

Diplomado Internacional de Logística y Transporte FIATA

Módulo: Introducción a la Logística y Transporte de Carga

**Tema: Agentes de Carga y
Organizaciones Internacionales**



A.1. Los servicios del Agente de Carga son todos aquellos servicios relacionados con el transporte, consolidación, almacenaje, manejo, empaque o distribución de bienes, así como también aquellos servicios de consultoría y auxiliares que están conectados con, mas no limitados a, trámites de aduana y servicios fiscales, declaración de bienes para y sus usos oficiales, emisión de pólizas de seguros y materias de cobranza relacionadas con los bienes.

Los contratos de compra-venta son la base para las actividades de agenciamiento de carga, en especial lo que concierne a temas organizacionales y documentales. (Véase INCOTERMS para mayor información sobre los términos de contrato y división de responsabilidades). El transporte internacional de carga se encarga de que el tránsito del comercio internacional sea fluido, y es el agente de carga el que se asegura que los bienes movidos desde su origen, lleguen al destino correcto, en el tiempo justo, en buenas condiciones, completos y al costo más económico. Para alcanzar esto, es necesario que el agente posea los siguientes conocimientos:

- Medios de Transporte y Geografía:

Una cooperación óptima se requiere con los transportes de los diferentes medios: Aire, Océano, Tierra y Ferrovía. Los agentes de carga deben negociar constantemente tarifas con las empresas de transporte, comparar costos de mover carga a través de las diferentes rutas y sus combinaciones, para luego diseñar y designar una estructura de logística que permitirá el compromiso óptimo entre costo, tiempo y disponibilidad.

- Cumplimiento de Reglamento y Normativa

Un ingrediente vital para que el comercio sea exitoso en los mercados globales es que cada transacción debe de cumplir con múltiples requisitos legales y sus respectivos procesos, en especial aquellos asociados a trámites de aduanas. En este aspecto es donde las habilidades y conocimientos del agente de carga salen a relucir.

- Manejo y Administración de Riesgos *¿Qué son los riesgos en el comercio internacional?*

Para cada transacción comercial internacional existe un elemento de riesgo, y el nivel incrementado de complejidad de las compras internacionales, comparadas con las compras locales, requiere que estos riesgos sean manejados con herramientas mucho más sofisticadas. Los clientes requieren que sus agentes de carga estén en una posición donde puedan asesorarlos y asistirlos en minimizar esos riesgos que

están asociados al movimiento de la carga tales como la pérdida, el daño y la destrucción de los bienes.

- Financiamiento y Pagos

A los agentes de carga se les confían los bienes, los cuales son usualmente despachados bajo un acuerdo donde el comprador y el vendedor no se conocen personalmente o donde no tienen una relación habitual. Bajo estas circunstancias, el agente de carga debe garantizar que todos los requerimientos de la operación puerta a puerta sean satisfechos a cabalidad, en particular que la confección de los documentos sea exacta y a tiempo. La excelencia en el sector se logra de esta manera y permite el cumplimiento del acuerdo de compra, garantizando así la satisfacción de los comerciantes.

A.2. The legal position of a Freight Forwarder

El negocio de agenciamiento de carga conlleva:

- La relación legal entre las partes que compran y venden bienes;
- La relación entre las partes dispuestas a mover los bienes desde un lugar a otro;
- Los acuerdos que tengan con las aseguradoras para proteger los bienes en caso de un infortunio, y;
- Cualquier acuerdo de financiamiento o pago con instituciones financieras o bancos.

En la mayoría de los países se puede ejercer la profesión de Agente de Carga sin necesidad de una licencia especial. Sin embargo, esto implica que, dentro del marco legal, el agente de carga esté regulado en muchos países por:

- Código Civil - define la responsabilidad general de las partes para la compensación de daños;
- Código Comercial - define la posición legal del agente y sus obligaciones.

Condiciones Generales de Comercio para los Agentes de Carga (*como ley contractual*) – (limita la responsabilidad del forwarder) Hay dos posibles, y muy

diferentes, marcos legales que abarcan la labor del agente de carga y dependen de las labores que este ejerce:

- Funcionar como **intermediario** haciendo los acuerdos de transporte y servicios auxiliares, escogiendo los proveedores de transporte y servicios bajo su nombre y en representación del cliente (Agente Tradicional), o;
- Fungiendo como actor **Principal** al usar su propio nombre y bajo su propia representación para asegurar el movimiento desde un punto A hasta un punto B para cumplir la entrega a un cliente; pero adquiriendo una serie de contratos con las diferentes empresas para poder satisfacer el contrato “Madre” o “principal”. Al momento de usar diversos medios de transporte, actuará como un operador de transporte multimodal con sus propios medios de transporte y servicios adquiridos para la labor.

