

Logística Internacional

2011-2012

PROFESOR
Alejandro Molins



Esta publicación está bajo licencia Creative Commons Reconocimiento, No comercial, Compartir igual, (by-nc-sa). Usted puede usar, copiar y difundir este documento o parte del mismo siempre y cuando se mencione su origen, no se use de forma comercial y no se modifique su licencia. Más información: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Copyright
Alejandro Molins
2011

Sumario

1. INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL	4
1.1. Concepto de logística. La cadena logística	4
1.2. Plataformas logísticas	7
1.3. El operador logístico	8
1.4. La Logística inversa	10
2. LOS INCOTERMS 2010	12
2.1. Generalidades	12
2.2. Los grandes problemas regulados por los incoterms	12
2.3. Problemas no regulados por los incoterms	¡Error! Marcador no definido.4
2.4. Aspectos esenciales de los incoterms 2.010.....	14
2.5. Rasgos distintivos fundamentales de los diversos incoterms.....	¡Error! Marcador no definido.5
2.6. Los incoterms en la práctica diaria del comercio internacional	21
3. TRANSPORTE INTERNACIONAL: CONCEPTO Y PREPARACIÓN	28
3.1. El transporte como eslabón de la cadena logística internacional	28
3.2. La fase estática del transporte: protección física de la mercancía	30
3.3. Fase estática del transporte: protección jurídico-economica de la mercancía	37
4. TRANSPORTE INTERNACIONAL. EXPLOTACIÓN.....	45
4.1. Aspectos técnicos de los medios de transporte	45
4.2. Explotación comercial de los medios de transporte	49
5. EL CONTRATO DE TRANSPORTE Y SUS DOCUMENTOS.....	59
5.1. El contrato de transporte	59
6. LA ADUANA EN EL TRANSPORTE	62
6.1. Introducción.....	62
6.2. Los destinos aduaneros	63
6.3. Regímenes aduaneros	65

6.4. Documento Unico Administrativo (DUA)	68
6.5. Valoración de mercancías en Aduana.....	69
6.6. Transito Comunitario	71
6.7. La Deuda Aduanera	72
7. BIBLIOGRAFIA, PAGINAS WEB, ANEXOS Y FIGURAS.....	74
7.1. Bibliografía.....	74
7.2. Páginas Web	75
7.3. Anexos	76
7.4. Figuras	79

1. INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

1.1. CONCEPTO DE LOGÍSTICA

En la actualidad es conveniente plantear las actividades empresariales analizando sus relaciones con el sistema logístico de la empresa, que se ha convertido en uno de los pilares básicos de su organización.

Anteriormente la logística era solamente, tener el producto justo, en el sitio justo, en el tiempo oportuno, al menor costo posible, actualmente éstas actividades aparentemente sencillas han sido redefinidas y ahora son todo un proceso. Hoy en día la logística es un asunto tan importante que las empresas crean áreas específicas para su tratamiento.

Existe gran cantidad de definiciones sobre la Logística. En el plano de los grandes conceptos, podríamos decir que es una ciencia que estudia la organización de cualquier actividad de forma que su resultado sea óptimo. En el de las realidades prácticas y debido a su origen militar podemos definirla como la organización de las actividades de aprovisionamiento de materias primas, productos semielaborados y componentes desde las fuentes de suministro de materias primas a los centros de producción y de estos, ya transformadas por el proceso productivo, a las plataformas o almacenes de distribución de forma que lleguen al mercado en perfectas condiciones y con un coste mínimo. Por tanto, la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad. La logística determina y coordina en forma óptima el producto correcto, el cliente correcto, el lugar correcto y el tiempo correcto.

Es en definitiva una ciencia que estudia la organización de todas aquellas actividades que componen la *“CADENA LOGÍSTICA”*.

Los eslabones básicos que componen la cadena logística son:

- Aprovisionamiento de Materias primas
- Almacenaje y Manipulación
- Distribución

Por tanto, la red o cadena logística de una empresa está formada por:

- Proveedores
- Centros de producción
- Almacenes o plataformas
- Clientes

Y su coordinación depende de un Plan Logístico que debe abordar entre otros aspectos las líneas maestras siguientes:

1. *La previsión de la demanda*
2. *El sistema de producción*
3. *La situación y dimensionado de centros de producción y almacenes.*
4. *La organización de los aprovisionamientos*
5. *El almacenamiento de materias primas, componentes y producto terminado*
6. *El control de pedidos y la gestión de "stocks"*
7. *La manipulación de los materiales*
8. *La organización de los transportes*
9. *El flujo de información*
10. *El mantenimiento de los equipos*

- 1. La previsión de la demanda: Para poder organizar la logística de una empresa es imprescindible conocer los volúmenes de producto solicitados por el mercado ya que si no, es imposible saber si tenemos la empresa adecuadamente dimensionada en la relación de sus capacidades con sus necesidades.
- 2. El sistema de producción: Para organizar adecuadamente la producción es necesario tener en cuenta la necesidad de establecer un programa donde conceptos como los requerimientos de materiales ("Material Requirement Planning" o sistema MRP), ECR ("Efficient Consumer Response"), o la clasificación de los artículos según su importancia para la empresa tienen todo su sentido.
- 3. La situación y dimensionamiento de los centros de producción y almacenes: Necesarios para establecer las necesidades de medios en lo que concierne a personal, aprovisionamiento y transporte, así como el equilibrio entre la proximidad a las áreas de aprovisionamiento y a los mercados.
- 4. La organización de los aprovisionamientos: Cuyo aspecto más importante es la selección de los proveedores y su diversificación, tanto en el volumen solicitado como en su situación geográfica, por razón de optimización de precios y disminución de riesgos.
- 5. El almacenamiento de materias primas, componentes y producto terminado: Donde hay que moverse en función de criterios de rentabilidad y eficacia entre la disponibilidad de materiales y el coste financiero de tenerlos en "stock" lo que explica la gran importancia que tienen los sistemas "Just-in-Time" que reducen dichos costes, a partir del concepto de suministrar, tanto en los aspectos de producción como comerciales, los elementos que se necesiten, en el momento en que sean precisos, y en la cantidad imprescindible, mediante una utilización eficaz de la informática y los medios de transporte.
- 6. El control de inventarios y gestión de "stocks": Cuyos objetivos son que, tanto en el proceso de producción como en el de comercialización, no se produzca la "ruptura de "stocks" que afecta por una parte a la regularidad del proceso de producción y, por la otra, a la debida atención al cliente. Este aspecto del proceso depende muy especialmente de las características de la demanda ya que el tratamiento de los inventarios es muy distinto según aquélla sea constante, con tendencia o estacional.
- 7. La manipulación de los materiales: Que engloba todas las actividades de manejo y movimiento de materiales en el interior de la empresa, tanto durante el proceso de producción como en la organización de las expediciones. En esta fase se estudian los movimientos que se precisarán, los recorridos a efectuar, el estado físico de la

mercancía (sólido, líquido o gaseoso) y características como peso, volumen, peligrosidad etc., de los materiales a manejar o de los equipos a utilizar según el movimiento sea horizontal, vertical o mixto.

- 8. La organización de los transportes: Cuyos problemas fundamentales son:
 - Elección de medio de transporte: Que implica aspectos técnicos como las características del producto a transportar o las limitaciones dimensionales y de uso de los vehículos, aspectos comerciales como la disyuntiva entre utilizar un servicio de línea regular o el régimen de contratación libre y aspectos financieros de principio como decidir entre la utilización de flota propia o de vehículos ajenos.
 - Programación de los transportes: Que incluye el estudio de temas tan atractivos como la optimización de rutas o de los volúmenes a transportar, que se resuelven en la actualidad con programas informáticos
- 9. El flujo de información: El desarrollo imparable de las tecnologías de la información conlleva la necesidad de establecer una red que, además de a los diversos departamentos de la empresa, ponga en contacto "on line" a la misma con proveedores y clientes para que las informaciones puedan ser compartidas en tiempo real. Un aspecto esencial de la red de información es que las informaciones que precise cada eslabón de la cadena deben ser estudiadas en detalle pues por razones económicas, de confidencialidad y operativas deben establecerse filtros de acceso en el sistema. El uso de los sistemas EDI (Electronic Data Interchange) para la transmisión electrónica de datos entre ordenadores es uno de los mayores avances en este campo. Consiste en el envío y recepción de documentos con medios telemáticos con el fin de posibilitar su tratamiento automático. Este sistema pretende que el emisor y receptor de un determinado documento comercial puedan ser directamente los respectivos ordenadores centrales, ganando así tiempo y evitando errores.

Los componentes o estructuras de un sistema EDI son: GLN (punto operacional) de empresa, los mensajes estándar, los programas EDI o Softwares de Estación de Usuario (SEUs) y las comunicaciones necesarias para llevar a cabo este intercambio de mensajes comerciales.

En los últimos tiempos se viene hablando mucho sobre las posibilidades de Internet como sistema de comunicación. Esta red de comunicación lejos de ser una amenaza para el EDI supone una oportunidad al ampliar las posibilidades y ha abierto un nuevo canal de comunicaciones para que los usuarios del EDI-EANCOM puedan utilizarlo como vehículo de transporte en sus intercambios EDI.

Al ser Internet un canal abierto y por lo tanto inseguro se recomienda la utilización de la firma electrónica digital en los documentos para garantizar de forma segura el ciclo completo de una transmisión EDI: integridad de los datos, identificación del emisor y no repudio en origen y destino, es decir, que ni el emisor puede negar el envío realizado, ni el destinatario la recepción de una determinada transacción comercial. Este mecanismo se ha puesto en marcha para transmisiones vía Internet, por considerar la red de redes un medio por naturaleza inseguro. No obstante, una vez que las estaciones EDI han añadido las funcionalidades específicas de seguridad, los mensajes "blindados" pueden circular por cualquier red de transmisión, Internet o Red de Valor Añadido.

Sin embargo no todas las empresas consideran necesaria la implantación de la firma digital en los documentos que se intercambian utilizando correo electrónico, de manera que el intercambio de información a través de correo electrónico también es

posible sin la utilización de la firma digital y las estaciones de trabajo EDI están preparadas para trabajar de las dos maneras. En ambos casos, se asegura la trazabilidad extremo-extremo del documento intercambiado. Precisamente y debido a que los tiempos, cada día más críticos en transmisiones EDI, dependen directamente de la calidad de la conexión a Internet que se dispone e incluso de la disponibilidad de la red misma, la estación EDI deberá poder seleccionar que mensajes y para que interlocutores se elegirá la red Internet como medio de transmisión y para cuales se utilizará una Red de valor añadido.

La criticidad en tiempo ha hecho que surjan servidores de correo electrónico especializados en el intercambio de información utilizando correo electrónico, este concepto de servidor de correo de acceso restringido permite crear comunidades de usuarios que disponen de una calidad de servicio acordada dentro de este entorno, en el momento que el mensaje intercambiado sale de este entorno, todos los parámetros de calidad dejan de tener validez.

- 10. El mantenimiento de los equipos: Esta necesidad involucra a un área de la Logística mas conocida bajo el nombre de Logística de Sistemas y estudia los sistemas complejos como los equipos de producción de una fábrica, una flota de buques o aviones formados por gran número de componentes cuyo fallo puede ser causa de graves trastornos bajo el punto de vista de sus garantías de fiabilidad, o probabilidad elevada de funcionamiento en condiciones, mantenibilidad o mantenimiento de los equipos en condiciones de funcionamiento correcto y soportabilidad o adaptación de los mismos a los requerimientos del mercado. Todo esto en conjunto traerá los siguientes beneficios:
 - a) Incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad de las empresas para acometer el reto de la globalización.
 - b) Optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional.
 - c) Coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio.
 - d) Ampliación de la visión Gerencial para convertir a la logística en un modelo, un marco, un mecanismo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

1.2. PLATAFORMAS LOGÍSTICAS

Se trata de uno de los conceptos más actuales en la actividad logística y puede definirse como un área especialmente concebida para el desarrollo de actividades relacionadas con la logística, el transporte y la distribución de mercancías en el tráfico nacional e internacional. Reciben diversas denominaciones, tales como ZAL (Zona de Actividades Logísticas), CT (Centros de Transporte), HUB'S, etc.

Los objetivos de las plataformas son los siguientes:

- Convertirse en polo de atracción de un área industrial y de consumo ("hinterland"), para lo cual deben contar con una buena comunicación con el sistema de transporte en general (puertos, aeropuertos, estaciones ferroviarias y terminales multimodales).

[Escribir texto]

- Concentrar en ellas el transporte pesado para, mediante la llamada “ruptura de carga”, colaborar en la descongestión de los circuitos de distribución urbanos, obteniendo para la colectividad ventajas de calidad de vida.
- Racionalizar la utilización de los vehículos de transporte, aprovechando al máximo sus características técnicas y comerciales.
- Ofrecer operaciones auxiliares del transporte tales como embalaje, etiquetado, recogida y distribución, almacenaje, seguimiento informático, etc.
- Masificar los flujos difusos, mediante el uso de unidades de carga y transporte normalizados, para su posterior encaminamiento, con un menor coste, a través de los grandes nudos de transporte.
- Agrupar las mercancías por “familias logísticas” de productos afines, como perecederos, peligrosos, valiosos, etc., haciendo así rentables las inversiones en medios de almacenaje, manipulación y transporte.
- Servir de nudo de enlace con las restantes plataformas logísticas de la zona geográfica en que estén situadas, a través de corredores logísticos.

Este concepto es extensivo a todos los medios de transporte, ya que puertos, aeropuertos, terminales ferroviarias o centros de transporte por carretera son ante todo plataformas logísticas, como también lo puede ser una plataforma de distribución privada diseñada con los objetivos descritos.

1.3. EL OPERADOR LOGÍSTICO

Para racionalizar las actividades de aprovisionamiento, producción y distribución, ha aparecido un nuevo tipo de empresa dedicada a la prestación de servicios logísticos, que se conoce como operador logístico.

Ofrece una gama de servicios muy amplia, desde la distribución física, almacenaje, gestión de stocks, a la facturación o el merchandising, (ver Anexo nº 1).

Las principales ventajas de trabajar con un operador logístico son:

- **Economía de inversiones:** Ya que las grandes inversiones precisas en almacenes, equipos de carga, vehículos etc., son asumidas por el operador, que las amortiza diversificando su actividad y clientela.
- **Transferencia de costes:** Muchos de los costes fijos que asume el cargador (vehículos, almacenes, personal, etc.), pasan a ser variables, ya que sólo se soportan en cada operación concreta.
-
- **Servicio:** La profesionalización del operador logístico permite ofrecer un buen servicio a sus clientes cargadores.

[Escribir texto]

- Flexibilidad: El contrato de prestación de servicios puede ser revocado al terminar su vigencia. La red de distribución puede ser remodelada sin compromisos de inversiones ni de personal.

El operador logístico tiene que situar el producto adecuado en el plazo y lugar acordados, al coste más bajo. Todas las ventajas mencionadas han dado lugar a un importante desarrollo de la subcontratación de servicios logísticos (“outsourcing”).

Entre los servicios más habituales de los Operadores Logísticos se encuentran los siguientes:

- Consolidación o grupaje
- Desconsolidación
- Organización de rutas
- Operaciones auxiliares del transporte
- Operaciones de tránsito
- Despacho de aduanas
- Operaciones de distribución física
- Recepción de las mercancías
- Control de cantidad y calidad
- Clasificación y formación de partidas
- Embalaje
- Preparación de las cargas
- Expedición
- Entrega final
- Operaciones de gestión

[Escribir texto]

- Almacenamiento
- Gestión de stock de materias primas y productos acabados
- Gestión de fechas de caducidad
- Tratamiento informático de los pedidos a servir
- Facturación
- Puesta a disposición de Oficinas y medios logísticos

1.4. LA LOGISTICA INVERSA

Para definir logística inversa es preciso recordar el significado de logística, ya que prácticamente es lo mismo, solo que de forma inversa.

Logística: proceso de proyectar, implementar y controlar un flujo de materia prima, inventario en proceso, productos terminados e información relacionada desde el punto de origen hasta el punto de consumo de una forma eficiente y lo más económica posible con el propósito de cumplir con los requerimientos del cliente final.

Logística inversa: es el proceso de proyectar, implementar y controlar un flujo de materia prima, inventario en proceso, productos terminados e información relacionada desde el punto de consumo hasta el punto de origen de una forma eficiente y lo más económica posible con el propósito de recuperar su valor ó el de la propia devolución.

En EEUU la logística inversa se ha convertido en una importante herramienta competitiva, estableciéndose una política de devoluciones totalmente liberal, llegando en algunos casos a niveles extremos. Allí el incremento de devoluciones ha pasado de 40 billones de dólares en el año 1.992 hasta alcanzar la vertiginosa cantidad de 65 billones hoy día.

¿Por qué logística inversa?

La logística inversa gestiona el retorno de las mercancías en la cadena de suministro, de la forma más efectiva y económica posible. Por ejemplo, se encarga de recuperar y reciclar envases, embalajes y residuos peligrosos así como de los procesos de retorno

[Escribir texto]

por haber exceso de inventario, por devoluciones del cliente, por productos obsoletos o por inventarios estacionales. Incluso se adelanta al fin de vida del producto, con objeto de darle salida en mercados con mayor rotación.

Directivas comunitarias, además, obligan o van a obligar próximamente a la recuperación o reciclado de muchos productos - bienes de consumo, envases y embalajes, componentes de automoción, material eléctrico y electrónico-, lo que va a implicar en los próximos años una importante modificación de muchos procesos productivos y, además, una oportunidad como nuevo mercado para muchos operadores de transporte, almacenaje y distribución.

La consecuencia de todo lo anterior es clara: en los próximos años la logística inversa va a suponer una importante revolución en el mundo empresarial y, muy probablemente, se convertirá en uno de los negocios con mayor crecimiento en el inicio del tercer milenio. Por tanto, la logística inversa no es un capricho, va a ser una necesidad.

Existen por lo menos tres vectores para su impulso:

1. Consideraciones de costo-beneficio: productos mejores con costo de producción mas bajo, recuperación del valor de envases, embalajes y unidades de manejo reciclables
2. Requerimientos legales: derivados de la protección al medio ambiente y la salud, de consideraciones por costos de procesamiento de residuos, etc.
3. Responsabilidad social: generalmente impulsado por organizaciones no gubernamentales y asociaciones de consumidores que apoyados en su poder de compra buscan productos más seguros y ambientalmente amigables.

2. TERMINOS DE ENTREGA INTERNACIONALES. **INCOTERMS 2.010**

2.1.- GENERALIDADES:

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son las “Reglas Internacionales para la interpretación de los términos comerciales”, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.), a partir de 1936 (Con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010), cuyo objetivo fundamental consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre las dos partes, compradora y vendedora en un contrato de compraventa internacional.

Los INCOTERMS son de aceptación voluntaria por las partes, es decir, no son bajo ningún concepto un esquema jurídico obligatorio, y su principal virtud consiste en haber simplificado, en su última versión, mediante 11 denominaciones normalizadas un cúmulo de condiciones a cumplir por las partes, que gracias a esta armonización saben perfectamente a qué atenerse.

