporte multimodal. Sin embargo, como parte del proyecto de reemplazo gradual por nuevos documentos de transporte multimodal, la FIATA ha emitido un nuevo patrón conocido comúnmente como **Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Multimodal** ("FIATA multimodal transport bill of lading), el cual ha sido redactado de conformidad con *Las Nuevas Reglas UNCTAD/ICC relativas a los Documentos de Transporte Multimodal*, mismas que se analizan particularmente en la siguiente sección de este capítulo.

De dicho modelo de contrato, del cual no se logró conseguir un ejemplar, se conoce que ya es utilizado por más de 50 agrupaciones de agentes de carga en todo el mundo<sup>178</sup>. Se sabe que se caracteriza por una amplia protección al cargador, dado que en opinión del Sr. Kersten Ohl<sup>179</sup> de la FIATA, sólo es emitido por los agentes de carga con capacidad para responsabilizarse por completo del servicio y asegurar al cargador la compensación por pérdida o daños a su carga.

Asimismo, tiene una aplicación indistinta tanto en el transporte multimodal como en el unimodal<sup>180</sup>. En este sentido, aún cuando desde su origen se buscó su compatibilidad con las *Prácticas y Costumbres Uniformes para Documentos de Crédito (UCP 500)*, (para el trámite de embarques cuya comercialización se realiza con base en cartas de crédito) se tiene referencia<sup>181</sup> que fue recientemente que la Comisión de Prácticas y Técnicas Bancarias de la ICC, acordó que los bancos deberían aceptar dicho documento en los casos en que se involucra únicamente el transporte marítimo<sup>182</sup>, ya que muchos bancos rehusaban aceptar un Documento TM en lugar de un conocimiento de embarque tradicional.

## Conclusiones.

---

<sup>178</sup> Gillis, Chris. (1997). "FIATA multimodal bill of lading gains support". Brokers, Forwarders & NVO's. *American Shipper*. June. Jacksonville, Fl. p. 77.

<sup>179</sup> Ohl, Kersten., en Gillis, Chris. "FIATA multimodal...", p. 77.

<sup>180</sup> Ver Glosario.

<sup>181</sup> Gillis, Chris. (1997). "Banks accept FIATA multimodal bills of lading". Brokers, Forwarders & NVO's. *American Shipper*. August. Jacksonville, Fl. p.62.

<sup>182</sup> Artículos 23 y 30 de las Prácticas y Costumbres Uniformes para Documentos de Crédito (UCP 500) de la ICC, actualmente vigentes.

Para concluir los comentarios acerca de esta reglamentación cabe insistir en lo siguiente:

- 1.- El Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Combinado (FBL) está expresamente dirigido a los agentes de carga internacionales que actúan como operadores de transporte multimodal.
- 2.- Mediante este documento el agente de carga acepta su responsabilidad por el transporte puerta a puerta y se compromete al cumplimiento de la totalidad del transporte.
- 3.- Al especificar que cualquier acción en contra del agente de carga deberá ser ejercida en el país en el que tiene su domicilio principal y ser juzgado según el Derecho de ese país, se inhabilita la utilización del Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Combinado (FBL) por parte del agente de carga mexicano que **no** cuente con autorización para operar el transporte multimodal, ya que en nuestro país esta clase de servicios sólo podrá ser ofrecida por un Operador de Transporte Multimodal debidamente autorizado.

### **4.3.3. Las Nuevas Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal.**

En 1989, la ICC, reconoció la necesidad de llevar a cabo una actualización de sus Reglas Uniformes para un Documento de Transporte Combinado.

Paralelamente, el Comité Marítimo Internacional (CMI) pidió a la Secretaría de la UNCTAD que elaborara una serie de "cláusulas tipo" para los documentos de transporte multimodal.

Así, con base en sugerencias del Comité, quien propuso la colaboración de instituciones interesadas, la Secretaría logró reunir, en octubre de 1989, a 12 organizaciones, para discutir la posibilidad de elaborar una forma modelo de un documento de transporte multimodal.

Entre los participantes estuvieron representantes de asociaciones de agentes de carga, cargadores y transportistas, organismos gubernamentales y privados, tanto de países desarrollados como de en vías de desarrollo.

En la primera reunión se concluyó el interés del proyecto y se estableció la posibilidad de que los dos organismos, UNCTAD/ICC, se asociaran para desarrollar juntos las nuevas reglas.

A la segunda reunión, esta vez organizada por la Comisión de Transporte Marítimo de la ICC, asistieron representantes de la UNCTAD. En ella se acordó que las "partes comerciales" deberían estar representadas por la ICC, la cual tiene miembros en todo el mundo y entre los que se cuentan transportistas, agentes de carga y cargadores.

De este modo, en una tercera reunión, presidida por el Comité Marítimo Internacional, la Secretaría de UNCTAD y la ICC establecieron un grupo de trabajo que redactaría un nuevo conjunto de Reglas para la elaboración de documentos de transporte multimodal y que reemplazaría a las Reglas de la ICC vigentes. Se acordó que el primer paso sería elaborar dichas reglas, mismas que después servirían para bosquejar las cláusulas tipo o patrón de los documentos de transporte multimodal.

Las nuevas reglas son conocidas como las Reglas UNCTAD/ICC, relativas a los Documentos de Transporte Multimodal y fueron completadas en abril de 1991, entrando en vigor en 1992.

Aunque se basan en los regímenes existentes de responsabilidad unimodal, cumplen con su objetivo de facilitar el transporte multimodal al ser susceptible de aplicarse en todo el mundo.

Estas Reglas están disponibles al comercio internacional y se pretendió su completa coincidencia con las *Prácticas y Costumbres Uniformes para Documentos de Crédito (UCP) de la ICC*, que son aceptadas por la comunidad bancaria internacional.

Las Reglas comprenden solamente una parte de lo que habitualmente trata un contrato de transporte multimodal. Para su aplicación los OTM deberán añadir otras cláusulas que satisfagan sus necesidades particulares en materia de almacenaje optativo, rutas, fletes y tarifas, reclamos, jurisdicción y arbitraje, ley aplicable, y otras, aunque dichas adiciones se puede realizar con base en otros temas tratados por las Reglas, siempre que no se contradigan.

Estas Reglas serán aplicables cuando se incorporen al contrato, haciendo referencia expresa a "Las Reglas para documentos de transporte multimodal de la UNCTAD/ICC", ya sea de manera escrita, verbal, o de otra forma, e independientemente de que exista o no algún otro acuerdo. Es posible hacer referencia a las reglas también en el transporte unimodal y en el "puerto a puerto" **(Regla 1)**.

Al hacer tal referencia, las partes admiten que dichas Reglas reemplazarán cualquier término adicional del contrato de transporte que esté en conflicto con las Reglas, excepto en la medida que aumente la responsabilidad u obligación del OTM. De este modo, es conveniente evitar insertar estipulaciones que las deroguen, ya que al hacer referencia se está de acuerdo en que las Reglas reemplazarían cualquier cosa que se ha declarado en contra.

En la sección de definiciones **(Regla 2)**, no se define al transporte multimodal por sí mismo, únicamente al documento de Transporte Multimodal. Se describe como

un documento que evidencia un contrato de transporte multimodal<sup>183</sup> que puede ser reemplazado por un mensaje emitido mediante intercambio electrónico de datos (EDI), en la medida en que es permitido por la ley aplicable, y que puede ser negociable o no, dependiendo si se indica o no el nombre del destinatario.

La **Regla 3** señala que la información contenida en el documento de transporte multimodal es evidencia de que el OTM se hizo cargo de las mercancías tal y como allí se describen, a menos que exista un anotación en el documento, tal como "el cargador pesó, cargó y contó", o "el cargador llenó el contenedor" o alguna otra expresión similar que contradiga dicho supuesto.

Se especifica que ninguna prueba en contrario será admisible, después que el documento haya sido entregado o se haya transferido electrónicamente la información al destinatario.

En la **Regla 4** se establece la responsabilidad del operador de transporte multimodal. Primeramente se asienta el período de responsabilidad, que se considera como el tiempo total desde que el OTM toma las mercancías a su cargo, hasta su entrega.

En segundo lugar, se establece la responsabilidad del OTM por los actos y omisiones de sus empleados, agentes y demás personas que el OTM contrate para realizar su encomienda, como si tales actos y omisiones fueran realizadas personalmente por el OTM.

En tercer lugar se indica que el OTM deberá emprender o procurar que se realicen todas las acciones necesarias para asegurar la entrega de los bienes a su destinatario.

La **Regla 5** trata de las obligaciones del operador de transporte multimodal. Se responsabiliza al OTM por la pérdida o daño de las mercancías, así como por el retraso en la entrega, si la causa de tales se produjo mientras las mercancías estaban a su cargo, a menos que demuestre que no le son imputables.

No obstante, el OTM no será responsable por las pérdidas causadas por la entrega con retraso de las mercancías, a no ser que se haya hecho una declaración expresa al respecto y que haya sido aceptada por el OTM.

El "retraso en la entrega", es definido como la entrega de las mercancías fuera del tiempo expresamente acordado para ello, y en ausencia de tal acuerdo, dentro del tiempo razonable dadas las circunstancias del caso. Si además, las mercancías no son entregadas en el transcurso de los noventa días siguientes, el demandante puede objetar la pérdida de dichas mercancías.

---

<sup>183</sup> En las propias reglas se define el significado de contrato de transporte multimodal como: un único contrato para el transporte de mercancías en al menos dos diferentes modos de transporte.

Contrario a lo expresado anteriormente, el OTM no tendrá responsabilidad cuando los daños o retrasos ocurran cuando las mercancías sean transportadas en los modos marítimo o fluvial cuando tales daños o retrasos sean provocados por causas atribuibles al transportista, para lo que se considerara lo expresado en el *Artículo IV de las Reglas de La Haya-Visby*, siempre y cuando el OTM pueda demostrar que al inicio del viaje él realizó todas las diligencias debidas para evitar el hecho que causó la pérdida.

En cuanto al avalúo de la compensación por pérdida o daños, éste se realiza con base en la referencia del valor de las mercancías en el lugar y tiempo en que se entregan al consignatario o de acuerdo con el lugar y fecha en que según el contrato de transporte multimodal deberían haberse entregado.

Dicho valor de las mercancías, se determinará de acuerdo a la cotización que tengan en una bolsa de mercancías o, si no existe tal precio, de acuerdo al precio actual de mercado o, en su defecto, por referencia al valor normal de las mercancías del mismo tipo y calidad.

El método para evaluar daños parciales no ha sido tratado en las Reglas, por lo que individualmente los OTM deberán elegirlo y estipularlo en sus propios documentos TM.

En la **Regla 6** se trata la limitación de la responsabilidad del OTM. Se establece que a menos que en el documento de TM se haya insertado una cláusula en la que el cargador declare la naturaleza y el valor de las mercancías, el OTM en ningún otro caso se volverá responsable por pérdidas o daños que excedan la cantidad máxima que resulte de aplicar el "doble sistema de responsabilidad", que se establece en este artículo. Al igual que en otras reglamentaciones, tal doble sistema de responsabilidad, atribuye un valor al embarque con base en la unidad de carga (paquete o bulto) o por kilogramo de peso.

Para el caso de contenedores, "pallets" o cualquier otro equipo similar, en el cual se carga más de un paquete, el demandante podría aplicar la cantidad de paquetes cargados dentro de dichas equipos, pero sólo si lo especificó así en el documento de transporte.

Los límites de responsabilidad varían en función de si se utiliza o no transporte marítimo. Para los casos en los que es posible determinar la etapa del transporte en la cual ocurrió el daño, la determinación de los límites de responsabilidad, se realiza con respecto a lo establecido en los convenios internacionales o las leyes nacionales que se apliquen al caso (ver Cuadros 4.1 y 4.2).

En las ocasiones en que sea posible responsabilizar al OTM por el retraso en la entrega y por los daños o pérdidas consecuentes, el límite de responsabilidad no excederá al equivalente del valor de la carga transportada.

El total de las responsabilidades que el OTM deberá cubrir nunca excederá el

límite de obligación correspondiente a la pérdida total de las mercancías.

La **Regla 7** trata de la pérdida del derecho del OTM a limitar su responsabilidad. Esta aplica en el caso de que las pérdidas, daños o retraso en la entrega sean el resultado de un acto u omisión "personal" del operador, realizado con la intención de causarlos y con el conocimiento de que podrían presentarse. De este modo, cuando algún empleado o tercero, contratado por él, es el que comete la falta, el OTM conserva el derecho a restringir su responsabilidad a los límites establecidos en estas Reglas.

La **Regla 8** trata de las obligaciones del cargador. Se juzga la responsabilidad del cargador con base en el principio de la exactitud de la información que proporciona al OTM en relación a la naturaleza de las mercancías, marcas, peso, número, volumen, cantidad, etcétera y, si es necesario, su carácter peligroso. Tal como él, o en su nombre, haya inscrito en el documento TM.

El cargador esta obligado a indemnizar al OTM de los perjuicios resultantes de la inexactitud o insuficiencia de la información proporcionada, aún en los casos en que el cargador haya transferido sus derechos al negociar con un tercero el documento de TM.

Asimismo, a pesar del derecho que tiene el OTM a ser indemnizado por el cargador, de ninguna manera este hecho limita su obligación con terceros de cumplir el contrato TM.

En la **Regla 9** se determina la necesidad del demandante de notificar por escrito al OTM la naturaleza general de la pérdida o daño a las mercancías. Se hace una distinción entre pérdida o daño evidente y no evidente, para el primer caso es necesario presentar la notificación de los daños por escrito en el momento en que el OTM entrega las mercancías, para el segundo caso tal notificación deberá presentarse en el transcurso de los seis días siguientes a la entrega de las mercancías. En el caso de una comunicación retrasada se presume que no ha ocurrido ninguna pérdida o daño, a menos que el demandante pueda demostrar lo contrario.

Es necesario aclarar que la Regla sólo trata de las acciones del cargador contra el OTM, y por consiguiente no se establece ningún período para realizar tal demanda de parte del OTM contra el cargador.

La **Regla 10** trata sobre el tiempo de prescripción de las acciones, se establece que a menos que expresamente se haya acordado otra cosa, en un término de nueve meses a partir de que el OTM entrega las mercancías o del día en que deberían haber sido entregadas o de la fecha, de acuerdo a lo establecido en la Regla 5, en la que el cargador tiene el derecho a reclamar la pérdida de las mercancías, el OTM se descarga de cualquier responsabilidad establecida por esta legislación.

La **Regla 11** tiene como propósito proteger al OTM, al asegurar que su actividad se desarrollará dentro de un marco regulatorio inamovible, puesto que el demandante podría a su conveniencia abocarse a otra reglamentación. Así, se señala que estas Reglas se aplicarán ante toda reclamación contra el OTM relacionada con la realización del contrato de transporte multimodal, ya sea que la demanda se fundamente en el contrato o en una acusación de carácter civil que no persiga una violación del contrato (extracontractual), pero por la cual la parte afectada pretenda una compensación.

Mediante la **Regla 12** se extiende la aplicación de esta regulación a los subordinados, agentes y demás personas empleadas por OTM en la realización del contrato TM. También, se establece que la responsabilidad conjunta del OTM y de tales subordinados, agentes y demás subcontratados no excederá los límites establecidos en la Regla 6.

La **Regla 13** establece que esta regulación sólo tendrán efecto en la medida que no se contradiga a las disposiciones aplicables o Ley Obligatoria establecida mediante convenios internacionales o regulaciones nacionales con aplicación al contrato de transporte multimodal (ver Cuadro 4.2).

Cabe hacer notar que aún cuando se tiene proyectado que al entrar en vigor el *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías* se dejará sin utilidad práctica a las Reglas UNCTAD/ICC y podrán ser retiradas, en algunas regiones del mundo las *Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal* se están convirtiendo en la principal guía para la formulación de la legislación del transporte multimodal local, tal es el caso de varios países de Latinoamérica<sup>184</sup>, de este hecho se desprende la importancia que para el desarrollo de la actividad en el Continente tiene esta reglamentación.

## **Conclusiones.**

Para finalizar con lo relacionado a las Reglas UNCTAD/ICC, comentadas en esta sección, cabe resaltar y concluir lo siguiente:

- 1.- Las Reglas UNCTAD/ICC sólo incluyen parcialmente un elemento de lo que habitualmente comprende un servicio de reexpedición de carga, el transporte multimodal.
- 2.- Para cubrir las insuficiencias de las Reglas en cuanto al transporte multimodal, la propia reglamentación sugiere añadir, de acuerdo con las necesidades del servicio en particular, las cláusulas que satisfagan dichas carencias. Se propone, asimismo, que dichas adiciones se realicen con base en otros temas tratados por las Reglas.

---

<sup>184</sup> Gillis, Chris. "FIATA multimodal...", p. 77.

3.- Las Reglas UNCTAD/ICC se elaboraron pensando en el transporte multimodal pero también son susceptibles de aplicarse al transporte unimodal y al transporte "puerto a puerto".

4.- Dentro de las particularidades que se advierten en las Reglas se considera importante subrayar las siguientes:

a) El período de responsabilidad se establece como el tiempo total desde que el Operador de Transporte Multimodal toma las mercancías a su cargo hasta su entrega.

b) Se asienta la responsabilidad del Operador de Transporte Multimodal por los actos y omisiones de sus empleados, agentes y demás personas que él contrate para realizar su encomienda.

c) Se juzga responsable al cargador por los perjuicios resultantes de la inexactitud o insuficiencia de la información proporcionada al Operador de Transporte Multimodal y lo obligan a una indemnización por dichos daños, pero no se establece ningún procedimiento para dar cumplimiento a ello.

d) Contempla las acciones del cargador contra el operador de transporte multimodal. Se establece la condición de notificar por escrito o mediante medios electrónicos la naturaleza general de la pérdida o daño a las mercancías. Además, se hace una distinción entre los plazos para demandar pérdida o daño evidente y no evidente.

e) Las Reglas no establecen un método para la evaluación de pérdida o daños parciales, por lo que individualmente cada operador deberá determinarlo y estipularlo en su propio contrato.

5.- Las Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal se han convertido en la principal guía para la formulación de la legislación del transporte multimodal de varios países, de ahí su importancia y oportunidad para el desarrollo actual de la actividad.

#### **4.3.4. Las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga.**

Dado que la FIATA es la principal organización internacional en agrupar al gremio de los agentes de carga es natural su interés en el desarrollo de reglamentaciones que faciliten y eleven la profesionalización de la labor de sus agremiados.

De este modo, ha ido más allá de la simple propuesta de documentos "tipo", como el FBL (ver punto 4.3.2), y recientemente<sup>185</sup> ha presentado a la comunidad interesada una serie de reglas que sirven de modelo para la elaboración de las cláusulas en los contratos de los servicios de reexpedición de carga. Incluyen no sólo lo relacionado al servicio de transporte, también consideran a los demás servicios conexos o auxiliares. Asimismo, estas reglas hacen una distinción entre las obligaciones que rigen la función del agente de carga como *comisionista* y como *principal*.

Dichas Reglas, que fueron dadas a conocer con el nombre de Las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga, son veinte y están agrupadas en cuatro apartados: Disposiciones Generales, la Responsabilidad del Agente de Carga, las Obligaciones y la Responsabilidad del Cliente y Disputas y Ley Imperativa. Varias de estas disposiciones son semejantes a algunas de las Reglas UNCTAD/ICC comentadas anteriormente.

En la sección de Definiciones destaca la descripción de los Servicios de Reexpedición de Carga (**Regla 2.1**) que son definidos como:

*"... cualquier servicio vinculado con el transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje o distribución de productos así como los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo, pero no limitado, a los relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías."*

Del mismo modo, cabe destacar la definición de Agente de Carga que se presenta en la **Regla 2.2** y que escuetamente lo define como: *"...la persona que firma un contrato de Servicios de Reexpedición de Carga con un Cliente"*.

En relación al aseguramiento de los embarques (**Regla 3**) se determina que esta función se desarrollará de acuerdo al deseo del cliente y que el agente de carga no está obligado a asegurar individualmente, ni por su cuenta, a cada uno de los envíos.

Asimismo, en la **Regla 4** se establece que aún cuando por causas de fuerza mayor no se realice el servicio, el agente de carga tendrá derecho al pago de los gastos realizados y a una remuneración por el trabajo elaborado.

En cuanto al método y ruta de transportación, en la **Regla 5** se establece que a menos que exista un acuerdo en contra, el agente de carga puede elegir, en cualquier momento, los medios, rutas y procedimientos a seguir para la manipulación almacenaje y transportación de las mercancías.

---

<sup>185</sup> Expedidas en enero de 1997.

En la **Regla 6** se determina la responsabilidad del agente de carga **en su función como agente comisionista**. En esta norma se establece su obligación ante fallas en el ejercicio de las diligencias ejercidas para la realización del servicio, y se asienta la compensación al Cliente, con base en la Regla 8, posteriormente comentada, por daños y pérdidas financieras resultantes de su descuido en la selección, instrucción o supervisión del servicio.

En otra sección de la **Regla 6** se libera de responsabilidad al agente de carga, en su actuación como *comisionista*, ante las omisiones o actos de los terceros involucrados.

La **Regla 7.1** establece la responsabilidad del agente de carga como transportista **en su función como principal**. Dicha función se determina con base en la emisión de su propio documento de transporte o por la aceptación implícita o explícita de su obligación como transportista, ya sea que utilice sus propios medios de transporte (transportista efectivo) o que los subcontrate (transportista contractual). Se advierte que el cliente, al recibir y aceptar un documento de transporte emitido por alguien diferente al agente de carga, desobliga a éste de su función como *principal*.

En cuanto a la prestación de otros servicios diferentes al transporte, como pueden ser almacenaje, embalaje, distribución, etcétera, la responsabilidad como principal del agente de carga se determina siguiendo los mismos lineamientos que para el servicio de transporte. Es decir, cuando tales servicios se ofrecen mediante el personal y las instalaciones del propio agente o cuando éste reconozca explícita o implícitamente su responsabilidad como principal (**Regla 7.2**).

En su papel como *principal* el agente de carga es responsable tanto de los actos y omisiones propios como de los terceros contratados por él. Sus derechos y obligaciones están sujetos a la ley aplicable al modo de transporte (ver Cuadro 4.2) o servicio y a las condiciones adicionales expresamente acordadas.

Como exclusiones se señala que en ningún caso el agente de carga será responsable por "Valores"<sup>186</sup> o mercancías peligrosas que no hayan sido declaradas como tales. Así como tampoco por las pérdidas ocasionadas por el retraso en la entrega, a menos que exista un acuerdo expreso en contra (**Regla 8.1**). Cuando tal acuerdo existe, el límite monetario de responsabilidad está restringido a una cantidad que no excederá a la retribución por el incremento del costo del servicio causado por el retraso en la entrega (**Regla 8.3.2**).

Para la determinación del valor de las mercancías se siguen los mismos lineamientos que establecen las Reglas de la UNCTAD/ICC, es decir, se fijará de acuerdo a la cotización que tengan en una bolsa de mercancías o, si no existe tal

---

<sup>186</sup> Se designa como "Valores" al oro en lingotes, monedas, dinero, instrumentos negociables, piedras preciosas, joyería, antigüedades, pinturas, obras de arte y objetos similares (Regla 2.9).

precio, de acuerdo al precio de mercado actual o, en su defecto, por referencia al valor normal de las mercancías del mismo tipo y calidad (**Regla 8.2**). Cabe señalar que las Reglas de la FIATA no mencionan para qué se utilizará dicho valor, sin embargo, dada la semejanza con las Reglas UNCTAD/ICC se presume que se da por supuesto que tal valor se usará en la determinación de la indemnización por pérdida o daño a las mercancías.

Por otra parte, las Reglas de la FIATA sí señalan expresamente que el límite monetario máximo de responsabilidad del agente de carga ante su cliente, para el caso de pérdida o daño a las mercancías, no excederá a 2 SDR por kilogramo de peso bruto (**Regla 8.3.1**) y para el caso de otro tipo de pérdidas, el límite propuesto está abierto a las circunstancias del país en donde deban aplicarse las Reglas (**Regla 8.3.3**), a menos que, en cualquiera de los dos casos, se recupere una cantidad mayor de un tercero responsable ante el agente de carga.

En cuanto al Aviso de pérdidas y daños directos a las mercancías (**Regla 9.1**) y al tiempo de prescripción de las acciones del cliente contra el agente de carga por tales eventos (**Regla 10**), las disposiciones establecidas son iguales a las dispuestas en las Reglas UNCTAD/ICC<sup>187</sup>.

Sin embargo, adicionalmente se establece que cualquier reclamo por algún tipo de perjuicio que no sean la pérdida o el daño de las mercancías debido, por ejemplo, a errores u omisiones del agente de carga al proporcionar algún servicio, deberá hacerse por escrito y en los 14 días siguientes a la fecha en que el cliente tuvo noticia del evento origen de su demanda, excepto cuando pueda demostrar que es imposible cumplir con ese plazo (**Regla 9.2**).

En cuanto al empleo de este régimen, en la **Regla 11** se establece que se aplicará ante toda reclamación mediante la cual la parte afectada pretenda una compensación, ya sea que esté fundada en la responsabilidad contractual o extracontractual.

Tanto la **Regla 11** como la **Regla 12**, que trata de la aplicación de este estatuto ante cualquier demanda contra los empleados del agente de carga o contra cualquier persona contratada por él para llevar a cabo el servicio, tienen sus equivalentes en las Reglas UNCTAD/ICC. Sin embargo, aunque también allí se establece que la responsabilidad agregada del agente, sus empleados y demás contratados no excederá ciertos límites establecidos, en las Reglas de la FIATA se añade, en primer término, que dicho límite puede estar también en función de la cantidad aplicable al servicio concerniente y expresamente acordado entre el agente de carga y el Cliente.

---

<sup>187</sup> Ver comentarios a las Reglas 9 y 10 en el punto 4.3.3, Las Nuevas Reglas UNCTAD/CCI Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal.

En cuanto a las obligaciones y la responsabilidad del Cliente, se establece el deber de éste de pagar al agente de carga los gastos ocasionados por situaciones imprevistas (**Regla 13**), así como de indemnizarlo por todos los compromisos incurridos al ejecutar el servicio (**Regla 17.1**).

Asimismo, en la **Regla 14** se señala que el Cliente deberá pagar sin ninguna reducción o retraso sus deudas con el agente de carga, no obstante que exista alguna demanda, contrademanda o retención.

En tanto que el cliente no cubra la totalidad de su adeudo, el agente de carga tendrá derecho a retener las mercancías con sus documentos y a cobrar una cuota adicional por el almacenaje a que de lugar dicho embargo (**Regla 15**).

Al igual que en las Reglas UNCTAD/ICC, el Cliente está obligado a garantizar al agente de carga la veracidad de la información proporcionada en relación a las características generales de las mercancías (**Regla 16**) y deberá responsabilizarse de las pérdidas, daños o gastos producto de la inexactitud de la información, así como de las resultantes de la ejecución de las instrucciones incorrectas o incompletas dadas por el Cliente para la realización del servicio (**Regla 18**).

Para finalizar, en la **Regla 20** se determina que esta reglamentación sólo tendrá efecto en la medida que no se contraponga a lo establecido en la Ley Imperativa de convenios internacionales o reglamentación nacional aplicable al servicio de reexpedición de carga. Asimismo, en la **Regla 19**, se establece que las acciones contra el agente de carga sólo podrán ser instauradas en el lugar donde éste tenga su oficina principal y con base en la legislación nacional correspondiente.

## **Conclusiones.**

Para concluir con este punto cabe señalar lo siguiente:

1.- Hasta donde se tiene conocimiento, las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga, es la única reglamentación con potencial de influencia a nivel internacional que presenta una distinción entre las normas que regulan las dos actividades del reexpedidor de carga: el transporte y la prestación de servicios auxiliares o conexos. Asimismo, expone una clara distinción entre las normas que reglamentan la función del agente de carga como *principal* y como simple *intermediario o comisionista*.

2.- Las Reglas Modelo de la FIATA para servicios de Reexpedición de carga son un paso muy importante en la regulación de la actividad del agente de carga. Sin embargo, no hay que olvidar que son normas privadas cuyo valor legal depende de la decisión de las partes en asumirlo.

3.- Por último, se considera importante señalar que aunque varias de las disposiciones que constituyen esta reglamentación están claramente inspiradas en

las Reglas UNCTAD/ICC, existen algunas diferencias fundamentales que impiden su equivalencia.

#### 4.4. Conclusiones.

1.- De la reglamentación mexicana se desprende la posibilidad de intervención de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para encauzar los servicios de reexpedición de carga y participar en su normalización.

2.- La regulación nacional vigente admite que, a través de la concesión o permiso para explotar algún modo de transporte, el agente de carga acceda al ofrecimiento del servicio de transporte combinado. Es necesario señalar, sin embargo, que dicha facultad se alcanza de manera indirecta, ya que expresamente es otorgada a la figura de transportista, no al agente de carga.

3.- La reglamentación mexicana que regula cada modo de transporte, escuetamente considera a la figura de "Agente" como *comisionista mercantil*.

4.- Aún cuando en México la figura de Agente de Carga no está reglamentada como tal, las dos tareas tradicionalmente ejecutadas por su gremio a nivel internacional, la de *principal* y la de *comisionista*, están contempladas en la reglamentación vigente. La primera, como Operador de Transporte Multimodal, regida por el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional; la segunda, como comisionista mercantil, regulado en el Código de Comercio.

5.- Es deseable que ambas actividades fueran normalizadas mediante una sola reglamentación expresamente formulada para regir al gremio de los agentes de carga. Ello evitaría ambigüedades en la aplicación de la Ley, al determinar con precisión los grados de responsabilidad atribuibles al agente de carga, en el desarrollo de las diferentes tareas. Aclarando, además, la confusión actualmente imperante respecto de las leyes que regulan las diferentes operaciones realizadas por el agente de carga.

6.- En los propósitos enunciados en el Plan Nacional de Desarrollo se observa la disposición del Gobierno Mexicano a facilitar las operaciones de comercio exterior. No obstante, aún no ha sido publicada en el Diario Oficial ninguna actualización al Reglamento del Transporte Multimodal, ni tampoco ha sido emitida ninguna nueva disposición en relación específica al agente de carga.

7.- En cuanto a la reglamentación internacional, se observa que mediante el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal de Mercancías, se pretende principalmente unificar los diferentes sistemas de responsabilidad comúnmente utilizados, así como equilibrar los intereses entre proveedores de servicios y clientes.

8.- Dados los múltiples cambios ocurridos desde la elaboración del Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal y considerando además que no

existe la posibilidad real de que en un futuro cercano sea puesto en vigor, es importante señalar la necesidad de su actualización y de su pronta vigencia.

9.- A nivel mundial, dada la ausencia de una reglamentación internacional vigente que norme al transporte multimodal, las Nuevas Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal no sólo se han convertido en la guía principal para la redacción de las cláusulas de los contratos de esta clase de servicios, sino también en la pauta para la formulación de la legislación de varios países, debido más que nada a la experiencia y respaldo jurídico que las sustentan.

10.- Por su parte, el Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Combinado (FBL), se ha convertido en la "forma modelo" de mayor utilización por los agentes de carga que actúan como operadores de transporte multimodal en el mundo.

11.- Para el caso de México, aún cuando el formato del FBL es en gran medida compatible con la información requerida por el Reglamento para Transporte Multimodal Internacional para la formulación de los contratos o documentos de transporte multimodal, no puede ser utilizado por un agente de carga que no cuente con la licencia de Operador de Transporte Multimodal, ya que la propia reglamentación dispone que dentro del país sólo podrá ofrecer esta clase de servicio quien cuente con dicha autorización.

12.- A nivel mundial, la principal aportación en el campo de la reglamentación de la actividad del agente de carga son las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga. Normalizan no sólo lo referente al transporte sino también lo relacionado con los demás servicios logísticos ofrecidos por el agente de carga. Asimismo, regulan sus dos funciones en la negociación, como simple *comisionista intermediario* y como *principal*.

13.- Finalmente se considera importante tener presente que en la actualidad no existe ningún precepto jurídico vigente que a nivel internacional regule la actividad del agente de carga. Tanto las Reglas UNCTAD/ICC como las de la FIATA para Reexpedición de Carga son normas de carácter privado cuyo valor legal depende de la voluntad de las partes contratantes en asumirlo.