A.3. The FIATA Model Rules for Freight Forwarding Services

Las Condiciones Comerciales Generales para los agentes de carga están desarrolladas usualmente por las Asociaciones Nacionales de Agencias de Carga. El Modelo de Normas FIATA para el Agente de Carga funciona como base sólida internacional que fácilmente puede ajustarse a diversas condiciones locales. (Para mayor información, ver el documento “FIATA Model Rules for FF.docx”)

B.1. Las relaciones del Comercio Internacional están reguladas por:

- Los derechos y obligaciones contractuales acordados por las partes, ya sean presunta o expresamente indicadas. Donde la ejecución de una labor esté provista en el contrato, y a menos que dicha disposición contradiga la ley o política pública de los países de origen y destino, dicha disposición será de cumplimiento obligatorio;
- El marco legal municipal que involucra todas las leyes y regulaciones locales;
- Fuentes Legales Internacionales y Europeas que, de manera expresa, incluyan de manera relevante la legislación de la Unión Europea, requerimientos comerciales de USA, iniciativas de ASEAN, legislación local e Internacional, INCOTERMS, Reglas de la ICC sobre Documentos de Crédito y Reglas Uniformes para la Garantía de Demandas.

Estructura del Comercio Internacional

Se refiere a los mecanismos que permiten el comercio. Se debe de recalcar la diferencia con los canales de distribución de bienes. Este último se refiere a la manera en que los bienes son transportados y llevados hasta su destino. De esta manera podemos notar lo conocido como exportación directa y el comercio compensatorio.

Exportación Directa: es la transferencia de propiedad de bienes del comprador al enviar los productos a través de un agente de carga, y emitir pago al vendedor, ya sea directamente o a través de un instituto financiero o producto bancario. Usualmente la transferencia de titularidad se da bajo la asignación o la transferencia del título relacionado con los bienes, ya sea directa al comprador o a través del agente.

Comercio Compensatorio: Es una solución ideal cuando los países involucrados encuentran dificultades para pagar las importaciones. El contracomercio puede adoptar cualquiera de las siguientes formas: trueque, contracompra, compensación, recompra e intercambios comerciales.

El comercio internacional suele ser más riesgoso que el comercio local, debido a que posee características particulares que incrementan dichos riesgos:

- Largas Distancias (resultado: menos transparencia, mayor riesgo de transporte)
- Diferentes Monedas (produce riesgos de intercambio, limitaciones de transferencia)
- Diferentes culturas y lenguajes (causa malentendidos y malas interpretaciones)
- Diferentes marcos legales (incrementa el riesgo de una mala postura legal)

En general, los siguientes **riesgos del comercio internacional** suelen presentarse:

Riesgo de Rechazo:

Existe riesgo que el comprador rechace los materiales enviados por el Vendedor.

Riesgo de Pago:

El vendedor corre el riesgo de que no reciba pago por los bienes entregados.

Riesgo de incumplimiento:

El comprador asume el riesgo de que el vendedor incumpla los términos del contrato ya sea en cantidad o calidad de los bienes o lo concerniente a una entrega particular.

Riesgo en el Transporte:

Existe el peligro de pérdida o daño de los bienes, así como el retraso durante el tránsito (*se asocia al comprador o vendedor de acuerdo al término/política de entrega*).

Riesgos Políticos:

Existe el riesgo de interferencia política como la retención de transacciones o bienes, huelgas, guerra, etc.

Los riesgos pueden ser manejados a través de:

- Prevención:

Ejemplo: evaluar el mercado antes de concretar un contrato;

- Asunción de Riesgos:

A través del cálculo de recargos por asumir dichos riesgos (ejemplo: carga IMO);

- Desvío de Riesgos:

A través del traspaso del mismo a un subcontratado, un tercero o una aseguradora;

- División de Riesgos:

Entre el comprador y el vendedor acordado en el contrato.

