PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ciudad y fecha **GIRÓN 22 DE JUNIO 2023**

Señor (a)
ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNT.4589559
COORDINADOR ACADÉMICO
Centro Industrial de Mantenimiento Integral
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual JUNIO del 2023

Referencia: No **CO1.PCCNT.4589559** del año 2023

ALEXANDER GARCIA PRADA, identificado con la cédula de ciudadanía No. **1098.626.715** de **Bucaramanga**, en mi calidad de **Instructor para la ejecución de acciones de formación titulada, complementaria y virtual en la Red transporte; Área temática: transporte terrestre, en el Centro Industrial de Mantenimiento Integral**, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de VEINTISIETE MILLONES CUATROCIENTAS CINCO MIL PESOS MONEDA CORRIENTE ($27.405.000=), esta suma será pagada por el SENA al CONTRATISTA de la siguiente manera: a) un primer pago correspondiente a los días ejecutados en el mes de febrero de 2023, b) Seis (6) pagos iguales de marzo a agosto de 2023, y un último pago correspondiente a los días ejecutados en el mes de septiembre de 2023. Honorarios mensuales de TRES MILLONES NOVECIENTOS QUINCE MIL PESOS MCTE ($3.915.000,00).

ADICIÓN.: Se realiza adición del contrato por la suma de ($11.875.500), esta suma será pagada por el SENA al CONTRATISTA de la siguiente manera: a) un primer pago complementario de los días ejecutados del mes de septiembre de 2023, b) DOS (02) pagos iguales del mes de octubre a noviembre de 2023, y c) un último pago correspondiente a los días ejecutados en el mes de diciembre de 2023. Honorarios mensuales de TRES MILLONES NOVECIENTOS QUINCE MIL PESOS MCTE ($3.915.000,00).

Plazo: Será hasta el 14 de SEPTIEMBRE de 2023.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal para orientar la formación titulada, complementaria y virtual programada en el Centro Industrial de Mantenimiento Integral y su área de influencia en la red de conocimiento de transporte en el área temática transporte terrestre, Vigencia 2023 - Titulada Virtual.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Realizar la planeación de las actividades de aprendizaje del proceso formativo basado en el desarrollo curricular del programa de formación.	Plan de trabajo, Guías de aprendizaje, Material de apoyo, Programación de las fichas en google calendar, Proyecto formativo, Material didáctico para la Formación.	Folio
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular, proyectos de investigaciòn o transferencias técnicas o pedagógicas, procesos de selección, diseños de talleres e instrumentos de evaluación, procesos de registro calificado y autoevaluación, labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria, actividades de induccion y reinduccion, procesos de investigacion, desarrollo tecnologico e innovacion nacional e internacional, identificación, estructuraciòn y definiciòn de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios, promociòn del portafolio de servicios.		folio
3	Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas asociados a cada red de	Se ejecuta la formaciones de acuerdo a los lineamientos y convenios empresariales SENA	Folio

	conocimiento y área temática del objeto contratado.		
4	Evaluar los aprendizajes previos y emitir juicios valorativos sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	No se han presentado actividades según lo contempla la cláusula.	Folio
5	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando se desarrolle formación complementaria.		Folio
6	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a) Verificando en el sistema que la totalidad de los aprendices se encuentren matriculados en el respectivo programa de formación. b) Registrar oportunamente los eventos de formación, proyectos y rutas de aprendizaje requeridas para el cumplimiento de las metas institucionales. c). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos en caso de requerirse, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. d). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Informe mensual de los eventos de formación. Informe de juicios evaluativos dentro de la formación	Folio

7	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Las normas de aplicación para trabajar en la plataforma territorium y realizar una formación eficiente. Teniendo en cuenta como base el manual de convivencia.	Folio
8	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	N/A	
9	Apoyar el seguimiento de la etapa productiva de los aprendices del centro de formación y sus sedes de acuerdo a su perfil y cumpliendo con el procedimiento de formación profesional integral. (cuando aplique).	No se han presentado actividades según lo contempla la cláusula.	n/A
10	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	No se han presentado actividades según lo contempla la cláusula.	N/A
11	Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado.	Participación en las reuniones propias del centro de formación.	Folio
12	Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales.	Participar en la interfaz del LMS	Folio
13	Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo compromiS0 — Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual).	Se cumple con los lineamientos de los ambientes y guías de Orientación y formación de ambientes.	Folio
14	Apoyar los procesos de Contratación de Bienes y Servicios en todas sus etapas Preparatoria (requerimiento de la necesidad, cotizaciones, consolidación de información, verificación de precios en el mercado), Precontractual (evaluaciones, respuesta	No se han presentado actividades según lo contempla la cláusula.	N/A

	observaciones) y post contractual (apoyo técnico de la ejecución).		
15	En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con el Manual de Supervisión del SENA vigente.	No se han presentado actividades según lo contempla la cláusula.	N/A
16	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Informe GF y GC del mes correspondiente a la cuenta e informe post cuenta del mes anterior	Folio
17	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.		Folio

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	**No DE LA ORDEN DE VIAJE**	**LUGAR DE DESPLAZAMIENTO**	**FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS**	
			INICIO	**FINALIZACIÓN**
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4500281972** de la planilla, Ach SOI Pagos de Seguridad Social mes de MAYO 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO_x__ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentran) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (51) folios

Cordialmente,



Firma
ALEXANDER GARCIA PRADA
Contratista
C.C. No. 1.098.626.715

Recibí a satisfacción:

Firma
ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA
SUPERVISOR CONTRATO CO1.PCCNT.4589559 del año 2023
Coordinador Académico.

Relación ejecución contractual posterior a entrega de cuenta

Girón, 01 de Mayo de 2023

Señor (a)
ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNT.4589559
COORDINADOR ACADÉMICO
Centro Industrial de Mantenimiento Integral.
Ciudad

Asunto: Informe ejecución contractual Mayo del año 2023

En el presente formato se relacionan las actividades correspondientes a la ejecución contractual del mes de Mayo , desarrolladas del 18 al 31 de Mayo del 2023, con la finalidad de soportar las acciones de mis obligaciones contractuales proyectadas en el reporte mensual al momento de presentar la cuenta.

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	FOMENTAR CULTURA DE USO DE LA VÍA PÚBLICA PARA PEATONES. DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE TRÁNSITO Y RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS.	Actividades de cultura en la vía pública reconocimiento de las señales de tránsito y la normatividad vigente.	folio
2	RECONOCER LA INFORMACIÓN DE LAS SEÑALES DE TRÁNSITO DE ACUERDO CON EL NUEVO MANUAL DE SEÑALIZACIÓN.	Establecer actividades con cada uno de los aprendices sobre la cultura y el respeto por los actores viales en especial los peatones.	folio
3	FOMENTAR CULTURA DE USO DE LA VÍA PÚBLICA PARA CONDUCTORES. DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE TRÁNSITO Y RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS.	Manual de buenas prácticas en el ejercicio de las operaciones de tránsito y transporte dentro de la entidad.	folio
4	IMPLEMENTAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA INTERACCIÓN DE LOS USUARIOS	observación y análisis del comportamiento de los demás actores viales	folio