Además de las estipulaciones propias de cada INCOTERM, estos pueden admitir otras adicionales, si bien su inclusión debe ser muy prudente, ya que pueden desvirtuar la armonía natural con que están redactados, que deriva de haber sabido recogido infinidad de experiencias comerciales prácticas.

2.2- LOS GRANDES PROBLEMAS REGULADOS POR LOS INCOTERMS:

Son cuatro:

- 1.2.1- La entrega de las mercancías.
- 1.2.2- La transmisión de los riesgos.
- 1.2.3- La distribución de los gastos.
- 1.2.4- Los trámites documentales.

Comentémoslos brevemente:

2.2.1- La entrega de las mercancías:

Es la primera de las obligaciones del vendedor. Tiene que ser efectuada “ De acuerdo con los términos del contrato de compraventa y proporcionando todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad”. El motivo estriba en impedir que el vendedor juegue con la necesidad del comprador. El documento de entrega podrá ser un recibo y/ o el documento de transporte, dependerá del incoterm utilizado.

La entrega puede ser:

a- Directa: cuando el INCOTERM define que la mercancía sea entregada al mismo comprador (Caso de los INCOTERMS EXW, DAP y DDP).

b- Indirecta: cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador (Transportista o transitario en general). Este es el caso de los INCOTERMS FAS, FOB, CFR, CIF, FCA, CPT, CIP y DAT.

2.2.2- La transmisión de los riesgos:

Aspecto esencial de los INCOTERMS, no debe ser confundido con la transmisión de la propiedad, que debe ser tratada en el marco de la ley que regule el contrato.

El concepto fundamental reside en que los riesgos (y en algunos de los casos los gastos), se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definan el contrato y el INCOTERM que se haya elegido, siempre que “ la mercancía haya sido debidamente identificada o individualizada como la mercancía objeto del contrato “.

El punto geográfico será sucesivamente la fábrica, el muelle, la borda del buque etc., mientras que el momento cronológico se producirá por el comienzo del plazo de entrega, en el marco del cual se va a efectuar esta. La superposición de ambos requisitos producirá automáticamente la transmisión de los riesgos y de los gastos (estos últimos, como antes dijimos, en algunos de los casos, ya que los hay en que procede matizarlo).

Así, por ejemplo, en una entrega FAS (Franco al costado del buque), acordada en el puerto de Valencia entre el 1 y el 15 de Abril, si la mercancía ha sido depositada el 27 de Marzo y se siniestra el 28, los riesgos serán por cuenta del vendedor, pero si se siniestra el 2 de Abril, lo serán del comprador.

Aunque este concepto es generalizable a todos los INCOTERMS, conviene efectuar algunas matizaciones, como las siguientes:

a- Si la mercancía que se entrega no se ajusta a lo establecido en el contrato, el riesgo sigue siendo del comprador, salvo que no pueda considerarse bajo ningún aspecto como el objeto del contrato.

b- Si el vendedor no puede realizar la entrega por culpa del comprador, los riesgos se transmiten a este último a partir del momento en que, sin existir culpa del comprador, el vendedor hubiese podido efectuarla.

c- La transmisión de los riesgos sólo puede efectuarse si la mercancía ha sido previamente individualizada o identificada como la del objeto del contrato (Por separación de otras análogas, marcado, etc.). Cuando esta individualización no es posible, debido a la naturaleza especial de la mercancía, bastará con que el vendedor haya realizado todos los actos necesarios para que el comprador pueda hacerse cargo de la mercancía (Por ejemplo: Líquidos en un tanque dispuestos para su entrega a diversos clientes; bastará con conectar la cisterna al tanque y medir la cantidad adquirida con un contador).

2.2.3- La distribución de los gastos:

Excepto los casos CFR, CPT, CIF y CIP, en los que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y seguro en los dos últimos casos) hasta destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen (ver comentarios posteriores), lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y el comprador con los demás.

2.2.4- Trámites documentales en fronteras:

En general, se observa que en el incoterm EXW (sin despacho), la exportación es un problema del comprador, que tendrá que efectuarla contratando los servicios de un transitario o agente de aduanas en el país de expedición que se la gestione, y si la ley del país no se lo permite, solicitando la gestión al vendedor, que actuará como "mandatario" del comprador, es decir sin que este pueda endosarle a aquel la responsabilidad de cualquier anomalía que surja como consecuencia de dicha gestión.

En los restantes INCOTERMS (Con despacho), la exportación será un problema a resolver por el vendedor, que asimismo en algunos casos se ocupará de la importación en el país de destino (Por ejemplo: DDP).

2.3- PROBLEMAS NO REGULADOS POR LOS INCOTERMS:

Son fundamentalmente dos:

1- El pago y sus modalidades que deberán ser acordados entre comprador y vendedor.

2- El derecho aplicable a las cuestiones no reguladas por los INCOTERMS: En general, las partes están habilitadas para "localizar" su contrato dentro de un sistema jurídico determinado.

Las alternativas son muy variables:

- Lugar de celebración del contrato.
- Lugar de ejecución del contrato
- Sede del árbitro.
- Ley nacional del vendedor o comprador

2.4- ASPECTOS ESENCIALES DE LOS INCOTERMS 2.010:

Con respecto a los de 2000, se sigue manteniendo:

- El principio de adaptar los términos al creciente uso del intercambio de datos electrónicos.
- La adaptación a las nuevas prácticas y tendencias del transporte, a lo que se debe por ejemplo la relevancia cada vez mayor del INCOTERM "Franco transportista".
- Clasificación de los INCOTERMS en función del medio de transporte utilizado:
 - a- POLIVALENTES (para cualquier medio de transporte): EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.
 - b- MARITIMO (exclusivamente para este medio): FAS, FOB, CFR y CIF.
- Una mayor referencia a las costumbres profesionales o locales.

NOTA: Cuando se contrata de acuerdo con un INCOTERM determinado, sería muy conveniente que las partes analicen muy bien qué operaciones auxiliares del transporte (carga, descarga, estiba, etc.) están o no incluidas en los fletes / costes del transporte, para evitar serios problemas de falta de coordinación entre el punto geográfico de entrega y las operaciones ofrecidas por el transportista (que pueden ser insuficientes para situar la mercancía en él) así como para .

2.5- RASGOS DISTINTIVOS FUNDAMENTALES DE LOS DIVERSOS INCOTERMS

Sin ánimo de evitar una lectura en profundidad de los INCOTERMS, que considero esencial según la publicación oficial, he pensado que puede ser de gran utilidad una presentación resumida y comentada de los principales requisitos, en la forma siguiente:

2.5.1- Aspectos comunes a todos los INCOTERMS:

Obligaciones del vendedor:

- 1- Entregar la mercancía y los documentos según el contrato: Se trata de hacer que el contrato se cumpla, evitando que el vendedor pueda jugar con la necesidad del comprador.
- 2- Ponerla a disposición: El objetivo es definir el punto geográfico y el momento cronológico que en cada caso definirán la entrega del vendedor al comprador.
3. Proporcionar el embalaje habitual: La mercancía será embalada por el vendedor según la buena práctica comercial del sector al que pertenezca (salvo que la buena práctica sea enviarla sin embalar - caso de los cereales por ejemplo-) así como teniendo muy presente los requisitos establecidos en el contrato de compraventa como el medio de transporte utilizado. Si el comprador desea mas embalaje deberá pagar la diferencia.
- 4- Avisar al comprador: Sin cumplir este requisito, el comprador no podrá tomar las medidas para retirar la mercancía en origen o recibirla en destino.
- 5- Sufragar las verificaciones necesarias: Se refiere a las de medida, peso o recuento precisas, o a las de control de calidad que sean condición previa para el cumplimiento de la obligación principal del vendedor. Las que sean deseo del comprador, serán de su cuenta.
- 6- Asumir riesgos y sufragar gastos hasta la puesta a disposición: Este concepto está ligado con el punto y momento de transferencia de gastos y responsabilidades y será comentado más detalladamente en el marco de cada INCOTERM.
- 7- Prestar ayuda para documentos: Se refiere a que el vendedor deberá ayudar al comprador a obtener aquellos documentos que precise para la exportación (licencias, certificados de origen, etc), o por temas de seguridad (cadena de custodia) o que le permitan acogerse a beneficios (arancelarios por ejemplo) en la importación en su país. El vendedor tiene derecho a que el comprador le resarza de los gastos efectuados.
- 8- Contratar transportes: El vendedor está obligado a contratar los que sean precisos (accesorios o principales), para llevar la mercancía al punto geográfico de entrega.
- 9- Facilitar certificado de origen / factura consular: Será función de las exigencias aduaneras de cada INCOTERM.
- 10- Obtener licencia de exportación: Igual que el anterior.
- 11- Obtener póliza de seguro transmisible: Será obligación del vendedor en los INCOTERMS CIF y CIP.

Obligaciones del comprador

- 1- Hacerse cargo de la mercancía y pagarla: Mismas razones que para el vendedor de entregarla.
- 2- Asumir riesgos y sufragar gastos desde la puesta a disposición: Mismos comentarios que para el vendedor.
- 3- Obtener licencia / pagar derechos de exportación: Será función de las exigencias aduaneras de cada INCOTERM.
- 4- Sufragar gastos adicionales si no da instrucciones: Si por carencia de instrucciones, el comprador causa gastos extra al vendedor (almacenamiento, horas extra para carga, etc.), deberá pagarlos.
- 5- Sufragar gastos de los documentos: Se refiere a aquellos para cuya obtención el vendedor "le ha prestado ayuda".
- 6- Dar instrucciones de envío / recogida: Ya que sin ellas no se podrá coordinar la entrega.
- 7- Contratar transporte: Excepto en el caso EXW, en que los INCOTERMS no exigen a ninguna de las partes la contratación del transporte, ya que con que el comprador la retire es suficiente para que no cause trastornos al vendedor, en los demás- o bien el comprador o bien el vendedor - tendrán que efectuarlo para cumplir con las exigencias.
- 8- Obtener licencia / pagar derechos de importación.

2.5.2- Rasgos específicos de cada INCOTERM:

Es importante tener presente que no todos los incoterms pueden ser utilizados para todos los medios de transporte. Se dividen en dos grandes grupos:

- a) Incoterms Marítimos: estrictamente para transporte por vías marítimas o fluviales.
- b) Incoterms Polivalentes: para cualquier medio de transporte.

a) Incoterms Marítimos:

FAS / "Free alongside ship" / "Franco al costado del buque":

[Escribir texto]

La mercancía ha de ser colocada por el vendedor a su coste y riesgo en el muelle donde va a atracar el buque (lo que dependerá del tipo de mercancía o de la línea marítima de forma que quede al alcance de los medios de manipulación del buque o del puerto idóneos para cargarla a bordo).

No debe olvidarse que los medios de carga pueden ser muy variados. Grúas, chuponas neumáticas, carretillas, bombas hidráulicas etc. son medios de manipulación adecuados a la naturaleza de diversas mercancías.

Una mercancía líquida situada en un tanque a 1 Km del buque, dotado de bombas capaces de impulsarla hasta él, está situada al costado del buque.

Si la carga no puede realizarse en el muelle, ya que los buques contratados por el comprador tienen demasiado calado para atracar, y son precisas barcazas, dependerá de que sean habituales en ese tipo de tráfico (según la costumbre del puerto de carga) o no, el que las barcazas las pague el vendedor o el comprador (caso de que haya contratado un barco mayor de lo necesario).

Los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del vendedor.

Al igual que en el INCOTERM "ex-works", los gastos y riesgos de la mercancía, a partir de su colocación en el punto geográfico ("Al costado del buque") y dentro del momento cronológico ("El plazo acordado") son responsabilidad del comprador. En este caso es importante matizar la necesidad de que para que el punto de depósito de la mercancía en el muelle se convierta en el "punto geográfico", es preciso que haya llegado el buque.

El vendedor demuestra el cumplimiento de la obligación FAS con un recibo de muelle ("Dock receipt"), extendido por el operador o la Autoridad Portuaria.

"FOB" / " Free on board " / " Franco a bordo ":

La transferencia de gastos y responsabilidades del vendedor al comprador se realizará en el momento en que la mercancía es cargada a bordo del buque.

Los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del vendedor.

El cumplimiento de la obligación de entrega por parte del vendedor se demuestra con el documento llamado "Recibo del primer oficial", ya que el Conocimiento de Embarque o Bill of Lading se lo da la naviera al comprador o a su representante, que es quien paga el flete, por lo que salvo cesión voluntaria, no hay ninguna garantía de que se lo entregue al vendedor.

"CFR" / " Cost and freight " / " Coste y flete ":

[Escribir texto]

Los gastos del vendedor incluyen en este caso los de envío y carga en el puerto de origen, así como el pago del flete y sus recargos hasta el de destino (con inclusión o no de los gastos de descarga según el tipo de flete contratado, " liner terms ", FILO, LIFO, FIO etc.).

Las responsabilidades del vendedor terminan, sin embargo, en el momento en que la mercancía es cargada a bordo del buque en el puerto de origen. Si la mercancía se daña a partir de ese momento el problema es del comprador y de su asegurador (si lo tiene).

Los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del vendedor.

El cumplimiento de la obligación se demuestra por el vendedor presentando al comprador (o a su Banco), un Conocimiento de embarque (C/E) con la mención " Flete pagado " (" Freight prepaid ").

Este INCOTERM, al igual que los anteriores, es de aplicación estricta a ventas marítimas.

"CIF " / " Cost, insurance and freight " / " Coste, seguro y flete " .

Mismos comentarios que al caso anterior, agregando que si la mercancía se daña después de ser estibada a bordo del buque en el puerto de origen, el vendedor en este caso tiene que contratar una póliza de seguro que cubra el transporte, que deberá endosar al comprador extranjero, el cual reclamará directamente a la Cía. aseguradora.

El cumplimiento de la obligación se demostrará con el C/E y la póliza de seguro.

Se exige una cobertura mínima de seguro, que es la definida por la cláusula del Instituto de Aseguradores de Londres llamada ICC " C " (Institute Cargo Clauses " C ") o similar para mercancías. Si el comprador desea mas cobertura deberá pagar la diferencia.

El valor asegurado deberá ser el precio CIF más un 10 %.

Este INCOTERM es de aplicación solamente a ventas marítimas.

b) Incoterms Polivalentes:

EXW / " Ex-works " / " Franco fábrica ":

La entrega de la mercancía se realizará en el lugar de la fábrica o almacén del vendedor acordado pero sin efectuar su carga (responsabilidad del comprador) a los vehículos contratados por el comprador.

En el caso de tener varios puntos disponibles para la carga de la mercancía dentro del lugar acordado, y si no se ha especificado el mismo, el vendedor podrá elegir el que más le convenga. Es muy conveniente que se precise con la mayor exactitud posible, el punto de entrega.

La mercancía habrá debido ser individualizada por el vendedor.

Si la mercancía se daña (una vez individualizada) dentro de la fábrica antes de que empiece a transcurrir el plazo acordado de entrega, la responsabilidad incumbe al vendedor. Si ello sucede dentro de dicho plazo, el problema es del comprador.

Si transcurre el plazo sin que el comprador la retire: Responsabilidad, daños y perjuicios por su cuenta.

Los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del comprador

El cumplimiento de la obligación EXW se demuestra con un certificado de recepción, como por ejemplo el FIATA FCR.

NOTAS:

- 1- Cuando se trata con este INCOTERM, es conveniente tener en cuenta que el vendedor puede tener varias fábricas o almacenes por lo que hay que identificar con precisión cuál se va a utilizar.
- 2- El vendedor sólo está obligado a "conseguir los documentos expedidos en el país de entrega y/o de origen " (Que pueden ser distintos).
- 3- Este incoterm es más adecuado para operaciones de comercio nacional que para operaciones internacionales en el que el más apropiado sería el FCA.

"FCA " / " Free carrier " / " Franco transportista ":

El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía sea entregada en el punto acordado al transportista o transitario contratado por el comprador. Es frecuente que dicho punto sea la fábrica o almacén del vendedor(en esta caso la carga en el vehículo corre por cuenta del vendedor),

pero puede ser otro. Si la entrega de la mercancía se realiza en otro lugar distinto a la fábrica o almacén del vendedor (por ejemplo el almacén del operador logístico contratado por el comprador), este debe entregarla en ese punto pero sin descargar del vehículo que la transporta.

Sin embargo existe diferencia con el EXW, y es que en este caso el vendedor tiene que entregar una mercancía " libre para ser exportada "(despachada de aduanas), con lo cual tiene que pagar las tasas y proporcionar la documentación precisa para ello. Si no es suficiente, el vendedor no habrá cumplido su obligación de entrega.

“CPT “ / “ Carriage paid to “ / “ Transporte pagado hasta ”:

Este término es en el fondo una generalización del CFR, aplicable a cualquier medio de transporte, por lo que el vendedor pagará el transporte hasta destino y los gastos de descarga si el contrato de transporte lo exige.

La transferencia de riesgos se realiza en el momento en que el vendedor entrega la mercancía en origen al primer transportista (terrestre, marítimo, aéreo o multimodal) de todos los que el mismo haya contratado para transportar la mercancía hasta destino.

Hasta que la mercancía quede despachada de exportación no se transfieren todos los riesgos del vendedor al comprador ya que los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del vendedor.

“CIP ” / “ Carriage, insurance paid “ / “ Transporte y seguro pagados hasta ”:

Análogamente al caso anterior, este término es una generalización del CIF marítimo, aplicable a cualquier medio de transporte, por lo que la transferencia de riesgos se realizará con la entrega al primer transportista, como en el caso anterior.

El vendedor también tendrá que contratar una póliza de seguro endosable, de la misma forma que en el CIF, en condiciones mínimas ICC “ C “, y cubriendo también el valor CIP más 10 %. El seguro de riesgos de guerra, huelgas o congestiones se cubrirá sólo si lo solicita el comprador.

El cumplimiento de la obligación se acreditará con el documento de transporte (C/E, Charter Party “C/P”, Conocimiento Aéreo “C/A” o C/E multimodal) y la póliza de seguro.

“DAT “ / “ Delivered at terminal “ / “Entregada en terminal”:

[Escribir texto]

El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía es descargada del medio de transporte en la terminal de destino acordada. La terminal puede ser un muelle, una estación de contenedores de carretera o ferroviaria, así como un almacén.

Es importante que ambas partes (vendedora y compradora) precisen con la mayor exactitud posible el punto de entrega en destino. Por ejemplo en el puerto de Lagos (Nigeria) hay dos terminales para depositar mercancía contenedorizada, denominadas Apapa y Tin Can. En este caso sería conveniente indicar la terminal con exactitud para evitar gastos innecesarios.

Los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del vendedor.

“DAP “ / “Delivered at place“ / “Entregada en un lugar”:

El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía es depositada a disposición del comprador en el medio de transporte que la traslada y preparada para su descarga en el lugar acordado entre ambas partes.

Es importante que ambas partes (vendedora y compradora) precisen con la mayor exactitud posible el punto de entrega en destino y que la parte vendedora proporcione un contrato de transporte que se ajuste a este requisito.

Los trámites y costes aduaneros de exportación son obligación del vendedor.

El comprador ha de soportar los gastos y riesgos adicionales si no es capaz de despachar la mercancía de importación en el plazo acordado para que el vendedor pueda cumplir con su obligación de entrega.