## **5. Los agentes de carga en México : panorama general de la actividad.**

---

En este capítulo se ofrece una perspectiva general de la actividad de los agentes de carga en México, para ello se distribuye en dos secciones. La primera es principalmente el resultado de la aplicación, a los agentes de carga socios de la AMAC, de la Metodología para el Estudio de la Oferta de Servicios Logísticos y Costos de Transporte, elaborada en el Instituto Mexicano del Transporte<sup>188</sup> y del análisis de la información de los registros de varios de los integrantes de la misma Asociación. Esta sección está orientada fundamentalmente a la presentación de los aspectos mensurables de la actividad, en cuanto a los recursos y su empleo en la realización de su labor. El segundo apartado es un producto derivado, ya que en el transcurrir del proceso se recabaron también las opiniones y comentarios de los agentes de carga en relación con diversos temas, con base en este sondeo se presenta un panorama enfocado en la evolución del gremio y en los aspectos operativos e institucionales que facilitan o limitan la presencia de la actividad de los agentes de carga en México.

### **5.1 Aspectos mensurables de la actividad de los agentes de carga en México.**

La Metodología para el Estudio de la Oferta de Servicios Logísticos y Costos de Transporte utiliza como principal herramienta la aplicación de encuestas. El formato de cuestionario utilizado en esta ocasión se muestra en el Anexo B.

El análisis detallado de la investigación es comentado en el Anexo A, "Aplicación de la Metodología para el estudio de la oferta de servicios logísticos y costos de transporte a los socios de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, AMAC". También se tuvo la oportunidad de acceder a la información expuesta en los registros<sup>189</sup> de los socios de la AMAC. Las conclusiones de su reconocimiento se agregaron en un tercer apartado del mismo anexo, "Información de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga".

Con base en los resultados detallados de la investigación citada se deriva lo siguiente:

---

<sup>188</sup> Vicario Cruz, Patricia. (1995). Metodología para el estudio de la oferta de servicios logísticos y costos de transporte. Aplicación al sector alimentario, 1992. Instituto Mexicano del Transporte. Publicación Técnica N° 58. Sanfandila, Qro. México.

<sup>189</sup> El formato de dicho registro se presenta en el Anexo B.

### **5.1.1. Los elementos del servicio.**

Como se ha comentado, el agente de carga "tradicional" limita su actuación a la gestión del transporte y los trámites aduanales. Sin embargo, las exigencias del mercado lo han obligado a incursionar en otras áreas.

En México, aunque el número de servicios que dicen ofrecer la mayor parte de los agentes de carga participantes es de 6 ó 7, con base en el número de elementos desglosados en sus cotizaciones se intuye que en la mayoría de los casos el número se restringe principalmente a cuatro elementos: 1) Flete, 2) Despacho Aduanal, 3) Maniobras en almacenes, terminales o centros de distribución y, 4) Recolección y entrega.

#### **5.1.1.1 La preponderancia del servicio de transporte.**

Aún cuando es perceptible la participación de los agentes de carga nacionales en actividades diferentes a la gestión del transporte, ésta aún sigue siendo su principal actividad.

Así, la gestión del FLETE es el único elemento de servicio que es ofrecido por la totalidad de las agencias; su costo es el primer factor considerado para el diseño del servicio; su participación porcentual con respecto al monto total de los conceptos cotizados es la mayor, tanto en exportación como en importación, aunque para la exportación es del 77% y se reduce al 62% del total para la importación, lo que constituye también la más grande diferencia entre el costo porcentual promedio de los conceptos considerados en los dos flujos, esto es, un 15%.

#### **5.1.1.2 La preferencia al tráfico aéreo.**

De la misma manera, aún cuando se observó la existencia de agencias de carga especializadas en diversos modos de transporte, mediante el análisis de los registros de la AMAC pudo advertirse la clara inclinación de sus asociadas a gestionar preferentemente tráfico aéreo. Asimismo, la mayor parte de los servicios de consolidación que dicen ofrecer se relaciona también con este modo de transporte. De estos dos hechos se deduce que la mayoría de los servicios de consolidación los realiza directamente la empresa transportista, ya que por las características especiales del modo, es práctica común que las líneas aéreas monopolicen esta tarea.

#### **5.1.1.3. Oportunidades del gremio para fortalecer su presencia mediante el ofrecimiento de otros servicios.**

A continuación se comenta la situación particular de algunos servicios cuya prestación aún se juzga escasa o deficiente. Es importante fomentar su desarrollo

entre los agentes de carga locales porque su prestación constituye una contribución importante para la eficiencia en la cadena de distribución física.

**La incursión en el servicio doméstico.** De lo expresado en los capítulos anteriores se infiere que las actividades del agente de carga no se limitan a la atención de los flujos de comercio exterior, sino que además pueden cumplir una función integradora en la gestión de cadenas de transporte de producción doméstica.

En nuestro país, si bien existen excepciones, se aprecia que la gran mayoría de las agencias de carga participantes en el estudio han limitado su actuación al plano internacional y han relegado su papel como elemento gestor de cadenas de transporte de producción nacional.

Destaca, sin embargo, una empresa que mencionó su experiencia en lo que ellos denominan "Servicio de Distribución" a nivel nacional, el cual fue ejemplificado por el reparto de los billetes de la Lotería Nacional. De igual modo, también señalaron la importancia de su servicio de recolección y entrega "puerta a puerta", servicio que otras empresas también proporcionan, con la diferencia de que en este caso se manifiesta como un elemento estratégico de competitividad.

**La consolidación.** Cerca del 70% de los agentes declaró poder ofrecer el servicio de consolidación de la carga, poco más de la mitad dice ofrecerlo con sus propios recursos. Sin embargo, en las cotizaciones de exportación no aparece este servicio desglosado en ningún caso, hecho del que se puede deducir la sub-utilización de recursos en este campo y pone de manifiesto la oportunidad para que los exportadores aprovechen más este servicio, que en algunos países ha sido fundamental para que el sector de la pequeña empresa eleve su participación en el mercado exterior (ver Recuadro 5.1).

#### RECUADRO 5.1

##### EL PAPEL DE AGENTES Y CONSOLIDADORES DE CARGA EN APOYO AL COMERCIO EXTERIOR<sup>190</sup>

*El servicio de consolidación que ofrecen los agentes de carga en países con un gran número de pequeños exportadores es vital, ya que hacen viable el flujo de sus productos hacia los países consumidores. Tal es el caso de países como Hong Kong, Taiwan, Corea, China, Filipinas, Tailandia y Singapur, en donde los envíos de numerosos exportadores son tan pequeños, que no permiten realizar contratos de servicio directamente con las navieras.*

<sup>190</sup> Fuente: Aguerrebere Salido, Roberto. (1991). "El papel de agentes y consolidadores de carga en apoyo al transporte y el comercio exterior". NOTAS. Boletín del Instituto Mexicano del Transporte. Noviembre. Sanfandila, Qro. P. 4.

*El papel del agente como consolidador de carga es doblemente valioso. Por un lado, dicho servicio es un elemento crucial en las exportaciones de productos de bajo valor, pues el éxito de su comercialización depende principalmente de que los costos totales de distribución sean mínimos.*

*Por otro lado, dado que la mayoría de los importadores de los Estados Unidos, por ejemplo, compran Libre-A-Bordo (FOB) y pagan tarifas por contenedor en movimientos de terminal a terminal o intermodales, les resulta también conveniente lograr la mayor carga posible en cada contenedor para minimizar sus costos de transportación.*

*Por ejemplo en Hong-Kong, las agencias de carga como parte de sus "paquetes" de servicios, consolidan la carga para el importador, lo cual implica recibir la mercancía de los diferentes proveedores, domésticos o de la región (exportadores), llenar contenedores a toda su capacidad, arreglar el flete marítimo y enviar la información computarizada electrónicamente a alguna agencia asociada en el país de destino, para ponerla a disposición del cliente.*

*En particular, la disponibilidad de información sobre la situación de la carga es tan importante para los importadores, que existen agentes que basan principalmente en ello su competencia y presencia en el mercado. Suministran información computarizada a sus clientes en el extranjero durante cada etapa del ciclo de transportación. Tan pronto como el agente recibe una orden de compra, comienza el flujo electrónico de datos al cliente en el extranjero. Conforme se van completando las etapas de la transacción, la información se va acumulando: fecha estimada de entrega al destino; confirmación de entrega a la bodega del consolidador; detalles de la consignación; nombre del buque que transportará la mercancía; costos del flete marítimo; datos de los contenedores en que viajará la carga; fecha de salida; fecha de llegada al puerto receptor y costos acumulados hasta la descarga a tierra de la mercancía con el fin de facilitar trámites aduanales y contratación de seguros para la siguiente partida de transporte terrestre; esto último, en el caso en que el agente no proporcione el servicio de entrega tierra adentro.*

*De este modo, la consolidación y la gestión de la información, son los dos elementos de servicio que pueden hacer posible la participación exitosa en el mercado internacional de un mayor número de pequeños exportadores.*

**La asesoría en comercio exterior.** Menos de la cuarta parte de las agencias participantes manifestaron disposición para ofrecer asesoría en comercio exterior a sus clientes, porcentaje que se antoja reducido, dada la importancia que tal servicio puede tener para la mayoría de las pequeñas empresas que desconocen los trámites para exportar y las oportunidades que el mercado exterior brinda.

A pesar de ello, es necesario reconocer que entre las agencias entrevistadas existe al menos una, cuya gestión va más allá de la simple asesoría en comercio exterior. Específicamente se comentó la dificultad de la gestión, por encargo del importador, de la compra de productos artesanales a micro-

industrias que no están registradas ante Hacienda y que no expiden facturas autorizadas. Este inconveniente incluso obligó a la agencia a darse de alta como comercializador, para facturar por su cuenta y poder cumplir los deseos del cliente. En los casos más simples, considerados por la agencia como "afortunados", basta el servicio de asesoría en comercio exterior para dar cumplimiento al encargo del importador.

**Aplicación de tecnologías de la información y otros servicios de valor agregado.** Aunque todavía es reducido el número de agencias de carga que ofrecen servicios logísticos denominados "de valor agregado", como el embalaje, etiquetado, intercambio electrónico de datos y rastreo o seguimiento de la carga (ver Recuadro 5.1), puede asegurarse que esta clase de servicios ya está presente en el ámbito nacional, y con base en el interés y la disposición mostrada por los agentes entrevistados, se percibe que en un futuro próximo un mayor número de agencias de carga los ofrecerán.

Por ejemplo, una de las empresas que consideró importante mencionar como parte de su infraestructura a su red de cómputo, señaló que esta inversión no sólo se aprovecha para poner en contacto a clientes y proveedores a través del servicio de correo electrónico, sino que también les permite realizar investigaciones acerca de las necesidades de exportadores e importadores de productos, información que ponen a la disposición de su público usuario.

### **5.1.2. Selección de terceros y el nivel de servicio.**

A nivel internacional muchos de los servicios que los agentes de carga ofrecen son subcontratados a terceros.

En el caso de los agentes entrevistados, el concepto general de nivel de servicio (ver Recuadro 5.2) adicionado al concepto particular en términos de capacidad, experiencia y prestigio, entre otros, resultó ser el criterio de selección de terceros el más importante para la mayoría de los encuestados, superando al menor costo, lo que demuestra la disposición de los encuestados para, a su vez, ofrecer un buen nivel de servicio a sus clientes.

#### **RECUADRO 5.2**

##### **AL RESPECTO DEL NIVEL DE SERVICIO**

*El Nivel de Servicio es uno de los elementos más complejos y difíciles de definir. Según Parreault es: "El conjunto de actividades interrelacionadas proporcionadas*

*por un prestador que crean utilidad de tiempo y espacio para los compradores, y aseguran una forma de utilidad<sup>191</sup>.*

*No obstante que existen varias medidas para determinar el nivel de servicio, la mayoría puede resumirse en dos: la primera, relacionada con los tiempos, la segunda con la disponibilidad del bien o servicio.*

*Por ejemplo, para algunas empresas un nivel de servicio del 90% representa que de cada 10 clientes, 9 reciben sus embarques el día concertado. En términos de disponibilidad, el nivel de servicio se expresa como la proporción de la demanda cubierta por el stock disponible.*

*El servicio al cliente puede influir directamente en los costos logísticos. Por ejemplo, la planeación de la red de almacenes, el nivel de inventarios y el número de viajes, son decisiones que se apoyan en el nivel de servicio y que pueden ser elementos generadores de ahorro o gasto.*

*La contribución de los prestadores de servicios logísticos a las utilidades de las agencias de carga y de éstas, a su vez, a las de sus clientes, dependen de la respuesta del consumidor al nivel de servicio.*

*En este sentido es oportuno señalar que según Bender<sup>192</sup>, en promedio es aproximadamente seis veces más costoso atraer a un nuevo cliente que conservar a un cliente habitual. Así, desde el punto de vista financiero, los recursos invertidos en actividades de servicio al cliente proporcionan una retribución mayor que los recursos invertidos en publicidad, por ejemplo.*

### **5.1.3. Las representaciones extranjeras.**

Como se recordará, a nivel internacional, sólo las grandes agencias de carga tienen la capacidad para mantener una red de representaciones global propia. El resto de las agencias tienen que enfocarse en una región o recurrir a asociaciones o acuerdos que les permitan ofrecer una mayor cobertura espacial en su servicio.

Por otra parte, algunos organismos dependientes de la ONU han detectado que en los países en desarrollo, muchos de esos acuerdos son contrarios a los intereses locales, ya que las pequeñas agencias suelen ser desplazadas una vez que se alcanzan volúmenes de carga atractivos para el establecimiento de representaciones propias de la empresa transnacional representada.

Este trabajo permitió apreciar que, por un lado, la gran mayoría de los agentes socios de la AMAC son representantes de más de una compañía extranjera, cuya nacionalidad es primordialmente europea o estadounidense. Por otro lado, el

---

<sup>191</sup> Perreault, William y Frederick Russ. (1976) "Physical Distribution Service in Industrial Purchase Decisions," Journal of Marketing, 40. Abril. pp. 3-10.

<sup>192</sup> Bender, Paul. (1976). Design and Operation of Customer Service Systems. AMACOM. New York. p. 5.

nombre de las agencias de carga de origen nacional tienen aún una presencia muy restringida en el interior del país y, al parecer, nula en el extranjero. Estos hechos ponen de manifiesto la fragilidad de las empresas nacionales ante la posible instalación en el país de sucursales propias de las agencias que representan, a cuyo nombre y prestigio frecuentemente se acogen.

## **5.2. Aspectos que dan dimensión a la actividad de los agentes de carga en México.**

A continuación se presentan las observaciones a las opiniones y comentarios emitidos por los agentes de carga en el transcurso de las entrevistas personales y mesas de trabajo con los directivos de la AMAC. Se considera que dichas declaraciones proporcionan, en conjunto, un panorama general de la evolución del gremio y de las principales inquietudes que aquejan a la agrupación en relación con los obstáculos operativos e institucionales que frenan el desarrollo de su actividad en el País.

### **5.2.1. Origen y evolución del gremio.**

Partiendo de las opiniones manifestadas libremente durante las entrevistas con los directivos de las diversas agencias de carga participantes en el estudio, fue posible identificar dos tipos de agencias: las que desde su origen fueron concebidas como agencias de carga y aquellas que a partir de agencia aduanal<sup>193</sup> han ido transformándose en prestador de servicios logísticos.

Varias de las primeras hicieron algunos comentarios a partir de los cuales es posible apreciar que efectivamente las funciones que realizan van más allá de la gestión del transporte. Fue posible observar buena disposición y un alto grado de profesionalismo en el servicio que ofrecen, el cual está enfocado a la organización total de los servicios logísticos, incluyendo transporte multimodal, entrega puerta a puerta y justo a tiempo. Cabe señalar que si bien la gran mayoría de las agencias que se encuentran en este caso, denotan un origen extranjero en su nombre<sup>194</sup>, no pueden ser clasificadas entre las grandes agencias que dominan a nivel mundial la actividad.

Mientras que en algunas de las agencias aduanales entrevistadas se da por hecho que la profesión de agente aduanal tiende a desaparecer y se incursiona con éxito en nuevos campos de la actividad, otras se han enfocado exclusivamente al despacho aduanal, principalmente a la atención de flujos de importación.

---

<sup>193</sup> Romane Aeroexim, S. A. de C.V., A.A. Javier Pascal y Pacheco, Palazuelos Hermanos, S.A. de C.V., entre otras.

<sup>194</sup> Off Service, S.A. de C.V., Trafigatt, S.A. de C.V., Atlas Van Lines Mexicana, S.A. de C.V., Agencia de Carga Yaxmayo, S.A. de C.V., entre otras.

De este modo, entre las que piensan que la profesión de agente aduanal debe ser transformada, se pudo constatar que la actividad original como agencia aduanal ha sido muy bien complementada y que en la actualidad se proporciona un servicio integrado de agencia de carga.

### **5.2.2. Efectos de los servicios integrados sobre la actividad de los agentes de carga.**

Como se mencionó en capítulos anteriores, es una práctica común que las empresas de paquetería, también conocidas como transportistas de servicios integrados, invadan el campo de las agencias de carga; México no es la excepción.

En relación a este hecho, en general, se menospreció el impacto que los servicios de paquetería internacional habían tenido sobre la clientela de los agentes de carga. Para la mayoría de los entrevistados las funciones de las empresas de paquetería se limitan al movimiento de mensajería y paquetes muy pequeños, no al movimiento de carga propiamente dicha. Uno de los agentes de carga entrevistados refirió que a su empresa le han encomendado, incluso, la tarea de rescatar embarques confiados a paqueterías, que por algún problema se encuentran detenidos en las aduanas.

### **5.2.3. La inquietud principal, el marco jurídico reglamentario.**

Una inquietud general, se refiere a la reglamentación actual, la que en opinión de varios de los entrevistados, hace poco menos que imposible que los agentes de carga se conviertan en operadores de transporte multimodal. Particularmente, un agente dijo que "es excesivo el monto de utilidades requerido para poder acceder a la categoría de agente multimodal: un millón quinientos mil nuevos pesos anuales". Comentó también que "se exige un pago, de un porcentaje de las ganancias, que es adicional a los impuestos", hecho que considera una arbitrariedad.

En cuanto a la elaboración del nuevo Reglamento de Transporte Multimodal Internacional, del cual esperan normalice las actividades realizadas por los agentes de carga, algunos manifestaron sentirse excluidos, ya que dicen está siendo redactado sin considerar su parecer y, en su opinión, sin un conocimiento profundo de la actividad que se intenta reglamentar y de la normatividad vigente a nivel internacional.

Al respecto, la opinión particular de uno de los entrevistados fue que "las nuevas normas están inspiradas en los que se *portan mal*. No funcionan como una medida correctiva, sino que impiden a los que se *portan bien*, realizar muchas de las funciones que en el extranjero son comúnmente realizadas por el gremio. Así, muchas de las actividades que la nueva normatividad coarta, al ser realizadas con

ética y responsabilidad, conllevarían una ampliación del campo de trabajo de los agentes de carga nacionales, permitiéndoles proporcionar servicios equiparables a los de sus competidores extranjeros, propiciando incluso el incremento de las exportaciones".

Por ejemplo, un agente de carga autorizado como Operador de Transporte Multimodal, señaló recientemente que para operar en México han tenido que recurrir a recovecos de la Ley para ofrecer el servicio. De tal modo que, para emitir su documento de transporte multimodal, han debido establecer otra empresa en los Estados Unidos, la cual, a través de un convenio legalmente autorizado por la legislación mexicana, es la que emite el documento de transporte multimodal. Cabe señalar que en este caso, el OTM mexicano se acoge a las leyes extranjeras para evadir, de cierto modo, los límites de responsabilidad asignados por la reglamentación mexicana, la cual en opinión de algunos miembros de la AMAC es excesiva y alejada de la realidad internacional.

En general, los agentes de carga entrevistados coinciden en calificar como inalcanzables los requisitos establecidos por la SHCP y SECOFI para el tránsito de mercancías lo que, en su opinión, hace inexistente el transporte multimodal en México.

Se mencionó que la presencia de las aduanas interiores únicamente favorece a unas cuantas súper-empresas, como son las fabricantes de automóviles. Mencionaron que las actuales disposiciones, en este sentido, han favorecido el monopolio del ferrocarril ya que señalan: "los únicos tránsitos autorizados son los flujos provenientes de Estados Unidos o aquellos que tienen como país de paso a los Estados Unidos con origen en Asia y Europa, y que utilizan el servicio ferroviario de doble estiba, sin ruptura de cadena en la frontera y que arriban directamente a algunas aduanas interiores del País".

Particularmente se comentó que la desconfianza de Hacienda, en relación a los flujos de mercancías de contrabando, ha llegado al punto de solicitar que los contenedores deban tener el sistema que sostiene las puertas anclado por la parte de adentro, con la finalidad de evitar la posible sustracción de mercancías en el trayecto de la frontera al recinto aduanal. Dicha disposición relega por completo el hecho de que la fabricación de contenedores es realizada con base en normas internacionales y que los equipos de carga/descarga también se fabrican en congruencia con dichos diseños.

En una mesa de trabajo con los directivos de la AMAC, se mencionó que han propuesto a la Secretaría de Hacienda que asegure con una fianza el cobro del impuesto de importación, para evitar la ruptura de la cadena en puertos y fronteras, y que la intervención del agente aduanal ocurra en las aduanas interiores. Para los agentes de carga, la negativa a esta propuesta coloca al gobierno en el papel contrario al de facilitador.

## **5.2.4. Otras oportunidades de intervención institucional para mejorar el servicio.**

A continuación se detallan las propuestas y comentarios de los agentes de carga entrevistados en relación a otros asuntos cuya solución requiere la intervención gubernamental.

**Aduanas.** Con el propósito de facilitar el flujo de exportación, aún en contra de sus intereses como agencia aduanal, consideran que los trámites para la exportación deberían ser eliminados casi en su totalidad.

Se confirmó que en general, entre los agentes de carga, y muy especialmente entre los que cuentan con patente de agente aduanal, existe la convicción de que para incrementar las exportaciones de muchos pequeños productores nacionales es necesario facilitar al máximo los trámites aduanales, ya que en ocasiones éstos originan costos que sacan de competencia al producto en el exterior. Específicamente se demanda una mayor flexibilidad para la determinación del costo del "pedimento mínimo" para envíos consolidados de varios proveedores para un sólo comprador, así como horarios corridos en las aduanas, ya que la inflexibilidad de horarios ocasiona retrasos que, entre otras cosas, afectan a las líneas de producción que operan con sistemas justo a tiempo.

Apoyando lo anterior, una de las agencias comentó la complicación y el costo de las operaciones de exportación de manufacturas artesanales. Se dio el ejemplo de un importador de América del Sur que encargó a la agencia comprar artesanías de trece diferentes productores; dicho envío, a pesar de ser un sólo embarque con un costo relativamente pequeño, tuvo que pagar trece "pedimentos mínimos" cuyo monto total, de ser un solo vendedor, habría requerido el pago de uno solo.

**La inseguridad y la corrupción, problemas por resolver.** Muchos de los entrevistados expresaron su preocupación por la inseguridad. Se comentó que incluso afuera de los almacenes fiscalizados y aún dentro de la zona federal del aeropuerto, se presentan asaltos. Señalaron que es muy insegura toda la zona que rodea al aeropuerto y en tramos interurbanos, continuamente sufren de asaltos en carretera, por ende, se vuelve más riesgosa la recolección y entrega doméstica.

El exceso de trámites y la corrupción es otro de los problemas que frecuentemente se mencionaron. Esta dificultad puede ser ejemplificada con el caso del envío de un vehículo de prueba, fabricado en México, que pretendía servir de muestra para la posible venta de un número considerable de unidades a un país de Sudamérica. Su factura y demás documentos estaban en regla, sin embargo, fue detenido por la Procuraduría General de la República en la aduana del aeropuerto de la Cd. de México con el pretexto de una serie de violaciones que, según el agente de carga involucrado "no

tenían fundamento". Para su retención se argumentó desde la existencia de una bomba, hasta la posibilidad de tráfico de droga en las llantas del vehículo. Esta supuesta arbitrariedad originó el pago de dos horas de avión carguero, así como otra serie de costos en tiempo y dinero que en opinión del entrevistado desaniman a cualquier exportador. Después de dos meses, aún no se había permitido la exportación del vehículo.

**Acerca del “hoy no circula”.** En una de las entrevistas se mencionó la conveniencia de que el gobierno capitalino suspendiera el "hoy no circula" para aquellos vehículos que se dedican a la recolección de carga de exportación, ya que, se indicó, se aprovecharían mejor los recursos y se abarataría el servicio.

**El establecimiento de un “hub” o centro concentrador de carga en Cancún.** También, en una de las mesas de trabajo con los directivos de la AMAC, se comentó la importancia que como centro de distribución tiene Miami para América Latina, por la relativa cercanía con las principales ciudades del sur del Continente y gracias a las numerosas conexiones aéreas con que cuenta. Se mencionó que en determinado momento, se intentó hacer algo semejante en Cancún. En opinión de los presentes, dicho centro de distribución podría acarrear grandes beneficios económicos al país. Sin embargo, se dijo que la falta de congruencia de la normatividad vigente con las necesidades que impone un proyecto de tal naturaleza, ha sido decisiva para que hasta la fecha dicho proyecto no haya prosperado.

### **5.3. Observaciones.**

Para concluir este capítulo cabe hacer dos comentarios:

Primero, aunque la información proporcionada por las agencias de carga no permitió llevar a cabo una clasificación de agencias de acuerdo a su tamaño, sí deja apreciar que en el gremio existe una amplia variedad de capacidades que pueden cubrir las necesidades de cualquier cargador o usuario.

Segundo, aún cuando este trabajo se limitó a investigar a una pequeña parte de los elementos del gremio de los agentes de carga mexicanos, y a pesar de que son innegables las limitaciones estadísticas del estudio, puede concluirse que los resultados obtenidos tienen un grado de representatividad alto, ya que entre los participantes se contó con integrantes de la mayoría de los estratos que conforman al gremio .



## **6. Conclusiones y recomendaciones.**

---

### **El entorno internacional.**

1) **Evolución de la actividad, intensificación de la participación del agente de carga en la cadena de transporte.** A nivel internacional el rol tradicional del agente de carga como intermediario dedicado al manejo de la documentación y el transporte tiende a transformarse hacia una función más amplia: la administración completa de la cadena de transporte, incluyendo la gestión de información y servicios logísticos.

2) **Tendencias en la oferta de servicios.** El ofrecimiento de servicios integrales hechos a la medida de las necesidades del cliente, la innovación de servicios y la ampliación de su cobertura geográfica, son puntos de convergencia en la generalidad de las grandes agencias de carga en el Mundo.

3) **Recomposición del gremio.** Con el propósito de ofrecer mediante una sola negociación un servicio integral se dan principalmente dos tendencias de recomposición de este sector de servicios: algunas agencias de carga amplían su servicio mediante la adquisición de otras pequeñas, mientras que otras lo hacen a través de asociaciones y acuerdos; estas asociaciones no sólo se presentan entre agentes de carga, sino que algunas involucran también a otra clase de prestadores de servicios, como bancos y aseguradoras.

4) **La integración del agente de carga en la cadena de transporte de su cliente.** Las exigencias en la demanda de servicios logísticos está encaminada a una integración entre cargadores y transportistas, de manera que los cambios en las actividades realizadas por los agentes de carga en el mundo son reflejo directo de las necesidades de los cargadores.

5) **Exigencias de los cargadores.** Como una de las exigencias específicas de los cargadores hacia los prestadores de servicios logísticos destaca la acreditación de éstos en programas de calidad certificados.

6) **Oportunidad para las agencias pequeñas.** En el caso de las grandes agencias de carga en general se aprecia un interés especial por atender a los grandes cargadores, hecho que representa una oportunidad para las agencias pequeñas y medianas de ofrecer un servicio especializado y de más calidad al cliente mediano y pequeño.

7) **Elección del tipo de prestador de servicios.** Es una recomendación generalizada, tanto por parte de los usuarios como por parte de los prestadores de servicios, que la primera consideración antes de elegir a un determinado prestador de servicios consiste en identificar las necesidades del cargador. Asimismo, se

aprecia que el diálogo entre prestadores de servicios y cargadores es fundamental para el éxito profesional del primero y la satisfacción del segundo.

### **El marco normativo internacional.**

8) **Carencia de reglamentación.** Además de la gestión del transporte, la asistencia ofrecida por los agentes de carga incluye un número indeterminado y creciente de otra clase de servicios. Como parte del Derecho Internacional no existe ningún precepto jurídico vigente que norme la profesión y/o de una forma integral la totalidad de esos servicios.

9) **La regulación del servicio de transporte multimodal.** Para el caso específico del servicio de gestión del transporte, el agente de carga en su modalidad de operador de transporte multimodal, de estar vigente el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal de Mercancías, se podría acoger a dicho precepto en los casos en que intenta asumir la responsabilidad ante su cliente por el desempeño de los diferentes prestadores de servicios, especializados en los diversos modos de transporte que participan en la operación.

10) **Necesidad de operar y actualizar el Convenio TM.** Mediante el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal de Mercancías se pretendía principalmente unificar los diferentes sistemas de responsabilidad utilizados, así como equilibrar los intereses entre transportistas y clientes. Como nunca ha sido puesto en vigor, los problemas que pretendía solucionar se mantienen vigentes, a la espera de una solución impostergable. No obstante, previo a su puesta en vigor, es necesario actualizar varias de sus secciones ya que desde su elaboración se han presentado diversos cambios.

11) **Las Reglas UNCTAD/ICC, ejemplo para la elaboración de reglamentaciones nacionales.** Dada la ausencia de una reglamentación internacional vigente que norme al transporte multimodal, las Nuevas Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal se han convertido en la guía principal para la redacción de las cláusulas de los contratos de esta clase de servicios. Asimismo, debido más que nada a la experiencia y respaldo jurídico que las sustenta, dan la pauta para la formulación de la legislación de varios países al respecto.

12) **El formato de contrato de transporte multimodal más utilizado en el mundo.** La última versión del modelo de contrato de transporte combinado de la FIATA conocido como Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Multimodal (FBL, FIATA multimodal transport bill of lading), redactado de conformidad con las "Nuevas Reglas UNCTAD/ICC relativas a los Documentos de Transporte Multimodal" es la forma modelo más utilizada en el mundo por los agentes de carga con el deseo y la capacidad para responsabilizarse por completo de una operación de transporte multimodal.

13) **La única norma especialmente formulada para regir los servicios del agente de carga.** La principal aportación en el campo de la reglamentación especialmente formulada para regir la actividad del agente de carga en el mundo son las Reglas Modelo de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga, ya que normalizan no sólo lo referente al transporte sino también lo relacionado con los demás servicios logísticos ofrecidos por el agente de carga. Asimismo, regulan sus dos funciones en la negociación, como simple *comisionista intermediario* y como *principal*.

14) **Las limitaciones de los medios legales actualmente utilizados.** Se considera importante recalcar una vez más que en la actualidad no existe ningún precepto jurídico vigente que a nivel internacional regule la actividad del agente de carga. Tanto las Reglas UNCTAD/ICC como las de la FIATA para Servicios de Reexpedición de Carga son normas de carácter privado cuyo valor legal depende de la voluntad de las partes contratantes en asumirlo.

### **Entorno nacional.**

1) **Evolución del gremio.** En México, se lograron identificar por su origen dos tipos de agencias de carga: las que desde su fundación fueron concebidas como agencias de carga y las que a partir de agencia aduanal han ido complementando su actividad hasta transformarse en prestador de servicios logísticos. No obstante, no se reconoció ninguna diferencia en la calidad del servicio ofrecido por los dos tipos de agencias que pudiera ser atribuible a ese factor.

2) **Actitud de las agencias aduanales.** Entre las agencias de carga nacionales que tienen su origen en agencia aduanal se observaron dos actitudes. En algunas se da por hecho que la profesión de agente aduanal tiende a transformarse o desaparecer y se incursiona con éxito en nuevos campos de la actividad. Existen otras, en contraste con la descripción anterior, que única y exclusivamente se han enfocado al despacho aduanal, principalmente a la atención de flujos de importación y su avance en otras actividades del campo de la reexpedición de carga ha sido fortuito, marginal y totalmente dependiente de su actividad original.