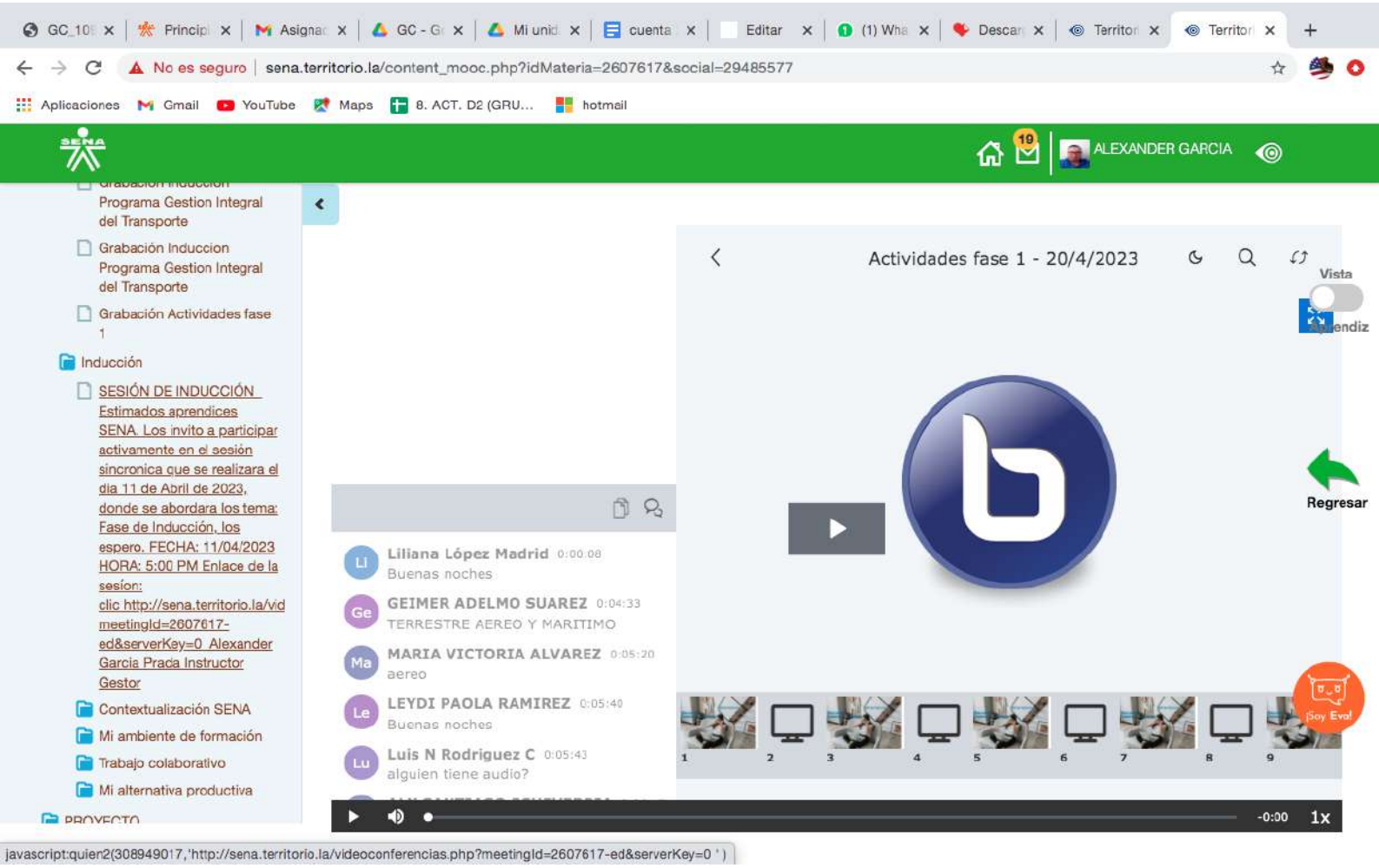
No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	FOMENTAR CULTURA DE USO DE LA VÍA PÚBLICA PARA PEATONES. DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE TRÁNSITO Y RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS.	Actividades de cultura en la vía pública reconocimiento de las señales de tránsito y la normatividad vigente.	folio
2	RECONOCER LA INFORMACIÓN DE LAS SEÑALES DE TRÁNSITO DE ACUERDO CON EL NUEVO MANUAL DE SEÑALIZACIÓN.	Establecer actividades con cada uno de los aprendices sobre la cultura y el respeto por los actores viales en especial los peatones.	folio
3	FOMENTAR CULTURA DE USO DE LA VÍA PÚBLICA PARA CONDUCTORES. DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE TRÁNSITO Y RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS.	Manual de buenas prácticas en el ejercicio de las operaciones de tránsito y transporte dentro de la entidad.	folio
	DE LA VÍA PÚBLICA DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE.	dentro de la operación del transporte.	