“DDP “ / “ Delivered duties paid “ / “ Entregada derechos pagados ”:

El vendedor correrá con todos los gastos y riesgos hasta el lugar de destino convenido, incluyendo exportación, transporte e importación.

Si el punto de entrega en destino no está indicado por el contrato o prescrito por la reglamentación de aduanas o de transporte, el vendedor podrá elegir el que más le convenga, por ello sería importante precisar con exactitud el punto de entrega.

[Escribir texto]

La función de los documentos que demuestran la entrega es totalmente secundaria, ya que el comprador puede comprobar por sí mismo el cumplimiento. Sirve un documento de transporte o un mensaje EDI equivalente.

El vendedor no está obligado a descargar la mercancía en el lugar de destino, salvo que el contrato de transporte firmado así lo indique. En este último caso el vendedor no podrá recuperar este importe de la parte compradora.

2.6. LOS INCOTERMS EN LA PRACTICA DIARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Una vez comentada la estructura básica de los INCOTERMS, es conveniente dar un repaso a algunos aspectos, revisando su situación presente.

2.6.1. Los INCOTERMS y los documentos:

La importancia de los documentos en el marco de los INCOTERMS, en su doble forma de documentos en soporte papel o electrónicos, estriba en que evidencian la ejecución del servicio acordado, y por lo tanto el cumplimiento de la obligación.

Así tenemos:

- La factura comercial: Necesaria para el despacho aduanero.
- El albarán o recibo de entrega: que sirve para reflejar el contenido del vehículo. Puede ser un recibo de muelle ("Dock receipt"), un FIATA Certificate of Receipt (FCR) o un documento equivalente.
- Documentos de transporte: Son esenciales pues tienen la función de contrato de transporte, acuse de recibo de las condiciones de la mercancía, instrucciones de pago y - en ciertos casos como el del conocimiento de embarque marítimo C/E - título de crédito.

Con independencia de los documentos tradicionales, han tomado gran relieve dos documentos:

- El "Sea Waybill" en el transporte marítimo que permite al comprador no sólo reclamar la mercancía en destino, sino también venderla en tránsito, y que - además - no es preciso para retirar la mercancía, por lo que es de gran utilidad en tráficos cortos cuando existe una confianza razonable entre las partes.
- El Documento de Transporte Multimodal, regido por las Reglas UNCTAD / ICC / (ICC Publicación 481) que, al no haber sido todavía ratificado el Convenio de Ginebra de Transporte Multimodal de 1.980, se ha convertido en una

excelente solución para dicho tipo de transporte.

Un punto delicado de los documentos de transporte para el comprador reside en el "derecho de disposición", según el cual el expedidor / cargador (el vendedor en general) puede poniéndose de acuerdo con el transportista modificar el destino o destinatario de la mercancía.

Para evitarlo, se recomienda que el comprador incluya en el documento una cláusula de "no-disposición".

Documentos aduaneros: Los más importantes son:

- El Documento Unico Administrativo (DUA), que regula en general importaciones y exportaciones.
- Autorizaciones oficiales: Que engloban entre otras, las que pueden exigirse en tráfico intracomunitario.
- Certificados de origen: Que definen las tasas arancelarias
- Certificados sanitarios: Imprescindibles en tráfico de productos alimenticios, animales vivos etc.

Documentos de seguro: Se trata de obtener los siguientes objetivos:

- Evidencia de cobertura: Cuando el INCOTERM la exige, como en el caso del CIF y el CIP. No es imprescindible presentar la póliza, siendo suficiente en la mayoría de los casos una nota de cobertura.
- Asegurar una cobertura mínima: De forma que no se complique la operación con riesgos difíciles de asumir por el vendedor si no se toman medidas preventivas. Por ello es muy utilizada la cláusula ICC "C" del Institute of London Underwriters o una equivalente.
- Cuando no hay obligación de cobertura, como por ejemplo en una venta CFR, el vendedor deberá proporcionar al comprador la información necesaria para contratar el seguro.
- Efectuar la cobertura por el valor CIF o CIP, incrementado normalmente en un 10%, con la finalidad de garantizar la reposición del asegurado en una situación patrimonial similar a la que tenía antes de sufrir el siniestro.
- En las ventas CIF es frecuente extender la cobertura mas allá de lo exigido, efectuándola de almacén a almacén. Como ello conlleva asegurar una fase de transporte terrestre, es conveniente que las dos partes se pongan de acuerdo en contratar con el mismo asegurador.
- En ciertos países surge un importante problema a la hora de establecer un INCOTERM, que es la obligación que imponen de que el

seguro sea contratado con compañías establecidas en dichos países. Las razones que suelen aducirse son dos:

- * Promoción del seguro nacional
- * Ahorro de divisas

La primera trata de justificarse en la defensa de un sector de seguros débil, que gracias a esa política es capaz de fortalecerse. La segunda puede dar lugar a que, en caso de indemnización, la misma no pueda ser transferida o carezca de valor real o estable al no ser la moneda nacional convertible.

2.6.2 Los INCOTERMS y los mensajes electrónicos EDI:

El lenguaje EDI está estructurado en mensajes, mensajes unitarios y sintaxis, de la misma forma que el hablado lo está en palabras, frases y gramática. Los mensajes EDI son transmitidos de ordenador a ordenador, es decir "on-line", lo que agiliza extraordinariamente el intercambio de información, proporcionando las siguientes ventajas:

- * Ahorro de tiempo y dinero
- * Aumento de la velocidad de respuesta
- * Reducción / reconversión del "staff" de las empresas que puede ser utilizado en actividades más útiles que las meramente administrativas
- * Satisfacción del cliente que se siente atendido
- * Posibilidad de desarrollo de técnicas JIT

EDI está regulado por cuatro "standards":

- En Norteamérica y gran parte de los países de la cuenca del Pacífico el ANSI ASC x 12 creado por el American National Standards Institute Accredited Standards Committee.
- En Europa y resto del mundo EDIFACT (EDI for Administration, Commerce and Trade), creado por las Naciones Unidas e incorporado por ISO.
- En el Reino Unido se utiliza el sistema TRADACOMS desarrollado por ANA (Article Numbering Association) para el Comercio minorista.
- En Europa se utiliza el estándar ODETTE para la industria automovilística.

El mayor problema que enfrenta en la actualidad el EDI es que las redes comerciales VAN ("Value Added Network"), que suministran los servicios han declinado hasta el momento la responsabilidad por errores como envíos equivocados, descripciones incorrectas etc.

UNCITRAL ("United Nations Commission on International Trade Law") trabaja en el desarrollo de una serie de principios legales normalizados que faciliten la aceptación del EDI y la CCI ha publicado la "ICC Guide to EDI Interchange Agreements".

El presente y futuro de los sistemas EDI se presenta muy prometedor ya que en una operación internacional se manejan como promedio unos 50 documentos de los cuales son rechazados por errores mecanográficos del orden de un 50%, errores que se reducen drásticamente con la transmisión electrónica, pero además porque la extensión de su uso a más sectores crea un incremento de su valor añadido en progresión geométrica (cuantos más usuarios tenga un servicio más valor tiene).

2.6.3 Los INCOTERMS y los créditos documentarios:

Si bien en las “Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios UCP-600” se advierte que los C/D son por su naturaleza independientes de los contratos de compraventa y, por tanto, no es necesario en principio hacer referencia a los INCOTERMS que son una cláusula contractual más, la realidad hace que exista una estrecha relación entre el C/D y la operación de transporte, porque:

- * Las condiciones de pago están normalmente ligadas a momentos cronológicos de entrega.
- * Toda operación internacional que implique un traslado de mercancías, necesita como colofón la ejecución de un transporte.

La evolución técnica en los aspectos de Logística (Técnicas JIT, plataformas logísticas, desarrollo del transporte multimodal y transmisión electrónica de información), arrollaron a las antiguas Reglas UCP-400 a los pocos años de su publicación y hecho precisa su actualización en las UCP-500. Actualmente han entrado en vigor las UCP600, en las que se recoge un contenido idéntico pero en su artículo nº 4.

La importancia del uso correcto de los INCOTERMS en los C/D se pone de manifiesto a través de una serie de ejemplos como los que siguen:

Ejemplo 1: Una operación de importación de mercancías surcoreana vendida en términos FOB Corea del Sur, pero exigiendo transporte aéreo, flete pagadero en destino, seguro del comprador y pago contra juego completo de C/E.

Consecuencias: El vendedor no pudo cobrar porque el término FOB es estrictamente marítimo.

Ejemplo 2: Una exportación de mercancías de un país UE a los Emiratos Arabes Unidos con C/D irrevocable y confirmado, exigiendo una cantidad excesiva de documentos y copias (más de 15 con varias páginas) y tres tipos de visado (dos Cámaras de Comercio y legalización por la Embajada EAU) con un INCOTERM CFR.

Consecuencias: Un trabajo excesivo, desproporcionado al tipo de INCOTERM elegido que sólo requiere un C/E con indicación de “flete pagado” y un certificado de inspección tipo SGS o similar, que garantice el buen estado de la mercancía al recibirla a bordo.

Ejemplo 3: Una exportación de mercancías de un país UE a uno del Norte de Africa bajo un C/E irrevocable y confirmado sujeto a las UCP-600, disponible por aceptación de letra a 90 d.f.f. del CMR, bajo un INCOTERM FOT.

Consecuencias: Como el FOT es un INCOTERM ferroviario de 1.980, es imposible obtener un CMR, documento del transporte por carretera, en un transporte por ferrocarril.

2.6.4. INCOTERMS y Mercado Unico:

La entrada en vigor del Mercado Unico significó la necesidad de adaptar los INCOTERMS en una serie de aspectos que son los siguientes:

- Desaparición de los conceptos de importación y de exportación que son sustituidos por los de adquisición y expedición intracomunitarias. En consecuencia, desaparece el Documento Unico Administrativo (DUA), excepto para tráficos muy específicos como los de mercancías estratégicas o sometidas a impuestos indirectos como el alcohol.
- Suministro de información fiscal y estadística a través del INTRASTAT, en sustitución del DUA (El INTRASTAT sigue usando los INCOTERMS en las condiciones de entrega)
- Falta de uniformidad de las legislaciones nacionales en aspectos jurídicos importantes como el tratamiento de los flujos intracomunitarios.
- Necesidad de un documento que sustituya al DUA a efectos de exención del IVA.

3. TRANSPORTE INTERNACIONAL: CONCEPTO Y PREPARACIÓN

3.1. EL TRANSPORTE COMO ESLABÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

La etimología de la palabra transporte implica un concepto de “traslado”, bien sea de personas o de cosas. Si el transporte se realiza sin cruce de fronteras, tenemos el transporte interior o nacional, en caso contrario el internacional, que es el que vamos abordar en nuestro caso, orientado a las mercancías.

El transporte internacional de mercancías es el traslado de las mismas desde un punto A, situado en un cierto país, hasta otro punto B, situado en un país distinto, efectuado en tal forma que la mercancía llegue a su destino en las condiciones de contrato.

El significado de este último requerimiento es que la mercancía debe llegar sin daño ni menoscabo alguno en su naturaleza, en el plazo acordado y al precio estipulado. Para lograrlo es preciso tener en cuenta que el éxito de la operación dependerá:

- De la protección física de la mercancía para que pueda soportar las agresiones que puede experimentar durante el transporte, en sus diversas fases de manipulación, estiba (colocación dentro del vehículo de transporte), traslado o almacenamientos.
- De la utilización correcta de los vehículos de transporte aprovechando eficazmente sus características en función de la mercancía y el viaje.
- De un cumplimiento leal de los compromisos de adquisición y traslado por ambas partes.

Pero además de los riesgos físicos, el transporte genera otros de naturaleza económica derivados de los anteriores. Los daños a las mercancías llevan a cargador y transportista a tener que protegerse en una doble vertiente, la de poder exigir sus responsabilidades a los culpables del daño (protección jurídica), y la de poder obtener una compensación económica por el perjuicio sufrido mediante un esquema protector constituido por la póliza de seguros (protección económica).

Lo indicado hasta el momento nos conduce a la conveniencia de dividir la actividad de transporte en dos fases complementarias pero diferenciadas, una estática o de preparación que comprende las protecciones física y jurídico-económica de la mercancía y otra dinámica o de movimiento que se ocupa de los medios de transporte bajo sus aspectos técnicos, comerciales y jurídicos.

En todo caso, hay un conjunto de conceptos previos necesarios para comprender la actividad:

3.1.1. CLASIFICACIÓN DEL TRANSPORTE

Atendiendo a criterios establecidos en la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres de 31.07.87 (LOTT) los transportes se clasifican como sigue:

[Escribir texto]

- Por el medio en que se desenvuelven:
 - Terrestre (Por carretera o ferrocarril)
 - Marítimo
 - Aéreo

- Por su naturaleza:
 - Público: Efectuado mediante contraprestación económica
 - Privado: Sin contraprestación económica. Se subdivide a su vez en:
 - Personal: Realizado por los individuos con sus propios vehículos
 - Complementario: Realizado por empresas cuya actividad esencial no es el transporte

- Por su objeto:
 - De viajeros
 - De mercancías
 - Mixto (Viajeros y mercancías)

- Por su ámbito geográfico:
 - Urbano: El que se efectúa en el interior de ciudades o áreas urbanas
 - Nacional: Id. id. en el interior de un país
 - Internacional: Id. id., entre dos o más países

- Por su regulación administrativa:
 - Liberalizado: No sujeto a autorización
 - Contingentado: Sujeto a autorización

- Por la forma de utilización de los vehículos:
 - Sucesivo: El que utiliza secuencialmente vehículos de la misma naturaleza (sólo buques, o camiones, o aviones)
 - Superpuesto: El que se efectúa cuando el vehículo de transporte realiza una parte del recorrido cargado sobre otro de la misma o distinta naturaleza (camión sobre buque de transbordo rodado o sobre plataforma ferroviaria)
 - Combinado: En este caso, la mercancía – no agrupada de forma fija – es transbordada, una o más veces, entre vehículos de naturaleza diversa
 - Multimodal o Intermodal: Es un caso particular del transporte combinado en que la mercancía se agrupa en Unidades de Transporte Intermodal (UTI) como contenedores, cajas móviles, semirremolques etc. y transportada sin “ruptura de carga” (o sea en su integridad de origen) hasta destino.

3.1.2. LAS PROFESIONES DEL TRANSPORTE

Debido a la dificultad de precisar los límites entre las actividades principales y auxiliares del transporte, vamos a presentar sectorialmente algunas de las más relevantes, observando que la denominación puede corresponder tanto a una persona física como jurídica.

- Transporte marítimo:
 - Armador o naviero (“Shipowner”): Persona que es en general propietaria de un buque, si bien puede haber casos – fletamento por tiempo – en que no es preciso.
 - Capitán (“Master”): Profesional debidamente titulado en una Escuela Superior de la Marina Civil, con una doble capacidad, técnica para dirigir la navegación, y jurídica para representar al estado de bandera del buque a bordo por lo que tiene la condición de fedatario público.
 - Consignatario (“Ship’s agent”): Persona contratada por el armador de un buque para que atienda a su buque en las operaciones que necesite en un puerto (prácticos, amarre, remolcadores, aprovisionamiento, carga y descarga, despachos de aduanas y sanidad, etc.)
 - Estibador (“Stevedore”): Persona especializada en las operaciones de carga, estiba y trincado de mercancías en los buques
 - Fletador (“Charterer”): Persona que contrata la utilización de un buque, para cargas de gran entidad
 - Fletante: Sinónimo de naviero

- Transporte terrestre por carretera:
 - Operador de transporte (OT): Realiza una labor mediadora entre cargadores y transportistas, actuando como cargador frente al transportista y transportista frente al cargador. Puede ser de “carga fraccionada” (OTF) o de “carga completa” (OTC), según efectúe o no operaciones accesorias al transporte (carga, estiba, almacenaje etc.)
 - Centros de información y distribución de cargas: Son puntos de encuentro de cargadores y transportistas, cuya función consiste en poner en contacto a unos y otros para que negocien el transporte de las cargas disponibles que concurren en oferta al centro.

- Transporte ferroviario
 - Compañía ferroviaria: Empresa dedicada a la prestación de servicios de transporte ferroviario. En la actualidad están evolucionando en muchos países de fórmulas públicas a explotación privada. P.ej., en la UE con la aplicación de la Directiva 440/91, se orienta el ferrocarril hacia fórmulas de libre acceso a las infraestructuras, competitividad y saneamiento financiero.
 - Operador ferroviario: Empresa dedicada a la gestión del transporte por ferrocarril contratando el servicio para sus clientes en forma similar al operador de transporte de carretera. La Directiva 440/91 hará que muchas de estas compañías se conviertan en transportistas.

[Escribir texto]

- Transporte aéreo
 - Compañía aérea: Empresa dedicada a prestar servicios de transporte aéreo. Con el desarrollo de la privatización a nivel mundial están evolucionando del concepto de “compañías de bandera”, con filosofía proteccionista al de compañías privadas.
 - Agente de carga aérea (Agente IATA): Empresa con la necesaria solvencia técnica y financiera según baremos establecidos por la Asociación Internacional de Transportistas Aéreos (IATA) cuya función es asesorar y organizar los transportes aéreos de sus clientes.
 - Compañía de manipulación o “handling”: Empresa especializada en las operaciones de recepción, carga y estiba de las mercancías en los aeropuertos.
- Transporte multimodal:
 - Operador de transporte multimodal (OTM): Empresa especializada en organizar las operaciones de transporte multimodal con absoluta responsabilidad, actuando como arquitecto de la operación y emitiendo el documento pertinente (normalmente el conocimiento de embarque de la Federación Internacional de Transitarios FIATA)
- Transporte en general:
 - Transitario: Empresa especializada en la gestión y coordinación del transporte internacional y de aquél que se realiza en régimen de tránsito aduanero.
 - Consolidador o grupajista: Empresa especializada en el agrupamiento en un mismo vehículo o medio de carga (Camión, vagón, contenedor etc.) de pequeñas cantidades de mercancías de clientes diversos que, procedentes del “hinterland” del punto de carga, pueden ser así transportadas en forma rentable a receptores situados en el del punto de descarga.

3.2. LA FASE ESTÁTICA DEL TRANSPORTE: PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA

Factor esencial en el cumplimiento del contrato, se basa en el conocimiento y uso eficaz de las técnicas siguientes:

3.2.1. ENVASE Y EMBALAJE

Envasar una mercancía es colocarla “en-vaso”, es decir en contacto íntimo con el recipiente que la contiene y además dosificarla y presentarla según las exigencias del mercado, por lo que tiene una importante finalidad de “marketing”.

