

1.1. EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

1.1.1. Relación entre transporte y comercio

Comercio y transporte constituyen un binomio inseparable. El transporte consiste en el traslado de las mercancías de unos lugares a otros en función de las demandas de la sociedad. El comercio, tanto a nivel nacional como internacional, necesita de un sistema de transporte eficaz que haga rentable su desarrollo.

El comercio internacional actual, apoyado en la globalización económica mundial, ha alcanzado un nivel de intercambios comerciales sin parangón con cualquier otro momento anterior de la historia de la humanidad. Sin lugar a dudas, uno de los pilares en los que se basa el desarrollo económico mundial y el comercio internacional es el transporte internacional de mercancías, que ofrece en la actualidad la posibilidad de alcanzar prácticamente cualquier zona geográfica del planeta en condiciones de seguridad, rapidez y coste asequibles para muchos productos.

El transporte de mercancías actúa como motor de los intercambios comerciales y permite a los agentes económicos (empresas, instituciones y gobiernos) intercambiar sus mercancías entre las zonas de producción y de consumo. En este escenario se está imponiendo en la actualidad la generación de cadenas de transporte multimodal sobre la base del uso generalizado del contenedor en los intercambios comerciales de bienes industriales y de consumo.

Esto permite la conexión entre los distintos medios de transporte de manera que cada uno es utilizado en función de sus condiciones particulares (rapidez, coste, seguridad, etc.), los puntos de origen y destino, los requisitos del envío y la operación para conformar cadenas multimodales eficientes (comodalidad) y seguras adaptadas a las demandas de la logística actual.

La evolución de transporte y comercio van unidas y, como se ha demostrado en múltiples ocasiones, cuando se mejora la oferta competitiva y las condiciones de transporte se fomentan los intercambios comerciales entre los mercados y a la inversa. Así pues, el transporte como fase clave del comercio se ve afectado por la evolución del mismo. Igualmente, cualquier adelanto técnico aplicable al transporte amplía los mercados y las oportunidades comerciales.

1.1.2. Transporte de mercancías: aspectos básicos

El transporte de mercancías, como eslabón clave de la cadena logística de cualquier producto, ofrece una serie de alternativas a las empresas que operan en los mercados nacional e internacional.

Dentro del proceso de internacionalización de una empresa, la logística internacional y la eficiente gestión del transporte internacional juegan un papel clave que permite asegurar los intercambios comerciales y mejorar la competitividad internacional de la empresa en su sector.

El transporte internacional presenta una complejidad mayor al nacional debido, entre otros factores, a que suelen ser transportes más extensos y prolongados en el tiempo, lo que supone un mayor riesgo y conveniencia o necesidad de un contrato de seguro, la necesidad de coordinar el contrato de compraventa con los de transporte consecuencia del primero, implican normalmente la gestión de los despachos de aduana de exportación e importación, suponen la intervención de múltiples intervinientes en la cadena logística (transportistas, intermediarios, estibadores, aduaneros, etc.), no presenta una uniformidad en cuanto a su regulación y práctica comercial (tarifas, canales de comercialización), etc.

Tradicionalmente se ha criticado a la empresa española su escasa implicación en la cadena logística internacional. Muchas empresas “exportadoras” prefieren vender en condiciones “Ex Works” o similar, es decir, entregar su mercancía al comprador en sus propias instalaciones

o en su país y que sea el comprador el que gestione el resto de la operación. Sin embargo, en un entorno tan competitivo como el actual la empresa internacional debe ser capaz de gestionar la logística que requieran sus operaciones y, como parte de ella, gestionar y contratar el transporte internacional de sus operaciones.

La implicación de la empresa en la gestión del transporte, en el ámbito nacional e internacional, supone obtener ventajas competitivas al aportar mayor valor añadido a nuestro producto al ser capaces de servirlo al cliente en las condiciones que este necesite. Además se pueden obtener mejoras en precio que aumenten la competitividad, ganar en experiencia comercial, obtener nuevas oportunidades en nuevos mercados, responder mejor ante cualquier imprevisto, etc.