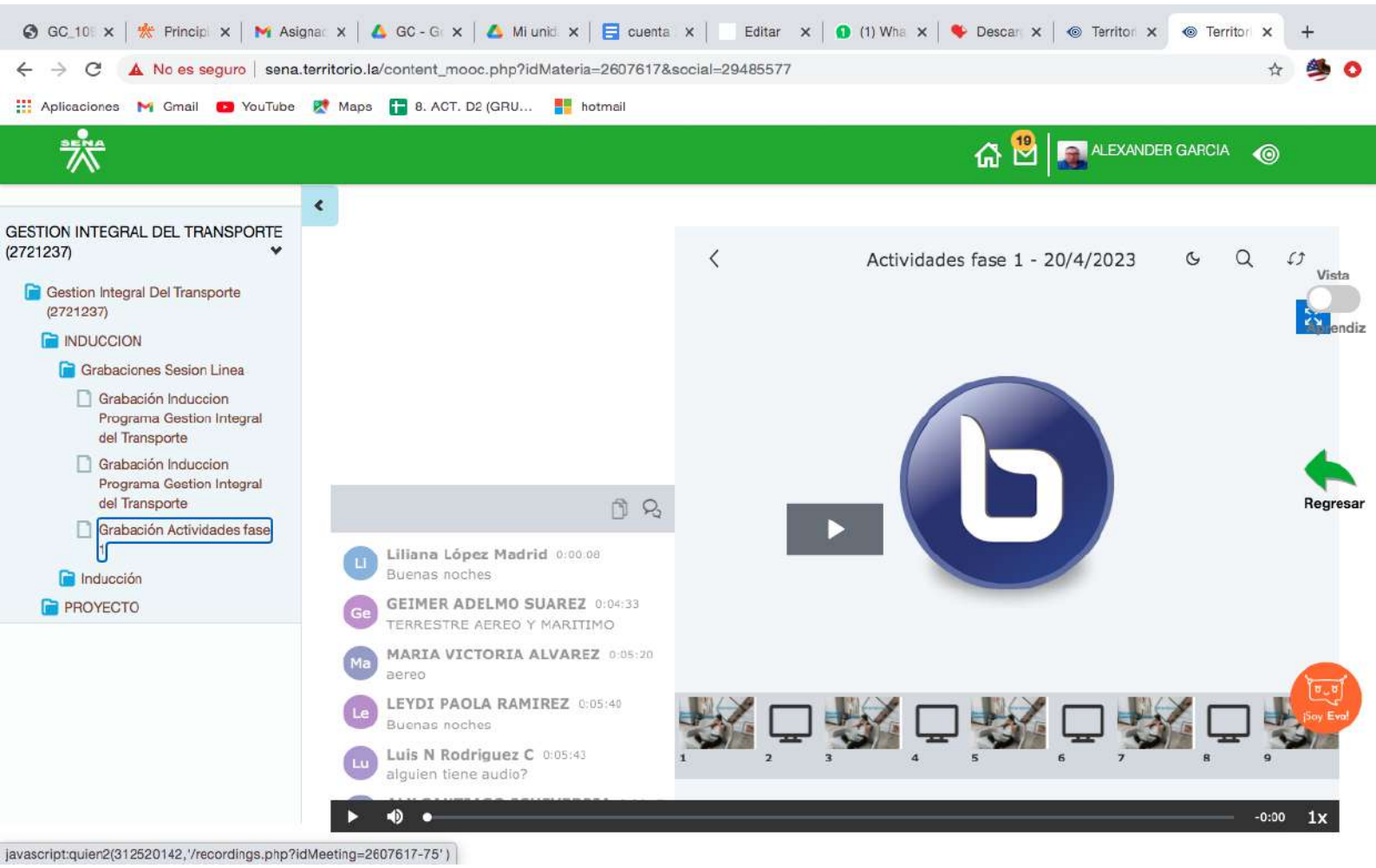
Cordialmente,

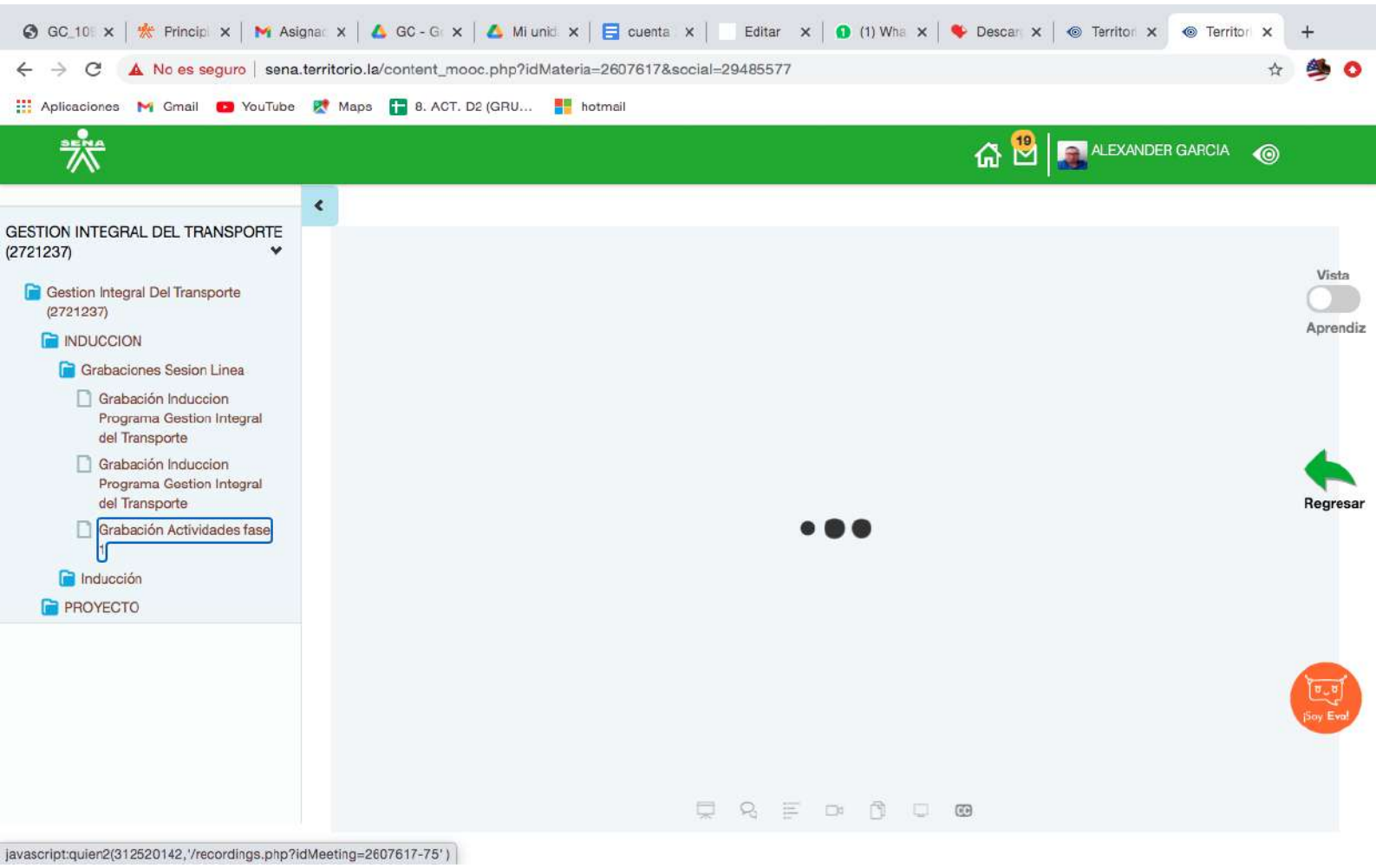
Firma
ALEXANDER GARCIA PRADA
Contratista
C.C. No. 1.098.626.715

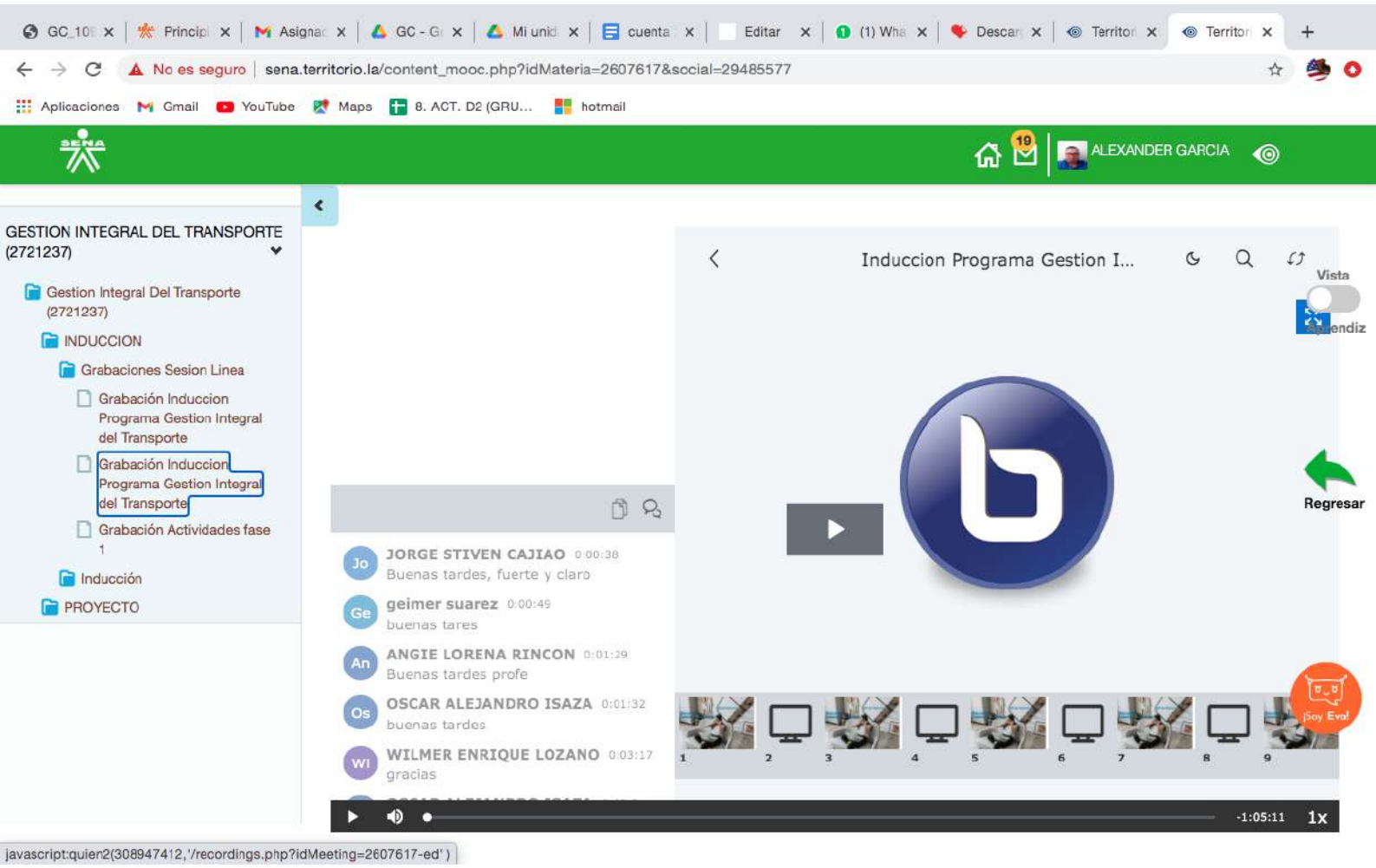
Recibí a satisfacción:

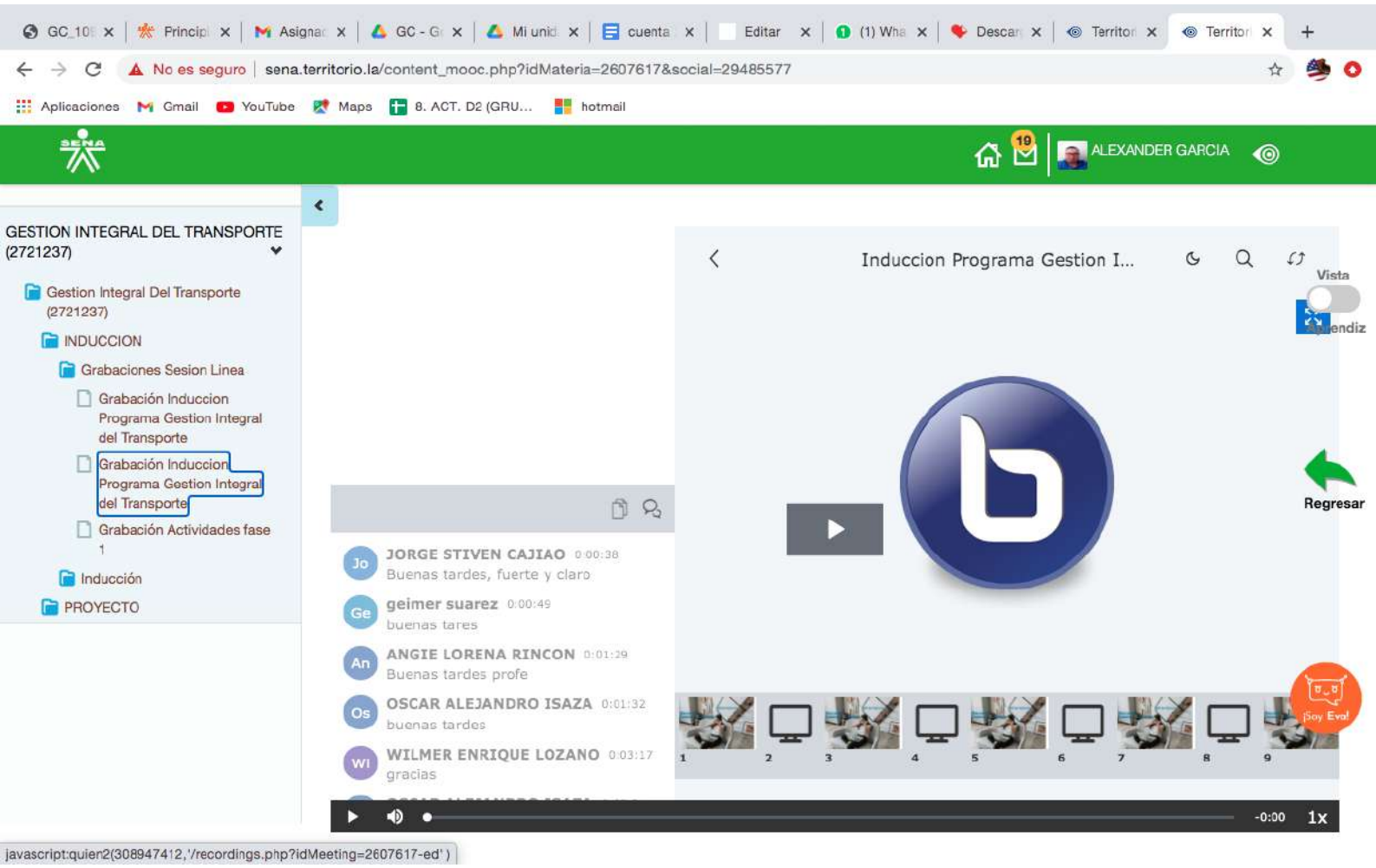
Firma
ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNT.4589559 del 2023
COORDINADOR ACADÉMICO