Embalarla es colocarla “en-bala”, es decir en un atado o bulto que la proteja durante el transporte, siendo sus finalidades:

- Protegerla durante un traslado que puede ser muy largo
- Facilitar su manipulación y recepción por medios normales
- Obtener un equilibrio entre el coste y la calidad de la protección

[Escribir texto]

- Facilitar la identificación de la mercancía con etiquetas normalizadas (p. ej. las etiquetas ISO, o las de mercancías peligrosas)
- Facilitar la inspección aduanera
- Disminuir los riesgos para las personas

Para abordar problemas de embalaje, es necesario el estudio sistemático de los siguientes aspectos:

- Del producto:
 - Su estado físico y características: Como sólido, líquido o gaseoso, oloroso, polvoriento, peligroso, alterable por el clima o temperatura
 - Material constituyente: Madera, papel, cartón, textil, metal o plástico
 - Identificación: Etiquetado y normalización aplicable, como las etiquetas de manejo ISO o las de la ONU para mercancías peligrosas
 - Características del medio de transporte: Como las limitaciones dimensionales y de peso del vehículo de transporte
 - Costes: De fabricación, de manipulación, posibilidad de reciclaje o devolución, etc.
- De los materiales: Es necesario un conocimiento de sus potencialidades. Así:
 - Madera: Debe carecer de nudos en la medida de lo posible, presentar un grado de humedad bajo y en general, siguiendo las pautas de los países mas avanzados al respecto (Australia, USA, etc.), cumplir normas de tratamiento contra insectos (P.ej.: Normas Australianas de Cuarentena).
 - Papel: Sus características esenciales son, el “gramaje” o peso en grs. de 1 m² de papel, el espesor y si se precisa algún tratamiento químico (parafinado, sulfurizado, encerado etc.) que sirva de barrera frente a líquidos o gases.
 - Cartón: Es fundamental diferenciar entre el liso y el ondulado, ya que este último, que suele estar constituido por varias capas, es mucho mas resistente al aplastamiento.
 - Vidrio: Es mas bien un material de envase, utilizado para la presentación de bebidas de calidad y en la industria farmacéutica.
 - Textiles: Como cáñamo, algodón etc. Su uso se está reduciendo por razones sanitarias y por la mayor utilización del plástico.
 - Metales: El acero se aplica fundamentalmente para bidones, toneles y jerricanes y para el embalaje más importante del transporte, el contenedor. El aluminio para embalajes aéreos o especiales.
 - Plásticos: Los tipos utilizados dependen del objetivo de protección perseguido. Así, el polietileno se utiliza para bolsas protectoras y en el enfundado de paletas, el poliestireno, para material de calce o amortiguador del choque y el poliuretano, que es un magnífico aislante térmico, en las cajas de camiones frigoríficos, contenedores de temperatura controlada y equipamientos similares.

Todas las manipulaciones de mercancías tienden a estandarizarse, para obtener unos movimientos homogéneos y unos transportes lo mas agrupados posibles con el fin de abaratar los costes. Con ello se consigue que, manejando unidades normalizadas para el

[Escribir texto]

transporte y almacenaje, se eviten manipulaciones innecesarias, robos, roturas y malas presentaciones de la mercancía.

Habitualmente la unidad de manipulación mínima es la caja, cuyas dimensiones variaran en función de la clase de mercancía.

Entre los embalajes mas utilizados en el transporte merecen especial atención dos:

- Paleta: Es una plataforma de carga, generalmente de madera, con unas entradas para manipulación mediante transpaletas o carretillas de uñas ("Forklifts"), que se usa especialmente para apilar bolsas o cajas, que suelen ir recubiertas de una funda protectora de polietileno. La paleta se considera la unidad básica de carga. Ver fig. no. 1

Los tipos más importantes, de dos o cuatro entradas, de simple y doble piso, reversibles, con alas o caja, se ven en la fig no. 2.

Sus dimensiones normalizadas más frecuentes son:

- Universal: 1.200 x 1.000 x 144 mms.
- Europea: 1.200 x 800 x 144 mms. (También denominada "europaleta")
- Botellero: 1.200 x 1.200 x 144 mms

En Función de los usos pueden ser:

- De un solo uso
- De varios usos.

Y a su vez las de varios usos pueden ser:

- Propias
- De Alquiler

La altura de apilamiento suele ser entre 1 y 1,2 m. para cargas pesadas, hasta 1,70 m. para las de densidad media, y hasta 2,20 m. las ligeras, aunque el criterio anterior debe utilizarse con flexibilidad.

Todas las mercancías que habitualmente sé paletizan, posteriormente sé retractilan mediante film o fleje, para evitar que se puedan deshacer los mismos.

Una norma a tener siempre en cuenta es que la mercancía encajada en el palet o paleta, nunca sobresalga de los bordes, ya que ello podría traer consecuencias de perdidas de espacio en el transporte y en el almacenamiento.

- Contenedor: Según el Convenio de Contenedores de 1.972, es un elemento auxiliar del transporte, de carácter permanente, fácil de manipular, de llenar y vaciar y de un volumen mínimo de 1 m³. En la práctica suele ser una gran caja de dimensiones normalizadas por diversos organismos, según sea el medio de transporte básico para el que se conciba.

A fin de adaptarse a las necesidades del tráfico, se han desarrollado tipos muy diversos (Ver fig. no. 3):

- Cerrados o "Box"

- De costado abierto u “Open side”
- De techo abierto u “Open top”
- Plataformas o “Flat”
- De graneles o “Bulk”
- Cisterna o “Tank”
- Frigoríficos o “Reefer”
- De temperatura controlada o “Temperature controlled”
- Jaula o “Cage”(Para animales vivos)

Los contenedores son, en general, prismáticos pero de formas diversas según se utilicen en transporte multimodal de base marítima, ferroviaria o aérea. Así tenemos, por ejemplo que los de base marítima siguen la normativa ISO, siendo los de uso más frecuente los de 20´ y 40´ cuyas dimensiones exteriores más frecuentes son:

- 20´x 8´x 8´6” el de 20´
- 40´x 8´x 8´6” el de 40´

si bien en el caso de transporte de productos ligeros se usa también la altura de 9´6” dando lugar a los contenedores de elevada cubicación o “High cube”. En estos últimos años, se ha incorporado un nuevo tipo de contenedor denominado 45´ cuya principal característica es que sus dimensiones son muy similares a las de la caja de un camión y es muy utilizado y demandado para el transporte de productos ligeros.

Admiten una capacidad de carga que, en peso está definida por su placa de características CSC con una carga práctica entre 18 y 23 Tons. los de 20´ y alrededor de 24 Tons. los de 40´ (Esto último debido a las limitaciones en el transporte terrestre). Sus volúmenes internos están comprendidos entre los 30 m³ de los 20´ y los 60 m³ de los 40´ con un incremento aproximado de un 10 % para los “High cube”. Existe una tendencia a ir a contenedores cada vez más grandes y en USA, se utilizan contenedores de hasta 53´ de longitud.

En el sector de la logística internacional se usan una serie de expresiones operativas para el manejo y gestión de contenedores, de las que las más importantes son:

- TEU (“Twenty feet equivalent unit”): Contenedor de 20´
- FEU (“Forty feet equivalent unit”): Contenedor de 40´
- FCL (“Full container load”): Contenedor de carga completa (Mercancía de un solo expedidor)
- LCL (“Less than container load”): Contenedor de carga parcial (Mercancía de varios expedidores)
- CY (“Container yard”): Terminal de contenedores FCL
- CFS (“Container freight station”): Terminal de contenedores LCL
- INLAND. Transporte terrestre previo o posterior a un transporte contenedorizado marítimo (Cuando es aéreo, se denomina “Cartage”)

En el encaminamiento de los contenedores a puerto tienen gran importancia los trenes-bloque o “puros” de contenedores (En España constituyen la Red Teco). En su utilización comercial en una gran mayoría de casos el contenedor es cedido por las compañías transportistas a sus clientes, englobando generalmente el coste de cesión en el global del transporte o cobrando unos suplementos en el caso de contenedores especiales.

3.2.2. MANIPULACIÓN

Comprende las operaciones de manejo de la mercancía en almacenes y terminales de transporte (puertos, aeropuertos, estaciones ferroviarias etc.).

Para la manipulación de mercancías, se utilizan, además del trabajo manual, el cual es necesario en determinados momentos, maquinaria diversa que agiliza y facilita las labores tanto en las cargas / descargas, como en almacenaje y movimientos interiores.

Debe adaptarse a las características de la mercancía, por lo que da lugar a una gama muy variada de medios como:

- Grúas: Existen diversos tipos como puente, cigüeña, martillo, móviles, de cuchara dependiendo su utilización de las características de la mercancía, del volumen a manejar y del coste de inversión.
- Transpaleta manual: Son carretillas de uñas dobles, las cuales sirven para mover mercancías en distancias cortas y que no sean muy pesadas. Se utilizan habitualmente en almacenes y para carga / descarga en el interior de camiones, especialmente cuando no hay muelles.
- Transpaleta eléctrica: Es la misma que la anterior, pero el operario va normalmente sobre ella, se mueve eléctricamente, sirven para pesos mayores y admiten uñas más largas para cargar dos paletas simultáneamente. También se utilizan habitualmente en la preparación de pedidos cuando hay que recorrer grandes distancias.
- Carretillas (FORKLIFTS): Sirven para mover paletas y contenedores, varían enormemente de peso y altura, pudiendo mover contenedores cargados. Pueden aplicárseles útiles específicos para mover mercancías especiales, tales como: Bobinas de papel, etc.
- Equipos para manipulación de contenedores: Como grandes carretillas de uñas ("Toros"), "Transtainers" ("Grúas-puente"), "Straddle carriers" ("Torres móviles"), "Spreaders" ("Bastidores"), que constituyen el parque básico de las terminales de contenedores.
- Guías transportadoras: Para prenda colgada
- Mangueras de impulsión / succión: Accionadas neumáticamente (Graneles sólidos) o hidráulicamente (Graneles líquidos) se utilizan para carga / descarga de minerales ligeros, cereales, petróleo, productos químicos y alimenticios.
- Cintas de carga: Para manejo de minerales y cereales con independencia de su densidad. Suelen ser de neopreno.
- Plataformas "Roll-Trailers": Son plataformas muy bajas que, dotadas de ruedas, se utilizan en los puertos para la carga /descarga a bordo de los buques de transbordo rodado ("Roll-on / roll-off"), con gran ahorro de tiempo operativo.

3.2.3. ESTIBA

Es la operación de colocar la mercancía en el interior del vehículo de transporte. Debe realizarse de forma que se eviten los daños causados por los movimientos del vehículo,

[Escribir texto]

por aplastamiento, por contaminación con otras mercancías, por contacto con refuerzos estructurales, por incendio o alteración de temperatura, por robo, por insectos o roedores etc.

Cada uno de los riesgos mencionados implica la necesidad de estudiar conjuntamente el embalaje, la manipulación y estiba (embalajes reforzados, aislamientos térmicos, estiba en lugares bien iluminados, ensacado, entoldado, ventilación etc.) para cada caso concreto.

Aunque generalmente la estiba es responsabilidad del cargador debe efectuarse bajo supervisión del transportista que además de los aspectos anteriores deberá plantearse la necesidad de obtener una rotación rápida en la carga y descarga, reduciendo las remociones en las escalas o paradas intermedias al mínimo.

Para obtener un buen aprovechamiento del espacio de carga de los vehículos es fundamental considerar que cada mercancía tiene un "coeficiente de estiba" ("Stowage factor") o relación entre el volumen que precisa ocupar para ser transportada en condiciones idóneas y su peso, que se suele expresar en m³/Ton y es muy variable con la naturaleza y densidad del producto. En publicaciones especializadas existen tablas experimentales que permiten conocerlo con razonable aproximación.

3.2.4. ALMACENAMIENTO

En cualquiera de las fases del transporte puede ser necesario almacenar la mercancía por períodos más o menos largos.

Los aspectos más importantes a tener en cuenta son:

- Significa un coste adicional, por lo que deben programarse las entregas, reduciendo el plazo al mínimo
- Un almacenamiento prolongado aumenta los riesgos de mermas, derrames, roedores, robos etc.
- Hay que considerar con atención si la mercancía soporta o no almacenamientos a la intemperie
- La mercancía de valor elevado debe ser almacenada en recintos especiales con vigilancia reforzada
- La carga pesada no deberá jamás ser almacenada sobre la ligera y la de forma irregular deberá almacenarse independientemente
- Hay que dejar pasillos adecuados para la evolución de los medios de manipulación
- Una preparación inadecuada de la documentación de envío puede ser causa de un almacenamiento imprevisto en la aduana de destino
- Los almacenes mecanizados garantizan en general mejor trato y control de la mercancía. Tiene por ello cada vez mas importancia la utilización de la robótica y de la informática centralizada.

[Escribir texto]

- En operaciones de gran responsabilidad y/o volumen (suministros de ingeniería, plantas “llave-en-mano”) conviene visitar los almacenes en destino

Entre los tipos más frecuentes de almacenes de que se dispone tenemos los siguientes:

- De gravedad: Con estanterías dotadas de suave pendiente, la mercancía va siendo expedida según el sistema FIFO (“First in, first out”), es decir lo que se almacena primero, se expide en primer lugar.
- Dinámico: Es una forma mas evolucionada del sistema anterior en el que, a la pendiente variable de las diversas estanterías, se une la utilización de separadores y sistemas de retención.
- Semiautomático: Combina la actuación de medios de almacenaje motorizados como carretillas, transpaletas y transelevadores con un sistema de control del almacén con intervención humana.
- Automático: Son sistemas que aplican los mas modernos desarrollos de la informática y la robótica como carros y transelevadores teledirigidos desde una central informatizada bajo programas que recogen disponibilidades de espacio, características de la mercancía, prioridades de expedición, control de pedidos, etc.

Para estudiar el tipo de almacenaje idóneo para nuestras mercancías deberemos tener en cuenta los siguientes parámetros:

- Altura libre a las cerchas
- Sistemas de redes contra incendios y mamparos ignífugos
- Muelles basculantes y a resguardo de la intemperie
- Resistencia del suelo del almacén
- Sistema de estanterías (Compacta, convencional)
- Sistemas trilaterales o autoportantes
- Tipo de carretillas
- Zona de playa
- Zona de preparación
- Zona de devoluciones
- Cámaras frigoríficas
- Adecuación de oficinas y locales especiales
- Sistemas de información
- Sistemas de seguridad
- Patio de maniobras

La evaluación detallada de todos estos parámetros nos indicara el tipo de almacen por el cual nos debemos decidir.

3.2.5. Regulaciones sobre envase y embalaje

Algunos de los principales avances en este tema son las Directivas de la UE sobre productos de consumo, orientadas a la modificación de los hábitos de consumo, con especial atención a la protección sanitaria y la protección del consumidor, donde se reflejan listas de materiales adecuados (“listas positivas”), así como exigencias metrológicas y de etiquetado (composición, caducidad etc.), y de posibilidades de reciclar los materiales de embalaje.

Tienen también especial relevancia las normas ISO de la serie 14.000, que se ocupan de los aspectos de control medioambiental y otras de protección contra plagas, de las que es buen ejemplo las Normas Australianas de Cuarentena para los embalajes de madera.

3.3. FASE ESTÁTICA DEL TRANSPORTE: PROTECCIÓN JURÍDICO-ECONOMICA DE LA MERCANCÍA

Los intereses económicos y los problemas de responsabilidad que surgen como consecuencia de las operaciones de transporte, generan unas necesidades de protección que trascienden de los meros aspectos físicos, adentrándose en los complejos campos de la responsabilidad y de la probabilidad estadística, lo que hace preciso su estudio en dos direcciones:

- En lo que concierne a la responsabilidad, hay que tener en cuenta que el transportista tiene una obligación “de resultados”, o sea de “trasladar las personas o cosas hasta su destino sin daño ni menoscabo”, pero, por otra parte, dicha responsabilidad está limitada por los Convenios Internacionales o las leyes nacionales que regulan el transporte, a unas compensaciones económicas establecidas para las diversas anomalías que puedan surgir.
- Cuando el perjuicio económico excede de los límites de responsabilidad mencionados en el caso anterior (protección jurídica), la solución estriba en obtener una protección económica adicional mediante la contratación de una póliza de seguro.

Al estudio, pues del seguro vamos a dedicar los siguientes epígrafes.

3.3.1. Conceptos básicos de Teoría del Seguro

Definición

Según la Ley 50/1980 del Contrato de Seguro, “El Contrato de Seguro es aquél por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar – dentro de los límites pactados - el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas”.

El seguro gira alrededor del concepto indemnizatorio, es decir su objetivo es dejar al asegurado que ha sufrido un siniestro “indemne”, o sea en las mismas circunstancias personales y económicas que tenía antes de padecerlo. Como ello no es por supuesto posible en todos los casos, el seguro se divide en dos grandes ramas:

[Escribir texto]

- Seguros personales: Como la reparación total es imposible en muchos casos (vida, invalidez etc.), sustituyen dicha reparación por una compensación parcial de naturaleza económica.
- Seguros de daños (o de cosas): Si están bien realizados logran colocar al asegurado en la misma posición patrimonial que tenía antes de experimentar el siniestro. A este grupo pertenecen los seguros de transporte.

Además del principio indemnizatorio hay dos condiciones básicas para la validez de un contrato de seguro:

1. Buena fe: Tiene que existir por ambas partes, tanto por el asegurado al definir las circunstancias que pueden agravar el riesgo, como por el asegurador soportando en la forma acordada la indemnización.
2. Aleatoriedad: El riesgo tiene que estar sometido al azar. La certeza no es asegurable (Ni puede asegurar su vida un enfermo terminal, ni se puede asegurar contra mojaduras un envío a través del desierto del Sahara).

Elementos del contrato

Pueden clasificarse en tres grupos:

- Reales: Son el objeto del seguro, el riesgo y la prima
- Personales: Asegurador, asegurado, tomador del seguro y beneficiario
- Formales: Identificación y situación, en su caso de los objetos asegurados, la extensión de cobertura, la fecha de entrada en vigor, entre otros.

Efectos del contrato

Como en todos los contratos, el de seguro da lugar a un conjunto de derechos y obligaciones para las partes, que son básicamente los siguientes:

	<i>ASEGURADO</i>	<i>ASEGURADOR</i>
<i>OBLIGACIONES</i>	<i>PAGAR LA PRIMA INDICAR CON EXACTITUD LAS CIRCUNSTANCIAS QUE INFLUYAN SOBRE EL RIESGO A LA FIRMA DE LA PÓLIZA INFORMAR AL ASEGURADOR DE LOS DAÑOS QUE SE PRODUZCAN EN CASO DE SINIESTRO, ACTUAR CON LA DEBIDA DILIGENCIA PARA DISMINUIR LAS CONSECUENCIAS DEL DAÑO</i>	<i>PAGAR LA INDEMNIZACIÓN ACORDADA EN CASO DE SINIESTRO</i>
<i>DERECHOS</i>	<i>RECIBIR LA INDEMNIZACIÓN ACORDADA EN CASO DE</i>	<i>COBRAR LA PRIMA SUBROGARSE EN LOS DERECHOS</i>

[Escribir texto]

	SINIESTRO	DEL ASEGURADO DE RECLAMAR A LOS RESPONSABLES DEL DAÑO
--	-----------	---

Otros conceptos

Para desenvolverse en el campo del seguro, es conveniente conocer los siguientes:

- Cobertura: Es la relación de riesgos contra los que queda cubierto el asegurado. Suelen reflejarse en pólizas normalizadas.
- Franquicia: Es una limitación establecida a favor del asegurador, bien respecto de la entidad del daño sufrido para reclamar aquélla. Puede ser deducible o integral según se descuenta o no del importe de la indemnización en caso de siniestro
- Sobreprima: Es una prima adicional que se abona para cubrir riesgos que están en principio excluidos de cobertura Como p.ej., la guerra y las huelgas en las pólizas de mercancías.
- Extorno: Se denomina así a la parte de la prima que el asegurador devuelve al asegurado por haber disminuido el riesgo durante el período de vigencia de la póliza. Hay que comprometerlo en el momento de la firma de la póliza.