3) **Perfil del servicio.** En la mayoría de los casos el número de servicios que ofrecen los agentes de carga participantes se limita principalmente a cuatro elementos: Flete, Recolección y Entrega, Despacho Aduanal y Maniobras en Almacén, Centros de Distribución, etcétera. La gestión del **Flete** es el único elemento de servicio que el 100% de las agencias ofrecen. Asimismo, debido quizá a que su participación porcentual con respecto del costo total es la mayor, el **Costo del Flete** es el principal factor considerado para el diseño del servicio.

4) **La evolución en el servicio de transporte.** Entre los socios de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, AMAC, pudo observarse la clara inclinación a operar preferentemente tráfico aéreo. Asimismo, la mayor parte de los servicios de consolidación que ofrecen se relaciona también con ese modo, de lo que se presume, dada la práctica en las líneas aéreas, que la mayoría de los servicios de

consolidación los realiza directamente la empresa transportista.

5) **Criterios de selección de terceros.** El Nivel de Servicio resultó ser el criterio de selección de terceros más importante para la mayoría de los participantes en el estudio, superando al menor costo, lo que demuestra la disposición de los encuestados para, a su vez, ofrecer un buen nivel de servicio a sus clientes.

6) **Limitaciones de los resultados.** Aunque se investigó sólo a una pequeña parte de los integrantes del gremio de los agentes de carga mexicanos, puede concluirse que los resultados obtenidos tienen un grado de representatividad elevado, ya que entre los participante se contó con elementos de la mayoría de los estratos que de acuerdo a su capacidad, en todos los aspectos, conforman al gremio y que pueden cubrir las necesidades de cualquier cargador.

### **La reglamentación nacional.**

7) **Jurisdicción de la SCT.** La reglamentación nacional vigente dispone la intervención de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en lo relacionado a la explotación de las vías de comunicación y modos de transporte. Asimismo, se establece su participación en la creación de la normatividad reguladora de los servicios de transporte, auxiliares y conexos, derivándose su injerencia en lo concerniente a los servicios de reexpedición de carga y a su reglamentación.

8) **La situación jurídica del agente de carga.** En México, la figura de Agente de Carga no está reglamentada como tal. La reglamentación mexicana que rige cada modo de transporte, escuetamente considera a la figura de "Agente" como *comisionista mercantil*. Sin embargo, en su actuación como organizador de transportes internacionales, las dos tareas tradicionalmente ejecutadas por el gremio, la de *principal* y la de *comisionista*, están contempladas en la reglamentación vigente. La primera, como Operador de Transporte Multimodal, regida por el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional; la segunda, como comisionista mercantil, regulada en el Código de Comercio y susceptible de aplicarse no sólo al transporte, sino también a los otros servicios que ofrece.

9) **Punto de vista del gremio.** Entre los agentes de carga nacionales está muy generalizada la creencia de que la reglamentación mexicana es poco propicia para el desarrollo de la actividad, una opinión que engloba mucho de las inquietudes de los entrevistados al respecto es que: *"...las normas están inspiradas en los que se portan mal. No funcionan como una medida correctiva, sino que impiden a los que se portan bien, realizar muchas de las funciones que en el extranjero son comúnmente realizadas por el gremio. Así, muchas de las actividades que la nueva normatividad coarta, al ser realizadas con ética y responsabilidad, conllevarían una ampliación del campo de trabajo de los agentes de carga nacionales, mismos que les permitirían proporcionar servicios equiparables a los de sus competidores extranjeros, propiciando incluso el incremento de las exportaciones"*.

**10) Obstáculos para la utilización de instrumentos legales internacionales.**

En México, puesto que el Reglamento para Transporte Multimodal Internacional dispone que dentro del país sólo podrá ofrecer esta clase de servicios quien cuente con la licencia de Operador de Transporte Multimodal, sólo aquellos con dicha autorización pueden utilizar el Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Multimodal (FBL) o las Reglas UNCTAD/ICC para elaborar las cláusulas de su contrato tipo, mismo que además deberá ser aprobado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

**11) La situación actual.** Es un hecho que a pesar de las limitaciones que pueda presentar la legislación mexicana, existen medios legales que han permitido a operadores nacionales de transporte multimodal dar un servicio equiparable al que sus colegas ofrecen en cualquier parte del mundo, lo que de cierto modo pone de manifiesto una falta de recursos, tanto económicos como de experiencia, por parte de la mayoría de los agentes de carga locales que ha impedido que dicha situación favorable se generalice. Por lo explicativo del caso se considera oportuno citar en estas conclusiones el ejemplo que ilustra tal situación, específicamente el caso de una empresa de reexpedición de carga que cuenta con la autorización de Operador de Transporte Multimodal que, para operar como tal, ha tenido que recurrir a recovecos en la Ley. De tal modo que para emitir su documento de transporte multimodal, ha debido establecer otra empresa en los Estados Unidos, la cual, a través de un convenio legalmente autorizado por la legislación mexicana, es la que emite el documento de transporte multimodal. En este caso, el OTM mexicano se acoge a las leyes extranjeras para evadir, de cierto modo, los límites de responsabilidad asignados por la reglamentación mexicana, los cuales en opinión de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga son excesivos y alejados de realidad internacional.

**Algunas recomendaciones para mejorar el entorno profesional.**

**1) La influencia internacional.** A pesar de reconocer que el sistema de transporte de un país es único y que no existen conclusiones de valor universal, el proceso de globalización en el cual está inmersa la economía nacional permite suponer que las grandes tendencias en la oferta y demanda de servicios logísticos que se observan en Europa y Estados Unidos se verán reflejadas, más tarde o más temprano, también en México, de ahí que se recomienda tener presentes las investigaciones realizadas en esos mercados, las cuales concluyen que cada vez más los prestadores de servicios logísticos deberán brindar asistencia de verdadero valor agregado y concretar paquetes de servicio/tarifa a la medida de las necesidades del cliente. Asimismo cabe tener presente la disposición, tanto entre prestadores de servicios como entre éstos y su clientela, a establecer sociedades de largo plazo, y la necesidad de llevar a cabo inversiones cuantiosas para la creación de redes de representaciones y para instalar la mejor tecnología informática.

**2) Participación en cadenas de transporte domésticas.** Aunque existen excepciones, se aprecia que la gran mayoría de las agencias de carga

participantes en el estudio han limitado su actuación al plano internacional y han relegado su papel como elemento gestor de cadenas logísticas de producción nacional, por lo que es recomendable auspiciar y fomentar el diálogo entre cargadores y prestadores de servicios para que ambos busquen beneficiarse de la implantación de esta clase de servicios.

**3) Mejor aprovechamiento de recursos a través del fomento al servicio de consolidación.** Se dedujo la sub-utilización de recursos en el campo de la consolidación de carga, por lo que se considera muy conveniente fomentar su explotación a través de la constante promoción y divulgación de este tipo de servicios, lo que beneficiaría tanto a los prestadores de servicios como a sus clientes, ya que aquellos explotarían mejor su inversión y éstos aprovecharían esta herramienta para elevar su participación en el mercado exterior.

**4) La asesoría en comercio exterior.** Dada la importancia que el servicio de asesoría en comercio exterior puede tener para la mayoría de los exportadores que desconocen las oportunidades que el mercado exterior brinda, se aconseja fomentar esa asistencia entre los prestadores. Lo mismo se sugiere para los servicios logísticos de valor agregado.

**5) Acerca de las representaciones.** Ya que el nombre de las agencias de carga de origen nacional tienen aún una presencia muy restringida en el interior del país y casi nula en el extranjero y puesto que además la gran mayoría de las agencias participantes son representantes de más de una compañía extranjera a cuyo nombre y prestigio frecuentemente se acogen, se pone de manifiesto la fragilidad de las empresas nacionales ante la posible instalación en el país de sucursales propias de las agencias que representan, lo que lesionaría directamente a los intereses del gremio en el país. Por tal motivo se recomienda a las agencias locales trabajar en elaborarse un prestigio propio, evitando sustentar su servicio sólo en la reputación de su representada, paulatinamente ir disminuyendo su influencia y fortalecer su nombre adicionando rasgos característicos al servicio que ofrecen.

**6) Obstáculos aduanales.** Se confirmó que entre los agentes de carga en general, y muy especialmente entre los que cuentan con patente de agente aduanal, existe la convicción de que para incrementar las exportaciones de muchos pequeños productores nacionales es necesario facilitar al máximo los trámites aduanales, ya que en ocasiones éstos originan costos que sacan de competencia al producto en el exterior. Dado que la inflexibilidad en los horarios de servicio de las aduanas ocasiona retrasos que, por ejemplo, afectan a las líneas de producción que operan con sistemas justo a tiempo, se recomienda considerar por parte de las instancias involucradas, la petición de horarios corridos y la ampliación del calendario laboral a los 365 días del año en todas las aduanas del país.

**7) El régimen de tránsito aduanero y las aduanas interiores.** De las propuestas que los socios de la AMAC dicen haber hecho a las instituciones

gubernamentales, se considera digna de ser comentada en estas conclusiones, la sugerencia que hicieron a la Secretaría de Hacienda de que asegure con una fianza el pago del impuesto de importación de mercancías que pretenden internarse al país por carretera bajo el régimen de tránsito aduanero. Tal petición descubre dos posibles situaciones, por un lado puede mostrar una deficiencia en el dominio de la ley vigente, ya que la Ley Aduanera determina que antes de realizarse el movimiento entre aduanas se deberá pagar un impuesto provisional de importación calculado con base en la tasa máxima, y por el otro puede ser indicativo de una incompatibilidad entre la citada Ley y su Reglamento. Sea cual fuere la situación, lo recomendable es evitar en lo posible la ruptura de la cadena en puertos y fronteras, y fomentar que la intervención del agente aduanal ocurra en las aduanas interiores, como sucede con los flujos ferroviarios de doble estiba. Se reconoce por otro lado, que el alto grado de inseguridad en las carreteras, haría necesario tomar medidas adicionales de protección al cargamento, sin embargo, se cree que aún con esos costos adicionales, muchos importadores estarían dispuestos a cubrir la diferencia a cambio de beneficiarse de la flexibilidad del autotransporte y de menores tiempos de recorrido.

8) **La inseguridad.** Es preocupante la inquietud que prevalece en la generalidad del gremio en relación a la inseguridad que priva no sólo en los trayectos interurbanos, sino incluso en ciertas zonas de jurisdicción federal como las zonas que rodean a la aduana y aeropuerto de la Cd. de México. Por tal motivo se recomienda a las instituciones involucradas trabajar en buscar una solución rápida al problema.

9) **La participación del gremio en la labor de regulación.** Un sector considerable de agentes de carga que ya conocen el nuevo Reglamento de Transporte Multimodal Internacional, y del cual se espera normalice su labor, se consideró excluido, ya que dicen fue redactado sin considerar su parecer, y en su opinión, sin un conocimiento profundo de la actividad que intenta reglamentar ni de las prácticas vigentes a nivel internacional. Tal apreciación se considera desmedida, ya que se tiene referencia que en su elaboración participaron expertos en el ramo y representantes del sector. No obstante se recomienda que los próximos diálogos promovidos por las instituciones gubernamentales se enfoquen en aspectos puntuales, más específicos, que en la práctica amplíen el conocimiento de ambos sectores acerca de aspectos muy particulares y que a través de los diversos puntos de vista se alcance una concientización real y completa acerca de las responsabilidades que la actividad conlleva y de la conveniencia que, para el comercio exterior y los sectores involucrados, representa facilitar y cumplir cabalmente con el compromiso ante el cliente, aún cuando explícitamente la normatividad no lo demande.

10) **Un sólo estatuto legal para regir al gremio.** Es recomendable que la actividad del agente de carga en general, incluidos el transporte y los demás servicios, al igual que las dos posibles funciones del agente de carga en la negociación, *principal* o *comisionista*, fueran normalizadas mediante una sola reglamentación expresamente formulada para regir al gremio. Ello evitaría

ambigüedades en la aplicación de la Ley, al determinar con precisión los grados de responsabilidad atribuibles al agente de carga en el desarrollo de las diferentes funciones, aclarando, además, la confusión actualmente imperante respecto de las leyes que regulan las diferentes tareas realizadas por el agente de carga.

11) **Acerca del proyecto de Cancún.** En cuanto al proyecto de crear un centro distribuidor de carga en Cancún, que por su cercanía con las principales ciudades del sur del Continente pudiera competir con Miami, se considera que las características geográficas del lugar son favorables, pero no son determinantes para el éxito de un proyecto de tal naturaleza, paralelamente debe existir el interés de los inversionistas en crear la infraestructura y el equipamiento adecuados. Es claro que el establecimiento de un marco regulador propicio es necesario y que corresponde al Gobierno implantarlo, pero también se debe tener presente que existen casos que muestran que la disposición de los sectores interesados en desarrollar proyectos semejantes han llegado a constituirse en el principal origen del cambio normativo.

# APENDICE



## **ANEXO A**

**"Aplicación de la metodología  
para el estudio de la oferta  
de servicios logísticos y costos de transporte  
a los socios de la Asociación Mexicana  
de Agentes de Carga, AMAC".**



# **Aplicación de la metodología para el estudio de la oferta de servicios logísticos y costos de transporte a los socios de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, AMAC.**

---

Como parte de los trabajos del Instituto Mexicano del Transporte, en la Coordinación de Integración del Transporte se realizan estudios sobre aspectos operativos del transporte. En particular existe una línea de investigación que está orientada al estudio del transporte como elemento de la logística de los procesos de abasto y distribución de bienes.

En este contexto en la Coordinación se elaboró una metodología para el estudio de la oferta de servicios logísticos y costos de transporte y fue precisamente como una aplicación de ésta<sup>195</sup>, lo que dio origen a la investigación cuyos resultados se presentan aquí.

Como el título de este anexo sugiere, se contó con la colaboración de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C. (AMAC), organización que agrupa al mayor número de agentes de carga en el país y que a su vez está afiliada a la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA).

De este modo, también se tuvo la oportunidad de acceder a la información vertida en los registros de sus socios; el formato de dicho registro se presenta en el Anexo B y los resultados de su análisis detallado se muestran en aquí en el punto tres: Información de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga.

Cabe señalar que el apoyo brindado por la AMAC fue motivado por la posibilidad de que el dar a conocer la problemática del sector, se pudiera traducir en un factor de apoyo para obtener el reconocimiento jurídico de la figura de agente de carga en el sentido amplio, por parte de las autoridades.

## **1. La metodología.**

La Metodología para el Estudio de la Oferta de Servicios Logísticos y Costos de Transporte plantea un procedimiento para la obtención y análisis de la información del transporte a nivel microeconómico, específicamente, de costos y oferta de

---

<sup>195</sup> Vicario Cruz, Patricia. Metodología...

servicios logísticos. Mediante el seguimiento de los elementos de una cadena de transporte, pretende dar a conocer con mayor nivel de detalle los costos de los flujos. Obteniendo resultados más representativos que, en términos cuantitativos, reflejen la realidad tanto del prestador de transporte como del usuario.

La metodología citada utiliza como principal herramienta la aplicación de cuestionarios; el formato utilizado en esta ocasión también se muestra en el Anexo B.

La utilización de las principales actividades que comprende dicha metodología se detalla a continuación.

## **1.1. Elección del segmento en estudio.**

Además de las consideraciones señaladas en los antecedentes de este trabajo, en el sentido de la importancia que los prestadores de servicios logísticos tienen para el desarrollo del comercio exterior y muy especialmente en cuanto al apoyo que brindan a la pequeña y mediana empresa para su incursión en los mercados internacionales, se examinó la actuación de los Agentes de Carga dentro de las cadenas logísticas de sus clientes y aprovechando la heterogeneidad de sus empleadores, se consideró que, puesto que la participación de estos prestadores en la cadena de transporte de sus clientes incluye una amplia gama de servicios, la investigación del sector podría resultar doblemente interesante ya que por un lado se ampliaría el conocimiento general de los agentes de carga mexicanos, especialmente el rango de variación de costos de los servicios que ofrecen. Por el otro, se obtendría una breve panorámica, en función de los costos, para cada sector usuario del servicio.

## **1.2. Consideraciones para la selección de informantes.**

El universo de estudio fueron los agentes de carga afiliados a la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C., (AMAC). Se eligió a esta institución debido a que, en el Distrito Federal esta agrupación es la más conocida y respetada dentro del gremio. Asimismo, asocia al mayor número de agentes de carga en el país y a su vez es la única, en su tipo, que está afiliada al organismo líder a nivel mundial, la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Similares (F.I.A.T.A.).

La Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C. fue fundada el 13 de mayo de 1986. Al iniciar su actividad estuvo integrada por 17 socios fundadores, en enero de 1996 contaba con 55 asociados. Sin embargo, con base en la información de su directorio, se deduce que ésta ha afiliado al mismo tiempo a 66 agentes de carga en alguna época de su existencia. Para poner estos números en perspectiva cabe mencionar que la Asociación Nacional de Agentes de Carga de Alemania contaba, en 1995, con 5,300 miembros, la Asociación Francesa con 700

miembros, la Belga con 500 miembros y la Británica (BIFA) tenía alrededor de 800 miembros<sup>196</sup>.

### **1.3. Trabajo de campo.**

Particularmente, el procedimiento utilizado para la recopilación de las encuestas consistió en establecer contacto telefónico con la agencia de carga, mencionando el objetivo del estudio y planteando la posibilidad de una respuesta por fax o entrevista. En la mayor parte de los casos en que se logró un acercamiento con los directivos, éstos se inclinaron por la primera opción. Sin embargo, dado que sólo de una agencia se obtuvo respuesta por ese medio, fue necesario posteriormente, concertar y llevar a cabo entrevistas.

### **1.4. La muestra.**

La principal fuente para localizar a los posibles encuestados fue el directorio de la AMAC.

En un principio se intentó encuestar a los 59 socios que se indicó estaban afiliados en abril de 1995. Sin embargo, por diversas razones ésto no fue posible y se tuvo que recurrir a una muestra.

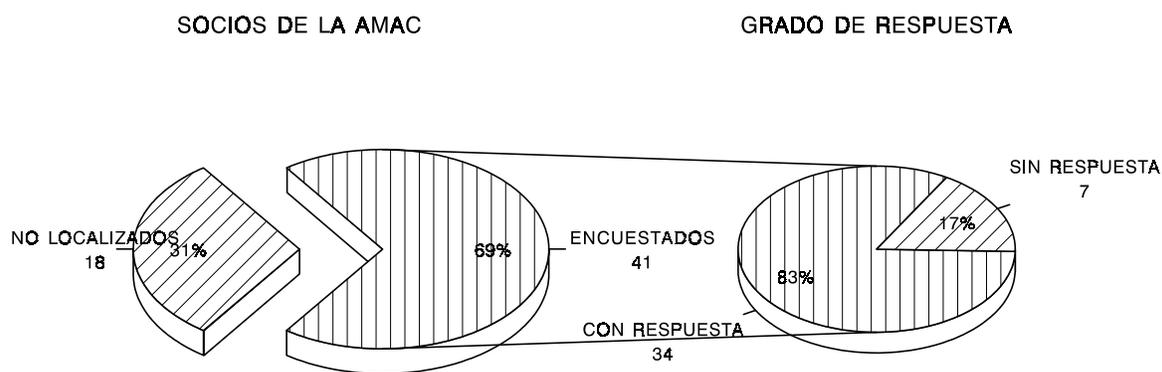
La principal razón que limitó el número de encuestados fue la imposibilidad de establecer contacto con 18 de las agencias incluidas en el directorio. En unos casos, debido a la falta de actualización de esa lista de direcciones, en otros, por la indisposición de algunas agencias.

Como ya se mencionó, de las agencias contactadas sólo una respondió el cuestionario por medio del fax. Además, previa autorización telefónica, se les hizo llegar el cuestionario a otras 40 agencias de las que únicamente 33 accedieron a la entrevista y contestaron el cuestionario. Por lo que en total 34 de 59 agencias participaron en el estudio (ver Figura A.1.1).

---

<sup>196</sup> Eller, David. "Forwarder choice...", pp. 68-69.

FIGURA A.1.1 DETERMINACION DE LA MUESTRA



DE UN TOTAL DE 58 AGENCIAS ASOCIADAS EN ABRIL DE 1995

FUENTE: Elaboración propia.

## 2. Resultados de la encuesta.

Los resultados de las encuestas se agruparon, para su análisis, en los siguientes cinco rubros: Información General, Elementos incluidos en el servicio ofrecido, Factores considerados en el diseño del servicio, Criterios de selección para la contratación de terceros e Infraestructura y Equipo. Los comentarios detallados al respecto y la estructura porcentual de costo encontrada se presentan a continuación.

### 2.1 Información general.

En esta sección se presentan los resultados conjuntos de dos indagaciones de la encuesta, las preguntas número 1 y 5.

El objetivo de la primer averiguación, la pregunta número 1, que inquiriere acerca del volumen mensual de carga manejado por la empresa, era buscar un parámetro que sirviera para clasificar a las agencias de carga con base en la magnitud de sus operaciones.

Las respuestas emitidas no permitieron llevar acabo ningún tipo de clasificación (ver Cuadro A.2.1). Sin embargo, del análisis de las información obtenida se desprende que las agencias que conforman la muestra cuentan con un abanico de capacidades que les permiten cubrir las necesidades, en cuanto al tamaño de embarque, de cualquier tipo de cliente. Así, dos casos extremos mencionados particularmente en las encuestas son: el envío diario de un embarque de cinco kilogramos de tortillas de la Cd. de México a Nueva York para un restaurante típico y el envío no frecuente de maquinaria voluminosa y de gran peso, que incluso, requiere de permisos especiales para circular por carretera.

**CUADRO A.2.1 VOLUMEN MENSUAL DE CARGA**

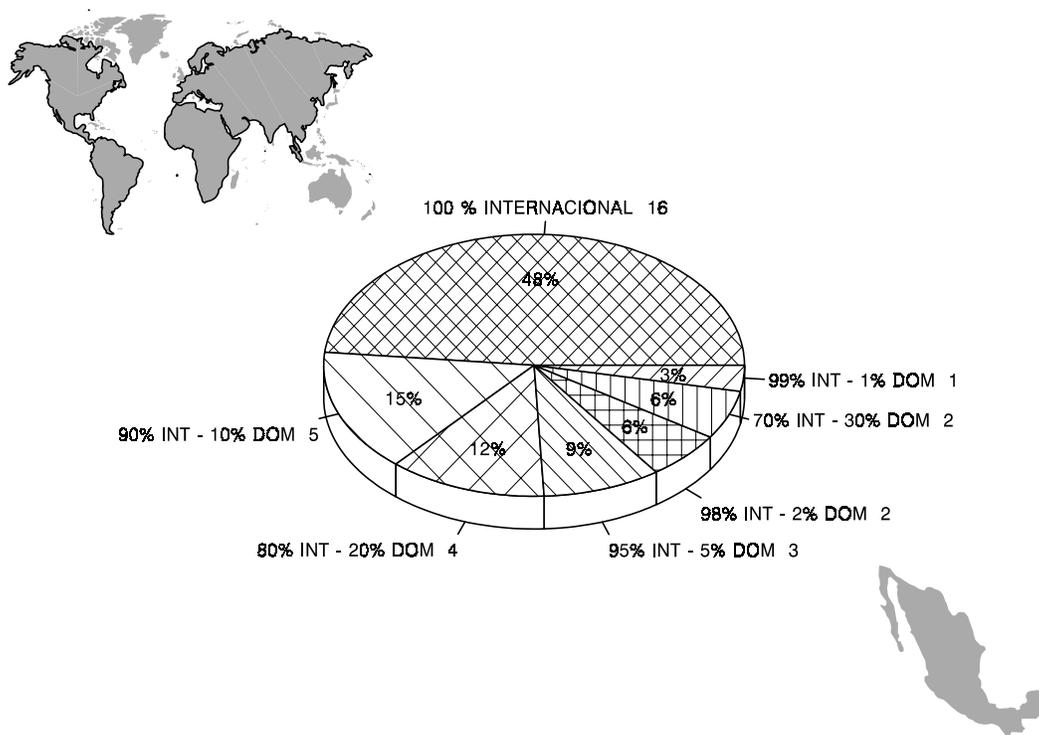
ENCUESTA #	TONELADAS	PESO/EMBARQUE	EMBARQUES	CONTENEDORES
1	800-1000			
2		10Kg a 5Ton		
3	216			
4	400			
5		50 a 500Kg		
6		1Kg a 3.5Ton		
7	3,300			
9	5			
12	15,000	20 a 23Ton		
15	20			
16	2,500			
17		9 Ton		
18	50			
19	216			90
20			675	55
22	100	330 Kg	300	8
23			700	
24			74	
25			274	
26			120	
27	280	5 Ton	58	35
28	640	1.4 Ton	458	
29	55	40 Kg	1400	
31	1	16 Kg	60	
32			100	
33	240	4 Ton	60	10
34	15	300 Kg	50	

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas.

La otra pregunta interroga acerca del porcentaje de tráfico internacional y

doméstico, ofrecido por las agencias encuestadas, en relación al total de sus operaciones. Los resultados generales se presentan en la Figura A.2.1, donde se aprecia la vocación de las agencias de carga nacionales a servir principalmente a tráficos internacionales. De tal manera que cerca del 50% de las agencias dicen dar únicamente servicio internacional y en más del 30%, aunque ofrecen servicio doméstico, el porcentaje de servicios nacionales que proporcionan es marginal.

FIGURA A.2.1 PORCENTAJES DE TRAFICO INTERNACIONAL Y DOMESTICO MANEJADOS POR LAS AGENCIAS ENCUESTADAS



EN RELACION A UN TOTAL DE 33 ENCUESTAS CON RESPUESTA

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

No obstante, cerca del 20% de las agencias encuestadas, manifestó que entre un 20% y 30% de sus operaciones lo constituyen servicios nacionales. Estas respuestas, en particular, pudieran dar un indicio acerca del posible grado de integración de las operaciones de las agencias de carga a las cadenas de fabricación o abastecimiento de algunos clientes, cuyos insumos y/o producción son 100% nacionales.

## 2.2 Elementos incluidos en el servicio ofrecido.

El origen de los resultados mostrados en este punto es el agregado de las respuestas a la pregunta número 2 de la encuesta, que cuestiona acerca de los elementos que incluye el servicio que prestan las agencias de carga participantes.

De la Figura A.2.2 se desprende lo siguiente:

Como era de suponerse, el FLETE, o transporte propiamente dicho, fue el único elemento de servicio que la totalidad de los encuestados manifestó proporcionar a su clientela. En el 47% de las agencias, dicho servicio fue suministrado por medio de terceros, en el 21% fue proporcionado directamente por la agencia de carga y en el 32% se presentó una combinación consistente en que, dependiendo de la situación en particular, el servicio se presta ya sea por la propia agencia y/o mediante terceros.

El siguiente elemento en importancia, en relación al número de agencias que proporcionaron el servicio, es las MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN EL ORIGEN, que son suministradas por el 91% de las agencias encuestadas. En el 39% de las agencias que sí prestan este servicio, éste se ofrece con los recursos de la propia agencia, en el 29% mediante contratos con terceros y en el 32% se recurre a ambas fuentes.

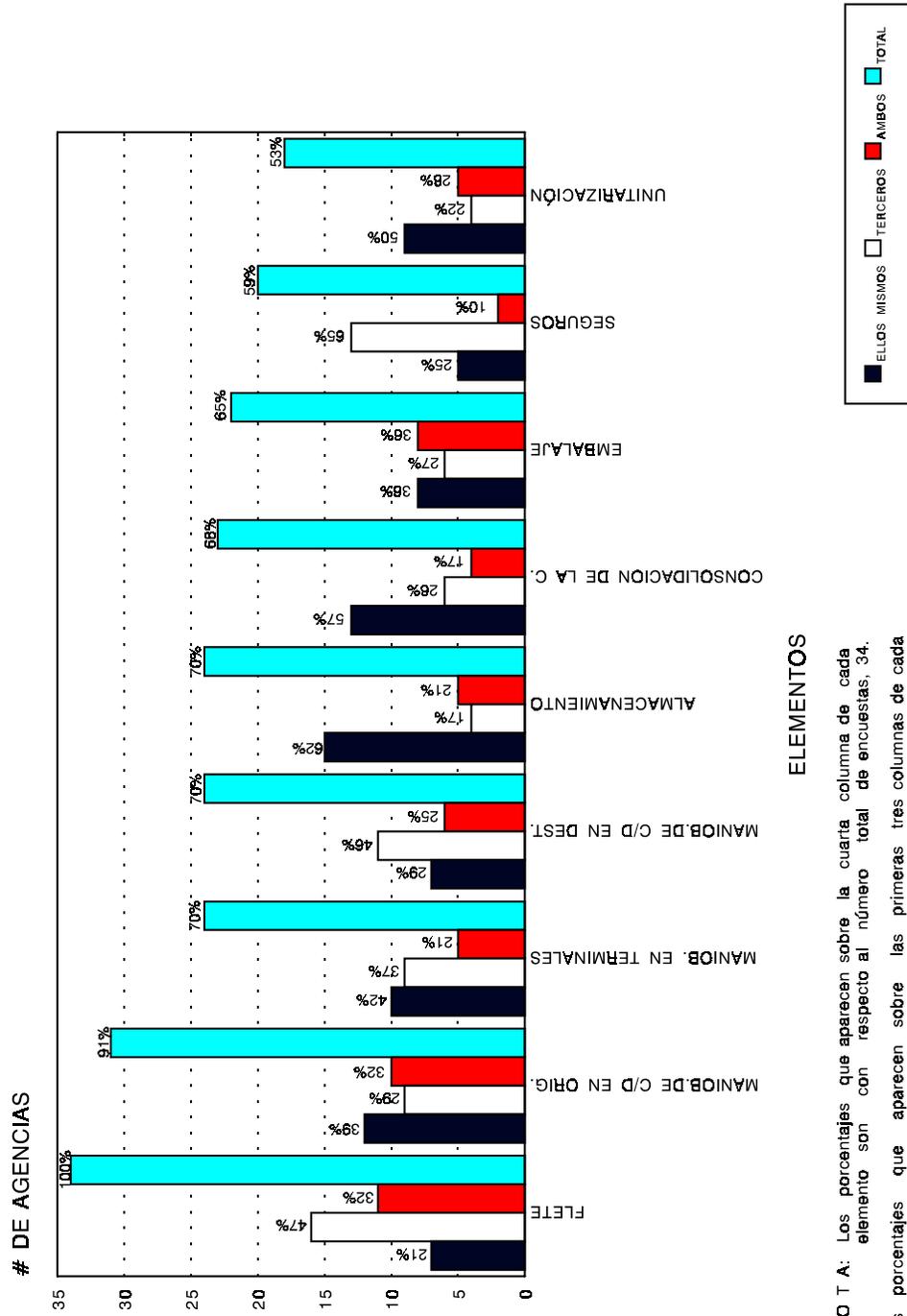
En cuanto al servicio de MANIOBRAS EN ALMACEN, CENTROS DE DISTRIBUCION, TERMINALES, ETC., es proporcionado por el 70% de las agencias de carga encuestadas. Los recursos propios de la empresa se aplican en el 42% de las agencias, en el 37% se recurre a terceros y en el 21% el servicio es facilitado por las agencias o por terceros.

Las MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN EL DESTINO, son proporcionadas por el 70% de las agencias encuestadas. El 46% de las agencias que ofrecen el servicio lo brindan a través de terceros, el 29% utiliza sus propios recursos, mientras que el 25% restante aplica ambas fuentes para su realización.

El servicio de ALMACENAMIENTO también es ofrecido por el 70% de las agencias de carga encuestadas. Es abastecido con los recursos propios de la empresa en el 62% de las agencias; con la participación de terceros en el 17% y con la intervención de ambos en el 21% de las agencias.

En cuanto a los servicios de CONSOLIDACION, EMBALAJE Y SEGURO, el porcentaje de las agencias que los facilitan es del 68, 65 y 59% respectivamente. En un poco más de la mitad de las agencias, la Consolidación se proporciona con los recursos propios de la empresa; en tanto que el Embalaje es suministrado en un porcentaje semejante por las agencias, con recursos propios de la empresa o contratando a terceros. En cuanto al aseguramiento de la carga, éste se ofrece, en la mayoría de las agencias, mediante contratos con terceros.

FIGURA A.2.2 ELEMENTOS INCLUIDOS EN EL SERVICIO OFRECIDO POR LOS AGENTES DE CARGA ENCUESTADOS



FUENTE: Elaboración propia.