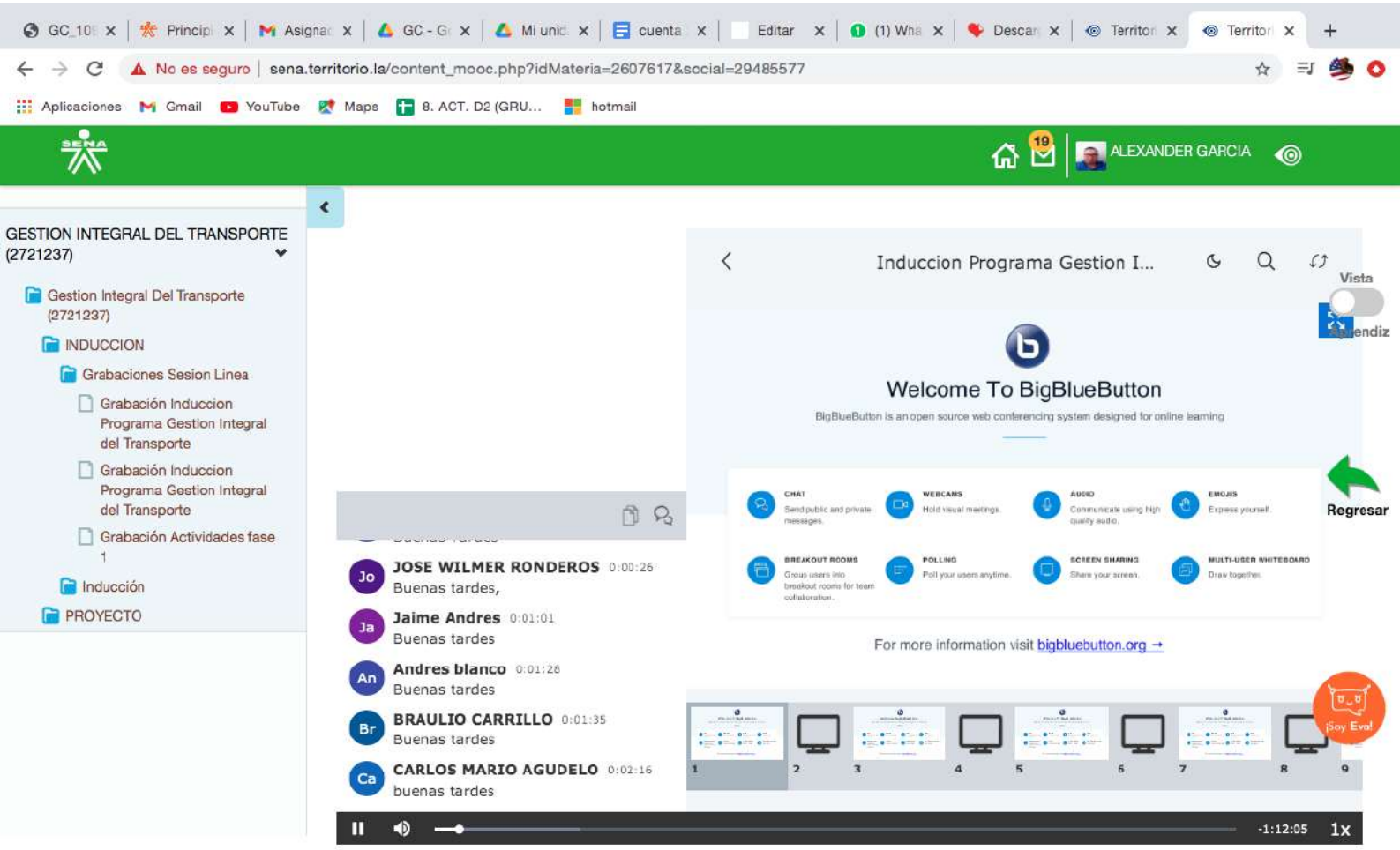

No es seguro | sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&social=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
ALEXANDER GARCIA
Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
SESIÓN DE INDUCCIÓN Estimados aprendices SENA. Los invito a participar activamente en el sesión sincronica que se realizara el dia 11 de Abril de 2023, donde se abordara los tema: Fase de Inducción, los espero. FECHA: 11/04/2023 HORA: 5:00 PM Enlace de la sesíon: clic http://sena.territorio.la/vidmeetingId=2607617-ed&serverKey=0 Alexander Garcia Praca Instructor Gestor
Contextualización SENA
Mi ambiente de formación
Trabajo colaborativo
Mi alternativa productiva
PROYECTO
Actividades fase 1 - 20/4/2023
Vista
Regresar
Liliana López Madrid 0:00:08
Buenas noches
GEIMER ADELMO SUAREZ 0:04:33
TERRESTRE AEREO Y MARITIMO
MARIA VICTORIA ALVAREZ 0:05:20
aereo
LEYDI PAOLA RAMIREZ 0:05:40
Buenas noches
Luis N Rodriguez C 0:05:43
alguien tiene audio?
-0:00
1x
javascript:quien2(308949017,'http://sena.territorio.la/videoconferencias.php?meetingId=2607617-ed&serverKey=0 ')