Tipos de pólizas:

Los más utilizados son:

- A prima fija: La más frecuente. La prima se establece de antemano
- De seguros mutuos: El asociado lo es en condición de mutualista, por lo que es simultáneamente asegurado y asegurador

En el seguro de transporte tienen especial relieve las siguientes:

- Sencilla o aislada: Cubre un solo envío
- Abierta o flotante: Cubre todos los envíos del asegurado en un período establecido, normalmente un año. Permite una gestión más eficaz del riesgo.
- Combinada: Cuando en el envío intervienen diversos medios de transporte.

3.3.2. EL SEGURO DE TRANSPORTE

La necesidad de proteger buques y mercancías se pierde en la noche de los tiempos. Así, tenemos como antecedentes, el “préstamo a la gruesa” de las navegaciones mediterráneas que era un adelanto al naviero para correr con los riesgos de la expedición, el “Libro del Consulado del Mar” publicado en el siglo XIV en Valencia y el desarrollo de los principios de responsabilidad en las repúblicas italianas por la misma época.

[Escribir texto]

De todas formas no es hasta el siglo XVII que el seguro toma la importancia que tiene en la actualidad al crearse , en el café londinense de Edward Lloyd, la comunidad de aseguradores denominada Lloyd's, de la que una entidad clave es el "Institute of London Underwriters", donde desde entonces se establecen los criterios y pólizas de seguro. Es en dicha institución donde se estableció la primera póliza moderna del seguro de transporte conocida como la "Ship&Goods" ("Buque y mercancías") que puede considerarse la póliza matriz de todas las que se han desarrollado después, y que abordaremos posteriormente.

En el seguro de transporte, el riesgo es un concepto abstracto que sólo toma relieve al acompañarlo de otras palabras que le den un carácter específico. P.ej., riesgo de accidente, enfermedad, robo, etc.

En la actualidad, en todos los medios de transporte, se aplica una fórmula a la hora de asegurar la mercancía para determinar la prima a pagar. Dicha fórmula considera el valor a asegurar de la mercancía en función del incoterm aplicado en cada caso así como las condiciones bajo las que se contrata la póliza. En resumen:

Prima neta a pagar ¹ = Valor asegurar ² x condiciones de la póliza ³

Donde:

¹ Prima neta: importe de la póliza a pagar al asegurador

² Valor a asegurar: valor de la mercancía + gastos a aplicar en función del incoterm utilizado en la operación + 10% en concepto de beneficio industrial (entendiendo como tal la cantidad a percibir por los transtornos causados en caso de siniestro).

³ Condiciones de la póliza:

- Generales: las comunes a cada tipo de póliza en función del medio de transporte que se utilice.
- Particulares: las que son de aplicación en cada caso al tipo de mercancía y al medio de transporte utilizado.

Ejemplo: un exportador español tiene que enviar un contenedor de 20' de calzado desde Elche a Nueva York en condiciones CFR y necesita saber que le va a costar el seguro. A pesar de que el exportador no tiene obligación de hacer seguro, establece con el destinatario que el lo contrata pero a cuenta y riesgo del receptor.

Los datos de que dispone son:

El valor de la mercancía: 60.000 Euros.

El coste de transporte desde Elche al puerto de Nueva York es de 1.975 Euros obtenido tras consultar con su transitario habitual.

Condiciones contratadas (obtenidas de su asegurador):

[Escribir texto]

Tasa: 0.40%

Por tanto:

Valor CFR = 60.000 + 1975 = 61.975 Euros

Valor a ASEGURAR = 61.975 + 6.197,5 = 68.172,5 Euros

Prima neta = 68172,5 x 0,40% = 272,69 Euros + recargos e impuestos si los hubiese.

A continuación, se detalla el seguro para cada medio de transporte.

- El seguro de transporte marítimo: Los intereses asegurables más importantes son, el buque (seguro de cascos), las mercancías (seguro de mercancías), el flete (seguro de flete) y la responsabilidad (Clubes de Protección e Indemnización).

Para poder abordar en profundidad este tema es imprescindible conocer los conceptos siguientes:

- Pérdida total física: Se produce cuando el buque o la mercancía se deterioran de tal forma que no pueden reconocerse como el objeto asegurado, o simplemente desaparecen.
- Pérdida total presunta o constructiva: Se origina cuando la avería es de tal índole que los gastos a realizar para recuperar el buque superan un límite previamente establecido que suele ser del 80% del valor del mismo.
- Avería gruesa: Se presenta en el caso de que el capitán haya hecho, intencionada y razonablemente un daño o sacrificio extraordinario para la seguridad común, con el objeto de preservar de un peligro las propiedades comprometidas en un viaje marítimo (p. ej. una echazón de la carga para impedir un naufragio).
- Avería simple o particular. Se produce como consecuencia natural involuntaria de la operación del buque, como p. ej. una varada, o una entrada de agua en bodega.
- Protesta de mar: Es una manifestación escrita del capitán de un buque en la que hace constar su irresponsabilidad y la del personal a sus órdenes ante cualquier accidente. Con ello, salvaguarda los derechos contra terceros de sus armadores y demás interesados en la expedición, al evitar acusaciones de dolo o fraude.

- Póliza Ship & Goods:

La relación de riesgos cubiertos y excluidos por esta póliza es:

- Riesgos cubiertos:
 - Pérdida total constructiva
 - Avería simple
 - Gastos particulares
 - Gastos de salvamento
 - Contribución a la avería gruesa
- Riesgos excluidos:
 - Pérdidas no originadas por los riesgos asegurados

- Vicio propio de la mercancía
- Daños por causas naturales
- Daños causados por falta de navegabilidad del buque
- Falta premeditada del asegurado

De esta póliza derivan las cláusulas mas utilizadas en la actualidad, que son las del Instituto de Aseguradores de Londres, con tres niveles de cobertura, de mayor a menor, a saber:

- Institute Cargo Clauses “A”: Es la de mayor cobertura ya que cubre todos los daños a la mercancía, con ciertas exclusiones como el defecto de embalaje o estiba, el vicio propio, el defecto de navegabilidad, la falta premeditada del asegurado, la demora, la insolvencia del transportista o riesgos políticos y sociales como p. ej. la guerra y las huelgas.

Alguno de estos riesgos, p. ej., los riesgos políticos y sociales, pueden cubrirse con cláusula adicional y sobreprima.

Esta póliza sustituye a la que durante mucho tiempo se llamó “All Risks” (“A todo riesgo”). La denominación se cambió en 1.982, ya que no hay póliza capaz de cubrir todos los riesgos.

- Institute Cargo Clauses “B”: Cubre los daños a la mercancía por incendio o explosión, varada, naufragio, vuelco o descarrilamiento del vehículo de transporte terrestre, colisión del buque con objeto externo, contribución a la avería gruesa y echazón, así como – muy especialmente- la entrada de agua a las bodegas del buque.

Tiene las mismas exclusiones que la anterior.

- Institute Cargo Clauses “C”: Cubre prácticamente los mismos daños que la “B”, excepto la entrada de agua a las bodegas del buque.

Tiene las mismas exclusiones que las dos anteriores.

- El seguro de transporte terrestre: Como en el caso de los buques también aquí se cubren los vehículos y la responsabilidad civil. La póliza de uso mas frecuente para mercancías es la denominada “A condiciones generales”, cuya extensión de cobertura es como sigue:

- Riesgos cubiertos:

- Incendio, rayo, inundación
- Desprendimiento de tierras
- Hundimiento de puentes o caminos
- Colisión
- Caída al agua
- Robo en cuadrilla y a mano armada
- Daños en carga o descarga

- Riesgos excluidos:

- Terremotos, volcanes u otros fenómenos sísmicos
- Transporte en vehículos descubiertos

[Escribir texto]

- Mercancías frágiles
- Derrames y mermas
- Vicio propio
- Defectos de embalaje o estiba
- Transporte de animales vivos
- Demora
- Guerra y huelgas

Aunque la póliza “A condiciones generales” fue concebida en principio para el transporte por carretera es de fácil adaptación al transporte ferroviario ya que los riesgos incluidos y excluidos son de naturaleza similar.

- El seguro aéreo: También aquí se cubren los vehículos (Seguro de cascos), las mercancías y la responsabilidad civil. La póliza de uso mas frecuente para mercancías es la ICC “Air”, cuya extensión de cobertura es similar a la ICC “A” con algunas diferencias derivadas de la naturaleza del transporte aéreo como la inclusión de la “voltereta” o de plazos de cobertura distintos.

3.3.3. GERENCIA INTEGRAL DE RIESGOS (“RISK MANAGEMENT”)

Es un nuevo desarrollo en el campo del seguro que consiste en organizar la empresa desde el punto de vista del riesgo. Ello implica la creación de una nueva figura profesional que es el “Gerente de riesgos”, quien debe saber prever los riesgos que pueden afectar a la empresa en aspectos como los activos, fijos y móviles, el personal y sus seguros de vida y accidentes, la producción, la logística, los recursos financieros, las operaciones y sus resultados, las responsabilidades civil y ecológica y la pérdida de imagen.

3.3.4. El siniestro

El siniestro es la materialización física del riesgo, el evento para el cual se ha concebido la póliza. Por ello, es fundamental que el asegurado tenga previsto un esquema de actuación que, en líneas generales es como sigue:

1. Debe ponerse en conocimiento del asegurador tan pronto sea posible
2. Debe reconocerse la mercancía también lo antes posible por expertos. Este es un aspecto fundamental, teniendo en cuenta que, de acuerdo a las convenciones internacionales que regulan el transporte los plazos para reclamar son muy breves.
3. Debe actuar con la debida diligencia para reservarse todas las posibilidades legales de reclamación
4. Debe facilitar al asegurador toda la documentación que demuestre su derecho a la reclamación, como facturas comerciales, documentos de transporte y aduaneros etc.

[Escribir texto]

En el anexo no. 3 hemos dispuesto una póliza de seguro de transporte para su lectura y análisis.

3.3.5. El seguro de transporte en la UE

Al tener la UE como objetivos básicos la implantación de las cuatro libertades básicas, todas las Directivas están orientadas al cumplimiento de dichos requisitos, destacando las de 24.07.73 sobre libertad de establecimiento, la de 30.05.78 sobre coaseguro comunitario y la de 30.12.75 sobre libertad de prestación de servicios. Esta última aborda un problema especialmente delicado ya que se trata del control de una prestación invisible donde confluyen diversas legislaciones.

4. TRANSPORTE INTERNACIONAL. EXPLOTACIÓN

4.1. ASPECTOS TÉCNICOS DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE

A pesar de que los medios de transporte funcionan basados en principios físicos distintos, el buque en el principio de Arquímedes, el camión y el vagón ferroviario en los de propulsión y rodadura sobre camino variable o fijo, y el avión en el principio de sustentación del ala de Jutta - Joukovsky, esas diferencias no tienen especial relieve para los usuarios, ya que todos ellos presentan los siguientes rasgos comunes:

- Limitaciones de capacidad, peso y dimensiones
- Requerimientos de resistencia estructural
- Necesidad de controlar el consumo de combustible
- Cumplimiento de normas de seguridad
- Adaptación de vehículos y mercancía
- Autonomía

Que condicionan aspectos tan importantes como el volumen de la zona de carga, potencia de la máquina propulsora, medios de lucha C.I. disposición y protección de los espacios de carga, bienestar de las tripulaciones etc.

Veamos cómo se reflejan esos requerimientos en los diversos medios de transporte.

4.1.1. TRANSPORTE MARÍTIMO

La disposición de la mayoría de los buques se corresponde con la representada en la fig. no. 4.

En función de la mercancía transportada los buques pueden ser (Ver fig. no. 5):

- Portacontenedores (“Container carriers”)
- Graneleros (“Bulkcarriers”)
- De transbordo rodado (“Roll-on roll-off”)
- De carga general o convencionales (“General cargo”)
- Frigoríficos (“Reefer”)
- Petroleros (“Tankers”)
- De productos químicos (“Chemical tankers”)
- De gases licuados (“Gas tankers”)

[Escribir texto]

- Portabarcas (“Lash” o “Seabee”)
- Madereros

Todos ellos presentan una limitación fundamental definida por el llamado “Tonelaje de Peso Muerto” (“Deadweight Tonnage”), que es:

$$\text{TPM} = C_c + P_c$$

donde:

TPM: Tonelaje de peso muerto

Cc: Capacidad de carga

Pc: Peso de los productos consumibles (combustible, agua, provisiones etc.)

Teniendo en cuenta que el TPM de los buques es función de las dimensiones y resistencia estructural de los mismos, así como que las exigencias de seguridad de los mares por donde navegan son distintas y vienen reflejadas en unos límites máximos de calado (“Disco de Francobordo” o “Marca Plimsoll”), la primera conclusión que se impone es que la Cc de un mismo buque es variable para viajes distintos.

Las restantes limitaciones de carga son:

- Dimensiones de las escotillas
- Resistencia del piso de las bodegas: Fundamental en cargas pesadas, como bobinas de acero, piezas de ingeniería etc.
- Cúbico de las bodegas: Relación entre su volumen y el peso que admiten
- Relación velocidad /consumo: De gran influencia en el coste diario de los buques y en consecuencia sobre los fletes

4.1.2. TRANSPORTE TERRESTRE POR CARRETERA

Las principales limitaciones al transporte son en la UE:

- La Masa Total Máxima Autorizada (MTMA)

$$\text{MTMA} = C_u + T$$

siendo:

Cu: Carga útil

T: Tara

Varía entre 18 Tons. (Remolque de dos ejes) y 40 Tons. (Vehículos articulados) pudiendo alcanzar hasta 44 Tons (Plataformas portacontenedores).

- Las dimensiones que, según el tipo de vehículo, varían entre 12 m. para los remolques, 16,50 m. para los vehículos articulados, 18,75 m. para los trenes de carretera y 22,50 m. para los portavehículos
- La carga por eje, que es de 10 Tons. para los ejes no motores.

[Escribir texto]

En otros países, como p. ej. USA o Iberoamérica, las limitaciones suelen ser superiores ya que tratan de recoger la tendencia de las mercancías a ser cada vez más ligeras y de mayor volumen y el aumento de las dimensiones permite un mejor aprovechamiento del espacio.

Los principales tipos de vehículos disponibles son (Ver fig. no. 6):

- Rígidos (de dos o mas ejes)
- Vehículos articulados: Constituidos por la composición de una cabeza tractora donde va el motor y la cabina del conductor y una caja de carga independiente ("Semirremolque") que se apoya sobre un pivote situado en la parte posterior de la tractora ("Quinta rueda").
- Trenes de carretera: Constituidos por un furgón adicional acoplado a un remolque o semirremolque normal
- Plataformas portavehículos
- Plataformas portacontenedores
- "Tautliner": Con un toldo lateral y en el techo, permiten gran rapidez en las operaciones de carga y descarga.
- Para transporte de animales
- De graneles ("Vehículos silo")
- De transporte internacional bajo precinto aduanero ("Vehículos TIR")
- Cisternas

Un aspecto técnico, aunque de naturaleza operativa, específico del transporte por carretera en la UE es la consideración de los tiempos de conducción y descanso aplicables a los vehículos públicos de transporte de mercancías de más de 3,5 Tons de Cu o de más de 6 Tons. de MMA, cuyos conductores, por razones de seguridad y exigencias de organización y transparencia del mercado, no pueden conducir mas de 9 horas diarias, salvo dos veces a la semana que puede llegar a 10 horas, separadas en períodos continuos de 4,5 horas y con un descanso mínimo diario de 11 horas. El control del cumplimiento de esta normativa (mucho más amplia que lo aquí expuesto) se realiza mediante un aparato registrador denominado tacógrafo.

4.1.3. TRANSPORTE FERROVIARIO

Las principales limitaciones al transporte son:

- La capacidad de carga del vagón: depende de las características del mismo
- La carga por eje. Id.id
- Las dimensiones internas: Id.id. Incluye las dimensiones de las puertas
- El gálibo internacional (Ver fig.no. 7)
- El ancho de vía
- Las diferencias de tensión eléctrica entre las diversas redes

[Escribir texto]

Todas ellas están reguladas por normas constructivas de la UIC (Union Internationale des Chemins de Fer), en lo que respecta a los países miembros de dicha asociación. Fuera de ella (USA, Canadá etc.), las limitaciones son diferentes.

Los principales tipos de vagones disponibles son (Ver fig. no. 8):

- Cerrados: Para paquetería, bultos y carga paletizada
- Silos: Para transporte de cereales
- Tolva: Para el de minerales
- Jaula: Para el de animales vivos
- Cisterna: Para transporte de líquidos alimenticios o peligrosos
- Plataforma portacontenedores: Con soportes especialmente adaptados
- Plataforma rebajada: Para cargas de grandes dimensiones
- Plataformas portavehículos: Concebidas para el transporte multimodal ferrocarril-carretera (“Ferroustage”), se las conoce bajo diversos nombres, como “piggy-back”, “kanguro” etc.

De todos ellos, los últimos están tomando una relevancia especial en todo el mundo ya que los principales expertos y autoridades del transporte se han dado cuenta a nivel mundial de que el concepto de “desarrollo sostenible” pasa por una participación mas equilibrada de todos los medios en el reparto de cargas ya que la carretera enfrenta unos problemas de “externalidades” (Congestión, contaminación ambiental y acústica, accidentes etc.) que solo podrán resolverse mediante soluciones como el transporte ferroviario, el multimodal y el marítimo de corta distancia (“Short Sea Shipping”).

4.1.4. TRANSPORTE AÉREO

La estructura y elementos principales de un avión se ven en la fig. no. 9, y sus principales limitaciones al transporte son:

- La capacidad de carga del avión (“Payload”), que está relacionada con el peso máximo al despegue por la fórmula siguiente:

$$Pd = Pv + PI + Pc$$

donde:

Pd: Peso máximo al despegue (Dato del fabricante)

Pv: Peso del avión en vacío

PI: Capacidad de carga

Pc: Peso del combustible (depende de la autonomía del vuelo)

- Las dimensiones de las puertas: Limitan mediante unas tablas tridimensionales establecidas por los constructores aéreos, las dimensiones de un bulto para que pueda ser admitido al transporte en un determinado tipo de avión.

[Escribir texto]

- La resistencia del piso de las bodegas: También definida por los constructores varía según el tipo de avión y es mayor en la bodega principal.

A diferencia de los restantes medios de transporte, en el aéreo no hay aviones especializados por tipo de carga, sino que la especialización se consigue a través de los medios auxiliares de transporte (contenedores y paletas aéreas, embalajes especialmente adaptados como el “envirocontainer” para mercancía bajo temperatura controlada, paletas-jaula para animales u otros.