B.2. Términos de Entrega - INCOTERMS

Los términos de uso más frecuente en el comercio internacional se conocen como **INCOTERMS (International Commercial Terms)**, los cuales son un compendio de condiciones de entrega estandarizadas, las cuales pueden ser incorporadas al contrato por cualquiera de las partes. Los INCOTERMS han sido preparados por la ICC pero solo aplican si están expresamente indicados dentro del contrato. No están regidos por alguna ley y su uso no es de carácter obligatorio. Otros términos de comercio pueden ser adoptados y negociados entre las partes, sin embargo los INCOTERMS son los más reconocidos y usados a nivel mundial.

Importancia de los INCOTERMS:

Debido a que el comprador y el vendedor se encuentran en diversas partes del mundo implica que ambos están sujetos a diferentes sistemas legales y que las

leyes aplicables al contrato será la de uno o del otro, inclusive la de un tercer país si ambas partes están de acuerdo. El sistema legal que rija el contrato dependerá a gran escala en los términos de negociación de ambas partes. Como regla general las responsabilidades de ambas partes deben de ser determinadas al inicio del contrato, de esta manera esclareciendo lo que sucederá si llegase a haber una brecha del contrato. El uso de los INCOTERMS garantiza que todas las partes involucradas comprendan dónde inicia y termina su deber y responsabilidad, así como los cargos que conlleva el envío o recepción de los bienes.

- INCOTERMS 2020:

EXW : Ex Work (puerta de fábrica)

FCA : Free Carrier Alongside + billing on board option (transporte pago hasta)

FAS : Free Alongside Ship (Libre de costos hasta un costado del buque)

FOB : Free On Board (libre de costos de origen y cargado en buque)

CFR : Cost and Freight (costo de origen y flete)

CIF : Cost Insurance & Freight (costos de origen, seguro y flete)

CPT : Carriage Paid To (con transporte pagado hasta - incluye manejos de origen hasta sitio designado)

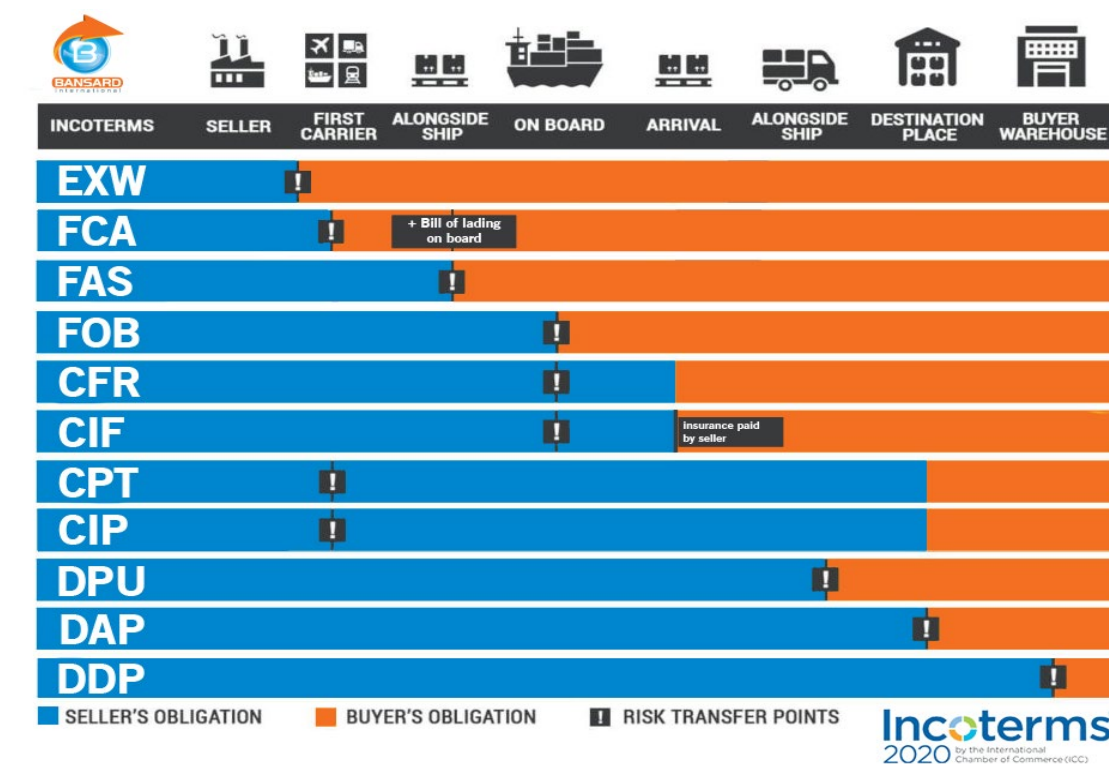
CIP : Carriage and Insurance Paid To (con transporte y seguro pagado hasta - incluye manejos de origen hasta sitio designado)