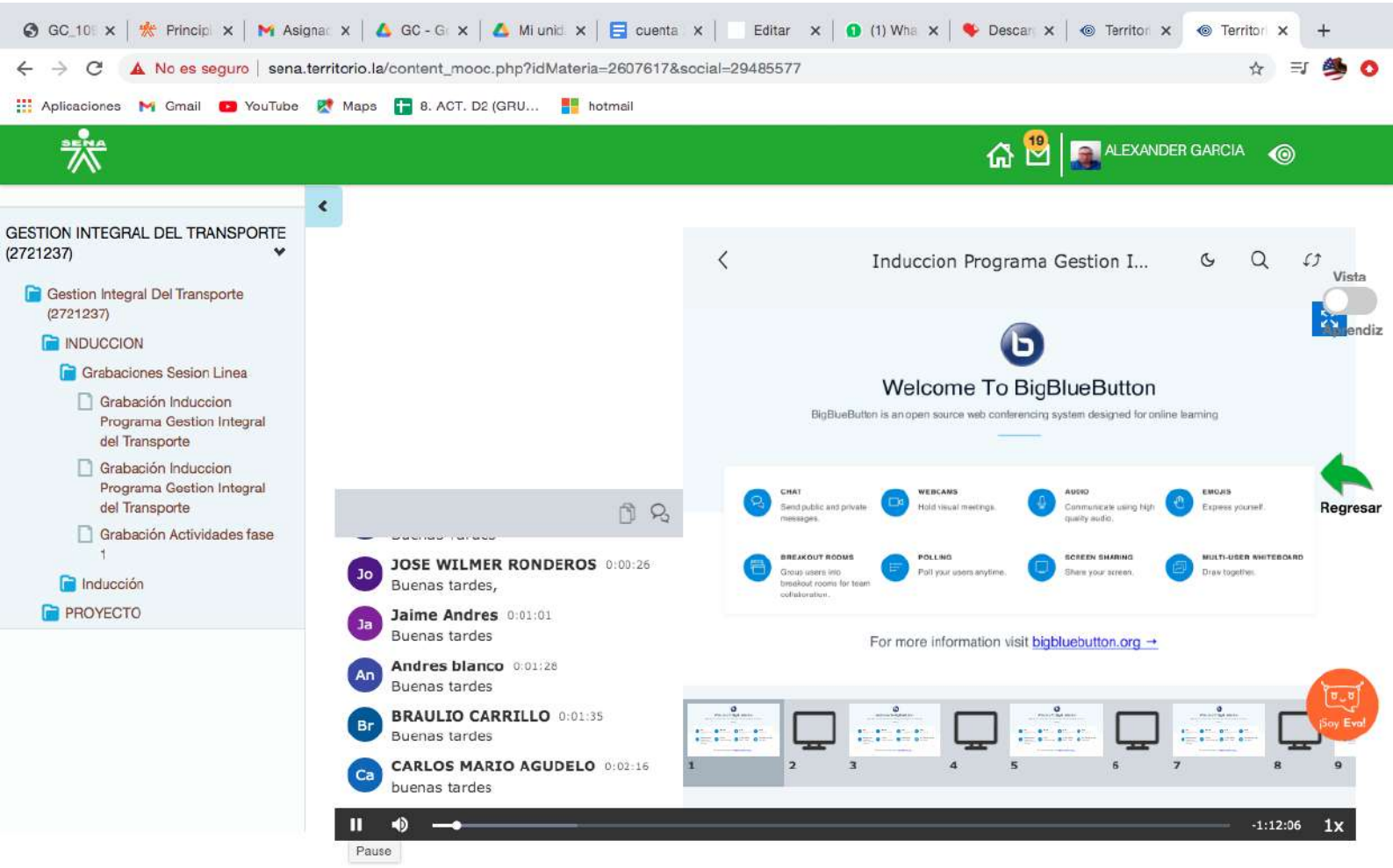

No es seguro | sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&social=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
19
ALEXANDER GARCIA
GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721237)
Gestion Integral Del Transporte (2721237)
INDUCCION
Grabaciones Sesion Linea
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
PROYECTO
Actividades fase 1 - 20/4/2023
Vista
Regresar
Liliana López Madrid 0:00:08
Buenas noches
GEIMER ADELMO SUAREZ 0:04:33
TERRESTRE AEREO Y MARITIMO
MARIA VICTORIA ALVAREZ 0:05:20
aereo
LEYDI PAOLA RAMIREZ 0:05:40
Buenas noches
Luis N Rodriguez C 0:05:43
alguien tiene audio?
1 2 3 4 5 6 7 8 9
-0:00
1x
javascript:quien2(312520142,'/recordings.php?idMeeting=2607617-75')

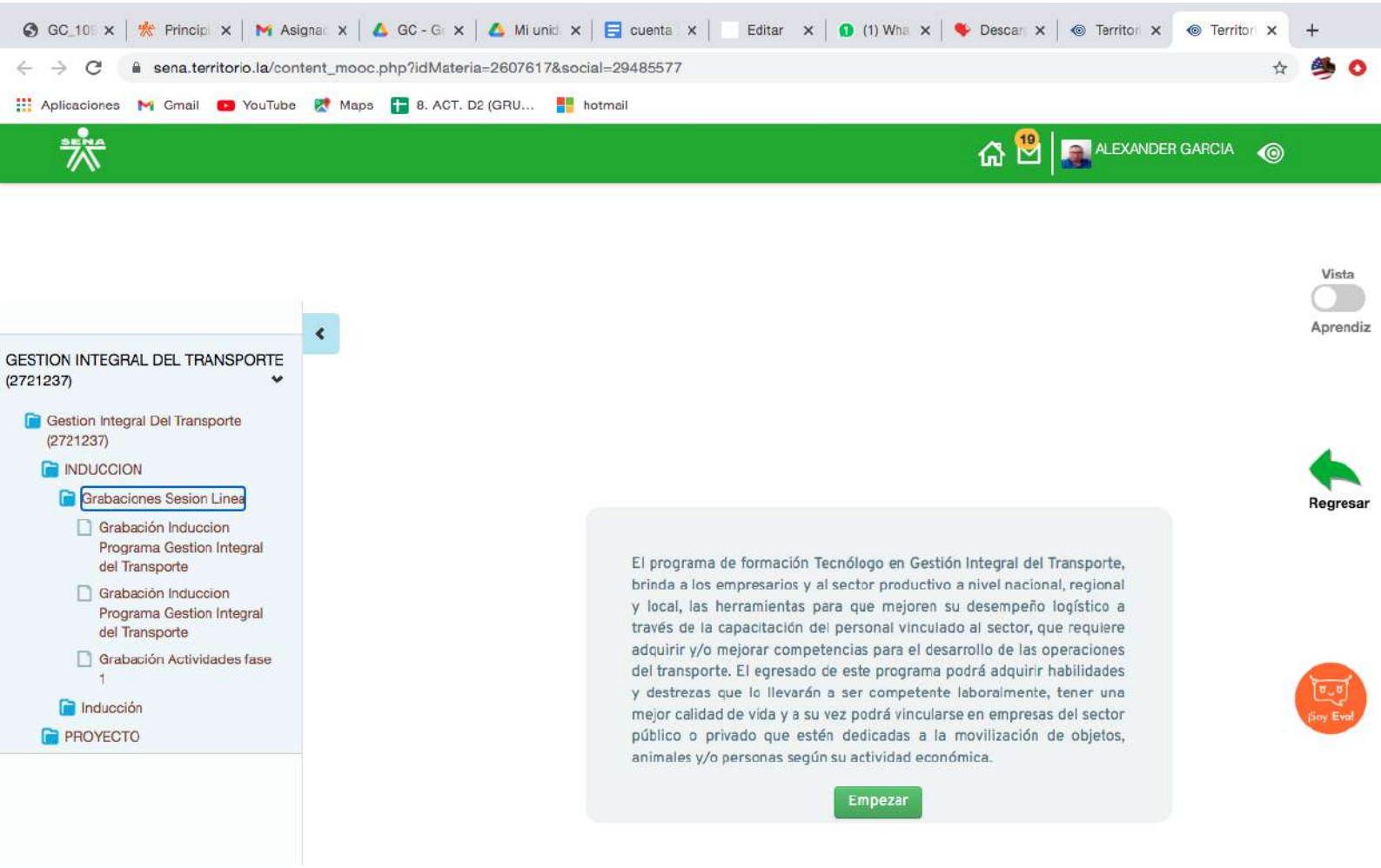

No es seguro | sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&sccial=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
19
ALEXANDER GARCIA
GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721237)
Gestion Integral Del Transporte (2721237)
INDUCCION
Grabaciones Sesion Linea
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
PROYECTO
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Eva!
javascript:quien2(312520142,'/recordings.php?idMeeting=2607617-75')


No es seguro | sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&sccial=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
19
ALEXANDER GARCIA
GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721237)
Gestion Integral Del Transporte (2721237)
INDUCCION
Grabaciones Sesion Linea
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
PROYECTO
Induccion Programa Gestion I...
Vista
Regresar
JORGE STIVEN CAJIAO 0:00:38
Buenas tardes, fuerte y claro
geimer suarez 0:00:49
buenas tares
ANGIE LORENA RINCON 0:01:29
Buenas tardes profe
OSCAR ALEJANDRO ISAZA 0:01:32
buenas tardes
WILMER ENRIQUE LOZANO 0:03:17
gracias
1 2 3 4 5 6 7 8 9
-1:05:11
1x
javascript:quien2(308947412,'/recordings.php?idMeeting=2607617-ed')


No es seguro | sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&sccial=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
19
ALEXANDER GARCIA
GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721237)
Gestion Integral Del Transporte (2721237)
INDUCCION
Grabaciones Sesion Linea
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
PROYECTO
Induccion Programa Gestion I...
Vista
Regresar
JORGE STIVEN CAJIAO 0:00:38
Buenas tardes, fuerte y claro
geimer suarez 0:00:49
buenas tares
ANGIE LORENA RINCON 0:01:29
Buenas tardes profe
OSCAR ALEJANDRO ISAZA 0:01:32
buenas tardes
WILMER ENRIQUE LOZANO 0:03:17
gracias
1 2 3 4 5 6 7 8 9
-0:00
1x
javascript:quien2(308947412,'/recordings.php?idMeeting=2607617-ed')