4.2. EXPLOTACIÓN COMERCIAL DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE

Para entender de una forma homogénea la explotación comercial de los medios de transporte debe tenerse en cuenta que según el volumen a transportar hay tres tipos de clientes:

- **Grandes cargadores:** Compañías mayoristas de cereales, mineras o petroleras que necesitan contratar buques completos, trenes bloque o flotas amplias de camiones para que les den el servicio específico que necesitan, donde no existen ni itinerarios ni tarifas establecidos, ya que la relación se regula por la ley de la oferta y la demanda por lo que se denomina régimen de contratación libre.
- **Medianos cargadores:** Los que no teniendo capacidad para contratar los volúmenes requeridos en el caso anterior, recurren a servicios ya establecidos en sus itinerarios, frecuencias y tarifas que se adaptan a sus necesidades. Se denomina régimen de línea regular.
- **Pequeños cargadores:** Los que necesitando transportar solamente pequeñas cantidades de mercancías que no pueden llenar no solo un vehículo sino un pequeño contenedor, recurren a los servicios de “consolidación” o “grupaje”, que consisten en que unos operadores especializados llamados grupajistas o consolidadores, reúnen pequeñas cantidades de carga de diversos clientes en el “hinterland” de un punto de carga, que tiene en común que se dirigen a destinos situados en el “hinterland” del punto de destino.

Vamos a ver la organización de los tres sistemas en los diversos medios de transporte, haciendo una salvedad preliminar que es la de que la consolidación la trataremos en forma común a todos los medios ya que se realiza de forma análoga en todos ellos.

4.2.1. TRANSPORTE MARÍTIMO

Trataremos en primer lugar el régimen de línea regular por ser él más frecuente por el número de operaciones.

Línea regular

Se puede efectuar de tres formas distintas:

- **Conferencias de fletes:** Son agrupaciones de armadores que se ponen de acuerdo en prestar un servicio conjunto en un itinerario determinado, con escalas y frecuencias

prefijadas y sujeto a tarifas preestablecidas aceptadas por todos los miembros de la conferencia, aportando cada uno un determinado número de buques al servicio.

- Armadores independientes o “Outsiders”: Son armadores individuales que explotan los mismos itinerarios de las conferencias, de las cuales son competidores, aplicando itinerarios, frecuencias y tarifas preestablecidas que suelen ser inferiores a las de las conferencias.
- Consorcios: Es otra forma de explotación de la línea regular en la que varias empresas aportan buques y medios financieros para la explotación de un tráfico, pero con un centro único de control de gestión.

En todos los casos la estructura de los costes de la línea regular se divide en tres capítulos cuya secuencia cronológica es como sigue:

- Costes previos al embarque o “Gastos FOB”: Son los gastos de transporte interior hasta el puerto de carga o “inland” más los de recepción, arrastre a zona de espera y carga en puerto, los de las tarifas portuarias (como p. ej. la tarifa T-3 que grava las operaciones de carga, descarga y transbordo de mercancías en los puertos españoles), los gastos de preparación de documentación o “extensión del conocimiento de embarque”, los de obtención de divisa extranjera para pagar el flete cuando sea preciso, conocidos como “Derechos de obtención de divisa” (DOD) o “Quebranto de moneda”, los de despacho aduanero de exportación y eventuales gastos de almacenaje que puedan surgir.

Estos costes se obtienen generalmente de los agentes de las compañías navieras o de los transitarios y constituyen un porcentaje sustancial de los costes globales de transporte.

- Flete: Es la compensación al porteador por efectuar el transporte. Consta, generalmente, de un flete básico, obtenido directamente de la tarifa aplicable, que puede verse modificado por una serie de factores de ajuste o recargos, que reflejan las variaciones coyunturales que pueden experimentar los armadores en sus costes por factores fuera de su control como la fluctuación de los precios del combustible, la congestión en determinados puertos, la tasa de cambio de las divisas para el pago de los fletes o pesos o dimensiones excesivas de las mercancías. Los más conocidos son:

- BAF (“Bunker adjustment factor”): Factor de ajuste del combustible
- CAF (“Currency adjustment factor”): Factor de ajuste de moneda
- CS (“Congestion surcharge”): Factor o recargo de congestión

Aunque existen muchos otros como:

- HC (“High Cube surcharge”): Recargo por equipo high cube (mayor altura)
- OT (“Open Top surcharge”): Recargo por utilización de equipo open top (techo abierto)
- EIS (“Equipment imbalance surcharge”): Recargo por desequilibrio entre traficos de exportación-importación

ETC.....

Estos conceptos pueden darse de dos maneras, lo cual significa que su aplicación vendrá determinada por la forma facilitada. Ejemplo: Solicitamos un precio para el envío de un contenedor de 40’ a Luanda (Angola) y entre otros conceptos nos

[Escribir texto]

informan que el recargo de congestión es de EUR 250 x TEU. Esto significa que el recargo de congestión para el 40' será EUR 500, el DOBLE de la cantidad indicada ya que TEU hace referencia al contenedor de 20'. Recordad que un 40' equivale a 2 contenedores de 20'.

La otra opción sería que nos indicasen la cantidad por contenedor, lo cual significa que da igual el tipo de contenedor que sea (20' ó 40') que el coste será el mismo.

- Gastos de encaminamiento final: De naturaleza similar a los gastos FOB, son los necesarios para entregar la mercancía al cliente en el interior del país de destino.

Hay también unos gastos de manipulación o "Terminal handling charges" cuya extensión depende de los puertos de destino, unos gastos de despacho aduanero que corresponderán a una u otra parte según el Incoterm que regule la operación, unos gastos de transporte terrestre etc. La mejor forma de obtenerlos es, en cada caso, consultando al agente de la línea en origen.

Régimen de fletamentos

Adaptado al transporte de grandes volúmenes de mercancía como petróleo, cereales, minerales, productos químicos, frutas, madera etc. Se puede realizar de las siguientes formas:

- Fletamento por viaje ("Spot charter"): El armador cede el uso del buque para un viaje determinado a cambio de un precio.
- Fletamento por tiempo ("Time Charter"): Id. id. para que lo explote durante un período determinado de tiempo, meses o años completos en general
- Fletamento "a casco desnudo" ("Bareboat Charter"): El armador cede el buque sin tripulación para que el fletador lo explote con su propia tripulación.

En todos los casos la operación es llevada a cabo con la intermediación de unos agentes especializados, los llamados agentes de fletamentos o "chartering brokers", compañías con sólidas redes internacionales de gestión que se ocupan de encontrar para sus clientes cargadores buques de características adecuadas y en situación geográfica idónea para poder ofrecer fletes competitivos de acuerdo con las leyes del mercado.

En el fletamento por viaje, que es la fórmula mas frecuente, el cálculo del flete se basa en los siguientes factores:

- Coste diario operativo del buque: Puede estar comprendido entre unos miles a unas decenas de miles de euros.
- Coste del combustible
- Velocidad del buque y distancia a recorrer
- Coste de las operaciones del buque, en los puertos de carga y descarga
- Tiempo acordado entre cargadores / receptores en los puertos de carga y descarga con los armadores para la ejecución de las operaciones necesarias para cargarlo y descargarlo. Se le conoce como "Tiempo de plancha" o "Laytime".

[Escribir texto]

Condiciones de contratación del flete

Un aspecto esencial común a los dos regímenes mencionados es la definición de a quien corresponde el abono de los gastos de carga y estiba, indicando cuáles están incluidos en el flete y cuáles deben ser abonados por el usuario.

Tenemos así los siguientes:

En línea regular:

- Términos de línea (“Liner terms”): Cuando la estiba y desestiba están incluidos en el flete, si bien puede haber matizaciones según la costumbre del tráfico.
- FILO (“Free in liner out”): Cuando los gastos de carga y estiba en el puerto de carga corren por cuenta del usuario, mientras que en el de descarga están incluidos en el flete.
- LIFO (“Liner in free out”): Inverso al anterior.

En régimen de fletamentos:

- FIO (“Free in and out”): El flete no incluye los gastos de carga ni de descarga
- FIOS (“Free in and out stowed”): Además de no incluir los gastos del caso anterior tampoco se incluyen los de estiba, si la mercancía la precisa.

4.2.2. TRANSPORTE TERRESTRE POR CARRETERA

En el tráfico internacional, el régimen de línea regular se aplica solamente al transporte de viajeros, ya que según la LOTT (Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres), el transporte internacional de mercancías se considera siempre prestado en régimen discrecional o de contratación libre, aunque haya reiteración de itinerario u horario. Es requisito fundamental para la prestación del servicio que el transportista cumpla unos requisitos de capacitación profesional, solvencia y honorabilidad reflejados en dicha ley, que se reflejan en una “autorización habilitante” para el ejercicio de la actividad extendida por el Ministerio de Fomento.

La única aproximación al régimen de línea regular se aplica a nivel nacional y son unas tarifas de referencia, y por tanto no obligatorias reguladas también por el Ministerio de Fomento con la finalidad de que los transportistas se vean obligados a tener en cuenta sus auténticos costes de explotación a fin de que la competencia se mantenga en forma racional.

Clasificación del transporte internacional

El tráfico se divide en dos grandes grupos, el que se realiza dentro de Estados Miembros de la UE y el que se efectúa con países terceros.

- Con Estados Miembros: Se realizan al amparo de unas “licencias comunitarias” de 5 años de duración, que autorizan a su poseedor, que tiene que disponer de la “autorización habilitante” antes mencionada a realizar todo género de transportes en el territorio de la UE, así como a efectuar cabotaje designando un representante a efectos fiscales en el país en que lo efectúe.

[Escribir texto]

- Con países terceros: En este caso los transportes se clasifican en:
 - Liberalizados: Algunos transportes menores.
 - Sujetos a autorización: Para cuya prestación es preciso obtener del Ministerio de Fomento autorización del tercer país, las cuales se negocian a nivel UE.

A nivel operativo la principal distinción que presenta el transporte por carretera no se establece pues entre el régimen de línea regular y el de contratación libre, sino que dentro de este último la diferencia se establece entre:

- Carga completa: Cuando el transportista ofrece sólo el transporte quedando las operaciones de carga y descarga a cargo de cargadores en origen y receptores en destino.
- Carga fraccionada: Cuando además del transporte el transportista ofrece también operaciones auxiliares como recogida, distribución, seguro, almacenaje etc.

Canales de comercialización

Puede realizarse básicamente de tres formas:

- Directamente de los transportistas. No precisa comentario
- Por medio de Operadores de Transporte
- A través de Transitarios, Centros de Información de Cargas u otros medios

De ellos tiene especial importancia comercial el gestionado por los operadores de transporte que son empresas auxiliares del transporte cuya función es intervenir en la contratación del transporte, nacional o internacional, contratando en nombre propio, es decir con plena responsabilidad con cargadores y transportistas, por lo que actúa como transportista frente al cargador y como cargador frente al transportista.

Tiene relevancia especial en el transporte internacional la asociación:

- Asociación de Transportistas Internacionales por Carretera (ASTIC)

4.2.3. TRANSPORTE FERROVIARIO

En este medio de transporte, la gestión comercial y operativa está experimentando una evolución muy importante, debido a la promulgación en 1.991 de una Directiva UE, la 440/91 orientada a la adaptación del ferrocarril a los principios UE, por lo que desaparece el concepto de Administración Ferroviaria, que es sustituido por operadores independientes con la capacidad técnica, financiera y operativa para responsabilizarse del transporte, orientándolo a la obtención de rentabilidad. En esa Directiva se contempla además el acceso sin restricciones de los operadores ferroviarios a la infraestructura, el saneamiento financiero y la creación de redes de comercialización.

Como consecuencia de ello, el régimen de línea regular, basado en la existencia de itinerarios fijos, paradas y tarifas establecidas tiene ya un carácter residual y, en la actualidad no se publican ya tarifas con alguna excepción mínima (La tarifa multilateral Portugal – España - Alemania, p. ej.).

Este régimen está siendo sustituido por acuerdos comerciales bilaterales negociados entre Unidades de Negocio de los diversos ferrocarriles participantes. Cuando se alcanza un acuerdo, las partes, compañías u operadores ferroviarios, definen los itinerarios y horarios, pero sin el carácter público que anteriormente le daban las tarifas oficiales

Un capítulo importante de la gestión comercial se refiere al tráfico de contenedores que, en régimen nacional está desarrollado en el marco de la Red Tecu, perteneciente a la Unidad de Negocio de Transporte Combinado de la RENFE y en el internacional por diversos operadores ferroviarios entre los que destaca INTERCONTAINER-INTERFRIGO, sociedad constituida originalmente por las principales administraciones ferroviarias europeas, que extiende su red a toda la UE, pero que ha establecido además importantes conexiones con los ferrocarriles norteamericanos y con los de la CEI con lo que está alcanzando una proyección ferroviaria mundial.

La Red TECO actúa de la forma siguiente:

- Ofrece servicios todos los días laborables entre las distintas terminales con salida tarde – noche y llegada a primeras horas de la mañana.
- Utiliza vagones especializados.
- Dispone de un servicio de acarreo desde las terminales hasta una distancia de 120 Kms. de las mismas, con coste escalonado en forma radial.
- Las tarifas están establecidas en base a la distancia entre terminales, el tipo de contenedor y el hecho de que viaje vacío o cargado, así como su peso bruto en este último caso. Se contemplan en ellas una serie de gastos accesorios como alquiler de contenedores, almacenaje, paralización de plataformas de acarreo, manipulación etc.

Las tarifas internacionales, que se calculan según los acuerdos antes mencionados y caso por caso, son realmente en régimen de contratación libre y se cotizan en base a criterios análogos a los mencionados para la Red TECO (tipo de contenedor, los puntos de carga y entrega, su condición de cargado o vacío, su peso bruto total, la posibilidad de agrupar varios contenedores y la dirección del envío). Se aplican recargos para la mercancía peligrosa sujeta al Reglamento RID.

4.2.4. TRANSPORTE AÉREO

En la organización comercial del transporte aéreo tiene una importancia especial la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), que constituida por más de 250 compañías aéreas de todo el mundo se ha reflejado junto con la Organización Internacional de la Aviación Civil como los pilares básicos del desarrollo internacional del transporte aéreo.

[Escribir texto]

La IATA, que funciona mediante un sistema de comités (Jurídico, técnico, médico, financiero y de tráfico) ha dedicado a este último al desarrollo de las actividades de comercialización por lo que se ocupa de las tarifas de línea regular a que deben atenerse sus miembros, pero reforzando la figura del principal resorte de comercialización del transporte aéreo que es el agente de carga aérea o agente IATA, cuya función explicamos a continuación.

Como todos los medios de transporte, el transporte aéreo se puede obtener:

- Directamente de los transportistas: Sistema de venta directa
- Con intervención conjunta de dos o mas transportistas. Venta interlínea
- De una agencia de carga aérea

Según las estadísticas más fiables, más del 95 % de la carga aérea en valor que se transporta en el mundo, la realizan las agencias de carga.

El agente de carga aérea

Sus funciones para con sus clientes son las siguientes:

- Asesorarles sobre normativas de embalaje, contenedorización, tránsito, etc. Así como sobre exigencias técnicas y limitaciones, para que la mercancía no presente problemas de aceptación al transporte.
- Seleccionar la forma de envío más favorable teniendo en cuenta la naturaleza de la mercancía, exigencias de rutas, horarios etc. Ello implica por su parte un conocimiento exhaustivo de las posibilidades tarifarias del transporte aéreo.
- Efectuada la selección, establece contacto con el transportista aéreo, realiza la reserva de espacio de carga y supervisa el envío hasta destino.
- Ocuparse de los despachos aduaneros de importación o exportación que se le requieran.
- Prepara y frecuentemente concluye el contrato de transporte aéreo, reflejando el mismo en el conocimiento aéreo.

La clasificación entre el régimen de línea regular y el de contratación libre, conocido aquí como régimen "charter", se mantiene, por lo que vamos a analizar las principales características de cada uno.

- Línea regular: Al tratarse de un régimen de itinerarios, aeropuertos y frecuencias preestablecidas, en el que los envíos están sujetos a tarifas, el conocimiento de estas es fundamental.

La tarifación aérea se realiza en función de un concepto denominado "peso tarifario", que está íntimamente relacionado con la naturaleza pesada o ligera de la mercancía. Este concepto está a su vez unido a un índice de equivalencia volumen-peso, denominado coeficiente de estiba IATA, cuyo objetivo es obtener fletes remuneradores para la mercancía ligera. Este coeficiente está concebido de forma que 6.000 cm³ de volumen de una mercancía equivalgan a 1 kg. de "peso de

volumen". Para establecer la comparación peso-volumen, se pesa la mercancía en la báscula del aeropuerto y por otro lado se cubica y divide por 6.000, en cm^3 , y aquel de los "pesos" que resulte el mayor, será el peso tarifario.

Ejemplo aclaratorio: Necesitamos enviar 2 cajas con destino Jakarta en Indonesia y los datos que nos facilita nuestro jefe de almacen son los siguientes:

Dimensiones bultos (por unidad): 50 x 50 x 50 cms

Peso real (por unidad): 28 kgs

Para conocer el peso tarifario deberemos comparar el peso real (también llamado de báscula) con el peso de volumen y para ello procedemos de la siguiente forma:

Peso real: 28×2 bultos = 56 kgs

Peso de volumen: $50 \times 50 \times 50 = 125000 / 6000 \text{ cm}^3 = 20,83 \text{ kgs} \times 2$ bultos = 41,67 kgs

Por tanto, en este caso el peso tarifario será el peso real.

En lo que refiere a las tarifas propiamente dichas, se estructuran en cinco grupos que son:

- Generales ("General commodity rates"): Consideran el "peso tarifario" como el elemento diferenciador.
- De clase ("Class commodity rates"): Se aplican a determinadas categorías de mercancías cuya naturaleza (periódicos, joyas, animales vivos) las hace especialmente sensibles a descuentos o aumentos.
- Específicas ("Specific commodity rates"): Están orientadas a mercancías, que están reflejadas en listas especiales ("listas de corates"), susceptibles de flujos importantes de importación o exportación aérea
- De carga unitizada ("Unit load devices" o ULD): Para mercancías preparadas en UTI aéreas
- De contrato: Para clientes que se comprometen a transportar cantidades importantes, y que por ello obtienen notables descuentos.

▪ Régimen de alquiler o "charter"

Este régimen opera en forma análoga al fletamento marítimo, ya que se basa en un acuerdo entre compañía aérea y cargador por el que se reserva la capacidad de carga del avión y en el que se reflejan tipo de avión, limitaciones de peso y volumen, condiciones de tiempo y lugar del vuelo, plazos de carga y descarga con sus correspondientes demoras y premios, así como importe del flete y causas de cancelación.

El flete está sujeto a las leyes del mercado, por lo que es objeto de negociación entre cargador y transportista, normalmente con intervención de un agente IATA especializado y suele ser pagado en origen ("prepaid").

Hay una clase especial de vuelos "charter", en la que la capacidad de vuelo del avión no se pone a disposición de un solo cliente cargador sino de varios, normalmente con el compromiso de unos pesos o volúmenes mínimos. Se les conoce como "Alquiler compartido" o "Split charter".

4.2.5. RÉGIMEN DE CONSOLIDACIÓN O "GRUPAJE"

[Escribir texto]

Los principios en que se basa esta forma de explotación comercial son análogos para todos los medios de transporte ya que se aplica cuando los envíos son de pequeño volumen, por lo que no es viable la utilización de vehículos completos.

Para ello es preciso agrupar mercancías compatibles de diversos cargadores que, teniendo su origen en una zona determinada del país de expedición son consignadas a otra zona, también definida, del país de destino.