DPU : Delivery at Place Unloaded (entregado en sitio y descargado)

DAP : Delivery at Place (entregado en sitio)

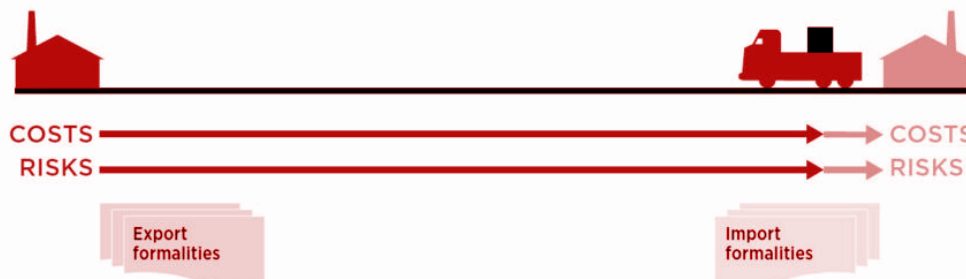
DDP : Delivered Duty Paid (entregado con pago de aduanas)

<https://www.bansard.com/en/news/incoterms-2020>

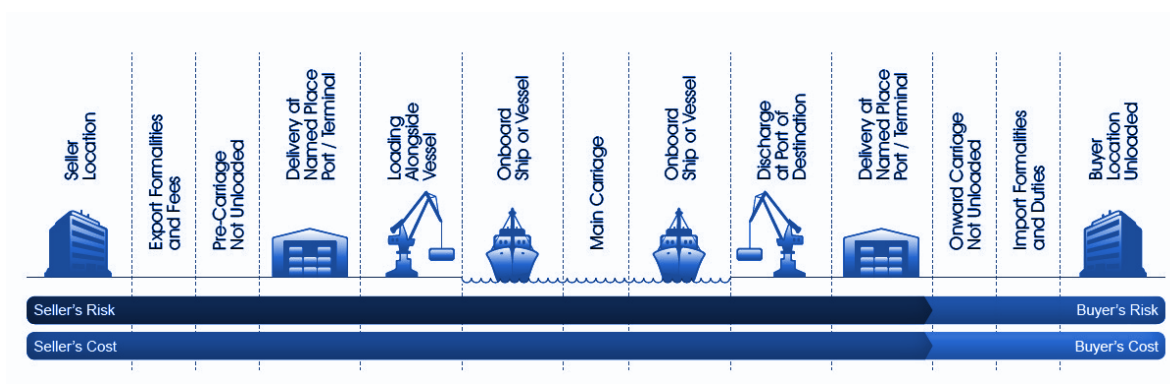


DAP Delivered at Place

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



INCOTERM DPU



INCOTERM DDP



[incoterms.online](https://www.incoterms.online)

B.3. Términos de Pago en el Comercio Internacional

El pago de los bienes comerciados internacionalmente puede ser emitido de varias formas. Dichos términos y métodos de pago deben de ser claramente estipulados en el contrato. A continuación podemos ver los de uso más común:

Términos de Cuenta Abierta:

El vendedor envía los bienes al comprador, y al mismo tiempo le envía la factura de cobro por los mismos, también incluye el título de propiedad de los bienes. El vendedor pierde el control sobre los bienes cuando los despacha y confía que el comprador emitirá el pago por la transacción en un período predeterminado.

Cobranza Documentaria:

El vendedor despacha los bienes directamente al comprador. El título de propiedad se le otorga al banco del vendedor, el cual lo envía al banco del comprador a través del sistema bancario. La entrega de dicho título dependerá del cumplimiento de las instrucciones giradas entre los bancos, ya sea entrega contra pago o a través de una letra de cambio. El vendedor retiene el control de los bienes hasta confirmar la recepción del pago. La cobranza y la administración bancaria están sujetas al Reglamento Uniforme de Cobranzas de la ICC - URC 522 (<http://www.iccwbo.org>).

Crédito Documentario

Es una garantía condicional de pago del banco del comprador. El comprador autoriza a su banco a girar un Crédito Documental. El banco del comprador gira los detalles al banco en el país del vendedor, indicando la existencia de un crédito. El vendedor envía los bienes y presenta a la entidad financiera los documentos necesarios para recibir el pago. Los créditos documentarios son regidos por la ICC.