ELEMENTOS

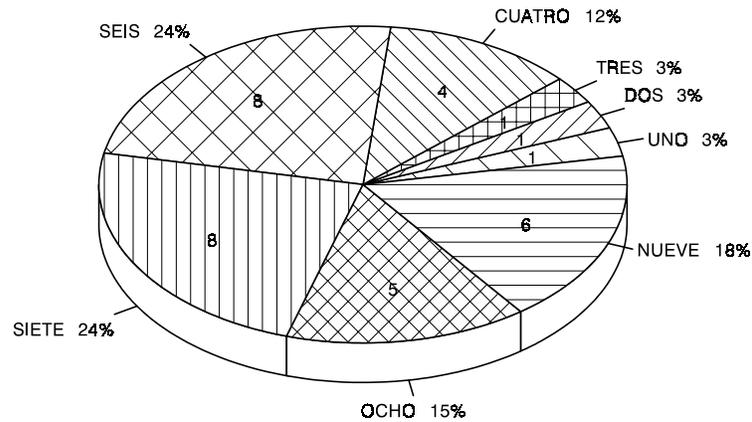
NOTA: Los porcentajes que aparecen sobre la cuarta columna de cada elemento son con respecto al número total de encuestas: 34.

Los porcentajes que aparecen sobre las primeras tres columnas de cada elemento son con respecto al número total de agencias que ofrecen el servicio.

Sólo en poco más de la mitad de las agencias encuestadas se proporciona el servicio de UNITARIZACIÓN DE LA CARGA<sup>197</sup> y éste se proporciona en el 50% de las empresas con sus propios recursos; en el 22% de las agencias se recurre a terceros; y en el 28% restante el servicio se abastece indistintamente de las dos fuentes, dependiendo de la situación en particular.

En conjunto se observa que las terceras partes son preponderantes en tres rubros, FLETE, SEGUROS y MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN EL DESTINO. Asimismo, la aplicación de los recursos propios de la agencia es dominante en el resto de los elementos, resaltando en el ALMACENAMIENTO y en la CONSOLIDACION DE LA CARGA, en que este hecho superan la mitad de los casos.

FIGURA A.2.3 NUMERO DE ELEMENTOS INCLUIDOS EN EL SERVICIO OFRECIDO POR LOS AGENTES DE CARGA ENCUESTADOS



FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas

En relación a la Figura A.2.3 en la que se describe gráficamente el porcentaje de agencias que proporcionan un número determinado de servicios, se observa que de 9 servicios sobre los que se inquirió, cerca del 50% ofrecen entre 6 y 7

<sup>197</sup> Ver Glosario.

servicios, el 33% brindan un número superior de servicios, el 12% suministran cuatro y sólo alrededor del 10% proporcionan tres o menos servicios.

## 2.2.1. Elementos de servicio en flujos de importación y exportación.

Con base en sugerencias de los directivos de la AMAC, para las últimas quince encuestas se solicitó especificar los elementos que incluye el servicio que prestan, por separado, para los flujos de importación y exportación. Así, se observó lo siguiente (Figura A.2.4):

Con excepción de sólo una agencia cuestionada y para el flujo de importación, el servicio de transporte o FLETE es ofrecido por todas las demás agencias y en ambos sentidos, de éstas alrededor de la mitad lo ofrecen con la intervención de terceros, cerca del 20% lo realizan con sus propios medios, en tanto que el 30% restante lo llevan a cabo combinando ambos recursos.

En cuanto a las MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN EL ORIGEN (Cuadro A.2.2), de quince agencias cuestionadas, catorce las ofrecen en flujos de exportación y seis en importación. De las que brindan este servicio en exportación, cinco lo hacen directamente en tanto que cuatro lo realizan por medio de terceros y cinco combinan las dos fuentes (ver Figura A.2.4). En importación, una de las agencias lo hace directamente, dos por medio de terceros y tres lo realizan, dependiendo del caso, de las dos maneras.

**CUADRO A.2.2**  
**MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN:**  
ORIGEN DESTINO

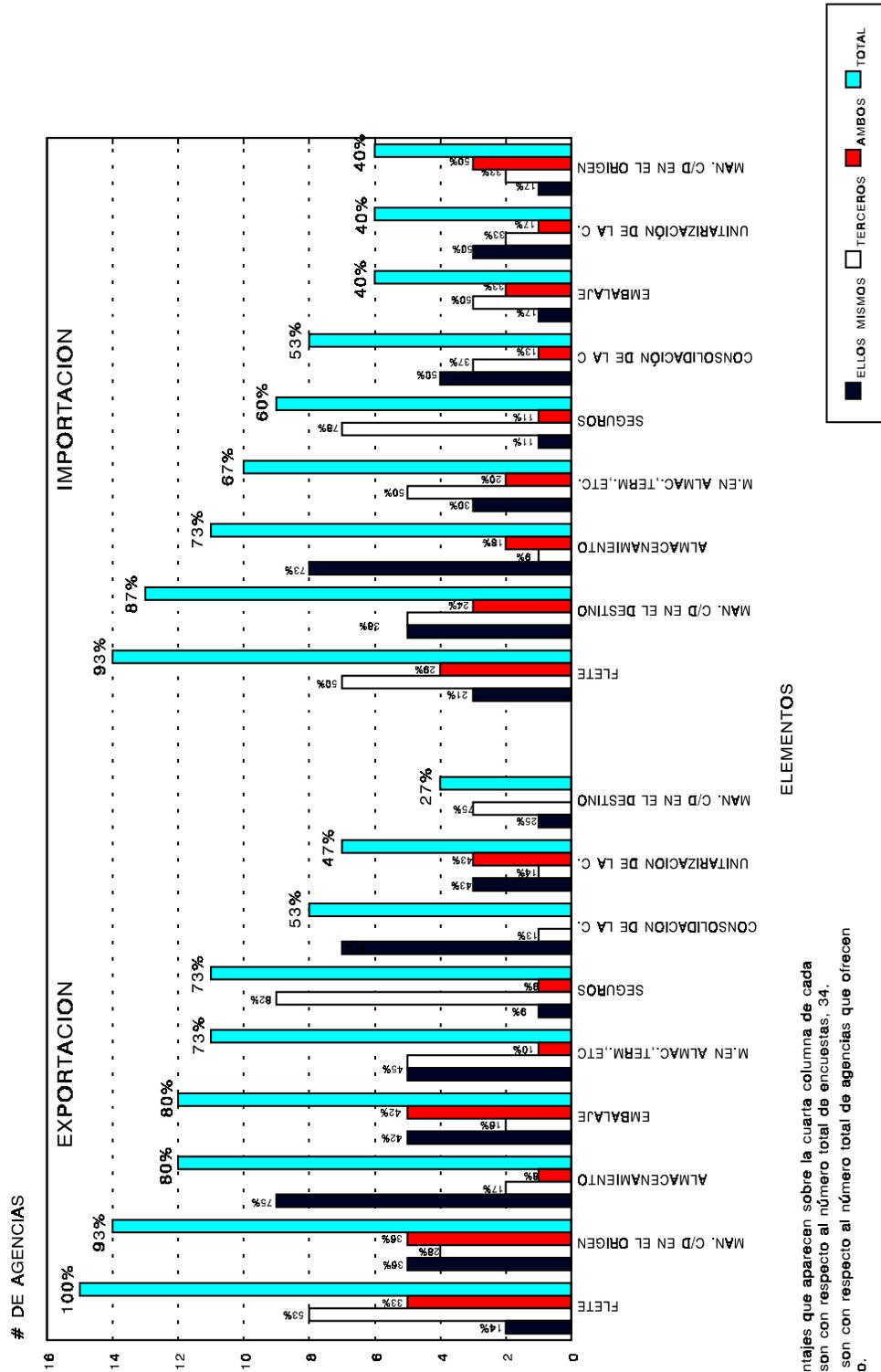
FLUJO DE:	ELLOS	TERCEROS	AMBOS	TOTAL	ORIGEN	ELLOS	TERCEROS	AMBOS	TOTAL	DESTINO
	MISMOS					MISMOS				
EXPORTACION	5	4	5	14	MEXICO	1	3	0	4	EXTRANJERO
IMPORTACION	1	2	3	6	EXTRANJERO	5	5	3	13	MEXICO

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

Así, mientras que para los flujos de EXPORTACION las MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN EL ORIGEN son el segundo elemento en importancia, para los flujos de IMPORTACION estas maniobras se ubican en el último lugar de los nueve elementos de servicio considerados en el cuestionario.

La situación se invierte cuando se cuestiona acerca de las MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN DESTINO, dado que para los flujos de IMPORTACION el destino es México, se ofrece un mayor porcentaje de servicios en esa dirección que en los flujos de exportación, cuyo destino es el extranjero (ver Cuadro A.2.2).

FIGURA A.2.4 ELEMENTOS INCLUIDOS EN EL SERVICIO OFRECIDO POR LOS AGENTES DE CARGA ENCUESTADOS EN LOS FLUJOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION



ELEMENTOS

NOTA: Los porcentajes que aparecen sobre la cuarta columna de cada elemento son con respecto al número total de encuestas: 34.  
 Los otros son con respecto al número total de agencias que ofrecen el servicio.

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

De este modo, mientras que para los flujos de IMPORTACION este elemento de servicio se ubica en el segundo lugar de importancia, para el caso de las EXPORTACIONES es el último. (ver Figura A.2.4)

Asimismo, en los flujos de exportación, la mayor parte de las MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN DESTINO se ofrece con la colaboración de terceros, mientras que en las de importación la situación es parecida al flujo de exportación de las maniobras de carga y descarga en el origen (México), para cuya realización se aplican en mayor medida los propios recursos de la empresa.

El tercer elemento en importancia, tanto en IMPORTACION como en EXPORTACION, fue el ALMACENAMIENTO ; el número de agencias que brindan este servicio en flujos de exportación fue superior al de importación en un 8%. Para ambos flujos, este servicio se ofrece, en la mayoría de las ocasiones, aplicando directamente los recursos propios de la agencia de carga.

El EMBALAJE por su parte, se ofrece en la mayoría de las agencias cuestionadas. Sin embargo, el número de agencias que lo suministran en la exportación es del doble que en la importación. Así, mientras que en la exportación es el cuarto elemento en importancia, en la importación es el séptimo. Además, mientras que en la mayoría de las exportaciones se aplican los recursos propios de la empresa, en las importaciones se contrata a terceros.

El servicio de MANIOBRAS EN ALMACENES, TERMINALES, ETC. fue ofrecido, tanto en los flujos de importación como en los de exportación, por alrededor de dos tercios de las agencias cuestionadas, con la diferencia que, el porcentaje de servicios realizados por la propia agencia fue menor en los flujos de importación que en los de exportación, ya que en aquellos la mayoría de los servicios se ofreció a través de terceros.

El ASEGURAMIENTO de la carga se ofrecer tanto en el flujo de exportación como en el de importación, por cerca de dos tercios de las agencias encuestadas. En ambos casos, una proporción elevada de estos servicios se suministran mediante la intervención de aseguradoras ajenas a las agencias de carga.

En cuanto al servicio de CONSOLIDACION DE LA CARGA, éste fue ofrecido por poco más del 50% de las agencias encuestadas, tanto en exportación como en importación. En el flujo de exportación la mayor parte de este servicio se realiza con los recursos propios de la agencia, mientras que en el de importación, cerca de la mitad de las consolidaciones se hace con la colaboración de terceros.

La UNITARIZACION DE LA CARGA, por el número de agencias que la brindan, tanto en exportación como en importación, fue el penúltimo elemento de servicio considerado, al ser ofrecido por menos de la mitad de las agencias encuestadas, las que, en la mitad de las veces aplican directamente sus propios recursos para su realización.

En general se observa que el número de elementos incluidos en el servicio ofrecido por los agentes de carga es superior en los flujos de exportación que en los de importación. Asimismo, en ambos flujos, la participación de terceras partes es claramente predominante en la parte del FLETE y en los SEGUROS. De igual modo, la aplicación de los recursos propios de la agencia es preponderante en los factores de ALMACENAMIENTO y CONSOLIDACION DE LA CARGA; en el resto de los elementos, la combinación de ambas fuentes, terceros y propios, es importante para la realización del servicio.

## 2.2.2. Elementos adicionales.

En la encuesta, además del cuestionamiento acerca de los rubros especificados, se solicitaba señalar aquellos otros elementos del servicio que no hubieran sido considerados. Con base en esta pregunta se lograron identificar algunos elementos que por su frecuencia o importancia dentro de la actividad se considera conveniente hacer notar. Dicha información se resume en el Cuadro A.2.3, donde se observa que cerca de la mitad de las agencias encuestadas ofrecen el servicio de DESPACHO DE AGENCIA ADUANAL y alrededor de un cuarto ofrecen el de ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR.

**CUADRO A.2.3  
 OTROS ELEMENTOS QUE INCLUYE EL SERVICIO QUE PRESTA**

ELEMENTOS DE SERVICIO	FRECUENCIA	%
1.- DISTRIBUCION NACIONAL POR VIA AEREA	1	2.9
2.- PROMOCION Y VENTAS DE EMPRESAS AEREAS	1	2.9
3.- ETIQUETADO	1	2.9
4.- TRAMITE DE CERTIFICADO DE ORIGEN	2	5.9
5.- CONTACTAR POR CUENTA DEL CLIENTE CON PROVEEDORES DE LOS BIENES A TRANSPORTAR	1	2.9
6.- DESPACHO DE AGENCIA ADUANAL	16	47
7.- ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR	8	23.5
8.- RECOLECCION Y ENTREGA PUERTA A PUERTA	3	8.8
9.- COMUNICACION ELECTRONICA INTERNACIONAL	2	5.9
10.- DISTRIBUCION FINAL DEL PRODUCTO	1	2.9
11.- RASTREO DE LA CARGA	2	5.9

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas.

Una sola agencia mencionó el servicio de ETIQUETADO, dicha actividad adicional valor al producto. Asimismo, otra agencia ofrece el servicio, para el caso de importadores extranjeros, de contactar y elegir por su cuenta a sus proveedores en México llegando al grado, en caso necesario, de dar de alta ante Hacienda al pequeño exportador.

A pesar de que los servicios del agente de carga se relacionan típicamente al comercio exterior, es interesante señalar que dentro del tráfico doméstico se presentaron dos elementos que se consideran dignos de mención por su contribución a la integración logística, tal es el caso de la DISTRIBUCION NACIONAL POR VIA AEREA y la DISTRIBUCION FINAL DEL PRODUCTO. Este último elemento fue ejemplificado con el servicio de distribución de los boletos de la Lotería Nacional a cada una de las agencias vendedoras en el país. En cuanto al otro servicio, es importante señalar, dado que únicamente una de las agencias manifestó ofrecer esta clase de servicios, al parecer aún persiste el problema señalado en 1992 por E. Betanzo<sup>198</sup> en relación a la carencia de servicios domésticos de carga aérea que den continuidad a los vuelos internacionales, lo que obliga a utilizar como sustituto al autotransporte para servir a la provincia.

Finalmente, los servicios de INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS (EDI)<sup>199</sup> y RASTREO DE LA CARGA, que los agentes de carga extranjeros consideran de mucha importancia para el desarrollo de la actividad, sólo habían sido adoptados por dos de las agencias encuestadas.

### **2.3. Factores considerados en el diseño del servicio.**

En la pregunta número seis del cuestionario se pidió al encuestado señalar los tres tipos de mercancía que maneja con mayor frecuencia y anotar, para cada una de ellas, los factores que considera al realizar el diseño de los servicios que ofrece en cada caso. De un total de 102 ejemplos solicitados, se obtuvieron un poco más del 50%.

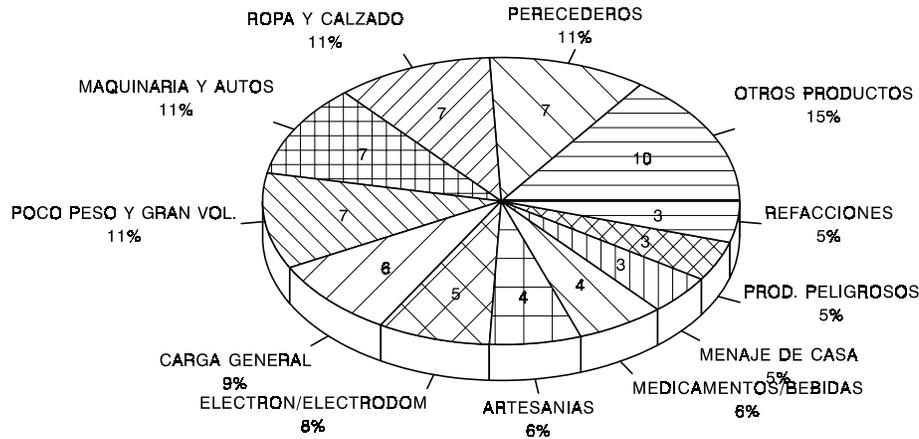
Dada la diversidad de las respuestas, las sesenta y seis mercancías ejemplificadas se agruparon en doce rubros (Figura A.2.5).

---

<sup>198</sup> Betanzo Quezada, Eduardo. (1992). Evaluación de la Situación del Transporte de Carga en México 1990-1991: Movimientos por carretera. Publicación Técnica N° 34. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro. p. 30

<sup>199</sup> Ver Glosario.

**FIGURA A.2.5 AGRUPACION DE MERCANCIAS SEÑALADAS EN EL DISEÑO DE SERVICIOS**



NOTA: PORCENTAJES SOBRE UN TOTAL DE 66 EJEMPLOS MENCIONADOS POR LOS ENCUESTADOS.

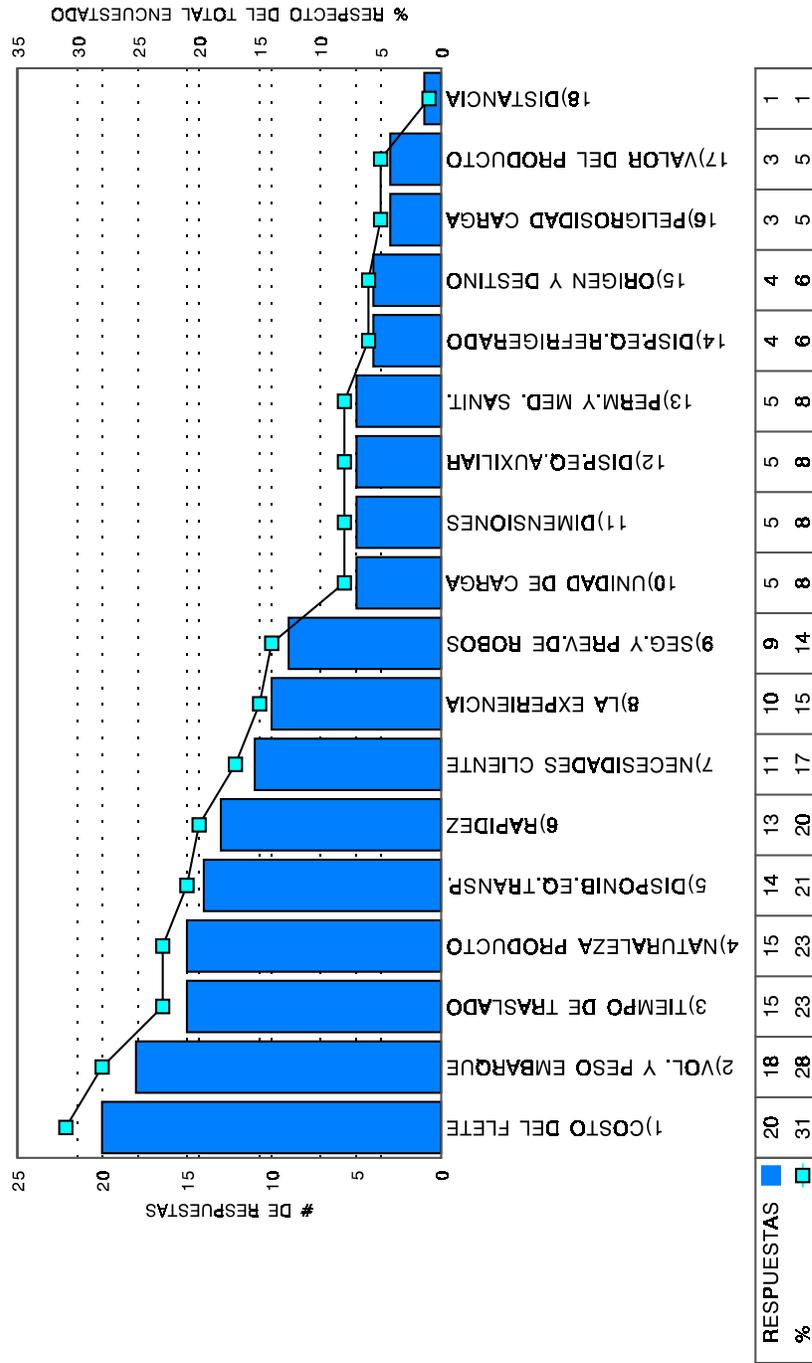
FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

Por la misma razón, la extensa variedad de factores proporcionados por los encuestados se ajustaron a sólo dieciocho, que se muestran en la Figura A.2.6. Así por ejemplo, las respuestas semejantes a "por mutuo acuerdo, con base en sugerencias del agente de carga" se asignaron al factor "Experiencia".

Como se observa, el factor considerado por el mayor número de encuestados en el diseño de servicios fue el COSTO DEL FLETE, reportado en el 31% de los ejemplos. La DISTANCIA se indicó sólo en una encuesta, siendo el factor menos reportado.

Los siguientes factores después del costo del flete, fueron el VOLUMEN Y PESO DEL EMBARQUE, seguido por el TIEMPO DE TRASLADO y la NATURALEZA DEL PRODUCTO. El primero fue reportado en el 28% de los casos, mientras que los otros dos en el 23%.

FIGURA A.2.6 FACTORES CONSIDERADOS EN EL DISEÑO DE SERVICIOS



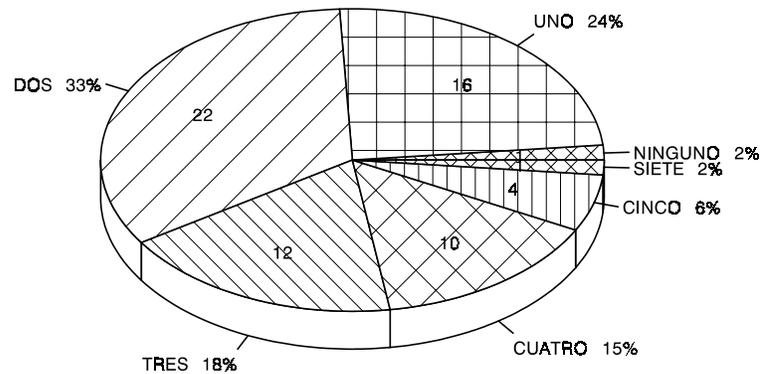
FACTORES

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

En cuanto al número de factores considerados para el diseño de los servicios, cabe destacar que en un tercio de los ejemplos, se designaron dos factores (ver Figura A.2.7). En el 24% de los casos, se indicó sólo un factor, en el 39% se mencionaron entre 3 y 5 factores. Mientras que por un lado, en el 2% se citaron 7 factores, por el otro, no se citó ninguno.

FIGURA A.2.7 NUMERO DE FACTORES CONSIDERADOS POR LOS AGENTES DE CARGA EN EL DISEÑO DE SERVICIOS

---



SOBRE UN TOTAL DE 66 EJEMPLOS MENCIONADOS POR LOS ENCUESTADOS

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

De acuerdo con todo lo anterior algunos elementos que pueden dar indicio de la veracidad de las respuestas puede comentarse lo siguiente: el producto cuyo movimiento requirió la consideración del mayor número de factores para el diseño del servicio por parte de los agentes de carga fueron los Isótopos Radioactivos, mercancía de conocido alto grado de peligrosidad. Le siguieron en importancia los perfumes, un proyector y los efectos personales, productos que por su naturaleza frágil y altamente propensos a robos y extravíos requieren de un manejo cuidadoso. El costo del flete para los productos PERECEDEROS no fue considerado en ningún caso, y en cambio, la rapidez y la disponibilidad de equipo refrigerado fueron los factores más mencionado en el manejo de estos productos.

## 2.4. Criterios de selección para la contratación de terceros.

El cuestionario comprende la pregunta ¿cuáles son los criterios de selección para determinar el tipo de empresas a contratar, cuando se trabaja con terceros?. Las respuestas a esta pregunta permiten conocer el grado de exigencia de las Agencias de Carga para con sus prestadores de servicios o subcontratistas a la vez que identificar las principales características que debe tener en cuenta un prestador de servicios interesado en el mercado de los agentes de carga.

A una parte de la muestra se le pidió desglosar la respuesta para cada uno de los siguientes servicios: Maniobras de carga y descarga, tanto en origen como en destino; Maniobras en almacén, centros de distribución, terminales, etc.; Flete; Consolidación de la carga, Unitarización de la carga; Embalaje; Almacenamiento; Seguro y otros.

A causa de lo "abierto" del cuestionamiento, las respuestas que se obtuvieron fueron muy diversas, por lo que fue necesario encontrar elementos comunes y llevar a cabo una labor de agrupación. El resultado de esta agregación se presenta en el Cuadro A.2.4. En éste se puede observar que para cerca del 62% de los encuestados, el COSTO de los servicios ofrecidos por terceros es un factor a considerar en la elección de una empresa prestadora sobre otra. Le sigue en importancia el NIVEL DE SERVICIO, criterio que manifestó ser tomado en cuenta por el 59% de las agencias cuestionadas.

**CUADRO A.2.4  
CRITERIOS DE SELECCIÓN PARA CONTRATAR A LA  
EMPRESA PRESTADORA.**

CRITERIO	Nº DE EMPRESAS	%
COSTO	21	61.76
NIVEL DE SERVICIO (1)	20	58.82
CAPACIDAD (2)	10	29.41
LA TRANSPORTISTA CONTRATA POR ELECCION DEL CLIENTE	8	23.53
POR EXPERIENCIA	6	17.65
NO HAY OPCION (3)	6	17.65
NO CONTRATAN	4	11.76
PRESTIGIO O NOMBRE	3	8.82
POR RECOMENDACIÓN	2	5.88
	2	5.88

(1) Incluye: seriedad, honestidad, rapidez, responsabilidad, regularidad, frecuencia, seguridad, puntualidad.

(2) Incluye: personal, equipo e infraestructura.

(3) Por ejemplo en los puertos, por la existencia de sindicatos o concesiones; cuando la ley no lo permite, por ejemplo los almacenes fiscalizados, o cuando por exceso de demanda no hay otra alternativa.

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

La CAPACIDAD en función del personal, infraestructura y equipo, que en cierto modo puede considerarse parte integrante del nivel de servicio, fue mencionada por el 29% de los encuestados. Algunas respuestas particulares en este sentido se refirieron, para el caso de almacenes, a la existencia de rampas, andenes de carga y reja de valores. Para el caso del flete, se mencionó la cobertura geográfica, la capacidad volumétrica, las rutas de las navieras y el estado físico de los transportes.

De igual modo, la EXPERIENCIA, el PRESTIGIO o NOMBRE y la RECOMENDACION, que también podría otorgárseles una connotación de nivel de servicio, fueron señaladas en el 17.6% la primera y en el 5.9% de las encuestas, las dos últimas. Una respuesta particular en relación a la elección de un prestador con base en estos tres criterios, menciona que la agencia acude a un directorio mundial de agencias de carga en el mundo (GLOBE), el hecho de que el NOMBRE del prestador aparezca en esta lista implica la RECOMENDACION por parte de los responsables de la edición con base en la EXPERIENCIA de contratos previos.

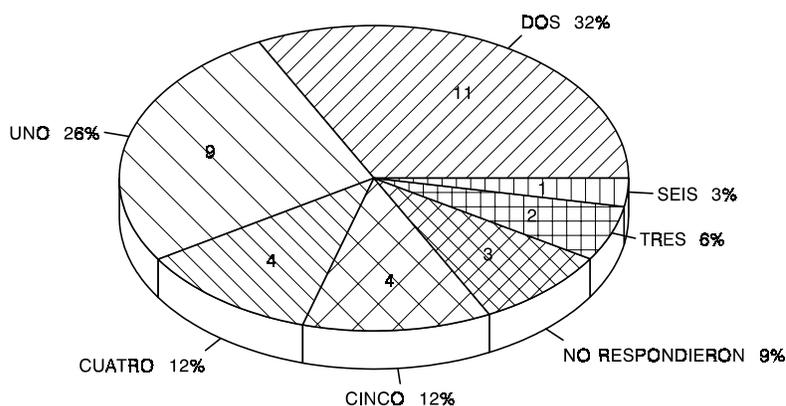
También se lograron identificar tres criterios de selección en los cuales el agente de carga juega un papel pasivo, la ELECCION DEL CLIENTE, cuando NO HAY OPCION y los casos en que actuando como tercera parte la TRANSPORTISTA CONTRATA a su vez a terceros. Estos criterios fueron señalados en el 18, 12 y 23% de las encuestas, respectivamente. Dos ejemplos de respuesta asignada a NO HAY OPCION mencionan, uno, que en los puertos mexicanos la contratación se rige o por los concesionarios de la terminal o por los sindicatos; el otro señala que en algunos casos la demanda es superior a la oferta y la elección se limita a los prestadores disponibles. En cuanto a la ELECCION DEL CLIENTE, aunque en algunos casos fue directa, uno de los encuestados señaló que la agencia de carga proporciona la información de posibles prestadores al cliente y es éste quien decide. Para el caso de los SEGUROS, por ejemplo, se le orienta al cliente de la conveniencia de asegurar la carga de puerta a puerta, así como lo ventajoso de adquirir una póliza abierta en lugar de contratar el seguro de la línea aérea, que es muy caro.

A pesar de que el COSTO fue el criterio que el mayor número de encuestados señaló, su superioridad con respecto al NIVEL DE SERVICIO es mínima, lo que pone de manifiesto que estos dos elementos tienen importancia semejante en el momento de la elección. Incluso en algunas de las respuestas se expresó textualmente, "en la elección, no rige el menor costo, sino la regularidad, frecuencia y seriedad" o "al tener que elegir de servicio vs. costo, se da preferencia al servicio".

El número de criterios comprendidos en la elección de una empresa prestadora de servicios, por parte de las agencias encuestadas, se muestra en la Figura A.2.8, donde se observa que el 64% de los cuestionados consideraron tres o menos criterios en su elección, mientras que sólo uno (3% de la muestra) manifestó incluir

hasta seis elementos de juicio para hacer su designación. En tanto que el 24% elige con base en cuatro o cinco criterios.

FIGURA A.2.8 NUMERO DE CRITERIOS CONSIDERADOS POR LOS AGENTES DE CARGA PARA LA CONTRATACION DE TERCEROS



SOBRE UN TOTAL DE 34 AGENCIAS ENCUESTADAS

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

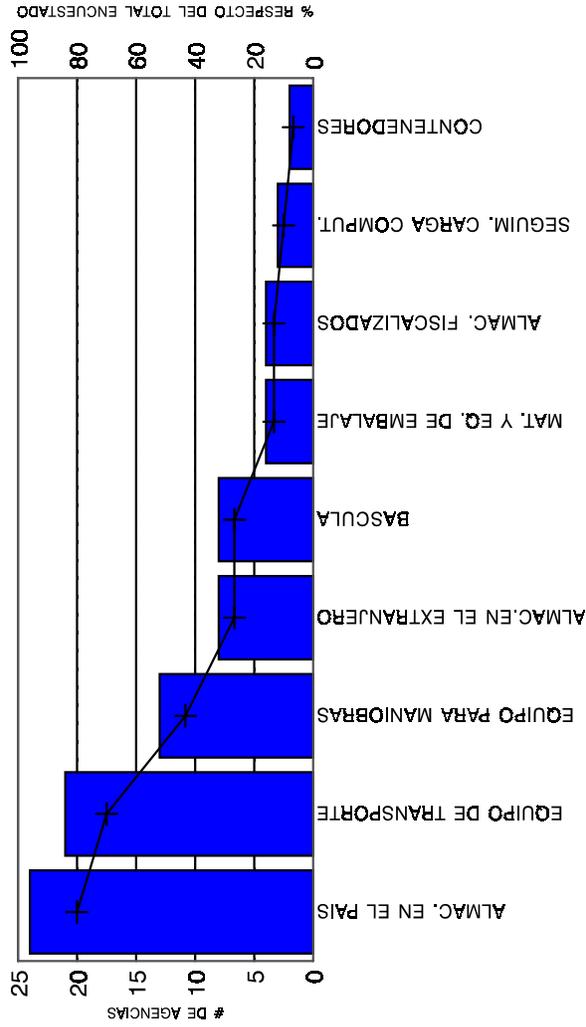
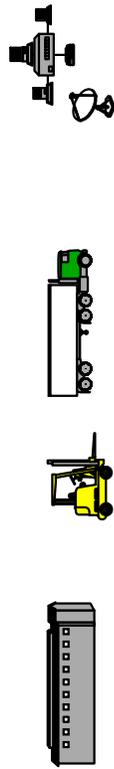
## 2.5. Infraestructura y equipo.