Ello se realiza por compañías especializadas conocidas como consolidadores o "grupajistas", normalmente transitarios que tienen reservado espacios de carga en vehículos de línea regular que cubren los itinerarios requeridos. El consolidador contrata dicho espacio a un precio inferior al que repercute a su cliente, para obtener un beneficio razonable y reducir su riesgo en el caso de que no pudiera ocupar todo el espacio contratado.

Las tarifas suelen estar estructuradas en un apartado de recogida en origen y otro de entrega en destino, establecidas en forma radial, y otro capítulo de costes origen-destino. En ambos casos, los precios se escalonan en función del peso del envío.

Es importante tener en cuenta que en este tipo de envíos y para no perjudicar a las mercancías pesadas frente a las ligeras a nivel de tarifa, éstas se aplicarán en base al peso tarifario que consiste en comparar el peso real con el peso de volumen y elegir el que resulte mayor de los dos. Las relaciones peso-volumen en función del medio de transporte son las siguientes:

TRANSPORTE MARITIMO:

Régimen de Línea Regular: $1M^3 = 1 \text{ TON}$

CARRETERA:

- Mercancía remontable: $1M^3 = 333 \text{ kilos}$

- Mercancía no remontable: $1ML = 1750 \text{ kilos}$

Nota: En el caso de carretera hay criterios menos restrictivos, como por ejemplo la aplicación de la conversión a 250 kilos. Esto dependerá de la relación y negociación con el transportista utilizado.

AEREO:

Coeficiente estiba IATA = $\frac{a \times b \times c}{6000 \text{ cm}^3}$ ó $1M^3 = 167 \text{ kilos}$

a: longitud del bulto

b: ancho del bulto

c: altura del bulto

NOTA COMÚN A TODOS LOS MEDIOS DE TRANSPORTE: Recordemos que El PESO TARIFARIO será aquel que resulte mayor de comparar el peso real (llamado peso de báscula) con el peso de volumen. Es el que utilizaremos para el pago de la tarifa.

[Escribir texto]

5. EL CONTRATO DE TRANSPORTE Y SUS DOCUMENTOS

5.1. EL CONTRATO DE TRANSPORTE

La ejecución de un transporte implica un acuerdo de voluntades y supone, por lo tanto, la realización de un contrato entre dos partes, usuario y transportista. Dicho contrato cuando se refiere al transporte de mercancías se define como un acuerdo voluntario en el que una persona, física o jurídica, que dispone de ellas libremente encarga a otra de su traslado, mediante el pago de un precio previamente acordado.

Intervienen en el contrato los siguientes elementos:

- **Personales:**
 - Expedidor (Cargador): El que disponiendo legalmente de la mercancía desea su traslado
 - Porteador (Transportista): El que toma a su cargo la responsabilidad de efectuarlo
 - Destinatario (Consignatario): La persona a la que van dirigidos los efectos que han de ser transportados

- **Reales:**
 - Mercancía: Es el objeto a transportar y, por tanto el que caracteriza el contrato como mercantil, para lo que es necesario de acuerdo con el Código de Comercio que no tenga limitaciones para su transporte.
 - Precio: Es la compensación económica que recibe el porteador por la ejecución del transporte. Puede ser “pagado” (“prepaid”), cuando se abona en el momento de la entrega al transporte o “debido” o “a pagar en destino” (“collect”), cuando el pago se efectúa a la recepción por el destinatario, pudiendo en este último caso existir recargos.

- **Formales:**

Aunque el contrato de transporte puede efectuarse bajo cualquier forma admisible en Derecho (incluyendo la forma verbal), lo habitual es que se refleje en un documento escrito y firmado por ambas partes.

5.1.1. Principales tipos de contratos

Con independencia de la existencia de documentos complementarios que se detallarán posteriormente, los documentos básicos del transporte internacional son:

- Transporte marítimo: Conocimiento de embarque marítimo C/E (“Bill of lading” o B/L)
- Transporte terrestre por carretera: Carta de porte CMR (“CMR letter of transport” o CMR)
- Transporte terrestre por ferrocarril: Carta de porte CIM (“CIM letter of transport” o CIM)

[Escribir texto]

- Transporte aéreo: Conocimiento aéreo C/A (“Airway Bill” o AWB)
- Transporte multimodal: Conocimiento de embarque multimodal (“Multimodal Bill of Lading”), siendo el de uso mas frecuente el extendido por los miembros de la Federación Internacional de Transitarios FIATA o FIATA Bill of lading (FBL), si bien pueden existir otros modelos como el Documento Multimodal de la UNCTAD (“United Nations Conference for Trade and Development”).

Si bien las regulaciones jurídicas de los diversos documentos mencionados son distintas y hay matizaciones sobre diversos aspectos como p.ej., la condición de título de crédito del C/E o la responsabilidad del porteador en cada medio, es un hecho evidente que todos ellos tienen muchos aspectos en común ya que responden a una misma necesidad, la de reflejar las condiciones del transporte cuya definición corresponde al expedidor / cargador, por lo que en todos ellos se recogen en los recuadros o encabezamientos correspondientes las siguientes informaciones esenciales:

- Porteador
- Remitente
- Destinatario
- Intermediario/Agente (Si se utiliza)
- Identificación del vehículo
- Fecha de carga
- Lugar de carga y de entrega
- Nº de bultos y marcas de los mismos
- Descripción de la mercancía (con mención especial caso de tratarse de una mercancía peligrosa)
- Pesos bruto y neto
- Instrucciones para el tratamiento de la mercancía
- Flete o coste del transporte y operaciones auxiliares
- Documentos que acompañan al envío (aduaneros, de calidad, facturas etc.)
- Forma de pago (“Prepaid”, “Collect”, COD “Cash on delivery” u otras).

Un concepto esencial en todos los documentos es el de documento de transporte “limpio” o “clean”, por su repercusión en la aceptación de la mercancía, pagos y cobros y responsabilidad, en contraste con el documento “sucio”, “dirty” o “foul”. Existe sobre ello una práctica defectuosa desarrollada por algunos actores del comercio internacional como instituciones financieras, transportistas, usuarios y organismos gubernativos, que es la de considerar necesario para que un documento sea “limpio” que lleve un sello del transportista que así lo indique. Ello no es cierto; según el Artículo 32 de las Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional: “Un documento de transporte limpio es aquel en el que no se indique en alguna forma una condición defectuosa de la mercancía”

[Escribir texto]

5.1.2. CONVENCIONES INTERNACIONALES QUE REGULAN EL TRANSPORTE

En lo que se refiere a derechos y obligaciones de las partes, están recogidas en las correspondientes convenciones que regulan los documentos, que son:

- Conocimiento de embarque (marítimo): Convenio de Bruselas de 1.924, Reglas de la Haya-Visby y Reglas de Hamburgo
- Carta de porte CMR (carretera): Convención CMR de 1.935
- Carta de porte CIM (ferrocarril): Convención COTIF-CIM de 1.961
- Conocimiento aéreo: Convenio de Varsovia de 1.929 y convenio de Guadalajara de 1.961
- Conocimiento de embarque multimodal FBL: Convenio de Ginebra de 1.980 (No está aún en vigor por lo que puede servir de marco jurídico sólo por acuerdo de las partes)

En todas las convenciones mencionadas se reflejan además de las condiciones de aceptación y rechazo al transporte, las personas y circunstancias en las que la correspondiente regulación es aplicable, la responsabilidad del transportista y sus límites y los plazos para reclamar daños visibles o internos.

6. LA ADUANA EN EL TRANSPORTE

6.1. INTRODUCCIÓN

La Aduana es una institución conocida desde la antigüedad cuyo cometido, en sentido amplio, consiste en la gestión de los tributos y gravámenes sobre el comercio exterior y de los impuestos especiales, así como su recaudación en periodo voluntario.

La Aduana es, según la definición del Código aduanero comunitario, artículo 4.4 “toda oficina en la que pueden realizarse total o parcialmente las formalidades establecidas en la normativa aduanera”.

La dependencia orgánica es del Ministerio de Economía y Hacienda, y su organización jerárquica, según Resolución de 6 de julio de 1995 (BOE nº 166 de 13.07.95), a grandes rasgos, es:

- Agencia Estatal de Administración Tributaria.
- Delegado Especial de Hacienda.
- Delegado Especial adjunto para las Dependencias (Aduanas e Impuestos Especiales).
- Subdelegado para las Administraciones.
- Área Regional de Aduanas e Impuestos Especiales.
- Área Provincial de Aduanas e Impuestos Especiales.
- Administrador Principal de Aduanas e Impuestos Especiales.
- Administraciones de Aduanas e Impuestos Especiales.

La normativa reguladora de las operaciones aduaneras está contenida en el Código aduanero comunitario creado por Reglamento CE-2913/92 (DOCE L-302/92)-R. de Base- y Reglamento CE-2454/93 (DOCE L-253/93)- R. de Aplicación-.

Todas las mercancías que procedan de terceros países al territorio español están sujetas a control aduanero debiendo ser dirigidas a una aduana o a otro lugar designado por las Autoridades nacionales competentes, pudiendo ser entre otros, los locales donde ejercen su actividad los destinatarios de aquellas mercancías. Veamos ahora el papel que el recinto juega dentro de la aduana:

RECINTO PUBLICO.-

Se considera recinto de una Aduana al espacio físico legalmente habilitado para la presentación de las mercancías que se pretendan despachar tanto de importación-introducción como de exportación-expedición o simplemente se pretenda continuar su circulación hasta su destino final. Del recinto aduanero no podrán salir las mercancías sin que la Aduana les haya asignado un régimen aduanero determinado.

[Escribir texto]

El recinto de una Aduana es distinto según sea terrestre o marítima:

En las terrestres, el recinto estará formado por las oficinas, almacenes y locales destinados al servicio de la misma, así como los caminos que oficialmente estén reconocidos como únicos habilitados para conducción de las mercancías.

En una estación internacional de ferrocarril, además de lo anterior, comprenderá el edificio de la estación con sus dependencias y andenes así como la extensión de las vías internacionales comprendidas entre las agujas de entrada y salida.

En las marítimas, el recinto estará formado por las oficinas, almacenes y locales destinados al servicio directo de la Aduana, así como por los muelles, el puerto, la bahía y sus anejos.

RECINTO PRIVADO

Es el correspondiente a las factorías de aquellas empresas o grupos de empresas que alcancen un determinado volumen de operaciones en tráfico exterior.

6.2. LOS DESTINOS ADUANEROS

LOS DESTINOS ADUANEROS.- Una vez que un medio de transporte (buque, vagón de ferrocarril, camión, avión, etc.), que transporta carga en régimen de aduana ha llegado a su punto de destino, el transportista (naviera, compañía de ferrocarriles, compañía de transporte terrestre, línea aérea), o su representante legal, tiene que poner a disposición de la Aduana la relación completa **de toda la carga** que conduce (Manifiesto o Declaración sumaria) **para ese destino**.

El Manifiesto lo establece el transportista o su representante legal en el punto de carga de la mercancía, a partir de los documentos-contrato de transporte (Conocimiento de embarque, Carta de porte de ferrocarril, CMR, conocimiento aéreo, etc.).

Una vez efectuadas las operaciones de descarga, que deben ser vigiladas por el Cuerpo de Especialistas de la Guardia Civil (en lo sucesivo Resguardo Fiscal), que colabora en el control de las mercancías en las fronteras, las mercancías quedan depositadas en la Aduana hasta que se las da un destino aduanero.

Si al finalizar la descarga se comprueba que faltan o sobran bultos completos, el Resguardo establecerá el correspondiente Parte de Faltas o Sobras de bultos y lo enviará al Administrador de la Aduana para que se proceda a notificarlo al transportista o su representante, dándole un plazo para presentar las alegaciones que considere convenientes. Si transcurrido dicho plazo no han sido presentadas alegaciones o éstas no son suficientes a juicio del Administrador de la Aduana, se impondrá una sanción de las previstas en la Ley General Tributaria.

Sin embargo, las mercancías no pueden quedar indefinidamente depositadas en la Aduana ya que en los plazos previstos hay que darlas un destino aduanero.

Estos plazos son:

- Para mercancías transportadas por vía marítima 45 días naturales.

[Escribir texto]

- *Para mercancías transportadas por otras vías 20 días naturales.*

No obstante, cuando las circunstancias lo justifiquen, las autoridades aduaneras podrán fijar un plazo más breve o autorizar una prórroga de los plazos. En caso de prórroga ésta no podrá ser superior a las necesidades reales justificadas por las circunstancias.

Una vez transcurrido el plazo inicial y, en su caso la prórroga, es obligatorio dar a la mercancía un destino aduanero.

Los **destinos aduaneros** posibles, artículo 4.15) del Código Aduanero, son:

- a) *la inclusión de las mercancías en un régimen aduanero,*
- b) *su introducción en una zona franca o en un depósito franco,*
- c) *su reexportación fuera del territorio aduanero de la Comunidad,*
- d) *su destrucción,*
- e) *su abandono en beneficio del erario.*

A continuación pasaremos a explicar brevemente, siempre siguiendo el Código aduanero comunitario, en que consiste cada uno de los destinos aduaneros enumerados:

Depósito Franco o Zona Franca.- Se trata de un destino aduanero que permite la estancia de cualquier mercancía, comunitaria o no, sin limitación de plazo, pudiendo además efectuarse toda clase de trabajos industriales o comerciales de fabricación, transformación, etc.

A este destino aduanero se le pone fin por despacho a libre práctica, reexportación de las mercancías fuera del territorio aduanero de la Comunidad, destrucción o abandono en beneficio del erario.

Reexportación fuera del territorio aduanero de la Comunidad.- Se trata según la propia definición de este destino aduanero, de situar una mercancía fuera del territorio aduanero de la Comunidad, con cumplimiento de las formalidades reglamentarias, tanto desde el punto de vista documental como del régimen comercial aplicable.

Destrucción.- Se utiliza este destino aduanero cuando no es posible efectuar la importación debido a algún impedimento legal, por ejemplo, razones de moralidad, de orden público, de salud pública, etc., y la Aduana u otra Autoridad competente, decreta la necesidad de su destrucción.

Abandono a favor del erario.- Se produce cuando, una vez transcurridos los plazos reglamentarios y, en su caso las prórrogas, no ha sido puesta la mercancía en ninguno de los destinos aduaneros posibles.

El abandono puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando media un acto positivo y tácito cuando no.

Con aquellas mercancías que han sido abandonadas la Aduana organiza periódicamente subastas públicas, tendentes a la venta de las mismas.

La colocación de la mercancía en el lugar designado por la Aduana para recibirla correrá por cuenta del propietario de la misma si el abandono es expreso.

Si el abandono es tácito, y no es conocido el propietario o no es posible su localización, los gastos que haya producido la mercancía hasta ser colocada en el lugar designado, serán por cuenta del adjudicatario de la mercancía en la subasta pública.

6.3. LOS REGÍMENES ADUANEROS

A su vez el artículo 4.16) del Código Aduanero determina los distintos **regímenes aduaneros**, desarrollando así el apartado de los destinos aduaneros:

- a) *el despacho a libre práctica*
- b) *el tránsito*
- c) *el depósito aduanero*
- d) *el perfeccionamiento activo*
- e) *la transformación bajo control aduanero*
- f) *la importación temporal*
- g) *el perfeccionamiento pasivo*
- h) *la exportación.*

Despacho a libre práctica.- Es el régimen aduanero, *artículo 79 del Código*, que permite que las mercancías no comunitarias adquieran el estatuto de comunitarias, mediante el cumplimiento de las formalidades reglamentarias, de régimen comercial y el pago de la Tarifa Exterior común.

Tránsito.- El Código aduanero comunitario no contiene una definición del tránsito. Sin embargo, *el artículo 91* dice que “el régimen de tránsito externo permitirá la circulación de uno a otro punto del territorio aduanero”. Naturalmente ello lleva implícita la intervención de una oficina de Aduanas, pues este régimen se considera finalizado cuando las mercancías y la documentación que las ampara son presentadas en la Aduana de destino.

Depósito aduanero.- Se trata, *artículo 98.1* del Código aduanero, del régimen suspensivo que permite el almacenamiento de mercancías vinculadas al mismo en un depósito aduanero.

Perfeccionamiento activo.- Se trata, *artículo 114.1* del Código aduanero, de “el régimen aduanero económico que permite introducir en el territorio aduanero comunitario mercancías no comunitarias para que sufran una o varias operaciones de perfeccionamiento y destinarlas a su exportación fuera del territorio aduanero comunitario, en forma de productos compensadores, (llamados así los productos resultantes de las operaciones de perfeccionamiento), sin que aquéllas queden sujetas a derechos de importación.

Es importante resaltar que si el titular de una autorización de este régimen decide no exportar las mercancías al final del proceso, deberá satisfacer, además de los derechos de importación, los intereses compensatorios (artículo 551.1 del Reglamento de aplicación).

La cuantía de estos intereses es fijada semestralmente por la Comunidad.

Transformación bajo control aduanero.- Es, artículo 130 del Código, “el régimen aduanero económico que permite introducir en el territorio aduanero de la Comunidad mercancías no comunitarias para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, sin estar sujetas a derechos de importación ni a medidas de política comercial, y despachar a libre práctica o consumo los productos obtenidos, con aplicación de los derechos de importación que correspondan a éstos últimos.

Los casos en que se puede utilizar este régimen están definidos en el artículo 131 del Código aduanero, que los limita a aquellos que figuran reseñados en la lista del anexo 76 del Reglamento de aplicación, señalando en su columna 1, las mercancías admisibles y, en su columna 2, las operaciones de transformación a que se someterán (artículo 650 del Reglamento de aplicación). (*Anexo I*).

Importación temporal.- Es, artículo 137 del Código, el régimen que permite el uso o la utilización en el territorio aduanero de la Comunidad, por un plazo predeterminado, de mercancías no comunitarias, propiedad de una persona establecida fuera del territorio aduanero de la Comunidad, con exención total o parcial de los derechos de importación y sin someterse a las medidas de política comercial, para su ulterior reexportación o recepción de otro destino aduanero autorizado, sin haber sufrido modificaciones, a excepción de su depreciación normal por el uso que se haya dado a las mismas.

Durante la permanencia en el territorio aduanero de la Comunidad, el titular deberá afianzar en su totalidad el importe de los derechos de arancel e IVA.

Además de lo indicado en el párrafo anterior, la concesión de este régimen queda supeditado a las siguientes condiciones particulares:

- Que sea el peticionario quien utilice o mande utilizar las mercancías en cuestión (art. 138 del código).
- Que sean identificables las mercancías de importación, salvo que por la naturaleza de las mismas o de las operaciones a realizar, se estime por la autoridad aduanera que no se producirá un abuso del régimen (art. 139 del código).
- Que el plazo de permanencia no supere un máximo de 24 meses (art. 140.2 del código), aunque cabe la posibilidad de prórroga cuando existan circunstancias excepcionales que lo justifiquen.

En el caso de exención parcial, los derechos de importación exigibles serán, por cada mes o fracción que las mercancías permanezcan en el régimen, el 3% de la cuantía de derechos que habrían sido percibidos si hubieran sido despachados a libre práctica en la fecha en que se incluyeron en el régimen (artículo 143.1 del código).

Sin embargo, la cuantía de los derechos de importación a percibir nunca podrá ser superior a la que se hubiese percibido en caso de despacho a libre práctica, sin tener en cuenta los intereses que pudieran ser aplicables. Naturalmente, este supuesto solo podría darse en el caso de haberse prorrogado el plazo de 24 meses.