No es seguro | sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&social=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
ALEXANDER GARCIA
GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721237)
Gestion Integral Del Transporte (2721237)
INDUCCION
Grabaciones Sesion Linea
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
PROYECTO
Induccion Programa Gestion I...
Vista
Welcome To BigBlueButton
BigBlueButton is an open source web conferencing system designed for online learning
CHAT
WEBCAMS
AUDIO
EMOJIS
BREAKOUT ROOMS
POLLING
SCREEN SHARING
MULTI-USER WHITEBOARD
For more information visit bigbluebutton.org →
Regresar
JOSE WILMER RONDEROS 0:00:26
Buenas tardes,
Jaime Andres 0:01:01
Buenas tardes
Andres blanco 0:01:28
Buenas tardes
BRAULIO CARRILLO 0:01:35
Buenas tardes
CARLOS MARIO AGUDELO 0:02:16
buenas tardes
-1:12:05
1x


No es seguro
sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&social=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
ALEXANDER GARCIA
GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721237)
Gestion Integral Del Transporte (2721237)
INDUCCION
Grabaciones Sesion Linea
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
PROYECTO
Induccion Programa Gestion I...
Welcome To BigBlueButton
BigBlueButton is an open source web conferencing system designed for online learning
For more information visit bigbluebutton.org →
Regresar
JOSE WILMER RONDEROS 0:00:26
Buenas tardes,
Jaime Andres 0:01:01
Buenas tardes
Andres blanco 0:01:28
Buenas tardes
BRAULIO CARRILLO 0:01:35
Buenas tardes
CARLOS MARIO AGUDELO 0:02:16
buenas tardes
-1:12:06
1x
Pause


sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=2607617&social=29485577
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
8. ACT. D2 (GRU...
hotmail
19
ALEXANDER GARCIA
Vista
Aprendiz
GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721237)
Gestion Integral Del Transporte (2721237)
INDUCCION
Grabaciones Sesion Linea
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Induccion Programa Gestion Integral del Transporte
Grabación Actividades fase 1
Inducción
PROYECTO
Regresar
El programa de formación Tecnólogo en Gestión Integral del Transporte, brinda a los empresarios y al sector productivo a nivel nacional, regional y local, las herramientas para que mejoren su desempeño logístico a través de la capacitación del personal vinculado al sector, que requiere adquirir y/o mejorar competencias para el desarrollo de las operaciones del transporte. El egresado de este programa podrá adquirir habilidades y destrezas que lo llevarán a ser competente laboralmente, tener una mejor calidad de vida y a su vez podrá vincularse en empresas del sector público o privado que estén dedicadas a la movilización de objetos, animales y/o personas según su actividad económica.
Empezar
¡Soy Eva!

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu
sena.territorio.la/perfil.php?id=29485592&catalogo=true
Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración

Colaboradores

Administrador LMS
Instructor

ALEXANDER GARCIA PRADA
Instructor

Camilo José González Ortiz
Facilitador Virtual

Evidencia 3: Cuestionario: Mi ambiente de formación.

Evidencia 4: Estudio de caso: La oportunidad de formarme.

Evidencia 5: Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

Actividad de Aprendizaje

2. Trabajo Colaborativo

Evidencia 6: Trabajo Colaborativo.

Actividad de Aprendizaje

3. Mi alternativa Productiva.

Evidencia 7: Portafolio: Mis evidencias.

Evidencia 8: Resumen: Proyeccion de eleccion Alternativa productiva.

Es importante que revisen el **material de actividades** de inducción y Actividades de aprendizaje_Guía, que se encuentran en la siguiente ruta:

Menú principal/contenido del curso/inducción

Cordialmente,

Alexander Garcia Prada.

Instructor Gestor.



Vista
Aprendiz

¡Soy Eva!

5 Me gusta 0 Comentario(s)

ALEXANDER GARCIA PRADA

Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 20 | Editar | (1) Whats | Descarga | Territorium
sena.territorio.la/perfil.php?id=29485592&catalogo=true
Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración

Colaboradores

territorium Administrador LMS
Instructor

Asunto: ACTIVIDADES DE INDUCCION

ACTIVIDADES DE INDUCCIÓN

Estimados aprendices SENA.

Iniciamos las Actividades de **Inducción**, las cuales tienen fecha de Inicio ***12*** de ***ABRIL*** y fecha de terminación el **15** de ***Abril*** de ***2023***.

Las actividades a desarrollar son:

1. Mi ambiente de Formación.

Evidencia 3: Cuestionario: Mi ambiente de formación.

Evidencia 4: Estudio de caso: La oportunidad de formarme.

Evidencia 5: Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

Actividad de Aprendizaje

2. Trabajo Colaborativo

Evidencia 6: Trabajo Colaborativo.

Actividad de Aprendizaje

3. Mi alternativa Productiva.

Evidencia 7: Portafolio: Mis evidencias.

Evidencia 8: Resumen: Proyeccion de eleccíon Alternativa productiva.

Es importante que revisen el **material de actividades** de inducción y Actividades de aprendizaje_Guía, que se encuentran en la siguiente ruta:



Vista
Aprendiz

¡Soy Eval

Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu

sena.territorio.la/perfil.php?id=29485592&catalogo=true

Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

SENA

19

ALEXANDER GARCIA

Vista

Aprendiz

GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721240)

P121524 V2721240 R68 C9224



Impartido por:
Administrador LMS , ALEXANDER GARCIA PRADA

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información



Anuncio | Evidencia | Galería

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido

Caracteres: 9000

☐ Marcar como prioritario

☐ Enviar correo electrónico

Fechas de Disponibilidad

Fecha de Inicio: 2023-04-24 23:18

Fecha fin: 2023-04-24 23:18

Offline OFF

¡Soy Eva!

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu

sena.territorio.la/perfil.php?id=29485592&catalogo=true

Ubicación desactivada

Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

SENA

19

ALEXANDER GARCIA

Vista

Aprendiz

GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721240)

P121524 V2721240 R68 C9224



Impartido por:
Administrador LMS , ALEXANDER GARCIA PRADA

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información



Anuncio | Evidencia | Galería

Asunto

Comparte con todos

Activar texto enriquecido

Caracteres: 9000

Marcar como prioritario

Enviar correo electrónico

Fechas de Disponibilidad

Fecha de Inicio: 2023-04-24 23:18

Fecha fin: 2023-04-24 23:18

Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu
sena.territorio.la/perfil.php?id=29485587&catalogo=true
Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración

ALEXANDER GARCIA PRADA
Fecha de Inicio: 12 de Abril del 2023 - Fecha Fin: 15 de Abril del 2023

Asunto: ACTIVIDADES DE INDUCCION

ACTIVIDADES DE INDUCCIÓN

Estimados aprendices SENA.

Iniciamos las Actividades de **Inducción**, las cuales tienen fecha de Inicio ***12*** de ***ABRIL*** y fecha de terminación el **15** de ***Abril*** de ***2023***.

Las actividades a desarrollar son:

1. Mi ambiente de Formación.

Evidencia 3: Cuestionario: Mi ambiente de formación.

Evidencia 4: Estudio de caso: La oportunidad de formarme.

Evidencia 5: Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

Actividad de Aprendizaje

2. Trabajo Colaborativo

Evidencia 6: Trabajo Colaborativo.

Actividad de Aprendizaje

3. Mi alternativa Productiva.



Vista Aprendiz
¡Soy Eva!
Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu

sena.territorio.la/perfil.php?id=29485587&catalogo=true

Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

SENA

19

ALEXANDER GARCIA

Vista

Aprendiz

GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721239)

P121524 V2721239 R68 C9224



Impartido por:
Administrador LMS , ALEXANDER GARCIA PRADA

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso



Anuncio | Evidencia | Galería

Asunto

Comparte con todos

Activar texto enriquecido — Caracteres: 9000

Marcar como prioritario

Enviar correo electrónico

Fechas de Disponibilidad

Fecha de Inicio: 2023-04-24 23:17

Fecha fin: 2023-04-24 23:17

Agregar a una carpeta del curso

¡Soy Eva!

Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goc | Mi unidac | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu
sena.territorio.la/perfil.php?id=29485582&catalogo=true
Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

Seguimiento

Configuración

Colaboradores

Administrador LMS
Instructor



ALEXANDER GARCIA PRADA
Instructor

Camilo José González Ortiz
Facilitador Virtual

Estimados aprendices SENA.

Iniciamos las Actividades de **Inducción**, las cuales tienen fecha de Inicio ***12*** de ***ABRIL*** y fecha de terminación el **15** de ***Abril*** de ***2023***.

Las actividades a desarrollar son:

1. Mi ambiente de Formación.

Evidencia 3: Cuestionario: Mi ambiente de formación.

Evidencia 4: Estudio de caso: La oportunidad de formarme.

Evidencia 5: Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

Actividad de Aprendizaje

2. Trabajo Colaborativo

Evidencia 6: Trabajo Colaborativo.

Actividad de Aprendizaje

3. Mi alternativa Productiva.

Evidencia 7: Portafolio: Mis evidencias.