En el cuestionario también se inquirió acerca de las facilidades en infraestructura y equipo con que cuentan los participantes de la muestra<sup>200</sup>.

Como se observa en la Figura A.2.9, el recurso que el mayor porcentaje de agencias manifestó tener (80%) se refiere a Bodegas o ALMACENES EN EL PAIS. Le siguió en importancia el EQUIPO DE TRANSPORTE PARA RECOLECCION Y ENTREGA, que el 70% de las agencias consideradas indicó disponer.

<sup>200</sup> De las 34 encuestas no fue posible integrar al análisis las respuestas de cuatro, porque, en dos no se especificó esta información y en las otras dos, lo expresado no era compatible con el resto debido a que la información proporcionada, en estos dos casos, se relacionó a las facilidades a nivel de internacional de sus filiales. De ahí que las conclusiones correspondan sólo a treinta encuestas.

FIGURA A.2.9 INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO CON QUE CUENTAN LOS AGENTES DE CARGA ENCUESTADOS



# AGENCIAS	24	21	13	8	8	4	4	3	2
%	80	70	43.3	26.7	26.7	13.3	13.3	10	6.7

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO

PORCENTAJES CON BASE EN 30 RESPUESTAS

FUENTE: Elaboración propia con base encuestas.

Un elemento de distinción que los encuestados aplican a los almacenes se refiere a su localización dentro y fuera del país, de modo que en cerca del 27% de los cuestionarios se citó a los ALMACENES EN EL EXTRANJERO. En estos ocho casos en particular, dichas facilidades se manifestaron como propiedad de la agencia en cuestión y no como posesión de alguna de sus filiales extranjeras.

En cuanto a los Titulares de ALMACENES FISCALIZADOS, éstos se vinculan regularmente a los poseedores de patente de agencia aduanal. Sólo el 13% de las agencias participantes en el estudio, manifestó contar con esta modalidad de almacenamiento.

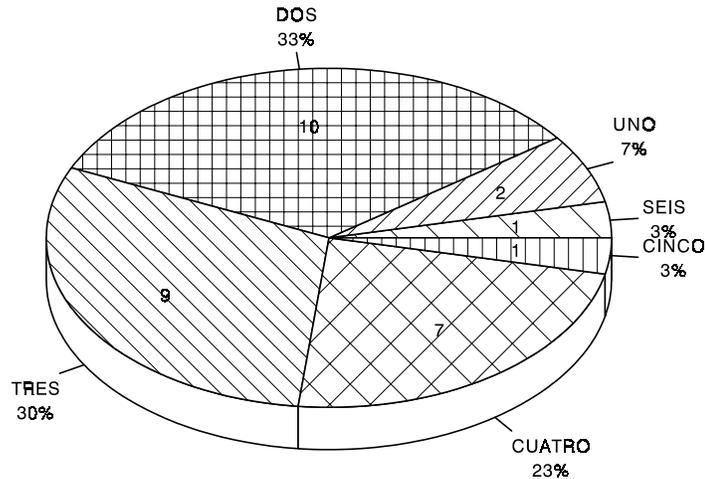
Una prestación que regularmente se asocia a "servicios de valor agregado" es el EMBALAJE. Únicamente cuatro de las agencias encuestadas (13%) reveló contar con los bienes necesarios para llevar a cabo esta labor.

Una característica de la que se puede inferir el grado de desarrollo de la profesión en México, en relación a sus contrapartes extranjeras de vanguardia (Ver Capítulo 3), son las facilidades informáticas como el Sistema de Intercambio Electrónico de Datos (EDI). En este sentido, sólo las siguientes tres respuestas tuvieron esta connotación: a) Redes de cómputo, b) Sistemas de seguimiento de carga computarizado y c) Redes de cómputo vía microondas. Estas declaraciones representan cerca del 10% de la totalidad de la muestra.

Por último, sólo dos agencias (menos del 7% de la muestra) dijo tener contenedores de su propiedad.

El número de facilidades en Infraestructura y/o Equipo disponible por agencia encuestada, se presenta en la Figura A.2.10. Ahí se observa que cerca de un tercio de la muestra cuenta con dos facilidades. Un 30% dice tener tres, mientras que el 29% manifestó detentar cuatro o más. Únicamente el 7% dijo tener sólo una.

FIGURA A.2.10 NUMERO DE FACILIDADES, EN INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO, CON QUE CUENTAN LOS AGENTES DE CARGA ENCUESTADOS



CON BASE EN 30 RESPUESTAS

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

## 2.6. Estructura porcentual de los costos de los servicios logísticos.

Según Ken Gwilliam<sup>201</sup>, del Banco Mundial, se ha estimado que en los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), el porcentaje de los costos logísticos, en relación al costo total de los productos manufacturados, es de alrededor de un 20%. Dicho porcentaje varía de menos del 15% en la industria automotriz, a cerca del 30% en la industria alimentaria. También indicó que dicha proporción varía significativamente en los países en desarrollo, por ejemplo, la Universidad de Costa Rica encontró que los costos logísticos representan entre un 30% y 40% del precio de mercado de los productos de manufactura doméstica.

La misma referencia expresa que los costos de transporte representan alrededor de un cuarto de los costos logísticos totales y que aquellos se distribuyen dentro y

<sup>201</sup> Gwilliam, Ken. (1997). "Multimodal Transport Networks and Logistics". Memorias del Seminario de la OCDE Sobre Redes de Transporte Intermodal y Logística. Junio 2. México, D.F.

fuera del proceso de producción. Asimismo, reporta que en los países de la OCDE una reducción de un 1% en los costos logísticos tiene el mismo efecto en la rentabilidad de la compañía que un 10% en incremento en ventas.

Puesto que México es un país en desarrollo cuya economía aún no alcanza la madurez de los demás miembros de la OCDE, se infiere que hay una diferencia desfavorable entre el porcentaje del costo atribuible a los servicios logísticos en los países desarrollados y en México, de lo que se desprende la posibilidad de reducir tal distancia.

Asimismo, dado que una reducción en los costos de los servicios logísticos puede hacer más competitiva a la producción nacional en el extranjero, se juzgó conveniente en una primera etapa intentar determinar su magnitud. Para ello, se pensó en aprovechar la información de costos que los agentes de carga presentan a sus clientes en las cotizaciones de sus servicios.

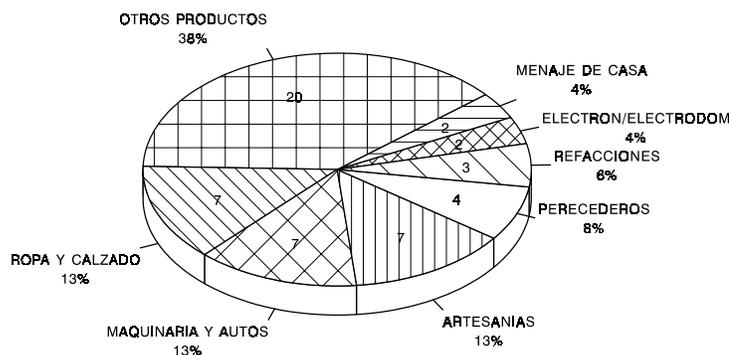
En dichas cotizaciones comúnmente se incluyen no sólo los costos asociados al transporte y a su gestión, sino también los cargos por aquellas tareas que se realizan con el fin de facilitar el traslado de las mercancías, como las maniobras de carga y descarga, el almacenamiento, la gestión de seguros y documentación bancaria, el embalaje, la recolección/entrega y el despacho aduanal, entre otros, que en conjunto constituyen los costos logísticos de la operación.

De este modo, en un principio se intentó establecer, para cada clase de mercancía, la estructura porcentual (en relación con el costo del producto) de los costos de los servicios logísticos. No obstante, dada la confidencialidad de la información de costos, que se manifestó en comentarios que pusieron en duda el éxito del objetivo, fue necesario restringir su alcance y limitarlo a la determinación de la estructura porcentual de los costos de los servicios logísticos que los agentes de carga, participantes en el estudio, cotizan al cliente.

La información para esta parte del trabajo se extrajo de las tres últimas preguntas de la encuesta.

La intención de esta parte del cuestionario era obtener tres cotizaciones por cada uno de los agentes de carga participantes. Sin embargo, únicamente se alcanzaron a reunir 52 ejemplos en 34 encuestas. Los tipos de mercancías para las cuales se proporcionaron dichas cotizaciones se muestran en la Figura A.2.11.

**FIGURA A.2.11 TIPOS DE MERCANCIAS SEÑALADAS EN LAS COTIZACIONES**



NOTA: SOBRE UN TOTAL DE 52 COTIZACIONES PROPORCIONADAS EN LAS ENCUESTAS

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

El análisis de la información proporcionada en las 52 cotizaciones se muestra a continuación.

### 2.6.1. Dirección de los flujos.

37 correspondieron a cotizaciones de embarques para exportación, 14 correspondieron a cotizaciones de flujos de importación y en una no se especificó ese factor (ver Cuadro A.2.5). Considerando que el cuestionario no precisaba ese elemento, los datos proporcionados en este sentido estuvieron determinados únicamente por el criterio y las facilidades del encuestado.

**CUADRO A.2.5  
DIRECCION DE LOS FLUJOS DE LAS COTIZACIONES**

FLUJO	COTIZACIONES	%
EXPORTACIONES	37	71.15
IMPORTACIONES	14	26.92
NO SE ESPECIFICO	1	1.92
TOTAL:	52	100

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

La preponderancia, en los ejemplos, de los flujos de exportación sobre los de importación en una proporción de más del doble, se cree pueda deberse a dos factores: uno, completamente ajeno al servicio proporcionado por los agentes de carga en México y que se debe a la coyuntura que vivía el país, el auge de las exportaciones y disminución de las importaciones a causa de la devaluación del peso, cuando se realizaron las encuestas. Otro, que puede estar asociado a la presencia de los agentes de carga mexicanos, en cuanto a calidad y nivel de servicio en el extranjero y su capacidad para competir con agencias del país de origen de las mercancías, las que trabajando en conjunto con agencias aduanales mexicanas ofrecen un buen servicio, hechos que pueden limitar la actuación de los agentes de carga mexicanos en los flujos de importación.

### **2.6.2. Maniobras de carga y descarga en el origen.**

En cuanto al porcentaje de costo por el servicio de Maniobras de Carga y Descarga en el Origen, se encontró que para las 37 cotizaciones de embarques de exportación en sólo 10 de los casos, se consideró a este elemento como parte del costo total y dado que la información de uno de ellos se diferenciaba notablemente, se consideraron sólo 9 que tuvieron un valor promedio porcentual de 5.12%. En cuanto a las cotizaciones de flujos de importación, únicamente en una de las 14 se desglosó a este elemento dentro de la facturación y tuvo un valor del 10%. (ver Concepto 1 del Cuadro A.2.6).

Se puede subrayar que, para flujos de exportación, más de dos terceras partes de las cotizaciones presentadas no facturaron este servicio por separado, hecho que se acentúa en los flujos de importación, en los que menos del 10% lo consideraron dentro de la facturación. Lo anterior puede indicar que un número importante de las maniobras de carga y descarga en el origen de los embarques gestionados por los agentes de carga, fueron realizadas por los propios dueños de las mercancías o directamente por los transportistas, hecho que puede significar una oportunidad para la ampliación de servicios de los agentes de carga, sobre todo en los flujos de exportación.

En contrapartida al supuesto anterior, se observa que la "moda", que se presentó en cuatro de las cotizaciones, de los valores porcentuales de las maniobras de carga y descarga en el origen, en flujos de exportación es igual al valor porcentual de la única cotización de importación en la que se desglosó este rubro, el 10%, lo que puede indicar que no existe diferencia en el cobro por este servicio atribuible al origen de las mercancías.

Cabe hacer notar que cuando el intercambio es con países desarrollados, se vislumbra la posibilidad de un menor costo por el servicio de las maniobras de carga y descarga en el origen de las exportaciones mexicanas, especialmente en aquellas en las que la mano de obra es predominante, ya que la diferencia de salarios se conoce ampliamente como una ventaja comparativa de nuestro país (ver Cuadro A.2.7).

**CUADRO A.2.6**  
**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE COSTOS**  
 CON BASE EN 52 COTIZACIONES, 37 DE EXPORTACION Y 14 DE IMPORTACION

CONCEPTO	FLUJO DE EXPORTACION				FLUJO DE IMPORTACION			
	COTIZACIONES QUE LO CONSIDERAN		COSTO PORCENTUAL	RANGO	COTIZACIONES QUE LO CONSIDERAN		COSTO PORCENTUAL	RANGO
	N° (1)	% (2)	PROMEDIO		N° (1)	% (3)	PROMEDIO	
1.- MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN ORIGEN	9 (4)	25	5.12	0.30-10.00	1	7.1	10	10
2.- MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA EN DESTINO	5	13.5	11.16	5.80-20.00	3	21.4	3.33	1.00-6.00
3.- MANIOBRAS EN ALMACEN, CENTROS DE DISTRIB. ETC.	17 (5)	47.2	1.31	0.17-4.20	8	57.1	3.57	0.40-9.90
4.- FLETE	36	97.3	77.41	40.00-96.6	13	92.9	62.21	12.50-94.70
5.- CONSOLIDACION DE LA CARGA	0	0	-	-	3	21.4	1.51	0.34-3.80
6.- EMBALAJE	4	10.8	5.85	1.56-14.70	0	0	-	-
7.- ALMACENAMIENTO	3	8.10	2.67	2.00-3.00	2	14.3	6.25	0.50-12
8.- RECOLECCION Y ENTREGA	9	24.3	9.29	3.10-26.60	7	50	5.35	0.80-15.60
9.- SEGUROS	1	2.7	2.64	2.64	1	7.1	1	1
10.- DESPACHO ADUANAL	34	91.90	8.86	1.56-25.7	14	100	30.10	1.05-92.6
11.- ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR	3	8.2	7.04	3.10-12.02	1	7.1	11.8	11.8
12.- COMUNICACIONES Y PAPELERIA	7	18.9	6.06	0.9-9.26	3	21.4	5.37	3.6-8.2
13.- HONORARIOS	20	54.05	5.67	0.10-23.9	7	50	3.44	2.31-6.15
14.- OTROS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	13	35.13	11.50	0.04-35	1	7.1	13.23	13.23

NOTAS:

- 1) Se refiere al número de encuestas en que se desglosó por separado el concepto.
- 2) Se refiere al porcentaje en relación al número total (37) de encuestas que desglosaron por separado el concepto en flujos de exportación.
- 3) Se refiere al porcentaje en relación al número total (14) de encuestas que desglosaron por separado el concepto en flujos de importación.
- 4) Fueron 10 casos, pero uno era muy diferente a los demás y fue desechado.
- 5) Fueron 18 casos, pero uno era muy diferente a los demás y fue desechado.

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

**CUADRO A.2.7**  
**COSTO DE DESCARGA DE TRIGO EN BULTOS EN DIFERENTES**  
**PUERTOS DEL MUNDO**

PUERTO	TONELADAS	TON/DIA	U\$D/TON
CALLAO, PERU	5,000	833	0.0795
NAPOLIS, ITALIA	11,575	1,654	0.0547
PARANAGUA, BRASIL	31,500	3,150	0.0390
MATARANI, PERU	17,903	2,983	0.0348
VENECIA, ITALIA	17,800	2,542	0.0249
VERACRUZ, MEXICO	21,000	1,400	0.0176

Fuente: Elaboración propia con datos de: Port Costs 1994. The Baltic and International Maritime Council.

### **2.6.3. Maniobras de carga y descarga en el destino.**

En lo referente al porcentaje de costo por el servicio de Maniobras de Carga y Descarga en el Destino, ver concepto 2 del Cuadro A.2.6, se encontró que únicamente en 8 de las cotizaciones, el 15% del total, se facturó por separado este elemento. De éstas, 5 se refirieron a flujos de exportación en tanto que 3 se relacionaron a flujos de importación.

En los flujos de exportación el valor porcentual promedio fue de 11.16% del total, en tanto que a los embarques de importación, correspondió un valor porcentual promedio de 3.33%.

La superioridad de más de tres veces el valor porcentual promedio de las maniobras de carga y descarga en el destino de las exportaciones sobre el de las importaciones, dada la intensidad de mano de obra requerida en este tipo de maniobras, puede reflejar el mayor costo por hora de labor de los estibadores y operadores especializados en el manejo de montacargas y grúas en los países desarrollados, que posiblemente sean la causa del encarecimiento de este servicio en el extranjero.

Asimismo, el mayor desglose de este elemento en las cotizaciones de importación cuyo destino es México, en relación con las maniobras de carga y descarga en el origen de las importaciones, cuando el origen es México, refleja un servicio más completo por parte del agente de carga, que puede originarse en la contratación directa del servicio con compañías del país exportador, las cuales a través de sus

filiales mexicanas cumplen mejor su función, al estar más familiarizadas con las exigencias del comercio en países de amplia tradición exportadora y/o importadora.

El número tan limitado de cotizaciones en las que se desglosaron las maniobras de carga y descarga en destino (15% de las cotizaciones), sugieren la oportunidad de una ampliación de su campo de acción a esta clase de servicios, en este caso, sobre todo para los flujos de importación.

#### **2.6.4. Maniobras en almacén, centros de distribución, terminales, etc.**

En cuanto al porcentaje de costo correspondiente al servicio de Maniobras en Almacén, Centros de Distribución, Terminales, etc., independientemente de en dónde se brindó, 17 cotizaciones para flujos de exportación presentaron este dato, que en promedio fue 1.31%. Asimismo, en cuanto a las importaciones, hubo 8 cotizaciones, cuyo porcentaje promedio fue de 3.57% (ver concepto 3 del Cuadro A.2.6)

A diferencia de los dos conceptos anteriores de costo, en los que el número de agente de carga que desglosaron el dato no fue importante, en este concepto, la facturación por el servicio de Maniobras en Almacén, Centros de Distribución Terminales, etc., ocurrió en 50% ó más de los casos, hecho que muestra una intervención más activa por parte de los agentes de carga en este campo. A este respecto, en las entrevistas se pudo detectar que se trata de un servicio que el agente de carga subcontrata, por no disponer generalmente de instalaciones, equipo y, especialmente, autorización para operación en recintos fiscales.

#### **2.6.5. Flete.**

El porcentaje de costo relacionado con el Flete se desglosó en el 97.3% de las cotizaciones de exportación y en el 92.9% de las cotizaciones de importación.

El elevado número de cotizaciones en las cuales se proporciona un porcentaje del costo atribuido al flete, así como lo limitado de la respuesta en relación al porcentaje de costo relacionado con otras actividades conexas al transporte, hace suponer que en gran medida los agentes de carga nacionales han restringido su actividad a la contratación del transporte de mercancías, soslayando la oportunidad de incrementar su participación en la gestión de otras actividades, mediante las cuales estarían en posibilidad de elevar el nivel de competencia de sus clientes, con ello, el suyo propio.

Por medio del Cuadro A.2.8 es posible observar que el porcentaje de costo atribuido al flete en las cotizaciones de exportación fue superior, en todos los casos disponibles, al porcentaje de las de importación. Las diferencias más

importantes se presentaron en las cotizaciones de los embarques México-Asia, Asia-México, en las que se dio una variación del 30.7%, así como entre México-Estados Unidos, Estados Unidos-México con una diferencia de 23.9%.

**CUADRO A.2.8  
COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DEL FLETE POR FLUJOS Y  
DIFERENTES REGIONES**

ORIGEN	DESTINO	N° DE COTIZACIONES	COSTO PORCENTUAL PROMEDIO	RANGO
MEXICO	SUDAMERICA	7	90.55	81.90-96.60
SUDAMERICA	MEXICO	1	80.00	80.00
MEXICO	ASIA	5	76.30	60.0-90.2
ASIA	MEXICO	1	45.60	45.60
MEXICO	EUROPA	5	73.99	35.50-95.30
EUROPA	MEXICO	8	67.80	12.50-94.70
MEXICO	ESTADOS UNIDOS	15	70.77	40.00-90.70
ESTADOS UNIDOS	MEXICO	3	46.90	27.00-60.00
MEXICO	CANADA	2	90.60	83.20-98.00
MEXICO	CENTROAMERICA	2	79.33	69.86-88.80

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas.

A pesar de lo reducido de la muestra lo anterior puede ser indicativo de la falta de competitividad a nivel internacional, del costo de los fletes en México. En Sudamérica y Europa la situación parece ser similar a la de México, como se desprende de la menor diferencia (+- 10%).

Es importante señalar que Estados Unidos es el principal socio comercial de México. Además, en 1995 la balanza comercial con ese país fue, por primera vez, favorable para México en más de 12 mil millones de dólares (ver Cuadro A.2.9). Asimismo, el intercambio comercial con Japón, el principal socio comercial de México en Asia, se ha mantenido en los primeros lugares aún cuando en 1995 la balanza comercial continuó siendo contraria para el país.

**CUADRO A.2.9  
 EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS  
 Y JAPON**

LAB (MILLONES DE DOLARES CORRIENTES)

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>IMPORTACIONES</b>						
ESTADOS UNIDOS	17,429	25,032	44,216	46,465	56,913	53,806
JAPON	1,470	1,783	3,041	3,369	3,811	3,608
<b>EXPORTACIONES</b>						
ESTADOS UNIDOS	17,151	18,345	37,420	43,068	51,855	66,336
JAPON	1,506	1,241	793	700	988	928

FUENTE: Elaboración propia con información de SECOFI.

El párrafo anterior indica que si bien lo elevado del costo del fletes de exportación no ha sido determinante en el intercambio comercial de México con Estados Unidos, sí puede existir la posibilidad de que una reducción en los costos de transporte de las mercancías mexicanas repercuta en una mayor competitividad de éstas en el mercado asiático, e incluso estadounidense, que favoreciera el incremento de las ventas.

### **2.6.6. Consolidación.**

En menos del 6% de las cotizaciones proporcionadas, se consideró por separado un porcentaje de costo atribuido al servicio de Consolidación. Los tres casos aportados (ver Concepto 5 del Cuadro A.2.6) correspondieron a embarques de importación y presentaron un valor porcentual promedio, en relación al costo total, del 1.51%.

El número tan pequeño de cotizaciones en las cuales se desglosó por separado el costo por el servicio de consolidación, puede ser un indicativo de que este servicio es realizado directamente por la empresa de transporte y que, la mayoría de las agencias de carga encuestadas desconocen que el papel del agente de carga como consolidador es "crucial para las exportaciones de productos de bajo valor, pues el éxito de su comercialización depende de que los costos totales de

distribución sean mínimos<sup>202</sup> y están dejando a un lado una de las actividades que a nivel mundial representa el ejemplo típico de las funciones realizadas con más éxito por sus colegas extranjeros (Ver Capítulo 3).

Por otra parte, el hecho de que los tres casos correspondan a flujos de importación, puede significar que el servicio haya sido contratado en el extranjero mediante la contraparte de alguna de las agencias encuestadas, lo que pondría de manifiesto cierta falta de iniciativa en México para la realización de este servicio.

### **2.6.7. Embalaje.**

En relación al porcentaje de costo atribuido al servicio de embalaje, únicamente se presentó en cuatro cotizaciones de exportación y su valor promedio fue de 5.85% del promedio total facturado (ver Concepto 6 del Cuadro A.2.6)

A juzgar por la información proporcionada en las encuestas el Embalaje ha sido otra de las actividades poco explotadas por los agentes de carga encuestados, parece que casi siempre es realizada por el dueño de la carga y, en algunos casos, por la línea transportista. No obstante, mediante las entrevistas, se logró identificar dos casos en los que este servicio se amplía a otras actividades, que incluso incrementan el valor de la carga, como es el caso del etiquetado, una de las empresas que dijo proporcionar este servicio se caracteriza por pertenecer a un grupo mexicano con presencia internacional y con experiencia de más de 15 años, en tanto que la otra es una agencia pequeña que representa a una compañía extranjera y que también cuenta con una larga experiencia en el sector.

### **2.6.8. Almacenamiento.**

El porcentaje de costo atribuido al servicio de Almacén, se presentó en cinco de los casos, (ver concepto 7 del Cuadro A.2.6) tres correspondieron a cotizaciones de exportación y dos a importación. El valor porcentual promedio de las primeras fue de 2.67%, en tanto que el de las segundas fue de 6.25%.

Teniendo en consideración la inclinación mundial de reducir al mínimo la estancia de las mercancías en almacén, los resultados de la encuesta en cuanto al número de casos que cotizan el servicio, parecen indicar la congruencia de las agencias entrevistadas con dicha tendencia. Por otro lado, el costo mayor en porcentaje en el servicio a la importación, podría indicar la dificultad para desaduanar mercancía en México.

---

<sup>202</sup> Aguerrebere Salido, Roberto. El Papel...

### **2.6.9. Recolección y entrega.**

En relación al porcentaje de costo atribuido al servicio de Recolección y Entrega, (Ver concepto 8 Cuadro A.2.6) éste se presentó en el 24.3% de las cotizaciones de exportación y en el 50% de las cotizaciones de importación; a las primeras correspondió un costo porcentual promedio de 9.3%, mientras que a las segundas de un 5.4%.

El servicio de Recolección y Entrega es una de las actividades tradicionalmente explotadas por los agentes de carga en el mundo. Sin embargo, en más de dos tercios de los ejemplos de embarques de exportación no se cotizó por separado. Este hecho sugiere que la mayor parte de las exportaciones son transportadas directamente por el cliente desde sus instalaciones a los almacenes del agente de carga o transportista. En lo referente a las importaciones, la mitad de los casos cotizó este servicio por separado.

### **2.6.10. Seguros.**

El servicio de aseguramiento de la carga sólo fue desglosado en dos cotizaciones, una de exportación y otra de importación (ver concepto 9 del Cuadro A.2.6), para la primera el costo porcentual promedio fue de 2.6% y para la segunda del 1%. A este respecto, cabe señalar que uno de los entrevistados comentó que ellos preferían contratar el seguro de la carga con aseguradoras extranjeras que con una local, ya que esa opción resultaba ser más barata.

### **2.6.11. Despacho aduanal (impuestos incluidos).**

Mediante el análisis del Cuadro A.2.10 puede comprobarse que con excepción del flujo con Sudamérica, el servicio de Despacho Aduanal tiene un costo porcentual promedio más elevado en las importaciones que en las exportaciones. Cabe señalar que a pesar del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, la diferencia entre el costo porcentual promedio del despacho aduanal entre importaciones y exportaciones es del 46.5%, la más grande entre las regiones consideradas.

Lo anterior puede tener su explicación en la correspondencia entre el cargo por el despacho aduanal y el valor de las mercancías importadas de Estados Unidos frente al caso análogo de las exportaciones mexicanas. Esta afirmación es reforzada por el hecho de que muchas mercancías provenientes de Sudamérica son materias primas o mercancías de poco valor agregado, en tanto que las exportaciones mexicanas con ese destino tienen un mayor grado de elaboración.

**CUADRO A.2.10  
COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DEL SERVICIO DE DESPACHO ADUANAL  
(IMPUESTOS INCLUIDOS) POR FLUJO Y REGION**

ORIGEN	DESTINO	N° DE COTIZACIONES	COSTO PORCENTUAL PROMEDIO	RANGO
MEXICO	SUDAMERICA	6	6.79	3.60-12.35
SUDAMERICA	MEXICO	1	1.60	
MEXICO	ASIA	5	4.30	3.00-6.00
ASIA	MEXICO	1	24.80	
MEXICO	EUROPA	*4	6.04	2.90-8.80
EUROPA	MEXICO	**7	12.45	1.05-29.0
MEXICO	ESTADOS UNIDOS	15	8.83	1.56-25.70
ESTADOS UNIDOS	MEXICO	4	55.32	24.70-92.60
MEXICO	CANADA	1	14.70	14.70
MEXICO	CENTROAMERICA	2	8.94	8.68-9.20

NOTA: \* Fueron 5 casos, pero uno era muy diferente a los demás y fue desechado.

\*\* Fueron 8 casos, pero uno era muy diferente a los demás y fue desechado.

FUENTE: Elaboración propia con base en encuestas

## 2.6.12. Asesoría en comercio exterior.

El servicio de Asesoría en Comercio Exterior fue desglosado en cuatro de las cotizaciones, tres correspondieron a flujos de exportación y uno al de importación. Para las primeras el costo porcentual fluctuó del 3 al 12%, siendo el promedio de 8.2%. El porcentaje en relación al costo total de la única cotización de importación que desglosó este concepto fue de 11.8% (ver concepto 11 del Cuadro A.2.6).

### **2.6.13. Comunicaciones y papelería.**

El costo originado por los servicios de comunicaciones y consumo de papelería fue desglosado en 10 de las cotizaciones, el porcentaje de costo en relación al total fluctuó entre el 1 y el 9%. Sin embargo, el rango se redujo en tres de las cotizaciones, las correspondientes al flujo de importación, cuya fluctuación estuvo entre 3.6% y 8.2% con respecto al total. El porcentaje de costo promedio, derivado de las siete cotizaciones correspondientes al flujo de exportación, fue del 6% un poco superior al correspondiente a las del flujo de importación que fue del 5.4% (ver concepto 12 del Cuadro A.2.6).

### **2.6.14. Honorarios.**

El concepto de Honorarios fue desglosado en un poco más de la mitad de las cotizaciones. La variación en las cotizaciones de flujos de exportación fue muy amplia, ya que osciló de menos de 1% a casi el 24%, mientras que el porcentaje promedio de costo atribuido a tal concepto fue del 5.7% superior en más del 2% a su correspondiente en los flujos de importación, cuyo costo porcentual promedio fue de 3.4%.

### **2.6.15. Conclusiones.**

El costo porcentual promedio de los conceptos que en flujos de exportación superaron a los de importación fueron los siguientes: Flete, Maniobras de carga y descarga en el destino, Recolección y entrega, Honorarios, Seguros y Comunicaciones y papelería. La diferencia más grande se dio en el primero, el Flete, con una variación del 15%. En los siguientes conceptos las diferencias fueron 8, 4, 2, 1.6 y 0.7%, respectivamente.

Por la otra parte, el costo porcentual promedio de los conceptos que en flujo de importación superaron a los de exportación fueron, según su importancia, los siguientes: Maniobras de carga y descarga en el origen, Asesoría en comercio exterior, Almacenamiento y Maniobras en almacén, centros de distribución, terminales, etc. Las variaciones fueron de 5, 4.8, 3.9 y 2.2, respectivamente.

Los conceptos que con mayor frecuencia fueron desglosados, tanto en importación como en exportación, fueron el FLETE y el DESPACHO ADUANAL, en más del 90% de las cotizaciones.

Por su parte los SEGUROS y la ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR fueron los conceptos que en el menor número de veces fueron desglosados, por separado, en las cotizaciones tanto de exportación como de importación.

Por su importancia dentro de la estructura de los costos logísticos, en flujo de exportación, destacan principalmente los siguientes dos conceptos: el FLETE (77%), seguido muy por debajo por las MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA

EN EL DESTINO (11%).

Por su parte en los flujos de importación el FLETE mantiene el primer sitio, sin embargo, su participación es menor (62%). Le siguen en importancia el DESPACHO ADUANAL, con una participación promedio del 30% en relación al costo total cotizado.

Por último, a pesar de las limitaciones en la interpretación de resultados que presenta este informe, puede concluirse que mediante la aplicación de la Metodología para el Estudio de la Oferta de Servicios Logísticos y Costos de Transporte se pueden obtener productos con un nivel de objetividad aceptable. No obstante, se recomienda que para una mejor demarcación de los resultados, en futuras aplicaciones, las preguntas que tienen como objetivo investigar un aspecto medible converjan en parámetros fijos previamente establecidos, ya que mediante preguntas abiertas se obtienen puntos de vista particulares que amplían el panorama del campo en estudio pero que originan una dispersión en aspectos conmensurables que es difícil de conciliar en un entorno objetivo.