Para ello el departamento que gestiona la contratación del transporte de mercancías de una empresa debe conocer los principales aspectos que caracterizan la normativa aplicable a dicho proceso e implicarse en su optimización, lo que le permitirá gestionar mejor sus intercambios comerciales.

Por supuesto, en el caso de empresas de transporte de mercancías este conocimiento debe ser aún mayor, pues el transporte y su contratación constituyen su función principal. La mejora de las condiciones de servicio a sus clientes y conocer sus responsabilidades y obligaciones como porteador constituyen aspectos clave en la gestión de estas empresas.

1.2. LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1.2.1. Logística empresarial

La logística empresarial aglutina el conjunto de actividades que optimizan el flujo de productos, desde las compras a proveedores hasta el consumo de productos terminados por los clientes, su flujo inverso, así

como los flujos de información que genera este proceso, cumpliendo con la satisfacción del cliente y con un mínimo coste.

En la actualidad constituye un arma competitiva clave hasta el punto de que se considera que las empresas no compiten entre sí, sino que la verdadera competencia se establece entre cadenas logísticas que permiten colocar los productos en las mejores condiciones de coste en el mercado y de satisfacción de las necesidades del consumidor.

Una adecuada gestión logística de una empresa implica ventajas competitivas en todos los aspectos, desde el diseño de productos hasta el tratamiento de las reclamaciones del cliente. Se entiende que la logística es una parte fundamental de la gestión empresarial, incluso se puede considerar como la optimización de la gestión empresarial, pues tiene implicaciones para todos los departamentos y actividades que cualquier organización empresarial lleva a cabo.

La logística empresarial es el parámetro en el que en la actualidad se evalúa la calidad y capacidad de responder al mercado por parte de las empresas. Como se puede destacar de la definición ofrecida, permite cumplir con las necesidades del cliente optimizando todo el proceso de gestión empresarial, por lo que se considera como un factor clave para que la empresa se decante por vertebrarse y orientarse al mercado. Este debe ser su principal objetivo, ya que es una condición indispensable para la supervivencia y expansión de la empresa en mercados tan competitivos como los actuales.

Fases de la logística empresarial

Todos los procesos y actividades logísticas se suelen agrupar en tres fases o funciones, que son: aprovisionamiento (aglutina las actividades relativas a las compras a proveedores), producción (organización del flujo de materiales entre plantas y procesos de producción) y distribución (optimización del flujo de materiales entre las plantas de producción y el consumidor final).

1.2.2. El transporte como parte de la logística

El transporte cumple una función clave en todo el proceso logístico, pues permite transportar las materias primas, los productos semiterminados y los productos finales entre almacenes, plantas de producción y el mercado o consumidor final.

Cada vez que se lleva a cabo un transporte, este servicio se puede realizar con los medios propios de la empresa o contratarlo. En la medida en que, como se analizará posteriormente, la contratación optimiza costes, se suele recurrir cada vez más a contratar transporte de mercancías con porteadores o transportistas especializados.

Como consecuencia de ello se deben formalizar contratos de transporte sometidos a una normativa que la empresa debe conocer para optimizar su contratación.

1.2.3. Logística empresarial internacional

La logística empresarial en un entorno internacional es más compleja que la nacional, pero permite obtener igualmente mayores ventajas con una gestión adecuada.

Los factores que determinan una mayor complejidad logística en el entorno internacional son, entre otros, que los transportes internacionales son más largos, complejos y caros que los nacionales, el cumplimiento de la normativa aduanera en aspectos clave como el origen de las mercancías o los impuestos a la importación, los precios de venta diferentes y variables en cada mercado, la volatilidad de los costes de las materias primas en el mercado internacional, la necesaria adecuación del producto a cada canal de distribución, las diferencias en gustos y demandas de los consumidores en cada mercado, etc.