[Escribir texto]

El perfeccionamiento pasivo.- Este régimen *artículo 145.1* del código, permite exportar temporalmente mercancías comunitarias para ser sometidas a operaciones de perfeccionamiento y posteriormente despachar a libre práctica, con exención total o parcial de derechos de importación, los productos resultantes o los sustitutivos de éstos.

Cuando se produce una sustitución de los productos exportados temporalmente, a la operación se la considera como intercambio estándar.

La modalidad de intercambio estándar tiene dos variantes: Con y sin importación anticipada.

En la modalidad de “con importación anticipada” (*artículo 154.3* del código), la importación de los productos de sustitución se efectúa con anterioridad a la exportación temporal de la mercancía a sustituir. En este caso hay que prestar ante la Aduana una garantía que cubra los derechos de importación.

En la modalidad de “sin importación anticipada” la exportación precede a la importación.

Exportación.- Es *artículo 161 del código*, la salida de mercancías fuera del territorio aduanero comunitario.

Dentro del término genérico de “exportación” pueden darse las siguientes modalidades:

- Exportación definitiva
- Exportación temporal
- Reexportación
- Salida de área exenta.

El control sobre las exportaciones está justificado, entre otras, por las siguientes razones:

- La necesidad de asegurar el cumplimiento de las prohibiciones y/o restricciones a la exportación.
- La comprobación de los datos que servirán de base, en su caso, para la devolución de los impuestos interiores soportados, así como para gestionar las denominadas “restituciones” en el caso de productos agrícolas en el marco de la Política Agrícola Común.

6.4. EL DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO.-

El Código aduanero comunitario establece los formularios que han de utilizarse para documentar las operaciones aduaneras. El principal de ellos es el Documento Único Administrativo que en adelante llamaremos DUA, para abreviar.

En principio se trata de una combinación de 8 ejemplares, si bien, la Comunidad deja libertad a los Estados miembros para establecer un noveno ejemplar a efectos de control interno. A efectos prácticos se combinan los 8 ejemplares en tres grandes bloques o series, según vayan a ser utilizados en operaciones de Tránsito, Exportación o Importación.

Cada uno de los bloques o series se compone de los siguientes ejemplares:

- Bloque o serie "T": Formado por los ejemplares 1, 4, 5, 7 y 9.
- Bloque o Serie "E": Formado por los ejemplares 1, 2, 3, 4 y 9.
- Bloque o Serie "I": Formado por los ejemplares 6, 7, 8 y 9.

El bloque o serie "T" se utiliza en operaciones de tránsito y sus ejemplares cumplen los siguientes cometidos: (*Anexo II*)

- Ejemplar 1: Se queda en la Aduana de partida.
- Ejemplares 4, 5 y 7: Viajan con la mercancía. El ejemplar 5 es devuelto posteriormente a la Aduana de partida como justificante del buen fin de la operación o, por el contrario, con las anotaciones de faltas o sobras de bultos que hayan resultado para que ésta proceda como veremos más adelante al hablar del Tránsito comunitario. El ejemplar 4 queda en la Aduana de destino y el ejemplar 7 se utiliza para fines estadísticos en el país de destino.
- Ejemplar 9: Se queda en la Aduana de partida y sirve para el control de salida de la mercancía del recinto aduanero.

El bloque o serie "E" se utiliza en operaciones de exportación y sus ejemplares cumplen los siguientes cometidos: (*Anexo III*)

- Ejemplar 1: Se queda en la Aduana de exportación.
- Ejemplar 2: Se une al DUA a efectos estadísticos en el país de exportación.
- Ejemplar 3: Se entrega al exportador a fin de que pueda deducirse, en su caso, los IVAS soportados por la mercancía exportada. Si la mercancía sale por una aduana comunitaria distinta de la de despacho, el ejemplar 3 tiene que ir acompañándola y, posteriormente, será devuelto a la aduana de despacho con el control de salida.
- Ejemplar 4: Se utiliza para justificar el origen comunitario de una mercancía, por ejemplo, envíos a Canarias. Si no se utiliza, se queda en la Aduana de exportación.
- Ejemplar 9: Se queda en la aduana de exportación y sirve para el control de salida de la mercancía del recinto aduanero.

El bloque o serie "I" se utiliza en operaciones de importación y sus ejemplares cumplen los siguientes cometidos: (*Anexo IV*)

- Ejemplar 6: Se queda en la Aduana de Importación para fines estadísticos.

[Escribir texto]

- Ejemplar 7: Se une al DUA de importación.
- Ejemplar 8: Se entrega al importador para justificar la legal importación.
- Ejemplar 9: Se queda en la Aduana de importación y sirve para el control de salida de la mercancía del recinto aduanero.

Todos estos formularios tienen una versión bis para el caso de que sea necesario utilizar más de uno. (*Anexo V*)

Las instrucciones para la formalización del DUA en España están contenidas en la Resolución de 29 de abril de 2007 del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (BOE de 30-05-2007).

6.5 VALORACIÓN DE MERCANCÍAS EN ADUANA.-

De todas las mercancías, aunque no sean objeto de compra-venta, ha de establecerse su valor en Aduana.

La normativa sobre valoraciones está contenida en los artículos 28 al 36, ambos inclusive, del Reglamento CEE 2913/92 y en los artículos 141 al 181 bis, ambos inclusive del Reglamento CEE 2454/93.

Para hallar las bases y calcular los diferentes impuestos y en otros casos para dar cuenta a la Comunidad de las franquicias o exenciones concedidas, al valor de la mercancía, si no están incluidos en la factura de venta o pro-forma, hay que incrementar principalmente, los siguientes gastos (art. 32):

- Comisiones de venta y gastos de corretaje siempre y cuando estén relacionados con la mercancía que se valora y constituyan una condición de venta de la misma.
- Costes de los envases que se consideren como formando un todo con la mercancía.
- Coste de embalaje
- Cánones y derechos de licencia relativos a las mercancías objeto de valoración siempre que el comprador este obligado a pagar como condición de la venta de dichas mercancías.
- Gastos de transporte y seguro hasta el punto de entrada en el territorio aduanero importador.
- Gastos de carga, descarga y manipulación durante el transporte.

Los conceptos que se excluyen para determinar el valor en aduana son:

- Comisiones de compra
- Gastos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento, asistencia técnica, realizados después de la importación de la mercancía.
- Prestaciones realizadas por el comprador en España para comercializar.
- Coste del transporte y seguro interior.
- Derechos y gravámenes aplicables en el país de importación
- Intereses por pago diferido

[Escribir texto]

- Gastos relativos al derecho de reproducción en la C.E. de las mercancías importadas.

En definitiva, será situar la mercancía en condiciones CIF frontera Comunidad.

Para la determinación del valor en Aduana de las mercancías hay que partir de lo declarado en la factura de venta; La factura no está sujeta a modelo, por lo que se redactará de acuerdo con las formas usuales en el comercio y se aceptarán las facturas obtenidas por cualquier procedimiento de impresión, con la única condición que sean legibles y comprensibles y contengan al menos, todos los datos que se enumeran en el siguiente párrafo; tampoco se exigirá que las facturas estén firmadas.

Datos que es necesario declarar en las facturas:

- Fecha.
- Nombres o razones sociales y domicilios del vendedor y comprador.
- Cantidad, denominación precisa, precio unitario e importe total de la mercancía.
- Fecha y condiciones del pago y de la entrega, con precisión en cuanto al lugar donde el vendedor se obliga a situar la mercancía (INCOTERM), en orden a establecer los gastos que han de ser cubiertos por su cuenta.

Si las facturas no estuvieran redactadas en idioma castellano, la Aduana podrá exigir su traducción oficial, pero hará uso comedido de esta facultad, cuando el idioma empleado sea uno de los de frecuente utilización en el comercio.

En caso de que en el momento de solicitar el despacho de la mercancía no se disponga de la correspondiente factura, el Administrador de la Aduana podrá conceder el plazo que estime suficiente para presentarla.

Si la compra-venta no se hubiera concertado en moneda española, hay que hacer la conversión a euros. Para ello se utilizará, con carácter general, el cambio del Banco de España, en posición vendedor, del penúltimo miércoles de cada mes, publicado en el Boletín Oficial del Estado del día siguiente, jueves (Art. 169). Este cambio será de aplicación durante todo el mes siguiente, salvo que se produzca una variación al alza o a la baja superior al 5%.

En aquellas expediciones cuyo valor en Aduana resulte superior a € 10.000.- habrá que cumplimentar, además, el documento DV1. (*Anexo VI*)

6.6. EL TRÁNSITO COMUNITARIO

Este régimen debe utilizarse obligatoriamente para todos los transportes que se inicien en el interior de la Comunidad. Las modalidades de tránsito comunitario, son dos, a saber: (Artículo 340 bis y siguientes)

- Tránsito comunitario interno.

[Escribir texto]

- Tránsito comunitario externo.

Circularán en régimen de tránsito comunitario interno, principalmente, aquellas mercancías con estatuto de comunitarias, que tengan que ser objeto de control por parte de las autoridades aduaneras, por ejemplo, tecnología de doble uso, material de defensa, etc. Para identificar esta modalidad, en la casilla 1, campo 3, del documento de tránsito debe figurar la mención "T2".

Circularán en régimen de tránsito comunitario externo, todas las mercancías no comunitarias, sin que dichas mercancías estén sujetas a derechos de importación y demás gravámenes ni a medidas de política comercial. Para identificar esta modalidad, en la casilla 1, campo 3 del documento de tránsito debe figurar la mención "T1".

Toda persona física o jurídica que pretenda utilizar el régimen de tránsito comunitario debe constituirse en "obligado principal" frente a las autoridades aduaneras. Para ello deberá prestar una garantía con objeto de asegurar el pago de la deuda aduanera y demás gravámenes que puedan surgir con respecto a las mercancías transportadas bajo este régimen aduanero.

Sin perjuicio de lo anterior, no se requerirá garantía alguna para cubrir:

- a) Las travesías marítimas y aéreas; (1)
- b) Los transportes de mercancías por el Rin y las vías fluviales renanas;
- c) Los transportes por conductos;
- d) Las operaciones efectuadas por las compañías ferroviarias de los Estados miembros.

Sin perjuicio de las obligaciones del obligado principal, el transportista o el destinatario de las mercancías que las acepte sabiendo que están bajo régimen de tránsito comunitario también deberá presentarlas intactas en la oficina de aduana de destino, en el plazo señalado y habiendo respetado las medidas de identificación (precintos, etc.), puestas por las autoridades aduaneras.

Las modalidades de garantía para cubrir las responsabilidades del obligado principal son tres, a saber: (*Anexos VII, VIII, IX*)

- Garantía individual.
- Garantía a tanto alzado o forfait.
- Garantía global.

La garantía individual y la a tanto alzado, solamente son válidas para una operación de tránsito.

La garantía global es válida para todas las operaciones de tránsito que sean realizadas por el obligado principal en el periodo de tiempo que las autoridades aduaneras determinen.

[Escribir texto]

En condiciones normales dos años, prorrogables por otros dos, siempre que no se modifiquen las condiciones que dieron lugar al establecimiento de la garantía prestada.

No obstante, las autoridades aduaneras de la Comunidad, previa comunicación y, en su caso, aceptación por parte de la Comisión, podrán excluir determinadas mercancías de los beneficios de la garantía global.

6.7. LA DEUDA ADUANERA

Principalmente dará origen a una deuda aduanera de importación: (Artículo 201 del código y siguientes)

- a) el despacho a libre práctica de una mercancía sujeta a derechos de importación, o
- b) la inclusión de dicha mercancía en el régimen de importación temporal con exención parcial de los derechos de importación.

La deuda aduanera se originará en el momento de la admisión de la declaración en Aduana de que se trate.

El deudor será el declarante. En caso de representación indirecta, será también deudora la persona por cuya cuenta se haga la declaración.

La deuda aduanera puede hacerse efectiva en el momento de la solicitud de admisión de la declaración en Aduana. No obstante, sobre todo en el caso de aquellas personas físicas o jurídicas que hacen importaciones con carácter repetitivo, se puede solicitar la constitución de una garantía. Dicha garantía deberá prestarla el deudor o la persona que pueda convertirse en deudor.

Las autoridades aduaneras podrán permitir que un tercero (Banco o Compañía de Seguros autorizada), constituya la garantía en lugar y nombre de la persona a quien se haya exigido la misma.

Cuando el deudor sea una administración pública, no se le exigirá garantía alguna.

La garantía se podrá exigir:

- en el mismo momento en el que se haga aplicación de la normativa que establezca la posibilidad de exigir la constitución de dicha garantía, o bien,
- en cualquier momento posterior en que las autoridades aduaneras comprueben que no está suficientemente asegurado el pago, en los plazos previstos, de la deuda aduanera que ya exista o que pueda originarse.

Las autoridades aduaneras permitirán que se constituya una garantía global para cubrir varias operaciones que den lugar o que puedan dar lugar a una deuda aduanera.

La garantía en todos los casos, deberá ser equivalente:

- al importe exacto de la(s) deuda(s) aduanera(s) de que se trate, si dicho importe puede determinarse de forma cierta en el momento en que se exija la garantía,

[Escribir texto]

- al importe más elevado, estimado por las autoridades aduaneras, de la(s) deuda(s) aduanera(s) que ya exista(n) o que pueda(n) originarse en los demás casos.

En el caso de una garantía global constituida para deudas aduaneras cuya suma varíe con el tiempo, el importe de dicha garantía deberá fijarse en un nivel que permita cubrir, en todo momento, el de las deudas aduaneras de que se trate.

La deuda aduanera cuyo importe haya sido afianzado deberá hacerse efectiva, como máximo, en un plazo de treinta días a contar desde aquel en que fue admitida la declaración en aduana.

La extinción de la deuda aduanera se producirá, principalmente,

- a) por el pago del importe de los derechos.
- b) por la condonación del importe de los derechos
- c) cuando en relación con mercancías declaradas para un régimen aduanero que incluya la obligación de pagar derechos:
 - la declaración de aduana se invalide de conformidad con lo dispuesto en el artículo 66 del Código.
 - las mercancías, antes de que se haya autorizado el levante, sean o bien decomisadas y simultánea o posteriormente confiscadas, o bien destruidas por orden de las autoridades aduaneras o bien destruidas o abandonadas, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 182, o bien destruidas o irremediablemente perdidas por una causa que dependa de la naturaleza misma de dichas mercancías, o por caso fortuito o de fuerza mayor;
- d) cuando se decomisen en el momento de la introducción irregular y se confisquen simultánea o posteriormente mercancías que hayan dado origen a una deuda aduanera de conformidad con lo dispuesto en el artículo 202.

7. BIBLIOGRAFÍA Y PAGINAS WEB

BIBLIOGRAFIA

- Incoterms 2010
Cámara de Comercio Internacional
- Código de Comercio
Boletín Oficial del Estado
- Barreras técnicas al comercio
Autor: Guillermo Ariza Dolla
Editorial: ESIC
- Stowage (the properties and stowage of cargoes)
Autor: R. E. Thomas
Editorial: Brown, Son & Ferguson Ltd.
- Manual del seguro marítimo
Autor: Raúl González Hevia
Editorial: MAPFRE
- Tráfico marítimo
Autor: Javier Pinacho y Bolaño-Rivadeneira
Editorial: Fondo Editorial de Ingeniería Naval
- Textos de capacitación profesional para el transporte por carretera y actividades auxiliares
Autor: Departamento de Formación de CETM
Editorial: Confederación Española de Formación del Transporte y la Logística (CEFTRAL)
- Ley y reglamento de ordenación de los transportes terrestres
Autor: Ministerio de Fomento
Editorial: Confederación Española de Formación del Transporte y la Logística (CEFTRAL)
- Historia de los ferrocarriles españoles
Autor: Francisco Wais

[Escribir texto]

Editorial: Fundación de los Ferrocarriles Españoles

- Air cargo training
Autor y Editorial: International Air Transport Association (IATA)
- Tratado sobre el transporte de mercancías peligrosas
Autor: José Luis Mañas Lahoz
Editorial: Centro de Publicaciones del Ministerio de Fomento
- Régimen jurídico del transporte
Autor: Enrique Mapelli López
Editorial: Centro de Publicaciones del Ministerio de Justicia

PAGINAS WEB

Logística

- **CEL: Centro Español de Logística**
www.cel-logistica.org
- **ISO: International Standardization Organization**
www.iso.ch
- **PLAZA LOGISTICA: Plataforma Logística de Zaragoza**
www.plazalogistica.com
- **BLOG LOGISTICA**
www.bloglogistica.com
- **ADL**
www.adl-logistica.org
- **AENOR: Asociación Española de Normalización**
www.aenor.es
- **LOGISNET: Portal sobre Logística**
www.logisnet.com
- **Noticias Logística**
www.pmoticias.com/index.php/prlogistica.Boletin

Envase y Embalaje

- **AECOC: Asociación Española de Codificación Comercial**
www.aecoc.es
- **ANAIP: Asociación Nacional de Industrias Plásticas**
www.anaip.es

[Escribir texto]

- **AFCO: Asociación de Fabricantes de Carton Ondulado**
www.afco.es
- **FEFCO: Asociación de Fabricantes de Carton Ondulado**
www.fefco.org
- **BIC: Bureau International des Conteneurs.**
www.bic-code.org

Seguro

- **UNESPA: Unión Española de Aseguradores**
www.unespa.es

Transporte marítimo

- **ANAVE: Asociación de Navieros Españoles**
www.anave.es
- **IMO: International Maritime Organization**
www.imo.org
- **LLOYD'S LIST**
www.lloydlist.com

Transporte por carretera

- **CETM: Confederación de Transportes de Mercancías**
www.cetm.es
- **ASTIC: Asociación de transporte Internacional por carretera**
www.astic.net
- **IRU: International Road Transport Union**
www.iru.org
- **TELEROUTE IBERICA: Bolsa Internacional de cargas**
www.telerouteiberica.com

Transporte Ferroviario

- **RENFE: Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles**
www.renfe.es
- **TRANSFESA: Transportes Ferroviarios Especiales**
www.transfesa.com
- **UIRR: Union internationale Rail-Route**
www.uirr.com

[Escribir texto]

Transporte Aereo

- **IATA**
www.iata.org
- **CLASA: Centros Logísticos Aeroportuarios**
www.clasanet.com
- **IBERIA**
www.iberia.es

General

- **FIATA: Federación Española de Transitarios, Expedidores Internacionales y Asimilados**
www.fiata.com
- **ICEX: Instituto Español de Comercio Exterior**
www.icex.es
- **Mercados Internacionales: página europea**
<http://mkaccdb.eu.int>
- **Cámaras (documentos)**
www.camaras.org
- **COMERCIO EXTERIOR**
www.comercio-externo.es
- **MERCATRANS: Orientación tarifas aéreas, terrestres y marítimas. Información adicional.**
www.mercatrans.com
- **BLOG: Orientación tarifas aéreas y marítimas**
www.jesuscuellar.blogspot.com
- **Global Negotiator:**
www.globalnegotiator.com
- **Agencia Andaluza de Promoción Exterior**
www.extenda.es
- **Global Negotiator:**
www.globalnegotiator.com

[Escribir texto]