### **3. Información proporcionada por la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMAC).**

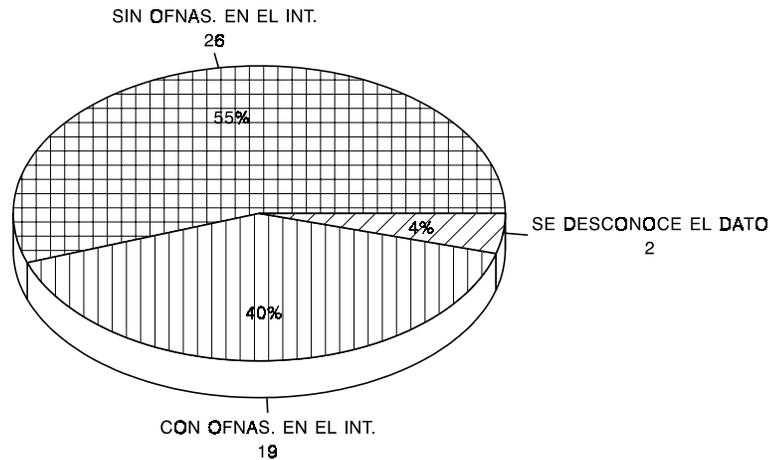
La información de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMAC) se obtuvo mediante la captura de los cuestionarios de registro de 47 de los socios. De dicha información se puede decir lo siguiente:

#### **3.1. Sucursales.**

De las 47 agencias de carga que conforman la muestra, el 40% (19) tienen por lo menos una sucursal en el interior del país y el 55% (26) no cuentan con esta facilidad (ver Figura A.3.1)

De ellas, sólo el 26% (5) (ver Figura A.3.2) tienen dos o más sucursales en provincia. Como se observa en la figura A.3.3, de las agencias que sí

FIGURA A.3.1 PRESENCIA DE LAS AGENCIAS EN EL INTERIOR DEL PAIS



EN RELACION A UN TOTAL DE 47 REGISTROS

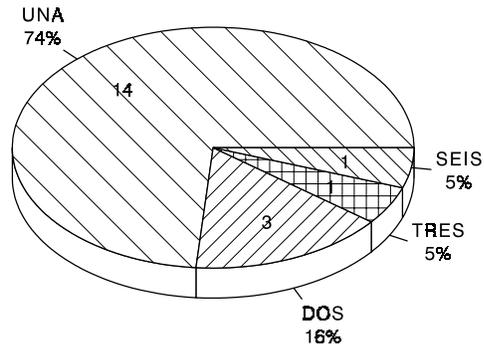
FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

tienen sucursales en el interior del país, dichas oficinas se encuentran principalmente localizadas en Guadalajara, Jal. y en Nuevo Laredo, Tam. Asimismo, cabe resaltar que el número máximo de sucursales lo tiene sólo una agencia y es de seis, mismas que se encuentran localizadas en Guadalajara, Nuevo Laredo, San Luis Potosí, Aguascalientes, Manzanillo y Laredo, Tex.

Al respecto cabe señalar que pretendiendo un desarrollo industrial congruente con la disponibilidad de recursos y el aprovechamiento de las ventajas comparativas y de localización geográfica, el gobierno mexicano auspicia la desconcentración de la planta productiva<sup>203</sup>. Cabe esperar que, en la medida que tal estrategia de promoción industrial y del comercio exterior tenga éxito, las agencias de carga incrementen su número de sucursales en el interior del país.

<sup>203</sup> México, SECOFI. (1990). Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Diario oficial. Enero 24. México, D.F.

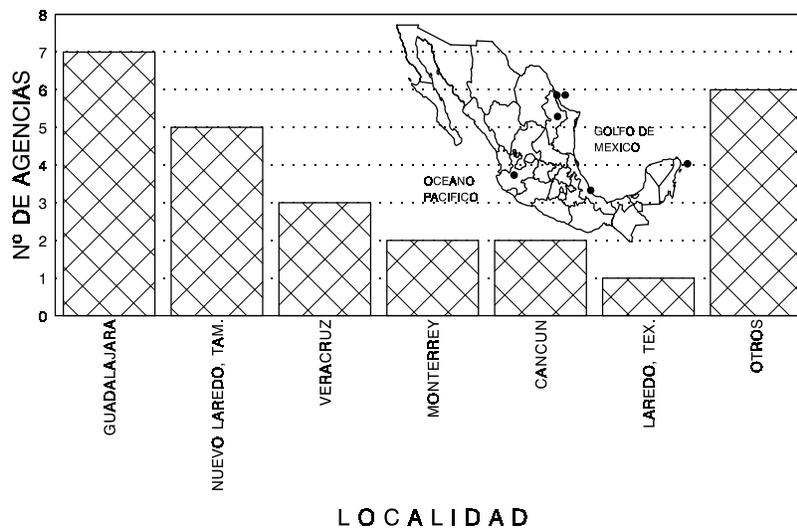
FIGURA A.3.2 NUMERO DE SUCURSALES EN EL INTERIOR DEL PAIS Y/O EXTRANJERO POR AGENTE DE CARGA ASOCIADO A LA A.M.A.C.



EN RELACION A UN TOTAL DE 19 EMPRESAS CON SUCURSALES

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

FIGURA A.3.3 UBICACION DE SUCURSALES EN EL INTERIOR DEL PAIS Y/O EXTRANJERO DE LOS SOCIOS DE LA A.M.A.C.



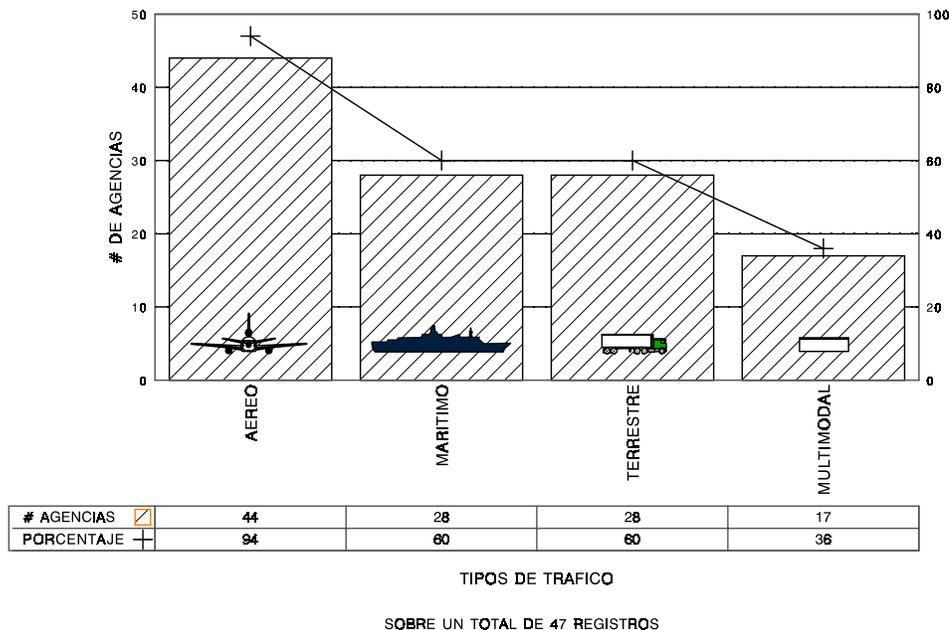
DE 26 AGENCIAS CON SUCURSALES

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

### 3.2. Tráficos.

En cuanto al tipo de tráfico que declaran operar las agencias de carga, según los registros de la AMAC, éste es principalmente tráfico aéreo, ya que el 94% (44) de las agencias lo ofrecen (Ver Figura A.3.4). Le siguen en importancia los tráficos marítimo y terrestre, que son operados por el 60% (28) de las agencias y, en menor escala, está el tráfico multimodal el cual solamente es brindado por el 36% (17) de las agencias que participan en la muestra.

FIGURA A.3.4 TIPO DE TRAFICO QUE DECLARAN OPERAR LAS AGENCIAS DE CARGA SEGUN REGISTROS DE LA A.M.A.C.



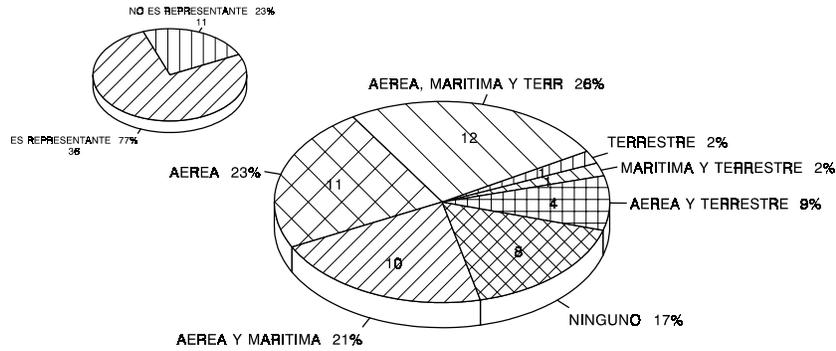
FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

### 3.3. Servicios de consolidación.

En la Figura A.3.5 se observa que en el 26% (12) de las agencias de la muestra se ofrece la consolidación de importación en los tres modos, en el 23% (11) sólo en el aéreo y en el 21% (10) aéreo y marítimo. Mientras que en el 2% (1) de las agencias se brinda solamente el servicio de consolidación terrestre.

**FIGURA A.3.5 TIPOS DE SERVICIOS DE CONSOLIDACION DE IMPORTACION PRESTADOS POR LOS AGENTES DE CARGA ASOCIADOS A LA A.M.A.C.**

REPRESENTACION DE COMPAÑIAS  
EXTRANJERAS EN MEXICO

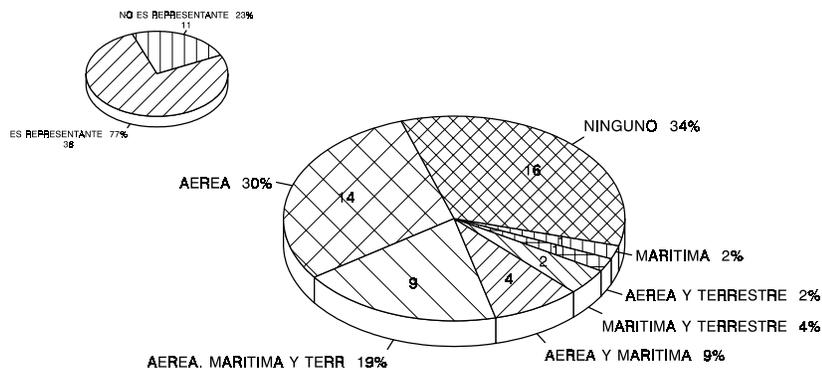


EN RELACION A UN TOTAL DE 47 REGISTROS

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

**FIGURA A.3.6 TIPOS DE SERVICIOS DE CONSOLIDACION DE EXPORTACION PRESTADOS POR LOS AGENTES DE CARGA ASOCIADOS A LA A.M.A.C.**

REPRESENTACION DE COMPAÑIAS  
EXTRANJERAS EN MEXICO



CON BASE EN 47 REGISTROS DE SOCIOS DE LA A.M.A.C.

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

En relación al servicio de consolidación en tráficos de exportación (Ver Figura A.3.6), el porcentaje de las agencias de la muestra que no lo ofrecen en ninguna de sus modalidades, es del 34% (16), el doble que para tráficos de importación. Por lo mismo el porcentaje del resto se reduce. Sin embargo, tanto en importaciones como en exportaciones, los tres servicios más frecuentes son los mismos y tienen en común la consolidación de carga aérea.

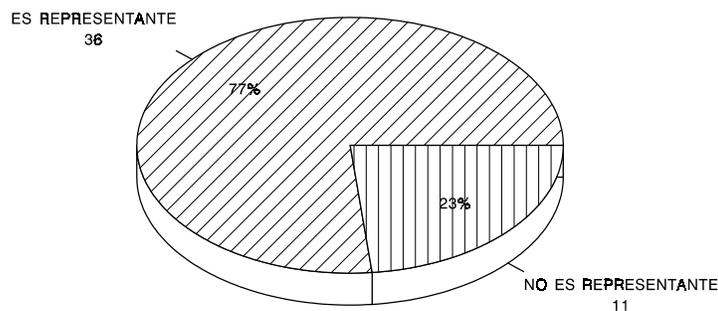
Lo expresado anteriormente muestra una mayor participación de las agencias de carga en la consolidación de importación que en la de exportación. Sin embargo, dado que sólo una de las agencias que conforman la muestra manifestó contar con una sucursal en el exterior del país; se infiere que tal servicio sea ofrecido a través de terceras partes o mediante filiales extranjeras.

### 3.4. Representación de compañías extranjeras.

En efecto, la mayoría el 77% (36) de las agencias socias de la AMAC representan a compañías extranjeras en México, (Ver Figura A.3.7). De ellas, el 48% (17) representan a cuatro o más agencias internacionales simultáneamente (Ver Figura A.3.8).

FIGURA A.3.7 REPRESENTACION DE COMPAÑIAS EXTRANJERAS EN MEXICO

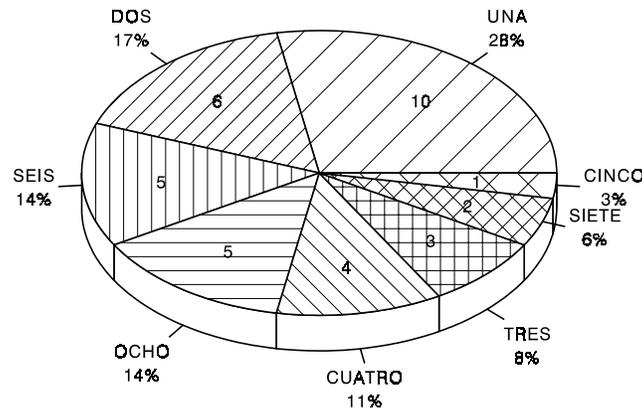
---



EN RELACION A UN TOTAL DE 47 REGISTROS

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

FIGURA A.3.8 NUMERO DE REPRESENTACIONES POR AGENCIA DE CARGA ASOCIADA A LA A.M.A.C.



SOBRE UN TOTAL DE 36 AGENCIAS QUE REPRESENTAN A 133 FIRMAS INTERNACIONALES Y 3 NACIONALES

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

El número de representaciones de firmas extranjeras en el país es de 133. La nacionalidad de dichas compañías es en su mayoría europea (41%) y estadounidense (34%), el resto está conformado por compañías asiáticas (10%) y de otros países de América (5%) (ver Figura A.3.9).

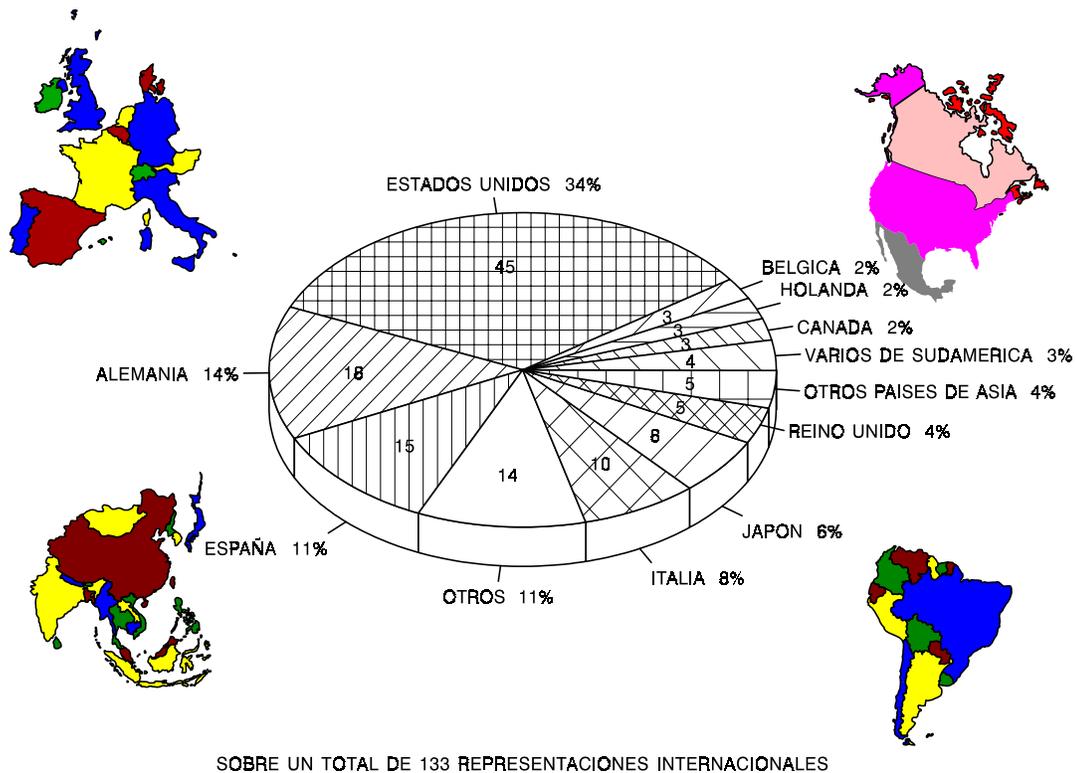
Sólo tres firmas nacionales son representadas por otras tantas agencias de carga en el país.

Cabe mencionar que aunque a nivel internacional la mayoría de las agencias de carga medianas o pequeñas pueden decir que cuentan con representaciones en el extranjero, ya sea a través de sus propias oficinas en algunos países o mediante asociaciones o arreglos con otras agencias, el número de prestadores que a nivel mundial de verdad cuentan con redes de representaciones propias e instalaciones para la manipulación de la carga también de su propiedad, es comparativamente pequeño<sup>204</sup>. Sin embargo, como Izquierdo y de Buen<sup>205</sup> mencionan, para que un

<sup>204</sup> Eller, David. "Forwarder choice...", pp. 68-69.

agente de carga tenga éxito en la profesión, necesita una red de agencias que asegure que en cada país se cuenta con un experto local encargado de dar seguimiento a los flujos de carga y de resolver los problemas de sus embarques, así como de ampliar las posibilidad de conseguir carga.

FIGURA A.3.9 ORIGEN DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES REPRESENTADAS POR MIEMBROS DE LA A.M.A.C.



FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

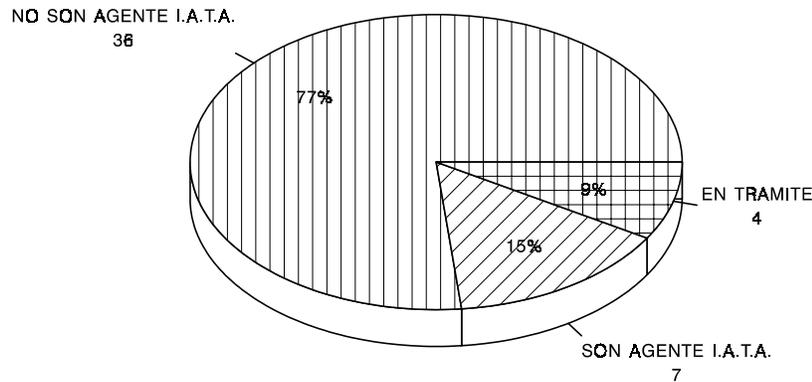
### 3.5. Afiliación a la IATA.

Otra de las preguntas que incluyen los registros de la AMAC se refiere a la afiliación de las agencias a la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA). A este cuestionamiento el 77% (36) de las agencias que forman la muestra

manifestó no pertenecer a dicha asociación, el 9% (4) tiene su afiliación en trámite mientras que el 15% (7) afirma ser socio activo (ver Figura A.3.10). Cabe comentar que la admisión a tal organización representa una garantía para el cliente, ya que para ser aceptado como miembro es necesario cubrir una serie de requisitos<sup>206</sup> que garantizan la capacidad del prestador de servicios.

FIGURA A.3.10 AFILIACION DE LAS AGENCIAS DE CARGA DE LA A.M.A.C. A LA ASOCIACION INTERNACIONAL DE TRANSPORTE AEREO (I.A.T.A.)

---



EN RELACION A UN TOTAL DE 47 REGISTROS

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

---

<sup>206</sup> LOS REQUISITOS DE INGRESO A LA IATA SON LOS SIGUIENTES:

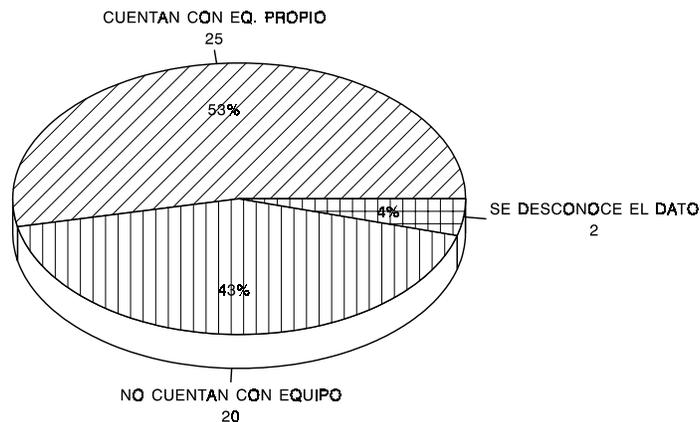
- Es indispensable que la empresa que solicita el ingreso esté constituida legalmente.
- Que cuente con personal capacitado en carga peligrosa. En México sólo son aceptados los cursos impartidos por el Instituto de Capacitación Internacional en Carga Aérea, S.C.
- Se solicita que la agencia preste el servicio en un inmueble bien estructurado y con bodega.
- Es requisito que la empresa cuente con dos años por lo menos en el medio de los agentes de carga.
- Es necesario presentar los estados financieros de los últimos seis meses.

Fuente: Información proporcionada directamente por personal de la IATA en México.

### 3.6. Equipo de transporte.

En relación a la propiedad del equipo de transporte, Figura A.3.11, el 43% (20) de la muestra manifestó no contar con esta facilidad, del 4% (2) se desconoce el dato y del 53% (25) restante se sabe que sí tiene algún tipo de vehículo. Sin embargo, aunque un poco más de la mitad de la muestra se declaró poseedora de equipo de transporte, en la mayoría de los casos éste se refiere únicamente a los vehículos utilizados en las labores de recolección y entrega local.

FIGURA A.3.11 PROPIEDAD DEL EQUIPO DE TRANSPORTE



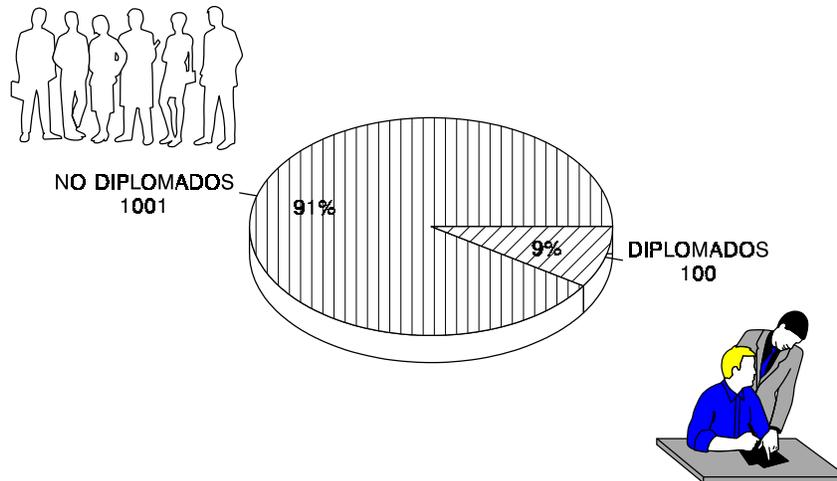
EN RELACION A UN TOTAL DE 47 REGISTROS

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

### 3.7. Generación de empleo.

Los empleos generados por cuarenta y tres de las agencias participantes en la muestra es de 1101 (Ver Figura A.3.12). Dado que en cuatro de los cuestionarios no se especificó esta información, el promedio por empresa que sí facilitó este dato es de 25 empleados. La empresa que mayor número de puestos ocupados registró fue de 102, en tanto que la de menor ocupación registrada fue de sólo un empleado.

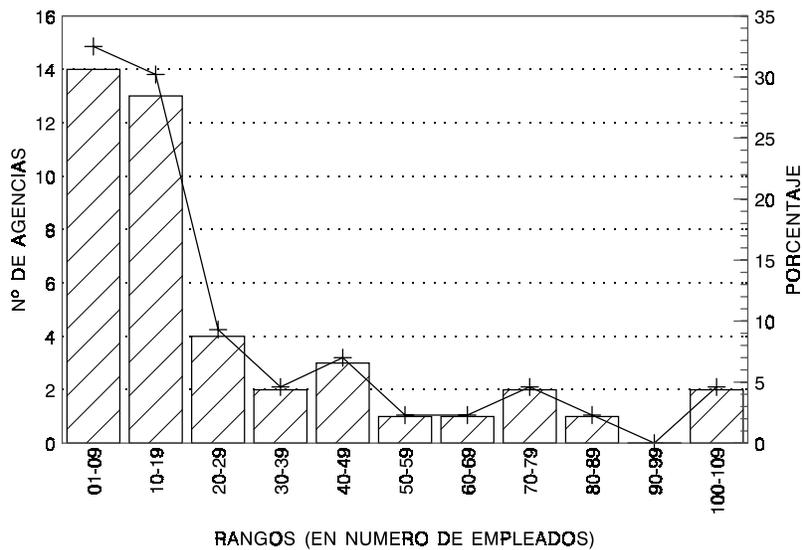
FIGURA A.3.12 EMPLEOS Y PORCENTAJE DE PERSONAL DIPLOMADO EN LAS AGENCIAS DE CARGA ASOCIADAS A LA A.M.A.C.



CON BASE EN 1101 EMPLEOS GENERADOS EN 43 AGENCIAS DE CARGA

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

FIGURA A.3.13 NUMERO DE AGENCIAS POR RANGO DE NUMERO DE EMPLEOS



DE UN TOTAL DE 43 REGISTROS DE AGENCIAS DE CARGA CON EMPLEADOS

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

Cerca del 40% (16) de las agencias con empleados dice tener más de 20. Del resto (27) la mitad tiene entre 10 y 19 empleados ; la otra mitad 9 o menos (Ver Figura A.3.13).

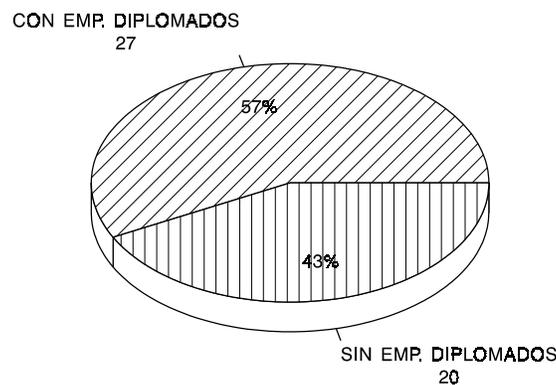
Como referencia, los directivos de la FIATA señalan que la industria de la reexpedición da empleo a entre ocho y diez millones de personas en el mundo.<sup>207</sup>

### 3.8. Capacitación.

A nivel internacional la formación de los recursos humanos dentro del sector es fundamental y es vista como "el motor dinamizador de los cambios futuros"<sup>208</sup> que debe estar a la vanguardia para atender a las necesidades de la empresa.

FIGURA A.3.14 PORCENTAJE DE AGENCIAS DE CARGA ASOCIADAS A LA A.M.A.C. CON PRESENCIA DE PERSONAL CON CAPACITACION ACADEMICA

---



EN RELACION A A UN TOTAL DE 47 REGISTROS

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

Dado que la actividad de los agentes de carga se desarrolla en el ámbito internacional, es conveniente que la formación de los recurso humanos tenga un reconocimiento de organizaciones internacionales. En México, está en

---

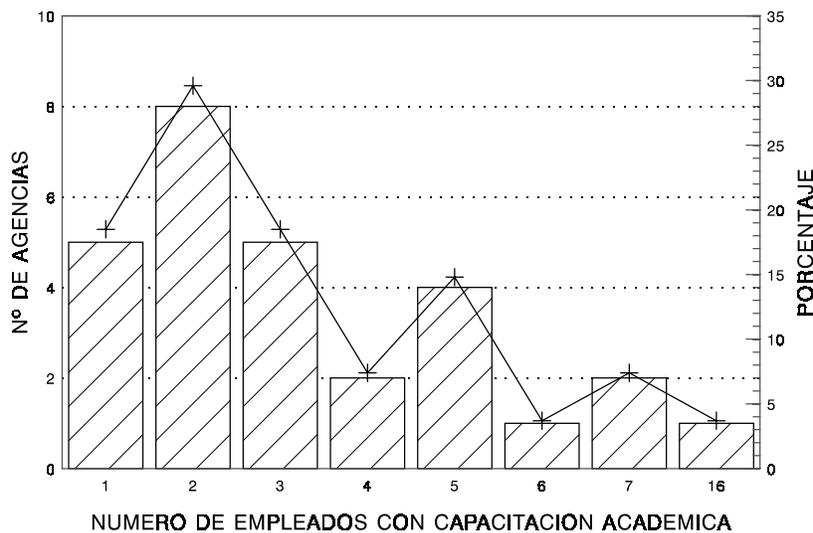
<sup>207</sup> Eller, David. "Forwarder choice...", p. 69.

<sup>208</sup> Transeditores, S.A. (1995). "Formación en vanguardia. En busca de profesionales". Especial Transitarios. Transporte XXI, Periódico quincenal del sector en España. Bilbao Editorial Producciones, S.A. Mayo 1°. Bilbao, España. p. XX.

funcionamiento el Instituto de Capacitación Internacional en Carga Aérea, S.C., el cual es reconocido y avalado por la IATA como Escuela Oficial para ofrecer cursos, fundamentalmente relacionados con el manejo de carga peligrosa, a estos estudios es a los que se refiere la "capacitación académica" citada en el siguiente párrafo.

La presencia de personal con capacitación académica se dio en el 57% (27) de las agencias que conforman la muestra (Ver Figura A.3.14). El porcentaje de personal diplomado en relación al número total de empleados fue del 9% (100). El número máximo de empleados diplomados por agencia es de 16, en tanto que 2 es el número de empleados diplomados que el mayor número de agencias (28%) dice tener (Ver Figura A.3.15).

FIGURA A.3.15 NUMERO DE AGENCIAS POR NUMERO DE EMPLEADOS CON CAPACITACION ACADEMICA



CON BASE EN 100 EMPLEADOS DIPLOMADOS QUE LABORAN EN 27 AGENCIAS

FUENTE: Elaboración propia con base en registros de socios de la AMAC

Finalmente, dado que se informó de 100 empleados diplomados en 27 empresas, el número promedio de empleados diplomados por empresa es de cuatro.

## **Anexo B**

### **"Formato de cuestionarios"**



EMPRESA :

TELEFONO :

INFORMANTE :

1.- ¿Cuál es el promedio del volumen mensual de carga que maneja su empresa, según modo de transporte ?

	Nº de Embarques	Toneladas	Nº de Contenedores
Terrestre			
Aéreo			
Marítimo			
Multimodal			

2.- Elementos que incluye el servicio que presta.

	Directamente		Contrato a terceros	
	Importación	Exportación	Importación	Exportación
Maniobras de carga/descarga				
en el origen	( )	( )	( )	( )
en el destino	( )	( )	( )	( )
Maniobras en almacén, centros de distribución, terminales, etc.	( )	( )	( )	( )
Flete	( )	( )	( )	( )
Consolidación de la carga	( )	( )	( )	( )
Unitarización de la carga	( )	( )	( )	( )
Embalaje	( )	( )	( )	( )
Almacenamiento	( )	( )	( )	( )
Seguro	( )	( )	( )	( )

Otros, indique cuáles y si es por cuenta propia o se contrata con terceras partes, en importación o exportación.

---



---



---

3.- ¿Con qué infraestructura y/o equipo propios cuenta para prestar tales servicios ?

---



---



---

4.- ¿En caso de contratar a terceros para la prestación de los siguientes servicios, cuáles son los criterios de selección para determinar el tipo de empresa que los proporcionará?