1.2.4. Externalización de servicios logísticos. El contrato de transporte

Externalizar implica contratar un servicio a una empresa especializada en su desarrollo. En logística implica, por tanto, recurrir a una empresa externa, un operador logístico o un transportista público al que se va a contratar para que realice un servicio a la empresa.

En el caso más común implica que el cargador contrata el transporte de mercancías con un transportista especializado en vez de llevarlo a cabo con sus medios (vehículos y personal propios).

La externalización de servicios logísticos presenta ventajas e inconvenientes que el cargador, como empresa que se plantea externalizar en algún grado su logística, debe tener en cuenta.

Ventajas de externalizar la logística

Entre las ventajas podemos citar que se reducen costes fijos y se transforman en variables (por ejemplo, se vende un almacén que no se ocupa todo el año o unos vehículos que están infrautilizados y se pasa a pagar por cada servicio solicitado en función de las necesidades reales de la empresa). La venta de los medios infrautilizados puede suponer una importante fuente de financiación y de ahorro de costes.

Otra razón para externalizar es que la empresa centra todos sus esfuerzos en lo que constituye su objetivo empresarial principal (fabricar calzado, productos ópticos, etc.) eliminando los recursos que destina a actividades que no forman parte del mismo, como transportar o almacenar.

Inconvenientes de externalizar la logística

La empresa que externaliza su logística pone en manos de empresas externas algunos de los procesos que, como hemos comentado anteriormente, son más importantes y estratégicos para ella, pues con ellos

se accede al mercado. Por tanto, se está ligado a dicha empresa y se pierde autonomía en el corto plazo.

Por otra parte, es difícil encontrar a un operador logístico que encaje con las necesidades específicas de cada cargador y, cuando así ocurre, la relación es muy compleja y, a veces, difícil, por lo que requiere de una adecuada planificación y de la formalización de un contrato de servicios logísticos que prevea la mayor cantidad posible de las controversias que se puedan presentar y su resolución.

La decisión de externalizar o no, o de externalizar más o menos funciones y/o actividades logísticas (transporte, almacenaje, compras a proveedores, etc.) depende de cada empresa y mercado. Para ello deberá llevarse a cabo un estudio en profundidad, a fin de determinar en qué medida debe externalizar más o menos procesos de su gestión como organización empresarial.

1.3. GENERALIDADES DE LOS DIFERENTES MEDIOS DE TRANSPORTE

A continuación analizamos los aspectos diferenciadores que presenta cada uno de los medios de transporte, haciendo una breve referencia al marco jurídico que regula su contratación y que se analiza en profundidad en este manual.

1.3.1. Transporte por carretera

Es el único medio capaz de realizar entregas puerta a puerta. Es muy flexible y versátil y se adapta a todo tipo de mercancías y tráficos (desde carga completa a paquetería). La independencia en cuanto a horarios y rutas lo posiciona como un medio de transporte relativamente rápido.

Se puede contratar directamente con empresas de transporte o a través de operadores de transporte (agencias, transitarios, almacenistas, etc.). El contrato de transporte internacional se regula mediante el Convenio CMR, de 1956, y la Ley 15/2009 regula el contrato de ámbito nacional.

1.3.2. Transporte ferroviario

Es capaz de transportar grandes cargas a grandes distancias. Una de sus mayores ventajas es que se considera un transporte ecológico en cuanto que contamina muy poco. Sin embargo, tiene el gran inconveniente de que requiere una infraestructura y normalización de su tráfico internacional de la que carece y que tiene como consecuencia su baja cuota de mercado en el reparto modal.

Su reciente liberalización y apertura a la competencia privada no ha dado, de momento, los frutos necesarios por falta de infraestructura (corredores específicos, distintos anchos de vía) y oferta real en el mercado.

La contratación se puede llevar a cabo directamente con la empresa ferroviaria o a través de operadores de transporte combinado. Su contratación internacional se regula por el Convenio CIM actualizado por el protocolo de Vilna de 1999 y a nivel nacional mediante la Ley 15/2009.