(Referirse a la ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits UCP 600 (<http://www.iccwbo.org/id533/index.html>)

C.1. INTERNATIONAL TRADE ORGANIZATIONS IN FF

1.UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development (<https://unctad.org/>)

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo se estableció en 1964 como un ente intergubernamental. Forma parte de el Secretariado de las Naciones Unidas dedicado a temas sobre comercio, inversión y desarrollo internacional.

2. ICC - International Chamber of Commerce (<https://iccwbo.org/>)

La Cámara de Comercio Internacional representa los negocios globales y se encarga de actuar como agente de crecimiento económico, desarrollo laboral y de prosperidad.



3. WCO - World Customs Organization (<http://www.wcoomd.org/>)

La Agencia Global de Aduanas se conoce por trabajar en la mejora de convenios internacionales, provisión de herramientas e instrumentos tales como la clasificación de bienes, valoración, reglamentos de origen, cobranza de aranceles, seguridad en la cadena de suministro, facilitación del comercio internacional, seguridad aduanera, entre otras.



4. WTO - World Trade Organization (<https://www.wto.org/>)

La Organización del Comercio Mundial es un ente intergubernamental que se encarga de regular el comercio entre naciones.



5. WORLD BANK (<https://www.worldbank.org/>)

El Banco del Mundo es un ente financiero global que provee y otorga préstamos a países de bajos ingresos con el propósito de que puedan generar proyectos capitales.

6. ISO - International Organization for Standardization (<https://www.iso.org/home.html>)

La Organización Mundial de Estandarización es un organismo internacional que promueve la creación de estándares globales de uso individual, industrial y comercial.



7. FIATA - International Federation of Freight Forwarders Associations (<https://fiata.com/>)

La Federación Internacional de Asociaciones de Agentes de Carga es una organización no-gubernamental que representa a los agentes de carga a nivel global.



D.1. Estructura del Agente de Carga:

Existen diferentes tipos de agentes de carga, desde agentes universales a empresas altamente especializadas en un nicho de mercado. Existe también la tendencia de integrar valor agregado a las actividades a lo largo de la cadena de suministro, lo que permite el desarrollo de agente tradicional y de los servicios logísticos integrales.

Tipo de Empresa:	Detalles:
Proveedor de Sistema	Proveedor de red para manejo de servicios de paquetería y mensajería
Agente Internacional Universal	Servicio Completo que comprende: Flete Aéreo Flete Marítimo Flete Ferroviario Transporte Terrestre Internacional
Agente Especializado	Se especializa en un modo o tipo de bien: e.g. Carga Consolidada, Tanques y Toneles, Transporte Terrestre, etc.
Agente de Aduanas	Trámites Aduaneros de Import/Export
Almacenaje/Depósito	Almacenes de Carga General, Refrigerada, Especializada, etc.
Servicios Logísticos	Con Enfoque en los Clientes y la Cadena de Suministro

Debido a la amplia variedad de agentes de carga, no hay una estructura uniforme para los mismos, sin embargo, se puede decir que todos se rigen bajo una estructura similar a la siguiente:



D.2. Términos y Documentos Importantes

Certificado de origen: Documento requerido por algunos países con propósitos de aduanas, que certifica la procedencia de los bienes.

Documentación para Export/Import: Documentación necesaria para la Export/Import de los bienes, requerida por las aduanas de origen/destino, por los Agentes de Carga, Comprador y Vendedor, y se pueden mencionar los siguientes: Bill of Lading, Air WayBill o guía aérea, Factura Comercial, Lista de Empaque, Certificado de Origen, Material Safety Data Sheet (MSDS), Declaración de Aduanas de Export/Import, Certificación de Flete, Certificado de Seguro de Carga, Certificado de Inspección, Certificado de Fumigación, entre otros.

Documentos Legalizados: Se dice de aquellos documentos que fueron aprobados por un consulado para su uso en el proceso de Export/Import en el país de emisión.

Crédito Documentario: Documento financiero emitido por un banco, por solicitud del vendedor para garantizar que el comprador cumpla con el pago de los bienes al cumplir con los términos y condiciones acordados. Normalmente este documento contiene una breve descripción de los bienes, los documentos requeridos para el cumplimiento, fecha de envío y una fecha de expiración, después de la cual no se efectuará pago alguno.

Inspección previa al envío: Inspección de los bienes previa al envío para garantizar la calidad, cantidad y/o precio.

Los términos adicionales los podrán encontrar en el Glosario.