Evidencia 8: Resumen: Proyeccion de eleccíon Alternativa productiva.

Es importante que revisen el **material de actividades** de inducción y Actividades de aprendizaje_Guía, que se encuentran en la siguiente ruta:

Menú principal/contenido del curso/inducción

Cordialmente,

Alexander Garcia Prada.

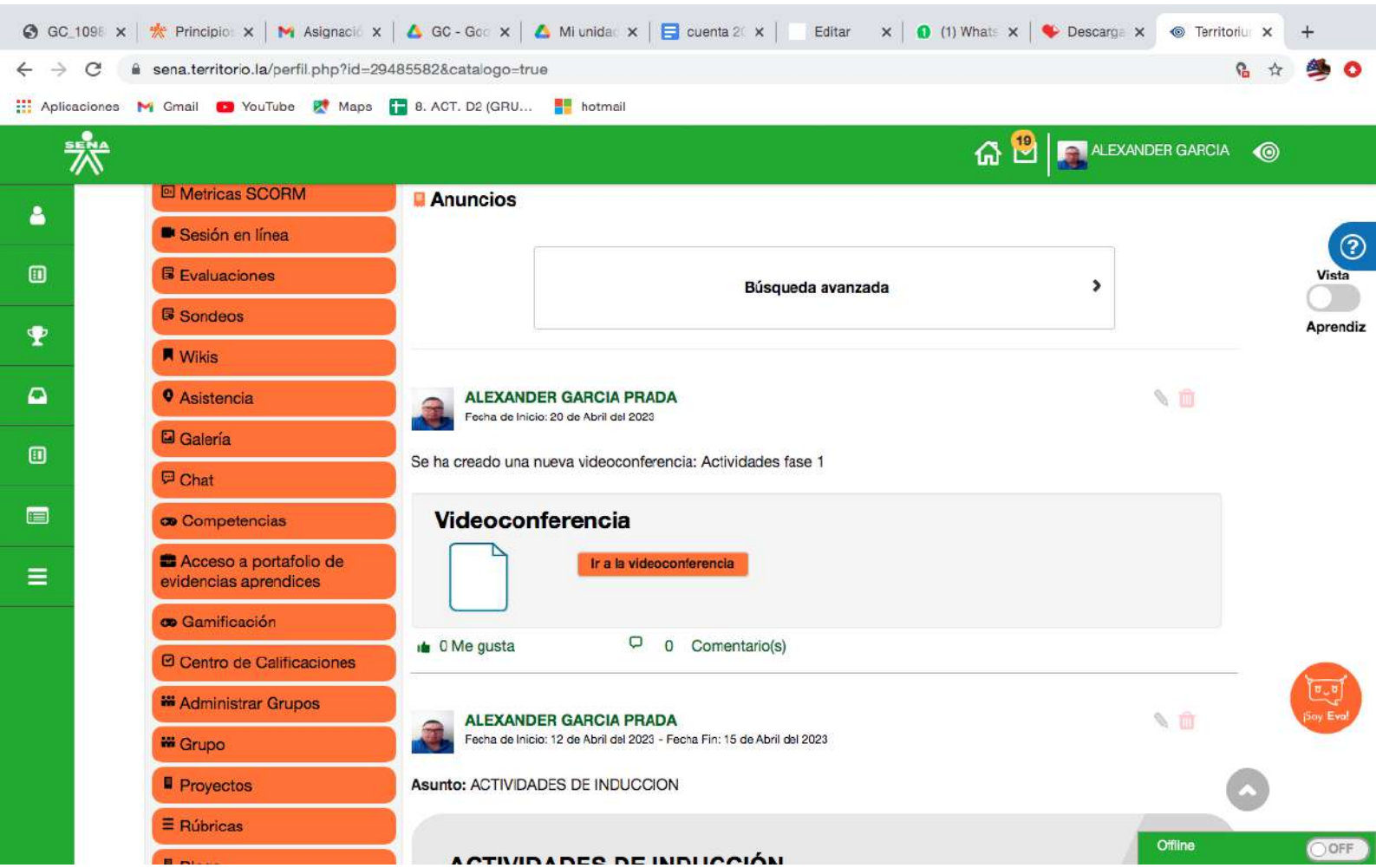
Instructor Gestor



Vista
Aprendiz

¡Soy Eva!

Offline OFF


sena.territorio.la/perfil.php?id=29485582&catalogo=true
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
hotmail
ALEXANDER GARCIA
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Anuncios
Búsqueda avanzada
Vista
Aprendiz
ALEXANDER GARCIA PRADA
Fecha de Inicio: 20 de Abril del 2023
Se ha creado una nueva videoconferencia: Actividades fase 1
Videoconferencia
Ir a la videoconferencia
0 Me gusta
0 Comentario(s)
ALEXANDER GARCIA PRADA
Fecha de Inicio: 12 de Abril del 2023 - Fecha Fin: 15 de Abril del 2023
Asunto: ACTIVIDADES DE INDUCCION
Offline
OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu

sena.territorio.la/perfil.php?id=29485582&catalogo=true

Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

SENA

19 | ALEXANDER GARCIA

GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE (2721238)
P121524 V2721238 R68 C9224



Impartido por:
Administrador LMS , ALEXANDER GARCIA PRADA

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas



Vista
Aprendiz

Anuncio | Evidencia | Galería

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido
☐ Marcar como prioritario
☐ Enviar correo electrónico

Caracteres: 9000

Fechas de Disponibilidad

Fecha de Inicio: 2023-04-24 23:17

Fecha fin: 2023-04-24 23:17

☐ Agregar a una carpeta del curso

Hipervínculo

¡Soy Eva!

Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goc | Mi unidac | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu
sena.territorio.la/perfil.php?id=29485577&catalogo=true
Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

1 Me gusta 22 Comentario(s)

Administrador LMS
Fecha de Inicio: 28 de Marzo del 2023 - Fecha Fin: 31 de Diciembre del 2025

Asunto: Anuncio 3

TECNÓLOGO EN GESTIÓN INTEGRAL DEL TRANSPORTE

Estimados aprendices SENA.

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Titulada "TECNÓLOGO EN GESTIÓN INTEGRAL DEL TRANSPORTE"

Mi nombre es Alexander Garcia, seré su instructor Vocero, recuerden que estoy para ayudarlos y guiarlos durante su proceso de aprendizaje, me pueden contactar a través del foro de dudas e inquietudes o al correo electrónico agarciap51762@misena.edu.co, o en el celular: 3245492343.

Es importante que dediquen el tiempo necesario para su formación. Los invito a que conozcan la plataforma haciendo un recorrido por cada unos de los enlaces dispuestos en ella.

¡Muchos éxitos!



Vista Aprendiz
¡Soy Eva!
Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goo | Mi unidad | cuenta 20 | Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu

sena.territorio.la/perfil.php?id=29485577&catalogo=true

Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

SENA

19

ALEXANDER GARCIA

ALEXANDER GARCIA PRADA
Fecha de Inicio: 10 de Abril del 2023 - Fecha Fin: 11 de Abril del 2023

Asunto: SESION DE INDUCCION

SESIÓN DE INDUCCIÓN

Estimados aprendices SENA.

Los invito a participar activamente en el sesión sincronica que se realizara el dia **11** de **Abril** de **2023**, donde se abordara los tema: **Fase de Inducción**, los espero.

FECHA: 11/04/2023

HORA: 5:00 PM

Enlace de la sesion: clic http://sena.territorio.la/videoconferencias.php?meetingId=2607617-ed&serverKey=0

Alexander Garcia Prada

Instructor Gestor



Vista
Aprendiz

¡Soy Eva!

Archivos

videoconferencias.php?meetingId=2607617-ed&serverKey=0

Offline OFF

GC_1098 | Principios | Asignació | GC - Goc | Mi unidac | cuenta 2(| Editar | (1) Whats | Descarga | Territoriu

sena.territorio.la/perfil.php?id=29485577&catalogo=true

Aplicaciones | Gmail | YouTube | Maps | 8. ACT. D2 (GRU... | hotmail

SENA

19 | ALEXANDER GARCIA

- 5 Administrar Grupos
- 5 Grupo
- Proyectos
- < Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Z Configuración

Colaboradores

territorium — Administrador LMS
Instructor


ALEXANDER GARCIA PRADA
Instructor

Camilo José González Ortiz
Facilitador Virtual


ALEXANDER GARCIA PRADA
Fecha de Inicio: 12 de Abril del 2023 - Fecha Fin: 15 de Abril del 2023

Asunto: ACTIVIDADES DE INDUCCION

Vista
Aprendiz

ACTIVIDADES DE INDUCCIÓN

Estimados aprendices SENA.