1.3.3. Transporte marítimo

Es el medio de transporte con mayor capacidad para mover grandes volúmenes y cargas a grandes distancias. Existen buques especializados para casi todo tipo de mercancías (portacontenedores, graneleros, petroleros, etc.).

Se puede contratar en régimen de línea regular o de fletamento. La línea regular consiste en la oferta de transporte marítimo sujeta a unas

tarifas, rutas, condiciones y fechas de embarque en puertos preestablecidos. Es la opción utilizada en el transporte multimodal en contenedores con fase de transporte marítimo.

Se puede contratar directamente con la naviera, normalmente a través de agentes consignatarios, o utilizando los servicios de intermediarios que pueden adoptar distintas funciones, como los transitarios, que ofrecen un servicio adaptado a las necesidades del cliente.

El marco jurídico que regula su contratación internacional no es único, siendo la norma más aplicada las Reglas de La Haya-Visby de 1968. También puede ser de aplicación el Convenio de Hamburgo de 1978 y en el futuro las nuevas Reglas de Róterdam. En el ámbito nacional es de aplicación el Código de Comercio de 1885. En la práctica, el contrato de transporte emitido por la naviera incluye las condiciones a aplicar al mismo.

1.3.4. Transporte aéreo

Su característica principal es la rapidez, aunque por el contrario es el más caro y contaminante de los medios de transporte. La carga aérea debe cumplir unos requisitos de urgencia o valor para soportar el coste de este tipo de transporte.

Se contrata directamente con la compañía aérea o mediante agentes de carga IATA, que son transitarios especializados en carga aérea.

Su contrato de transporte internacional se regula por el Convenio de Montreal de 1999, que ha actualizado el Convenio de Varsovia, y a nivel nacional es de aplicación la Ley sobre Navegación Aérea de 1960 (actualizada en el régimen de responsabilidad del porteador a las estipulaciones del Convenio de Montreal).

1.3.5. Transporte multimodal

Se define como aquel transporte que combina distintas fases ejecutadas por distintos medios, pero formalizado en un solo contrato de transporte del que se responsabiliza en su totalidad un operador de transporte multimodal, normalmente un transitario.

El contrato de transporte multimodal internacional no dispone de un marco jurídico único globalmente aceptado. Pueden ser de aplicación el Convenio de Ginebra de 1980, las Reglas UNCTAD/CCI de 1991 y los clausulados de los documentos emitidos por transitarios. A nivel nacional no existe una norma aplicable, aunque la Ley 15/2009, que regula el contrato terrestre, le dedica un capítulo completo.

1.4. ENVASE Y EMBALAJE PARA EL TRANSPORTE

Los aspectos relativos al envase y embalaje suponen una cuestión cada vez más importante en la gestión adecuada de las operaciones de transporte, sobre todo en su ámbito internacional.

La necesidad de utilizar técnicas y materiales que, por una parte, protejan y cumplan las funciones básicas de estos elementos, por otra, se adapten y cumplan los requisitos cada vez más restrictivos de los países de destino (tratamiento de la madera de los palés, identificación para las aduanas, reciclado de los materiales, etc.) y, finalmente, que equilibren el coste de la operación tratando de minimizarlo para obtener una ventaja competitiva, convierten al envase y embalaje en un aspecto clave de cualquier operación de compraventa nacional e internacional.

En el ámbito internacional podemos distinguir en la gestión del envase y embalaje para la exportación dos tipos de condicionantes: los legales y los operativos.

Aspectos legales del envase y embalaje

De entrada cabe decir que la adecuada preparación de la mercancía para el transporte es responsabilidad del vendedor-expedidor, normalmente el propio fabricante del producto. Esta obligación se estipula tanto en la normativa que regula todos los contratos de transporte como en las propias reglas Incoterms® (se analizan en el capítulo 2). Es conveniente, por tanto, que el vendedor-expedidor dedique la atención, medios y materiales necesarios a cumplir eficazmente con las exigencias sobre envase y embalaje aplicables a las operaciones.

Los aspectos legales que atañen al envase y embalaje tiene dos orígenes principalmente: el contrato de compraventa internacional y los requisitos a la importación, distribución y consumo establecidos por el mercado de destino.