Maniobras de carga/descarga \_\_\_\_\_  
en origen \_\_\_\_\_  
en destino \_\_\_\_\_  
Maniobras en almacén, centros  
de distribución, terminales, etc. \_\_\_\_\_  
Flete \_\_\_\_\_  
Consolidación de la carga \_\_\_\_\_  
Unitarización de la carga \_\_\_\_\_  
Embalaje \_\_\_\_\_  
Almacenamiento \_\_\_\_\_  
Seguro \_\_\_\_\_  
Otros, especifique : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5.- ¿Manejan tráfico internacional y doméstico, en qué porcentaje cada uno ?

\_\_\_\_\_

6.- ¿Con base en que factores realiza el diseño de los servicios que ofrece a sus clientes ?. Señale las características para los tres tipos de mercancía que maneja con mayor frecuencia y/o volumen y los factores que considera en cada caso.

Descripción de la mercancía. 1: \_\_\_\_\_

Factores : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Descripción de la mercancía 2: \_\_\_\_\_

Factores : \_\_\_\_\_

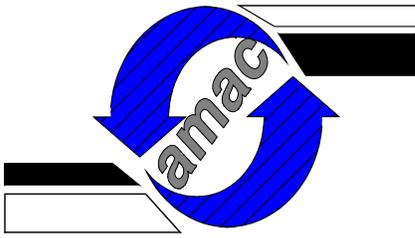
\_\_\_\_\_

Descripción de la mercancía 3: \_\_\_\_\_

Factores : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





## SOLICITUD DE INGRESO

1.- NOMBRE COMPLETO DE LA EMPRESA.

2.- DIRECCION (INCLUIR CODIGO POSTAL), TELEFONO, TELEX, TELEFAX DE LA OFICINA MATRIZ.

3.- TIENE OFICINAS EN EL INTERIOR, EN CASO AFIRMATIVO INCLUIR LOS DATOS SOLICITADOS EN EL PUNTO ANTERIOR.

4.- FUNCIONARIOS

- REPRESENTANTE ANTE AMAC. NOMBRE : \_\_\_\_\_ PUESTO : \_\_\_\_\_

- DIRECTOR GENERAL. NOMBRE \_\_\_\_\_

- GERENTE DE VENTAS. NOMBRE \_\_\_\_\_

- GERENTE (S) DE OPERACION. NOMBRE \_\_\_\_\_ DEPTO. \_\_\_\_\_

5.- QUE TIPOS DE TRAFICO OPERA

A)  AEREO  MARITIMO  TERRESTRE  MULTIMODAL

B)  CONSOLIDACIÓN AEREA IMPORTACION  CONSOLIDACION AEREA EXPORTACION

CONSOLIDACIÓN MARITIMA “  CONSOLIDACION MARITIMA “

CONSOLIDACION TERRESTRE “  CONSOLIDACION TERRESTRE “

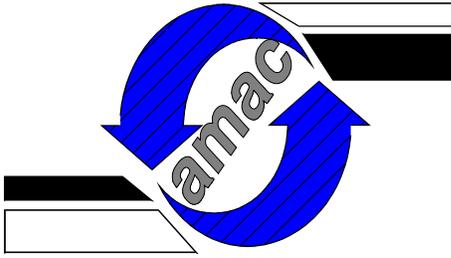
INDICAR LOS ORIGENES Y DESTINOS EN EL APARTADO (B)

6.- NUMERO DE AGENTE IATA.



ASOCIACION MEXICANA DE AGENTES DE CARGA A.C.





7.- QUE COMPAÑÍAS REPRESENTA EN MEXICO

1.- NOMBRE	PAIS	SERVICIO
2.-		
3.-		
4.-		
5.-		
6.-		
7.-		
8.-		

8.- CUENTA CON EQUIPO DE TRANSPORTE PROPIO PARA RECOLECCION Y ENTREGA  
 SI       NO      EN CASO AFIRMATIVO N°. DE UNIDADES Y TIPO

9.- DE QUE OTRA ASOCIACION PROFESIONAL PERTENECE  
(NACIONAL O INTERNACIONAL)

10.- EN CASO DE NO HABER CONTESTADO EL N° 6 Y DE OPERAR EN TRAFICO AEREO, COMO CREE QUE AMAC PUEDA AYUDARLE PARA OBTENER SU REGISTRO IATA.

11.- CON CUANTOS EMPLEADOS CUENTA QUE TENGAN SUS RECONOCIMIENTOS EN CARGA AEREA (DIPLOMAS ACTUALIZADOS).

12.- N° DE EMPLEADOS TOTAL.

13.- A QUE AREAS CREE QUE AMAC DEBE ENFOCAR SUS PROGRAMAS DE CAPACITACION.

14.- EN CASO DE ESTABLECER UN PROGRAMA DE CAPACITACION A NIVEL BASICO DE 3 SEMESTRES COMPLETOS CUANTOS EMPLEADOS SUYOS PODRIAN ACUDIR.

15.- CUALQUIER OTRA SUGERENCIA PARA MEJORAR LOS SERVICIOS DE AMAC.



ASOCIACION MEXICANA DE AGENTES DE CARGA A.C.



NOMBRE :

POSICION :

FECHA :

DOCUMENTOS ANEXOS :

- 1) COPIA ACTA CONSTITUTIVA.
- 2) COPIA CARTA ENVIO A IATA ( EN CASO DE ESTAR EN TRAMITE SU AFILIACION )
- 3) COPIA DE LA FIANZA VIGENTE ANTE EL COMITÉ DE CARGA DE LAS LINEAS AEREAS.
- 4) 3 CARTAS DE EMPRESAS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL, HACIENDO CONSTAR LAS ACTIVIDADES QUE REALIZA LA EMPRESA.
- 5) 1 CARTA DE RECOMENDACIÓN BANCARIA
- 6) CHEQUE A NOMBRE DE ASOCIACION MEXICANA DE AGENTES DE CARGA POR LA CANTIDAD EQUIVALENTE A 10 MESES DE SALARIO MINIMO VIGENTE COMO PAGO DE LA CUOTA DE INSCRIPCION, EN LA INTELIGENCIA DE QUE SERA DEVUELTO EN CASO DE NO SER ACEPTADO.

FIRMA :

FECHA :



ASOCIACION MEXICANA DE AGENTES DE CARGA A.C.





## **Anexo C**

**"Otras regulaciones nacionales importantes  
para el desarrollo de la actividad en México"**



# Otras regulaciones nacionales importantes para el desarrollo de la actividad en México.

---

Además de las leyes y reglamentos que particularmente regulan la actividad de los agentes de carga en México, existen otros ordenamientos que deben cumplir y que por su estrecha relación con las funciones que cotidianamente realizan se consideró conveniente precisarlas de manera especial en este trabajo, tal es el caso de la Ley de Comercio Exterior y la Ley Aduanera que a continuación se detallan.

## 1. La Ley de Comercio Exterior.

Diario Oficial de la Federación. 27 de Julio de 1993.

La Ley de Comercio Exterior tienen como objetivo evidente regular y promover el comercio exterior.

Las disposiciones de esta Ley son de **orden público y de aplicación en toda la República**.

Para efectos administrativos, la aplicación e interpretación de esta reglamentación está a cargo de la **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)**.

Al inicio, se mencionan las facultades del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así como de las Comisiones Auxiliares.

Dentro de estas facultades, resaltan por su importancia las siguientes:

El Ejecutivo Federal tiene la autoridad de crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles. También, cuando lo estime urgente, tiene permiso para regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías. Asimismo, tiene la facultad de conducir negociaciones comerciales internacionales.

La SECOFI, por su parte, esta autorizada para asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda. De igual modo, está facultada para establecer las reglas de origen, así como estudiar, proyectar establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelaria al comercio exterior.

En cuanto a las Comisiones, la de Comercio Exterior y la Mixta; la primera, está encargada de emitir opinión en los asuntos de comercio exterior, revisa y

recomienda las modificaciones a las medidas regulatorias. En tanto que la segunda, analiza, evalúa y pacta acciones entre los sectores público y privado en materia de comercio exterior.

### **1.1. Aranceles y Medidas de Regulación y Restricción no Arancelaria del Comercio Exterior.**

En la primera parte del Título IV de esta Ley, se especifica que **los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación** y que pueden ser Ad-valorem, expresados en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía; Específicos, expresados en términos monetarios por unidad de medida y Mixtos, la combinación de los dos anteriores.

Se indica que estos tres tipos de aranceles pueden tomar al menos dos modalidades: Arancel-cupo, cuando se establece una tasa que depende de una cantidad o precio del producto y Arancel estacional, cuando la tasa depende de los diferentes períodos del año.

Asimismo, se indican los casos en que pueden establecerse las medidas de regulación y restricción no arancelaria a la exportación de mercancías, al igual que para la importación, circulación o tránsito de productos. En general estos casos se refieren a situaciones específicas en las que la economía o la seguridad nacional están en riesgo.

En la segunda parte se señala el procedimiento para determinar la cantidad o "cupo" de una mercancía que podrá ser exportada o importada, así como su asignación entre los importadores o exportadores de dicha mercancía. También se señala la posibilidad de exigir que ciertas mercancía ostenten un marcado de origen en el que se indique la nacionalidad de los productos.

### **1.2. Prácticas Desleales de Comercio Internacional.**

En el Título V de esta Ley se señalan las llamadas Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Se considera como tal, a la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precio u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional.

Se señala que los importadores de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a **pagar una cuota compensatoria**.

La importación en condiciones de **discriminación de precios** consiste en la introducción de mercancías a un precio inferior a su valor normal. Mientras que la **subvención** es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, directa o indirectamente, a sus nacionales, para fortalecer inequitativamente su posición

competitiva internacional y que puede tomar la forma de estímulos, incentivos, primas subsidios o ayudas de cualquier clase.

En esta parte, también se indican los hechos que determinan que la SECOFI establezca el **daño o amenaza de daño a la producción nacional**. Entendiendo por daño a la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias. La amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional.

### **1.3. Medidas de salvaguarda.**

En el título siguiente, el VI, se definen las medidas de salvaguarda. Se señala que dichas medidas son aquellas que regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Se indica que las medidas de salvaguarda sólo se impondrán cuando las importaciones aumenten en tal cantidad y en condiciones tales que causen o amenacen causar un daño serio a la producción nacional. **Podrán consistir en aranceles específicos o ad-valorem, permisos previos o cupos máximos.**

### **1.4. Procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.**

En el Título VII se presenta el procedimiento por medio del cual la parte interesada tiene la oportunidad de solicitar una investigación que determine la existencia de prácticas desleales y el establecimiento de las consecuentes cuotas compensatorias.

Dichas cuotas compensatorias son determinadas por la SECOFI y equivalen a **la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación**. Podrán ser menores a este margen siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

De igual modo, en esta sección se asienta el procedimiento para el establecimiento de medidas de salvaguarda.

### **1.5. Promoción de Exportaciones.**

El Título VIII de la Ley, se refiere a la Promoción de Exportaciones. En primer lugar se indican las disposiciones generales, allí se precisa que la promoción de exportaciones tiene como objeto incrementar la participación de los productos

mexicanos en los mercados internacionales.

Se menciona que se buscará, entre otros, facilitar las exportaciones mediante la proporción de servicios de apoyo al comercio exterior y la contribución a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales.

Asimismo, se establece que por medio del Premio Nacional de Exportación se reconoce anualmente el esfuerzo de los exportadores nacionales y de las instituciones que apoyan la actividad exportadora.

## **1.6. Infracciones, Sanciones y Recursos.**

Por último, en el Título IX se determinan las situaciones en que la SECOFI está autorizada para imponer infracciones y sanciones, así como la manera y los casos en que se pueden interponer recursos de revocación.

## Otras regulaciones nacionales importantes para el desarrollo de la actividad en México.

### 2. La Ley Aduanera.

Diario Oficial de la Federación. 15 de Diciembre de 1995.

La Ley Aduanera es una de las bases fundamentales en que se sustenta la legislación aduanera mexicana. **Por medio de esta reglamentación se regula tanto la entrada y salida de mercancías del territorio nacional como las de los contenedores y vehículos en que se transportan o conducen.** También normaliza al despacho aduanero<sup>209</sup>, y los hechos o actos que se deriven de éste o de la entrada o salida de mercancías.

Esta ley apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de Diciembre de 1995 y entró en vigor a partir del 1º de abril de 1997 sustituyendo, a partir de esa fecha, a la Ley Aduanera publicada en diciembre de 1981.

Están obligados a cumplir esta Ley, cualquier persona que tenga injerencia en la introducción o extracción de mercancías al territorio nacional, en su custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mismas; así como en los hechos o actos que resulten de tal intervención, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales, etcétera.

Las funciones administrativas relativas a la entrada o salida de mercancías del territorio nacional es realizada por las **autoridades aduaneras**. El manejo, almacenaje y custodia de las mercancías de comercio exterior también compete a las aduanas. Así, todos estos trámites y acciones deberán efectuarse por lugar autorizado, en día y hora hábil.

Para la introducción o extracción de mercancías del territorio nacional, podrá utilizarse cualquier modo de transporte, ya sea marítimo, terrestre, aéreo o fluvial.

Quienes efectúen su transporte, están obligados a presentar dichas mercancías ante las autoridades aduaneras junto con la documentación exigible, quedando en depósito ante la aduana hasta ser destinadas a un régimen aduanero en los **recintos fiscales**<sup>210</sup> destinados a este objeto.

---

<sup>209</sup> Ver Glosario.

<sup>210</sup> Artículo 14. "Los recintos fiscales son los sitios en donde las autoridades aduaneras realizan indistintamente las funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de las mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de las mismas".

La SHCP tiene la facultad de **autorizar o concesionar** a los particulares a prestar los servicios **de manejo, almacenaje y custodia** de mercancías de comercio exterior.

Los inmuebles en que los particulares presten dichos servicios se denominarán **recintos fiscalizados**, y deberán colindar o encontrarse dentro de un recinto fiscal.

En estos lugares **las autoridades aduaneras** realizan las funciones de fiscalización y el despacho aduanero de las mercancías. Deberán contar con las instalaciones apropiadas para el reconocimiento aduanero, circuito cerrado de televisión, equipo de cómputo y de transmisión de datos, entre otros. Además, un 20% de su capacidad de almacenaje deberá estar a disposición de las autoridades aduaneras para el depósito de las mercancías embargadas.

Adicionalmente, en el Artículo 26 de esta Ley, se detallan las obligaciones que tienen las personas autorizadas para almacenar mercancías en depósito ante la aduana. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

Recibir, almacenar y custodiar las mercancías que les envíe la aduana.

Aplicar en los almacenes las medidas que las autoridades aduaneras señalen para prevenir y asegurar el cumplimiento de las disposiciones de la Ley

Entregar las mercancías que se encuentren bajo su custodia cuando el agente o apoderado aduanal le presente el pedimento en el que conste el pago de impuestos, de conformidad con el régimen aduanero.

Avisar a las autoridades aduaneras de la violación o extravío de los bultos almacenados. Así como presentar la información relativa a las mercancías abandonadas y entregarlas al Fisco junto con las mercancías embargadas, previa autorización.

Asimismo, con excepción del extravío de mercancías por caso fortuito o causas de fuerza mayor, los concesionarios de los servicios de almacenaje , manejo y custodia de mercancías, deberán responder directamente ante el dueño de las mercancías por el extravío de éstas y deberán pagarle al Fisco Federal el importe de los impuestos correspondientes a dichas mercancías extraviadas.

En los artículos 29 al 34 de la Ley se establecen las condiciones y plazos en que una mercancía es considerada como abandonada dentro de un recinto fiscal. Asimismo, se reglamentan los casos en que dichas mercancías pasan a ser propiedad del Fisco Federal.

La Secretaría de Hacienda también puede autorizar a los particulares a prestar los servicios de procesamiento electrónico de datos y servicios relacionados,

necesarios para llevar a cabo el despacho aduanero. Dicha disposición está reglamentada en el Artículo 16 de la Ley.

En cuanto a las obligaciones que las empresas porteadoras, los capitanes, pilotos, conductores y propietarios de los medios de transporte de mercancías de importación o exportación deben cumplir, destaca principalmente el deber de mostrar ante las autoridades aduaneras los libros de navegación y demás documentos que amparan los vehículos que conducen a las mercancías, así como presentar las propias mercancías y la documentación que las ampara.

En el Capítulo III, que comprende los artículos 35 al 50 de la Ley, se regula el Despacho de mercancías.

Para este efecto, se debe entender por despacho, al **conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo**, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera, 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.

Como un primer punto se señala que los importadores o exportadores de mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, **un pedimento** en la forma oficial aprobada por la SHCP. Dicho documento deberá acompañarse de la factura comercial, el conocimiento de embarque, certificado de origen, la identificación y nomenclatura oficial, entre otros. El agente o apoderado aduanal deberá imprimir en el pedimento su código de barras o usar algún otro medio de control autorizado por la SHCP.

Se menciona, también, que únicamente los agentes aduanales que, actúen como consignatarios o mandatarios de un importador o exportador, podrán llevar a cabo los trámites relacionados con el despacho de sus mercancías y serán sus representantes legales para todas las actuaciones y notificaciones que deriven del despacho aduanero.

El segundo punto tratado en este capítulo, se refiere al reconocimiento aduanero y segundo reconocimiento. Dichos trámites consisten en el examen de las mercancías de importación o exportación, y tienen por objeto allegar elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado. En esta sección de la Ley, se indican los pasos a seguir para cumplir con este trámite así como algunos mecanismos de colaboración de las autoridades para realizar una correcta clasificación arancelaria. Asimismo, se señalan las facultades de la autoridad para imponer sanciones en caso de falsedad así como los plazos para notificar resoluciones.

El Título Tres de esta Ley, se refiere a las Contribuciones, cuotas compensatorias

y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.

En el Capítulo I, Hechos gravados, contribuyentes y responsables. Artículos 51 al 59, se señala que las personas físicas y morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo, están obligadas al pago de los impuestos al comercio exterior.

Se menciona como responsable solidario del pago de impuestos al comercio exterior de las mercancías, a los agentes aduanales cuando intervengan personalmente o por conducto de sus empleados en su despacho aduanal.

Asimismo, se dice que en los tránsitos de mercancías, las empresas de transporte público serán responsables únicamente cuando no cuenten con la documentación que acredite la estancia legal en el país de las mercancías que transporten.

Indicando también los casos en que el agente aduanal será responsable de la veracidad y exactitud de la información suministrada, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de su correcta clasificación arancelaria, así como del cumplimiento de las demás obligaciones y restricciones no arancelarias que rijan para dichas mercancías. Además se indican las situaciones en que el agente aduanal no tiene responsabilidad.

Se especifican las fechas que regirán, tanto en la importación como en la exportación, para la determinación de los tipos de cambio de moneda, el pago de impuestos y demás regulaciones no arancelarias.

Por último se mencionan las obligaciones adicionales que deberán cumplir quienes importen mercancías, entre ellas se especifica que el importador entregará al agente o apoderado aduanal una manifestación por escrito con los elementos que permitan determinar el valor aduanal de las mercancías y conservar copia para comprobar que el valor declarado ha sido determinado de conformidad con las disposiciones aplicables.

En el Capítulo II, Afectación de mercancías y exenciones, se menciona que el embargo de las mercancías es el medio preferentemente previsto por la Ley para obligar al pago de impuestos al comercio exterior.

Cabe destacar que en este capítulo se determinan las mercancías que no pagarán este impuesto. Se señala particularmente a **los vehículos destinados a servicios internacionales para el transporte de carga** o personas, así como sus equipos propios e indispensables, quedando fuera de esta especificación los vehículos que dentro del territorio nacional sean objeto de explotación comercial.

El Capítulo III, se refiere a la determinación del valor sobre el cual se calculará el impuesto general de importación y de exportación.

Para la importación, la base gravable del impuesto es el valor en aduana de las mercancías, mismo que se determina por el precio pagado por los productos más el importe de algunos cargos que específicamente se mencionan, y que sumados al primero conforman el valor de transacción de la mercancía.

Dentro de los elementos que específicamente se mencionan como parte del valor de transacción se refieren **los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga** en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta la fecha de su ingreso oficial al país, cuando corren a cargo del importador y no están incluidos en el precio pagado por las mercancías es decir, que se detallan o especifican separadamente del precio del producto.

En el Capítulo IV, Determinación y pago, se indica que **corresponde a los agentes o apoderados aduanales determinar** por cuenta de los importadores y exportadores las contribuciones y **cuotas compensatorias**.

Las contribuciones se pagarán por los importadores y exportadores al presentar el pedimento para su trámite en las oficinas autorizadas, antes de que se active el mecanismo de selección aleatoria. El pedimento se deberá presentar a más tardar un mes después del depósito de las mercancías en recintos fiscalizados.

En este capítulo también se especifican los mecanismos para la determinación y el pago de impuestos de las mercancías que ingresan al país "in bond". Se menciona que el pago del impuesto de importación de estas mercancías podrá realizarse a través de depósitos en "cuentas aduaneras" en bancos y casas de bolsa autorizados, así como los lineamientos generales para recuperar esos depósitos cuando la mercancía sea exportada.

El Título Cuatro, Regímenes aduaneros.

En esta sección se mencionan los regímenes aduaneros a los que podrán ser destinadas las mercancías que ingresen o salgan del país. Dichos regímenes podrán ser, Definitivos, Temporales, de Depósito fiscal o Tránsito de mercancías.

Corresponde a los agentes y apoderados aduanales señalar en el pedimento el régimen aduanero que solicitan para las mercancías y manifestar el cumplimiento de las obligaciones y formalidades inherentes al mismo.

Se entiende por **régimen de importación definitiva** la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.

En los artículos 98 al 100 se asienta el procedimiento de **revisión en origen**. En este sistema el importador asume la responsabilidad mientras que el agente o apoderado aduanal que realiza el despacho de las mercancías queda liberado de ella, siempre y cuando compruebe que asentó fielmente en el pedimento los datos

que le fueron proporcionados por el primero.

Para efectuar la importación de mercancías mediante este procedimiento, el importador deberá inscribirse en el Registro del Despacho de Mercancías de las Empresas, para lo cual deberá ser maquiladora o firma con programas de exportación autorizados por la SECOFI o cumplir con una serie de requisitos entre los que destaca una cantidad de ingresos que está en función del tipo de actividad o del tipo de mercancías que importe. Se puntualiza que **las empresas que presten servicios de mensajería no podrán solicitar esta inscripción.**

**El régimen de exportación definitiva** consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

Se determina que el **régimen de importación temporal** es aquel al que corresponden las mercancías que ingresan al país por tiempo limitado, con una finalidad específica y que retornen al extranjero en el mismo estado.

Se señalan los plazos para mercancías específicas cuya internación al país es considerada dentro del régimen de importación temporal, así como los casos en que no es necesaria la presentación del pedimento ni de los servicios de agente o apoderado aduanal

Mencionando específicamente la estancia, hasta por veinte años, de **contenedores y carros de ferrocarril.**

Asimismo, pero sólo hasta por un mes, la estancia de **remolques, semirremolques y plataformas portacontenedores**, siempre que transporten en territorio nacional las mercancías que en ellos se hubieran introducido al país o las que se conduzcan para su exportación.

Otra modalidad de la importación temporal es aquella en que las mercancías regresan al extranjero después de un proceso de elaboración, transformación o reparación. Un caso típico de este régimen lo constituye la producción de las maquiladoras.

Análogamente, se determinan los requisitos que deberán cumplir las mercancías para considerarse dentro de los regímenes de exportación temporal para retornar al país en el mismo estado, y exportación temporal para elaboración, transformación o reparación.

En cuanto al **Régimen de Depósito Fiscal**, éste "consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y además sean autorizados para ello por las autoridades aduaneras".

Dentro de los requisitos que deben cumplir los locales destinados a este fin, se señala que **deberán contar con equipo de cómputo y transmisión de datos** que permitan un vínculo electrónico con la Secretaría para llevar un registro permanente y simultáneo de las operaciones en el depósito fiscal.

Siempre que no se altere o modifique su naturaleza o las bases gravables para fines aduaneros, las mercancías podrán ser motivo de actos de conservación, exhibición, etiquetado, empaquetado, examen, demostración e incluso, previo pago del impuesto y cuotas compensatorias, toma de muestras.

Los almacenes generales de depósito recibirán los impuestos causados por la importación y exportación definitiva de las mercancías que tengan en depósito fiscal y estarán obligados a enterarlas en las oficinas autorizadas, al día siguiente de su recepción.

El **Régimen de Tránsito de Mercancías** consiste en el movimiento de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. Dicho tránsito podrá ser internacional o doméstico y debe ser promovido por conducto de agente o apoderado aduanal quien será responsable de las irregularidades derivadas de su labor.

Se considera **tránsito doméstico o interno** cuando la aduana de entrada envía las importaciones a la aduana que se encargará de su despacho, generalmente una aduana interior, o cuando la aduana de despacho envía las exportaciones a la aduana de salida.

En cualquiera de los dos flujos, de importación o exportación, antes de llevar a cabo el movimiento entre aduanas, se deberá pagar el impuesto y cumplir con todas las demás regulaciones. Para el caso de las importaciones se hará un pago provisional calculado con base en la tasa máxima.

Cabe resaltar que la empresa transportista que realice el traslado de las mercancías deberá contar con un registro especial ante Hacienda.

El **tránsito internacional** de mercancías ocurre cuando se realiza un movimiento de mercancías extranjeras, dentro del territorio nacional, pero con origen y destino en el exterior o cuando mercancías nacionales se trasladen por el extranjero para su reingreso al país.

El último artículo de esta sección es el 135, aquí se define **el Régimen de Elaboración, Transformación o Reparación en Recinto Fiscalizado**, que radica en el ingreso de mercancías extranjeras o nacionales, a dichos recintos para su elaboración transformación o reparación, para ser devueltas al extranjero o para ser exportadas, respectivamente.

El Título Quinto, Franja y región fronteriza

En este apartado se establecen las peculiaridades aplicables en la franja fronteriza, en relación a la importación y exportación de mercancías a esa región.

Se define el concepto de franja fronteriza como, el "territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de veinte kilómetros hacia el interior del país".

Entre otras cosas, se especifican los requisitos a cumplir para la internación al país de mercancías importadas a la región fronteriza.

Particularmente se señala que **los embarques consolidados**, puesto que al atravesar la región pueden ser objeto de manipulación, **no necesitan mantenerse dentro de la misma caja o contenedor en que son despachados ni conservar íntegros los sellos y marcas de control**, como se exige para el tránsito de embarques de carro entero que atraviesan la región para dirigirse al interior del país.

En el Título Sexto de la Ley se delimitan las atribuciones del Poder Ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales

En el Artículo 144 se señalan algunas de las facultades atribuidas a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Entre estas facultades, dada su influencia en la labor que realiza el agente de carga, se consideró conveniente destacar las siguientes:

Determinar los impuestos al comercio exterior, las cuotas compensatorias y los derechos omitidos por los contribuyentes o responsables solidarios; así como comprobar la comisión de infracciones e imponer las sanciones que correspondan.

Ejercer en forma exclusiva el control sobre la entrada y salida de mercancías de aduanas y puertos internacionales.

Fijar los lineamientos para las operaciones de carga, descarga, manejo de mercancías de comercio exterior y para la circulación de vehículos, **dentro de los recintos fiscales o fiscalizados** y señalar dentro de dichos recintos las áreas restringidas para el uso de cualquier medio de comunicación.

Verificar durante su transporte y en su manejo en cualquier parte del territorio nacional, la legal importación o tenencia de mercancías de procedencia extranjera<sup>211</sup>.

Dictar, en caso fortuito o fuerza mayor, naufragio, o cualquier otra causa que impida el cumplimiento e algunas de las prevenciones de esta Ley, las medidas

---

<sup>211</sup> En los Artículos 146 y 147 se menciona la manera en que el transportista puede comprobar la tenencia legal de las mercancías.

administrativas que se requieren para subsanar la situación; así como expedir previa opinión de la SECOFI, reglas para la aplicación de las disposiciones en materia aduanera de los tratados o acuerdos internacionales de los que México sea parte,

Por otra parte, también es facultad de la Secretaría verificar que la importación y exportación de mercancías, se realice conforme a lo establecido por esta Ley.

Comprobar la exactitud de los datos contenidos en los pedimentos, declaraciones o manifestaciones y el pago correcto de los impuestos al comercio exterior y la aplicación de cuotas compensatorias y derechos causados.

Específicamente, está facultada para verificar que las mercancías por cuya importación fue concedido algún estímulo fiscal, estén destinadas al propósito para el que se otorgó.

Asimismo, para corregir y determinar el valor en aduana de las mercancías declarado en el pedimento, cuando el importador no proporcione los elementos para la determinación de dicho valor o lo determine con base en información inexacta.

En los artículos 146 y 147 se menciona, entre otras cosas, la manera en que la empresa porteadora puede amparar la carga de comercio exterior que transporta; así, menciona que las empresas porteadoras legalmente autorizadas, cuando transporten importaciones fuera de la franja fronteriza, podrán comprobar su tenencia legal con **la carta de porte** y "los documentos que establezca mediante reglas la Secretaría". Cabe resaltar que en la Ley no se da referencia alguna ni se remite a ningún otro reglamento para dar a conocer esos otros documentos.

En la sección comprendida del Artículo 150 al 155, se indican las circunstancias en que las autoridades aduaneras pueden proceder al embargo precautorio de las mercancías y de los medios en que son transportadas. Es importante destacar que los medios de transporte pueden ser objeto de embargo precautorio, entre otras cosas, con el fin de garantizar el pago de los daños causados con ellos a los recintos fiscales.

También se señalan los requisitos que debe cumplir la autoridad para realizar dicho embargo, las características que debe cubrir el acta que lo acredite; así como el procedimiento para que el interesado presente las pruebas y alegatos a su favor.

En un Artículo aparte, el 157, se especifica que los productos percederos, bajo embargo precautorio, que no comprueben su estancia legal en el país dentro de los diez días siguientes a su embargo, serán vendidos por Hacienda y el producto de su venta invertido en CETE's, para la posterior devolución o adjudicación de esos recursos.

Cabe señalar que a lo largo de todo el Capítulo se hace repetidamente referencia al Código Fiscal de la Federación, así dicha reglamentación pasa a formar parte también del entorno jurídico y reglamentario del agente de carga.

El Título Séptimo de la Ley trata sobre los Agentes Aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduaneros.

El agente aduanal es la persona física autorizada por Hacienda, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de mercancías.

**Para obtener la patente** de agente aduanal se deben cumplir con una serie de requisitos que se encuentran especificados en el artículo 159. Algunos de estos requisitos están encaminados a evitar la corrupción y los malos manejos, mientras que otros aseguran su buen desempeño mediante un tamiz que regula la experiencia y la capacidad del aspirante. Cubiertos los requisitos la Secretaría otorgará la patente en un plazo máximo de cuatro meses.

Aún cuando el agente deberá actuar únicamente ante la aduana para la que se expidió la patente, podrá actuar en otras, siempre que constituya una sociedad de mexicanos, que facilite la prestación de sus servicios y obtenga autorización de las autoridades aduaneras, Artículo 161.

Adicionalmente, **para operar** como agente aduanal se deben cubrir algunos otros requisitos, Artículo 160, que garantizan a la Secretaría el control administrativo sobre los prestatarios del servicio y le ayudan a mantener una base de datos con información actualizada y confiable. Asimismo, pretenden asegurar un buen servicio y la agilidad de los trámites.

En otro artículo, el 162, se enumeran **las obligaciones del agente aduanal**, entre ellas cabe mencionar la prohibición expresa de ofrecer o recibir algún tipo de "comisión" por la transferencia de clientes por parte del agente aduanal suspendido en sus funciones o de los socios de éste. Esta disposición no es aplicable cuando la sociedad proporcione servicios de comercio exterior y sea anterior a la suspensión del agente.

Otra obligación del agente aduanal es llenar las formas oficiales con los datos correctos de todas las operaciones de comercio exterior en que intervenga; así como formar un archivo de los pedimentos tramitados, información que deberá conservar durante cinco años en su oficina principal

En cuanto a **los derechos del agente aduanal**, éstos se encuentran enlistados en el Artículo 163, destacan por su importancia en el desarrollo de actividades conexas la instituida en el punto II, en la que se establece el derecho a integrar sociedades para facilitar la prestación de sus servicios.

En los artículos 164, 165, 166 y 167 se establecen las causas para la suspensión de sus funciones, la cancelación de la patente y, la extinción del derecho de ejercer, respectivamente.

Entre las primeras destaca la carencia de bienes para cubrir créditos fiscales, de los que él es responsable, así como la declaración incorrecta de los datos del pedimento siempre que resulte lesionado el interés fiscal, sí además, la mercancía es prohibida será motivo de cancelación de patente, al igual que señalar en el pedimento los datos de alguien que no hubiere solicitado la operación.

En cuanto a la figura de Apoderado aduanal, ésta es definida en el Artículo 168 como *"la persona física designada por otra persona para que en su nombre y representación se encargue del despacho de mercancías, siempre que obtenga la autorización de la Secretaría"*.

Aún cuando en la definición se agrega que **"el apoderado aduanal promoverá el despacho ante una sola aduana, en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquél"**, en un artículo posterior se indica que mediante aprobación de las autoridades aduaneras el apoderado aduanal podrá actuar ante otras aduanas, mientras que el poderdante puede nombrar apoderados aduanales que actúen ante dos o más aduanas. Para conocer los requisitos necesarios para obtener esta autorización la Ley se remite al Reglamento.

Asimismo, también se establece la posibilidad de que varias personas morales puedan tener un apoderado aduanal común. En el Artículo 171 se indican las condiciones que dichas personas deben cubrir para tal fin; en general, dichas condiciones se refieren a la existencia de una sociedad o vínculo y/o que pertenezcan a una misma corporación.

Los requisitos para obtener la autorización para actuar como apoderado aduanal tienen un carácter semejante a los solicitados para la obtención de patente de agente aduanal, evitar la corrupción y asegurar el buen desempeño. Sin embargo, adicionalmente se pide que el solicitante mantenga una relación laboral con el poderdante.

No todas las personas podrán encargarse del despacho de mercancías de comercio exterior a través de apoderado aduanal. En el Artículo 172 la Ley se remite al Reglamento para conocer los requisitos que deberá cumplir el aspirante. Adicionalmente, se señalan algunas de las personas morales que pueden realizarlo, destacan las empresas de mensajería y paquetería, los almacenes generales de depósito y las cámaras de comercio e industria.

En la Ley también se determinan los requisitos para operar como apoderado aduanal y las causas de cancelación de autorización para ejercer como tal, ambos son semejantes a los especificados para el agente aduanal.

Cabe destacar que cuando la autoridad aduanera cancele a una persona la autorización de tres de sus apoderados, no podrá designar uno nuevo hasta pasados dos años.

El Título Octavo trata sobre **Infracciones y sanciones**.

En cuanto a las infracciones más susceptibles de ser cometidas por los agentes de carga en el desarrollo de sus funciones se encuentran las siguientes:

En primer lugar, se consideran **las infracciones relacionadas con la importación o exportación**, las que son cometidas en general, por el que introduzca o extraiga mercancías del país sin cumplir cualquiera regulación o restricción emitida.

Específicamente se menciona a la Ley de Comercio Exterior, cuyas disposiciones toman en cuenta razones de seguridad nacional, salud pública, preservación de la flora o fauna, del medio ambiente, de sanidad fitopecuaria o los relativos a Normas Oficiales Mexicanas y compromisos internacionales, entre otros.

También se considera como infracción relacionada con la importación o exportación, la omisión o el pago parcial del impuesto al comercio exterior, así como el tráfico de mercancías prohibidas.

Entre varias consideraciones detalladas en el Artículo 177 de la Ley, se menciona específicamente que se comete esta infracción cuando "Tratándose de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, no se consigne en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación que en su caso se haya anexado al pedimento, los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan".

**La infracción de circulación indebida dentro del recinto fiscal**, que se comete al circular en vehículo dentro del recinto sin sujetarse a los lineamientos de circulación interna establecidos; así como la introducción, sin autorización, a zonas de acceso restringido. Otra infracción vinculada es la que se relaciona con **el uso indebido de gafetes de identificación** y que previene tanto su falsificación o alteración como su mala utilización.

**Las infracciones relacionadas con el destino de las mercancías** se comete cuando se violan las disposiciones que regulan el régimen aduanero autorizado, en cuanto al destino de las mercancías y la finalidad específica del régimen. Aprovechando indebidamente exenciones y reducciones de contribuciones o eximiéndose de restricciones no arancelarias.

**Las infracciones relacionadas con las obligaciones de presentar documentación y declaraciones**, se refieren en general a la omisión,

presentación extemporánea o con datos inexactos o falsos, tanto de los documentos que amparan la mercancías como de los documentos que comprueban el cumplimiento de obligaciones; así como de informes estadísticos.

Entre estos documentos están las declaraciones, **los manifiestos o guías de carga**, avisos, relaciones de mercancías y los pedimentos, de manera especial el código de barras en la transmisión por sistema electrónico de estos últimos.

Otra infracción, vinculada en cierto modo a la anterior, es **la infracción relacionada con la clave confidencial de identidad**, que es cometida por quien al presentar el pedimento o realizar cualquier trámite, utilice una clave equivocada o que haya sido revocada o cancelada.

En cuanto a **las infracciones relacionadas con el control, seguridad y manejo de las mercancías de comercio exterior**, se refieren en general a las faltas cometidas comúnmente por los transportistas y almacenes autorizados, en relación a la conservación y buen manejo de los medios de seguridad como precintos, etiquetas, cerraduras, sellos y demás; al igual que la verificación del régimen fiscal, pago de impuestos y restricciones no arancelarias antes del retiro de las mercancías de los almacenes.

Dentro de **las infracciones relacionadas con la seguridad o integridad de las instalaciones aduaneras** se especifica la introducción al recinto fiscal de vehículos cuyo peso bruto exceda el autorizado, salvo que la mercancía no pueda ser dividida y transportada en más de un vehículo, en cuyo caso será necesario solicitar autorización especial.

En cuanto a la imposición de castigos, para cada una de las infracciones anteriormente señaladas, la Ley especifica una lista de sanciones que comprenden algunas variantes que están en función de la gravedad de la falta cometida y en algunos casos de la "mala fe" del infractor.

Por último, al imponer la multa, la Ley señala expresamente en el Artículo 198, que la autoridad aduanera deberá considerar como agravantes, en general, el uso de documentos falsos o en los que se hagan constar operaciones inexistentes, se subraya la utilización de un RFC, Registro Federal de Contribuyentes, de un importador que no hubiere encargado el despacho de las mercancías; así como el hecho que el infractor sea reincidente.



# Glosario.

---

**1) Agente de carga.** Es el prestador de un servicio especializado que, actuando como tercero entre el usuario y el transportista, desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías. Consigue carga a los transportistas y resuelve al cargador cualquier problema vinculado con transporte, consolidación, almacenaje, manejo, embalaje o distribución de productos así como los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo los relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías.<sup>212</sup>

**2) Agente de comercio.** "Agente de comercio es la persona física o moral que de modo independiente se encarga de fomentar los negocios de uno o varios comerciantes"<sup>213</sup>.

**3) Cargador (Shipper).** El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (Reglas de Hamburgo), utiliza el término EXPEDIDOR como sinónimo de cargador y lo define como: "Toda persona que por sí o por medio de otra que actúe en su nombre o por su cuenta ha celebrado un contrato de transporte de mercancías con un transportista o entrega efectivamente las mercancías al porteador en relación con el contrato de transporte".

Asimismo, Izquierdo y de Buen mencionan que también es conocido como EMBARCADOR y lo definen como: "El usuario de los servicios de transporte. El cargador contrata los servicios de un transportista público para que efectúe el desplazamiento de su carga bajo condiciones estipuladas, a cambio de lo cual paga una cantidad pactada". De este modo, el Cargador es la persona que solicita el transporte y que adquiere el derecho a exigir su realización.

**4) Carga en tránsito.** Se debe entender como la carga bajo el régimen de tránsito aduanero. En este régimen se transportan las mercancías que se encuentran bajo control aduanero de una oficina de aduanas a otra, sin ser sometidas a inspección en el curso del viaje, así, la actuación de las autoridades aduaneras se limitan al control de los sellos y precintos aduaneros y a otras medidas de garantía en los puntos de entrada y salida de las aduanas.<sup>214</sup>

---

<sup>212</sup> Fuente: Con base en las definiciones de Izquierdo/de Buen y las de las Reglas de Servicios de Reexpedición de Carga de la FIATA.

<sup>213</sup> Fuente: Mantilla Molina en De Pina Vara, p. 179.

<sup>214</sup> Fuente: [Ley Aduanera](#).

**5) Comisionista.** "Es la persona que se obliga a ejecutar o realizar por cuenta de otra, *comitente*, los actos concretos de comercio que ésta le encargue".<sup>215</sup>

**6) Comitente.** "Es la persona que confiere una comisión mercantil, entendiendo por ésta a la representación confiada a una persona para que realice actos concretos de comercio".<sup>216</sup>

**7) Consignatario.** También recibe el nombre de destinatario. Según Georges Ripert, el consignatario "es la persona a quien se expiden las mercancías". Luis Muñoz lo define "como la persona a quien o a cuya orden van dirigidos los objetos de transporte".<sup>217</sup>

**8) Contrato de transporte multimodal.** Para la reglamentación internacional un contrato de transporte multimodal es aquél mediante el cual un OTM se compromete, contra el pago de un flete, a ejecutar o hacer ejecutar el transporte multimodal internacional de mercancías.<sup>218</sup>

**9) Convenio internacional.** "Se entiende un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional".<sup>219</sup>

**10) Derecho Privado.** Es el conjunto de disposiciones jurídicas que rigen las relaciones de los particulares entre sí. Por ejemplo, las que se crean entre las partes que celebran un contrato.

Una de las ramas del Derecho Privado es el Derecho Mercantil, que es el conjunto de disposiciones que rigen a los particulares cuando éstos tienen el carácter de comerciantes o celebran actos de comercio.<sup>220</sup>

**11) Derecho Internacional.** "Se llama también Externo o Interestatal, se divide en Derecho Internacional Público y Derecho Internacional Privado.

El Derecho Internacional Público es el conjunto de normas que rigen las relaciones de los diversos Estados entre sí, en tiempos de paz o de guerra.

---

<sup>215</sup> Fuente: Código de Comercio.

<sup>216</sup> Fuente: Código de Comercio.

<sup>217</sup> Fuente: Citados en Marroquín Zaleta, p. 266.

<sup>218</sup> Fuente: Convenio T.M., Artículo 1 punto 3.

<sup>219</sup> Fuente: Convenio T.M.

<sup>220</sup> Fuente: Moto Salazar, Efraín. (1997). Elementos de Derecho. Vigésima primera edición. Edit. Porrúa, S.A. México. p. 20.

El Derecho Internacional Privado es el conjunto de normas que rigen a los particulares o sus bienes cuando, siendo nacionales de un Estado, se encuentran en territorio de otro Estado".<sup>221</sup>

**12) Despacho aduanal.** "Es el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera, 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".<sup>222</sup>

**13) Documento negociable.** Es una característica de los contratos de transporte que permite testificar la propiedad de las mercancías y posibilita su transacción comercial entre vendedores y compradores mientras que la carga está en tránsito.

**14) Intercambio electrónico de datos.** Es la transmisión en una sintaxis normalizada a nivel internacional, de información administrativa, comercial de transporte o de significado estratégico entre computadoras de compañías u organizaciones independientes.<sup>223</sup>

**15) Logística.** "La logística es el conjunto de actividades que tienen por objetivo la colocación, al menor costo, de una cantidad de productos en el lugar y en el tiempo donde una demanda existe. Entonces, la logística involucra todas las operaciones que determinan el movimiento de productos: localización de unidades de producción y almacenes, aprovisionamiento, gestión de flujos físicos en el proceso de fabricación, embalaje, almacenamiento y gestión de inventarios, manejo de productos en unidades de carga y preparación de lotes a clientes, transportes y diseño de la distribución física de productos."<sup>224</sup>

**16) Mercancías.** No sólo el cargamento propiamente dicho, bienes, objetos y artículos de cualquier clase, sino también el equipo utilizado para su transporte, como los contenedores, paletas u otros elementos de transporte o embalaje análogos, si han sido suministrado por el cargador.<sup>225</sup>

**17) Operador de transporte multimodal.** "Toda persona que, por sí o por medio de otra que actúe en su nombre, celebra un contrato de transporte multimodal y

---

<sup>221</sup> Fuente: Moto Salazar, Efraín., p. 20.

<sup>222</sup> Fuente: Ley Aduanera.

<sup>223</sup> Fuente: Campos Herrera, Laura. p. 8.

<sup>224</sup> Fuente: Con base en definición de la ASLOG (Association des Logisticiens d'Entreprises-Francia)., en Antún, Juan Pablo.

<sup>225</sup> Fuente: Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (Reglas de Hamburgo) y el Convenio T.M.

actúa como principal, no como agente o por cuenta del expedidor o de los porteadores que participan en las operaciones de transporte multimodal, y asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato".<sup>226</sup>

**18) Servicio logístico.** "Se define a un servicio logístico, como aquella tarea que se realiza con el fin de facilitar el traslado de la carga, esto se refiere a las labores de operación y gestión, tanto de flujos físicos como de información, que se generan antes y durante el desplazamiento de los bienes. Es posible afirmar que los costos logísticos se ven constituidos por una serie de actividades como son las de almacenamiento, inventarios, embalaje, administración y los de transporte."<sup>227</sup>

**19) Transporte combinado.** Se entiende como el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, desde un lugar situado en un país en que las mercancías se toman bajo custodia hasta otro lugar designado para su entrega situado en un país diferente.<sup>228</sup>

**20) Transporte intermodal.** Se entiende por transporte intermodal el transporte de mercancías por varios modos de transporte desde un punto o puerto de origen vía uno o varios puntos de tránsito hasta un punto o puerto de destino cuando uno de los porteadores organiza la totalidad del transporte. Según la parte de responsabilidad que se asume por todo el transporte, se emiten diferentes tipos de documentos de transporte:

- En la modalidad de transporte segmentado el porteador que organiza el transporte, si sólo asume la responsabilidad por la parte que ejecuta por sí mismo, puede emitir un conocimiento de embarque intermodal.

- En la modalidad de transporte combinado o multimodal el porteador que organiza el transporte, si asume la responsabilidad por la totalidad del transporte, emite un documento de transporte combinado o de transporte multimodal.<sup>229</sup>

**21) Transporte multimodal internacional.** Es el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte, por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en el que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia hasta otro lugar designado para su entrega, situado en un país diferente.<sup>230</sup>

---

<sup>226</sup> Fuente: Convenio T. M. Parte I. Disposiciones Generales. Artículo 1. (Definiciones) Numeral 2.

<sup>227</sup> Fuente: Vicario Cruz, Patricia. Metodología...

<sup>228</sup> Fuente: Reglas ICC.

<sup>229</sup> Fuente: UNCTAD. Las consecuencias..., p. 21

<sup>230</sup> Fuente: Convenio T.M.

**22) Transporte unimodal.** Se entiende por transporte unimodal el transporte de mercancías ejecutado por uno o varios porteadores por un solo modo de transporte. Si sólo hay un porteador, éste emite su propio documento de transporte, por ejemplo, un conocimiento de embarque, una carta de porte aéreo, una guía de carga, etc.

Si hay más de un porteador, por ejemplo, si la conducción de las mercancías se efectúa desde un puerto vía otro puerto hasta un tercer puerto con transbordo en el puerto de tránsito, uno de los porteadores puede emitir un conocimiento de embarque directo que abarque la totalidad del transporte. Según las cláusulas consignadas en el reverso de ese conocimiento de embarque directo o corrido, el porteador que lo ha emitido puede ser responsable de la totalidad del transporte de puerto a puerto o sólo de la parte que se ejecuta a bordo de su propio buque.<sup>231</sup>

**23) Transportista.** Es la persona o compañía que provee servicios de transporte. En el ambiente marítimo también es conocido como PORTEADOR y las Reglas de Hamburgo lo definen como toda persona que se compromete a transportar unas mercancías y celebre un contrato de transporte, tanto si es el propietario del equipo (transportista efectivo) como si es un fletador (transportista contractual).<sup>232</sup>

**24) Unitarización.** Se considera como unitarización, la colocación de productos en "pallets", o el diseño de un sistema de manipulación de materiales para acomodar productos en "pallets" de carga.

Un "pallet" es una pequeña plataforma, usualmente de cuarenta por cuarenta y ocho pulgadas, en la cual se colocan los productos para su manejo en almacenes y transportación.

---

<sup>231</sup> Fuente: UNCTAD. Las consecuencias..., p. 21.

<sup>232</sup> Fuente: Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (Reglas de Hamburgo).



## **Lista de abreviaturas.**

---

AMAC	Asociación Mexicana de Agentes de Carga.
BIFA	Asociación Británica de Agentes de Carga.
Convenio TM	Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.
CMI	Comité Marítimo Internacional.
EDI	Intercambio Electrónico de Datos.
FBL	Conocimiento de Embarque FIATA de Transporte Multimodal.
FCL	Embarque de contenedor completo.
FETEIA	Federación Española de Transitarios y Expedidores Internacionales y Asimilados.
FIATA	Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados.
GEIS	General Electric Information Services.
HTFN	Hi-Tech Forwarder Network, Inc.
IATA	Asociación Internacional de Transportistas Aéreos.
ICC	Cámara de Comercio Internacional.
IT	Information Technology. Tecnología Informática.
JIT	Justo a Tiempo.
LCL	Embarque de Menos de Contenedor Completo.
NVOCC	Porteador de Carga Pública no operador de buques (Non Vessel Operating Common Carrier).
OCDE	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo.

OTM	Operador de Transporte Multimodal.
Reglas ICC	Reglas Uniformes para un Documento de Transporte Combinado de ICC.
Reglas	
UNCTAD/ICC	Nuevas Reglas UNCTAD/ICC Relativas a los Documentos de Transporte Multimodal.
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
SCT	Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
TLC	Tratado de Libre Comercio.
TM	Transporte Multimodal.
TMI	Transporte Multimodal Internacional.
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

## **Bibliografía citada.**

---

- Ackerman, Kenneth B. (1989). "Value-added warehousing cuts inventory costs". Transportation & Distribution. July. Penton Publishing, Inc. Cleveland, Oh. pp. 32-35.
- Aguerrebere Salido, Roberto. (1991). "El papel de agentes y consolidadores de carga en apoyo al transporte y el comercio exterior." NOTAS. Boletín del Instituto Mexicano del Transporte. Noviembre. Sanfandila, Qro. p. 4.
- American Shipper. (1997). "Filipino forwarders standardize rates". American Shipper. February. Jacksonville, Fl. p. 70.
- American Shipper (ed). (1997). "Outsourcing: Europe ahead of U.S.". American Shipper. February. Jacksonville, Fl. p. 30.
- Antún, Juan Pablo. (1995). Logística. Una visión sistémica. Documento Técnico N° 14. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- Banco Mundial. (1991). Obstáculos al Transporte por Contenedor. Perspectivas de los Usuarios. CEPAL. Santiago de Chile.
- Bender. Paul (1976). Design and Operation of Customer Service Systems. AMACOM. New York.
- Betanzo Quezada, Eduardo. (1992). Evaluación de la Situación del Transporte de Carga en México 1990-1991: Movimiento por Carretera. Publicación Técnica N° 34. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- BIMCO, The Baltic and International Maritime Council. (1994). Port Costs 1994. BIMCO. Jorn Thomsen Offser A/S, Kolding. Denmark.
- Brown, Steward and Frederick S. Inaba (1996). "Why are motor carriers for-hire brokers?". International Journal of Transport Economics. Vol. XXIII-N° 1. February.
- Byrne, Patrick M. et. al. (1994). "New priorities for logistics services in Europe". Transportation & Distribution. February. Penton Publishing, Inc. Cleveland, Oh. U.S.A. pp. 43-48.
- Campos Herrera, Laura. (1995). Marco organizacional para el desarrollo de servicios de Intercambio Electrónico de Datos en México. Publicación Técnica N° 71. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila Qro.

- Canadian Transportation & Logistics. (1995). "A New Twist to Single Sourcing: The Transportation Intermediary". Canadian Transportation & Logistics. A Southam Publication. September. Don Mills. Ont.
- Cervantes González, Jesús A. (1996). "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana". Comercio Exterior. Marzo. Vol. 46, Núm. 3. Banco Nacional de Comercio Exterior. México, D.F. pp. 175-192.
- Containerisation International (Con la asistencia de Fenyoe H. Raymond). (1993). "Intermodal Europe". A special advertising supplement. Containerisation International. Emap Business Communications. London. U.K..
- Cooke, James Aaron. (1984). "Piggyback Sales: Wholesale or Retail?". Traffic Management 23. N° 9. September.
- Cortez, Claude. (1992). Competitividad de las empresas de autotransporte de carga público federal ante las perspectivas del T.L.C. Publicación Técnica N° 37. IMT. Sanfandila, Qro. México.
- Crichton, John. (1993). "Harper-Active". Containerisation International. September. Emap Business Communications. London, U.K.. pp. 75-77.
- Damas, Philip. (1996). "Danzas refines `core carriers' policy". American Shipper. August. Jacksonville, Fl. pp. 39-42.
- Damas, Philip. (1996). "Double Agent". American Shipper. August. Jacksonville, Fl. pp. 46-48.
- Damas, Philip. (1995). "Forwarding mosaic". Containerisation International. March. Emap Business Communications. London, U.K. pp. 78-79.
- Damas, Philip. (1995). "Fritz's Midas touch". Containerisation International. November. Emap Business Communications. London, U.K.. pp 79-80
- Danzas. (1996). Danzas. The worldwide transportation network. A global Network Delivering Quality Products. March. Bellevue, WA. USA.
- De Pina Vara, Rafael. (1981). Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. Decimocuarta Edición. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F.
- Eller, David. (1994). "European Forwarding, US Style". Containerisation International. August. Emap Business Communications. London, U.K. pp. 57-61.
- Eller, David. (1996). "Forwarders'charges up for grabs". Containerisation International. April. Emap Business Communications. London, U.K. pp. 86-87.

- Eller, David. (1995). "Forwarder Choice Beckons Wide". Containerisation International. June. Emap Business Communications. London, U.K.. pp. 68-69
- FIATA. (s.a.) El Transitario, Arquitecto del Transporte. FIATA. Zurich, Switzerland.
- FIATA. (1980). All About FIATA. FIATA. Zurich, Switzerland.
- Gillis, Chris. (1996). "Alitalia sees forwarders as partners". American Shipper. September. Jacksonville, Fl. U.S.A. pp.74-78
- Gillis, Chris. (1997). "Banks accept FIATA multimodal bills of lading". Brokers, Forwarders & NVO's. American Shipper. August. Jacksonville, Fl. pp. 61-64.
- Gillis, Chris. (1997). "FIATA multimodal bill of lading gains support" Brokers, Forwarders & NVO's. American Shipper. June. Jacksonville, Fl. p. 77.
- Gillis, Chris. (1997). "Harper reports higher profit". Brokers, Forwarders & NVOs. American Shipper. April. New York. Jacksonville, Fl. pp. 81-84.
- Gillis, Chris. (1996). "Philips sees role for air forwarders". American Shipper. August. Jacksonville. Fl. p. 59.
- Gillis, Chris. (1996). "The Changing world of freight forwarding". Special Report. American Shipper. October. Jacksonville, Fl. U.S.A. pp.49-78
- Gwilliam, Ken. (1997). "Multimodal Transport Networks and Logistics". Memorias del Seminario de la OCDE Sobre Redes de Transporte Intermodal y Logística. Junio 2. México, D.F.
- Hastings, Phillip. (1995). "Integration the key to logistics success". CargoToday. The Journal of ICHCA. Volume one issue two. ICHCA. June. International Cargo Handling Coordination Association. London, U.K. pp. 10-13
- HTFN, Hi-Tech Forwarder Network. (1997). "Home Page". February 24. <http://www.htfn.com>
- Izquierdo, Rafael y Oscar de Buen. (1995). Mercados de transporte de carga del cartel a la competencia. Documento Técnico N° 12. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- Johnson, James C. & Wood, Donald F. (1996). Contemporary Logistics. Sixth Edition. Prentice Hall. New Jersey.
- Knee, Richard. (1996). "Circle teams up with automotive specialist". Brokers, Forwarders & NVOs. American Shipper. October. Jacksonville, Fl. pp. 99-

100.

Knee, Richard. (1997). "Danzas introduces Danzlink information system". Brokers, Forwarders & NVO's. American Shipper. January. Jacksonville, Fl. pp. 65-66.

Knee, Richard. (1996). "Danzas offers financing, insurance". American Shipper. July. Jacksonville, Fl., pp 11.

Lambert, Douglas M et. al. (s.a) Strategic Logistics Management. Third Edition. Boston, Ma.

Marroquín Zaleta, Jaime. (1979). Estudios del Derecho del Transporte. UPICSA. IPN. México, D.F.

México. (1996). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Compilación de Leyes Mexicanas. Septiembre. Greca Editores, S.A. México, D.F.

México. Poder Ejecutivo Federal. (1995). Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Gobierno de la República. México, D. F.

México. SECOFI. (1995). Código de Comercio. Leyes y Códigos de México. 63a. Edición. Diario Oficial. 7 al 13 de octubre de 1889. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F.

México, SECOFI. (1990). Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación. Diario Oficial. 3 de Mayo. México, D.F.

México, SECOFI (1993). Ley de Comercio Exterior. Diario Oficial. 27 de Julio. México, D.F.

México, SECOFI. (1990). Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Diario Oficial. 24 de Enero. México, D.F.

México, SCT. (1991). Instructivo para solicitar autorización para operar y explotar el transporte multimodal de mercancías. Dirección General de Tarifas, S.C.T. 26 de julio. México, D.F.

México, SCT. (1993). Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal. Diario Oficial. 22 de Diciembre. México, D.F.

México, SCT (1994). Ley de Navegación. Diario Oficial. 4 de Enero. México, D.F.

México, SCT. (1996). Ley de Vías Generales de Comunicación. Leyes y Códigos de Mexico. 26a. Edición. Editorial Porrúa, S.A. Diario Oficial. Última modificación el 22 de Diciembre de 1995. México, D.F.

- México, SCT. (1995). Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario. Diario Oficial. 12 de Mayo. México, D.F.
- México, SCT (1989). Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional. Diario Oficial. 7 de Julio. México, D.F.
- México, SCT. (1986). Reglamento Interior de la Comisión de Transporte Multimodal Internacional. Comisión de Transporte Multimodal, SCT. Enero 20. México, D.F.
- Molinas, Alfredo (Presidente de Feteia). (1995). "Opinión. El transitario, eslabón fundamental en la cadena export-import". Especial Transitarios. Transporte XXI. Periódico quincenal del sector en España. 1º de Mayo. Transeditores, S.A. Bilbao, España. p. III
- Montero, Rosa Ma. (1992). "La Legislación del Transporte". Apuntes del Curso Internacional sobre Sistemas de Transporte de Carga Integrados. Instituto Mexicano del Transporte. Julio 14. Sanfandila, Qro.
- Moto Salazar, Efraín. (1977). Elementos del Derecho. Vigésima primera edición. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F.
- NCBFAA, The National Customs Brokers & Forwarders Association of America, Inc. (1997). "What do Customs Brokers do?". NCBFAA On-Line. The Voice of America's Customs Brokers and Freight Forwarders. New York, USA. <http://www.tradecompass.com/ncbfaa/broker.html>
- Perreault, William y Frederick Russ. (1976) "Physical Distribution Service in Industrial Purchase Decisions," Journal of Marketing, 40. Abril. pp 3-10.
- Ramberg, Jan. (1997). FIATA Model Rules for Freight Forwarding Services. FIATA. January. Stockholm.
- Richardson, Helen. (1996). "Freight Forwarder Basics". Transportation & Distribution. May. Cleveland, Oh. pp. 80-84.
- SITPRO, the Simpler Trade Procedures Board of the United Kingdom. (1993). Draft Guidelines on Better Trade Practices. Trade and Development Board, Ad Hoc Working Group on Trade Efficiency, UNCTAD SPTE (Special Programme for Trade Efficiency). 15 November. Geneva.
- Steinbock, Eric. 1996. "Today's Deregulation". Comentario Editorial de Cargo Letter. Interpool. SCAC Transport (USA) Inc., San Francisco.
- Transeditores, S.A. (1995) "Calidad/Imposición Mundial. Calidad de servicio". Especial Transitarios. Transporte XXI, Periódico quincenal del sector en España. Bilbao Editorial Producciones, S.A. Mayo 1º. Bilbao, España. pp.

xxii-xxiii.

Transeditores, S.A. (1995). "Formación en vanguardia. En busca de profesionales". Especial Transitarios. Transporte XXI, Periódico quincenal del sector en España. Bilbao Editorial Producciones, S.A. Mayo 1º. Bilbao, España. p. xx.

UNCTAD. (1990). Information material for shippers to make the most efficient use of multimodal transport. TD/B/C.4/330. April 19. UNCTAD. Geneve.

UNCTAD. (1992). Las Consecuencias Económicas y Comerciales de la Entrada en Vigor de las Reglas de Hamburgo y del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. TD/B/C.4/315/Rev.1. ISBN 92-1-312220-9. ONU. Nueva York.

UNCTAD. (1994). Multimodal Transport and Trading Opportunities. UNCTAD/SDD/MT/5. GE.94-51322. April 5. Geneve.

UNCTAD, Trade and Development Board. (1990). Developments in Multimodal Transport. TD/B/C.4/328. GE.90-50185. January 30. Geneve.

UNCTAD, Trade and Development Board. (1993). Draft Guidelines on Better Trade Practices. TD/B/WG.2/6/Add.1/Part I. November 15. Ad Hoc Working Group on Trade Efficiency, UNCTAD. Geneve.

UNCTAD/ICC. (1991). UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents. <http://www.unicc.org/unctad/en/pressref/mt3duic1.htm>

Veci, Alberto. (1995). "El Status Jurídico del Transitario, o el Carácter con el que Actúa". Especial Transitarios. Transporte XXI, Periódico quincenal del sector en España. Bilbao Editorial Producciones, S.A. Mayo 1º. Bilbao, España. p. xix.

Vera Salazar, Alonso. (1995). "Tarifas del Servicio de Transporte Multimodal. Marco Jurídico Tarifario" Apuntes del Curso Internacional sobre Sistemas Integrados de Transporte. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.

Vicario Cruz, Patricia. (1995). Metodología para el estudio de la oferta de servicios logísticos y costos de transporte. Aplicación al sector alimentario, 1992. Publicación Técnica N° 58. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.

## Otra bibliografía consultada.

- Cortez, Calude. (1993). Evolución reciente y tendencias del autotransporte de carga público federal estadounidense. Publicación Técnica N° 45. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- Cortez, Calude. (1995). Flujos comerciales y de transporte. Un panorama histórico. Documento Técnico N° 13. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- De Buen Richkarday, Oscar (1992). Incremento de competitividad en el transporte de carga: acciones emprendidas por transportistas a nivel mundial. Documento Técnico N° 10. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- De Buen Richkarday, Oscar et al. (1995). Evaluación de la situación del transporte de carga en México 1991-1992. Publicación Técnica N° 57. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- De Buen Richkarday, Oscar (1990). La integración del transporte de carga como elemento de competitividad nacional y empresarial. Publicación Técnica N° 24. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- De Buen Richkarday, Oscar et al. (1992). Situación del movimiento de algunos productos del comercio exterior de México. Publicación Técnica N° 36. Instituto Mexicano del Transporte. Sanfandila, Qro.
- E. Bredebup et al. (1989). Pratiques de Transport des industries et des Commerces de Gros. Repport Inrets N° 99. Institut National de Recherche Sur les Transports et Leur Securite. September. Francia.
- IATA, International Air Transport Association. (1990). Iata Review 2/90. Kimberlwy Smeathers. Lausanne. Switzerland.
- Islas Rivera, Víctor. (1990). Estructura y Desarrollo del Sector Transporte en México. COLMEX. México, D.F.
- Ortíz Cruz, Etelberto. (1997). "El cambio estructural en México y las empresas pequeñas y medianas". Comercio Exterior. Vol. 47. Núm. 1. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Enero. México, D.F.

CIUDAD DE MEXICO

Av. Popocatepetl 506 B  
Xoco-Benito Juárez  
03330 México, D.F.  
Tels. 688 76 29  
688 76 03  
Fax 688 76 08

SANFANDILA

Km 4+000, Carretera  
Los Cues-Galindo  
76700 P. Escobedo, Qro.  
Tels. (42) 16 97 77  
16 96 46  
16 95 97  
Fax (42) 16 96 71  
Internet <http://www.imt.mx>