El contrato de compraventa puede y debe hacer referencia al envase y embalaje que se debe utilizar para el buen fin de la operación (tipo y material, requisitos de información, rotulación y etiquetado, etc.).

Por otra parte, la normativa aduanera internacional incorpora cada vez más restricciones y exigencias respecto al envase y embalaje, debido básicamente a tres factores: seguridad, adaptación a la normativa interna del país comprador y minimización del coste medioambiental del envase y embalaje. En este sentido el país de destino es soberano de imponer cuantas normas considere necesarias para cumplir dichos objetivos.

En cuanto a la seguridad, cabe decir que los requisitos pueden especificar desde el tipo de tinta que se puede usar en la rotulación, la prohibición expresa del uso de determinados materiales, impuestos y obligaciones relativos al reciclado de los materiales, hasta las certificaciones que prueben que los palés de madera han sido tratados para evitar la expansión de problemas fitosanitarios (Norma NIMF 15).

Respecto a la equiparación con las exigencias sobre envase y embalaje nacionales parece lógico que, si los fabricantes nacionales de un producto deben cumplir con unos requisitos de envase y embalaje, los productos que vengan del exterior también lo hagan. En mercados como el alimentario, donde se especifican requisitos muy exigente de cara a la seguridad alimentaria e información que se da al consumidor, puede suponer dificultades importantes para el vendedor que quiera acceder a dicho mercado.

Finalmente, la cada vez mayor concienciación medioambiental tanto del consumidor como de los gobiernos trae consigo el establecimiento de requisitos sobre recogida y reciclado de materiales, prohibición de los más contaminantes o el establecimiento de costes para su reducción.

Aspectos operativos del envase y embalaje

Se puede diferenciar, en primer lugar, entre envase y embalaje, que tienen funciones diferentes.

El envase tiene como objetivo vender el producto y contenerlo hasta su consumo por el comprador. Ejemplo: un cartón de leche. A veces el envase se agrupa conformando envases grupales, como un pack de 6 botellas de leche.

El embalaje es una técnica que tiene como objetivo proteger, identificar y optimizar la manipulación del producto durante su cadena logística. Como ejemplos de embalajes podemos citar las cajas, sacos, palés, fardos o incluso el propio contenedor.

El embalaje, a diferencia del envase, que debe guiarse por criterios de aumento de ventas, debe fijarse en función de su utilidad y coste para proteger al producto y permitir una fácil y segura manipulación de la mercancía desde el vendedor hasta el comprador.

Toda esta cadena incluye fases de transporte en distintos medios, almacenaje, inspección y el sometimiento en estas fases a condiciones diversas (atmosféricas, temperatura, olores, golpes, deslizamientos, fuerzas dinámicas en el transporte y manipulación, etc.) que el embalaje debe ser capaz de soportar para proteger la mercancía hasta destino.

Cada mercancía y su cadena logística requerirán un tipo de envase y embalaje u otro. Así, las mercancías se pueden preparar para su transporte a granel, paletizadas, en sacos, cajas, botellas, etc.

En cuanto a los materiales a utilizar tanto para el envase como para el embalaje existe toda una gama de productos que utilizan como componentes madera, cartón, plástico, vidrio, corcho, etc. o una mezcla de varios elementos.

La paletización de la mercancía es una de las técnicas de embalaje más utilizadas. En este sentido cabe prestar atención a los sistemas de acceso a los palés (pool de intercambio o de alquiler), así como a la optimización del espacio del palé mediante la máxima ocupación del mismo con la mercancía. De esta manera, una optimización del espacio en el palé tratando de evitar transportar aire tiene como consecuencia la optimización del espacio en los vehículos de transporte y en el almacén y, por tanto, en la cadena logística global.

El punto de partida de esta optimización debe ser el propio diseño de las medidas de los envases y embalajes, tratando de que sean proporcionales a las áreas de carga de los palés —existen distintas medidas, según se trate de europalé (120 x 80 cm), isopalé (120 x 100 cm), medios palés, etc.—. También debe tenerse en cuenta que, así como el palé y el camión de carretera están diseñados para optimizar espacio conjuntamente, cuando se transporta mercancía paletizada en contenedores marítimos surgen problemas de optimización de espacio, pues el ancho estándar interno de los contenedores es de 2,33 metros, por lo que se desaprovecha mucho espacio y se requiere material de trincaje para evitar movimientos que provoquen daños a la mercancía durante el transporte.

Caben dos alternativas para solucionar este problema. La primera es no cargar contenedores con mercancía paletizada a la que además se le puede exigir, en el caso de palés de madera, certificaciones relativas a la norma NIMF 15 como condición para la importación. La segunda alternativa es usar contenedores con un ancho interno similar al de los vehículos de carretera (2,44 metros). El problema con la segunda opción es que están implantados sobre todo en tráficos europeos.

1.5. ASPECTOS GENERALES SOBRE EL SEGURO DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

El transporte de mercancías es una actividad que, como cualquier otra, está sometida a riesgos. Sin embargo, el transporte, presenta peculiaridades propias que la hacen más propensa a exponerse a riesgos que den al traste con las operaciones comerciales y que plateen controversias entre las partes que, en ocasiones, conducen al término de la relación entre vendedor y comprador.

Algunas de las características por las que el transporte se halla más expuesto a riesgos están relacionadas con su propia naturaleza, que implica movimientos de mercancías, uso de vehículos, manipulaciones intermedias, transferencia de cargas entre intermediarios, operaciones de carga y estiba, procesos de almacenaje de mercancías, exposiciones en terminales y lugares de tránsito, inspecciones, etc.

Además, como se comprobará en el siguiente capítulo dedicado al análisis de las reglas Incoterms®, algunas de ellas obligan al vendedor a contratar un seguro que cubra los riesgos del comprador en unas determinadas condiciones.

En los capítulos 3 a 7 de este manual se analiza el marco jurídico aplicable al contrato en cada medio de transporte y se expone cómo se configura en cada uno la responsabilidad del porteador (hechos por los que responde, límites de responsabilidad, etc.), pero no debe confundirse la

responsabilidad que el porteador asume como tal con la cobertura que un adecuado seguro de transporte de mercancías proporciona a vendedor o comprador.

La contratación de un seguro que cubra los riesgos del transporte de mercancías debe, en todos los casos, ser planteada por la empresa que corra con dichos riesgos, pues, aunque la ley no obligue de forma general a contratar un seguro, puede ser más que conveniente, por diversas razones, tanto para cargador como porteador.

El cargador que tiene contratado un seguro que cubra un riesgo transformado en siniestro cobra de forma más ágil la indemnización, incluye en su cobertura los riesgos que acuerde con la compañía aseguradora y que no tienen por qué coincidir con la responsabilidad del porteador (casos de fuerza mayor, etc. en los que el porteador suele quedar liberado de su responsabilidad) y en general no depende de que el porteador decida o pueda (insolvencia) asumir su responsabilidad por el siniestro.

Incluso a veces es conveniente porque el recurso o demanda judicial es muy complejo y costoso de entablar en las condiciones que especifica el contrato de transporte, como suele ocurrir con los contratos de transporte marítimo en cuyos clausulados la naviera puede indicar que la jurisdicción y ley aplicable es la de un tercer país.

Por otra parte, a un porteador le interesa contratar un seguro para no tener que pagar de su bolsillo las indemnizaciones que se le reclamen por su responsabilidad en los siniestros y controversias ocurridos en el cumplimiento de los contratos de transporte en los que interviene. También puede elevar la cobertura que ofrece a sus clientes como un factor competitivo más de su servicio.

El contrato de seguro se regula por la Ley 50/1980, de 8 de octubre (BOE de 17). La finalidad de un contrato de seguro de transporte de mercancías es cubrir al dueño de estas contra los riesgos económicos (pérdida o avería) que las afectan durante su transporte