Iniciamos las Actividades de **Inducción**, las cuales tienen fecha de Inicio ***12*** de ***ABRIL*** y fecha de terminación el **15** de ***Abril*** de ***2023***.

Las actividades a desarrollar son:

1. Mi ambiente de Formación.

Evidencia 3: Cuestionario: Mi ambiente de formación.

Evidencia 4: Estudio de caso: La oportunidad de formarme.

Evidencia 5: Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

Actividad de Aprendizaje

2. Trabajo Colaborativo

Evidencia 6: Trabajo Colaborativo.

Actividad de Aprendizaje

3. Mi alternativa Productiva.

Evidencia 7: Portafolio: Mis evidencias.

Evidencia 8: Resumen: Proyeccion de eleccion Alternativa



¡Soy Eval

Offline OFF

Doc 9626

Manual sobre reglamentación del transporte aéreo internacional

Aprobado por el Secretario General
y publicado bajo su responsabilidad

Segunda edición — 2004

Organización de Aviación Civil Internacional

Publicado por separado en español, árabe, francés, inglés y ruso, por la Organización de Aviación Civil Internacional. Toda la correspondencia, con excepción de los pedidos y suscripciones, debe dirigirse al Secretario General.

Los pedidos deben dirigirse a las direcciones siguientes junto con la correspondiente remesa (mediante giro bancario, cheque u orden de pago) en dólares estadounidenses o en la moneda del país de compra. En la Sede de la OACI también se aceptan pedidos pagaderos con tarjetas de crédito (American Express, MasterCard o Visa).

International Civil Aviation Organization. Attention: Document Sales Unit, 999 University Street, Montréal, Quebec, Canada H3C 5H7
Teléfono: +1 (514) 954-8022; Facsímile: +1 (514) 954-6769; Sitatex: YULCAYA; Correo-e: sales@icao.int; World Wide Web: http://www.icao.int

Alemania. UNO-Verlag GmbH, Am Hofgarten 10, D-53113 Bonn
Teléfono: +49 (0) 2 28-9 49 0 20; Facsímile: +49 (0) 2 28-9 49 02 22; Correo-e: info@uno-verlag.de; World Wide Web: http://www.uno-verlag.de

Camerún. KnowHow, 1, Rue de la Chambre de Commerce-Bonanjo, B.P. 4676, Douala, Teléfono: +237 343 98 42, Facsímile: + 237 343 89 25,
Correo-e: knowhow_doc@yahoo.fr

China. Glory Master International Limited, Room 434B, Hongshen Trade Centre, 428 Dong Fang Road, Pudong, Shangai 200120
Teléfono: +86 137 0177 4638; Facsímile: +86 21 5888 1629; Correo-e: glorymaster@online.sh.cn

Egipto. ICAO Regional Director, Middle East Office, Egyptian Civil Aviation Complex, Cairo Airport Road, Heliopolis, Cairo 11776
Teléfono: +20 (2) 267 4840; Facsímile: +20 (2) 267 4843; Sitatex: CAICAYA; Correo-e: icao@idsc.net.eg

Eslovaquia. Air Traffic Services of the Slovak Republic, Letové prevádzkové sluzby Slovenskej Republiky, State Enterprise, Letisko M.R. Stefánika,
823 07 Bratislava 21 / Teléfono: +421 (7) 4857 1111; Facsímile: +421 (7) 4857 2105

España. A.E.N.A. — Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea, Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 14, Planta Tercera, Despacho 3. 11,
28027 Madrid / Teléfono: +34 (91) 321-3148; Facsímile: +34 (91) 321-3157; Correo-e: sscc.ventasoaci@aena.es

Federación de Rusia. Aviaizdat, 48, Ivan Franko Street, Moscow 121351 / Teléfono: +7 (095) 417-0405; Facsímile: +7 (095) 417-0254

Francia. Directeur régional de l'OACI, Bureau Europe et Atlantique Nord, 3 bis, villa Émile-Bergerat, 92522 Neuilly-sur-Seine (Cedex)
Teléfono: +33 (1) 46 41 85 85; Facsímile: +33 (1) 46 41 85 00; Sitatex: PAREUYA; Correo-e: icaoeurnat@paris.icao.int

India. Oxford Book and Stationery Co., Scindia House, New Delhi 110001 *o* 17 Park Street, Calcutta 700016
Teléfono: +91 (11) 331-5896; Facsímile: +91 (11) 51514284

India. Sterling Book House — SBH, 181, Dr. D. N. Road, Fort, Bombay 400001
Teléfono: +91 (22) 2261 2521, 2265 9599; Facsímile: +91 (22) 2262 3551; Correo-e: sbh@vsnl.com

Japón. Japan Civil Aviation Promotion Foundation, 15-12, 1-chome, Toranomon, Minato-Ku, Tokyo
Teléfono: +81 (3) 3503-2686; Facsímile: +81 (3) 3503-2689

Kenya. ICAO Regional Director, Eastern and Southern African Office, United Nations Accommodation, P.O. Box 46294, Nairobi
Teléfono: +254 (20) 622 395; Facsímile: +254 (20) 623 028; Sitatex: NBOCAYA; Correo-e: icao@icao.unon.org

México. Director Regional de la OACI, Oficina Norteamérica, Centroamérica y Caribe, Av. Presidente Masaryk No. 29, 3er. Piso,
Col. Chapultepec Morales, C.P. 11570, México, D.F.
Teléfono: +52 (55) 52 50 32 11; Facsímile: +52 (55) 52 03 27 57; Correo-e: icao_nacc@mexico.icao.int

Nigeria. Landover Company, P.O. Box 3165, Ikeja, Lagos
Teléfono: +234 (1) 4979780; Facsímile: +234 (1) 4979788; Sitatex: LOSLORK; Correo-e: aviation@landovercompany.com

Perú. Director Regional de la OACI, Oficina Sudamérica, Apartado 4127, Lima 100
Teléfono: +51 (1) 575 1646; Facsímile: +51 (1) 575 0974; Sitatex: LIMCAYA; Correo-e: mail@lima.icao.int

Reino Unido. Airplan Flight Equipment Ltd. (AFE), 1a Ringway Trading Estate, Shadowmoss Road, Manchester M22 5LH
Teléfono: +44 161 499 0023; Facsímile: +44 161 499 0298 Correo-e: enquiries@afeonline.com; World Wide Web: http://www.afeonline.com

Senegal. Directeur régional de l'OACI, Bureau Afrique occidentale et centrale, Boîte postale 2356, Dakar
Teléfono: +221 839 9393; Facsímile: +221 823 6926; Sitatex: DKRCAYA; Correo-e: icaodkr@icao.sn

Sudáfrica. Avex Air Training (Pty) Ltd., Private Bag X102, Halfway House, 1685, Johannesburg
Teléfono: +27 (11) 315-0003/4; Facsímile: +27 (11) 805-3649; Correo-e: avex@iafrica.com

Suiza. Adeco-Editions van Diermen, Attn: Mr. Martin Richard Van Diermen, Chemin du Lacuez 41, CH-1807 Blonay
Teléfono: +41 021 943 2673; Facsímile: +41 021 943 3605; Correo-e: mvandiermen@adeco.org

Tailandia. ICAO Regional Director, Asia and Pacific Office, P.O. Box 11, Samyaek Ladprao, Bangkok 10901
Teléfono: +66 (2) 537 8189; Facsímile: +66 (2) 537 8199; Sitatex: BKKCAYA; Correo-e: icao_apac@bangkok.icao.int

6/05

Catálogo de publicaciones y ayudas audiovisuales de la OACI

Este catálogo anual comprende los títulos de todas las publicaciones y ayudas audiovisuales disponibles. En suplementos mensuales se anuncian las nuevas publicaciones y ayudas audiovisuales, enmiendas, suplementos, reimpresiones, etc.

Puede obtenerse gratuitamente pidiéndolo a la Subsección de venta de documentos, OACI.

Doc 9626

Manual sobre reglamentación del transporte aéreo internacional

Aprobado por el Secretario General
y publicado bajo su responsabilidad

Segunda edición — 2004

Organización de Aviación Civil Internacional

ENMIENDAS

La publicación de enmiendas y corrigendos se anuncia periódicamente en la *Revista de la OACI* y en los suplementos mensuales del *Catálogo de publicaciones y ayudas audiovisuales de la OACI*, documentos que deberían consultar quienes utilizan esta publicación. Las casillas en blanco facilitan la anotación.

REGISTRO DE ENMIENDAS Y CORRIGENDOS

ENMIENDAS			
Núm.	Fecha de aplicación	Fecha de anotación	Anotada por

CORRIGENDOS			
Núm.	Fecha de publicación	Fecha de anotación	Anotado por

PREÁMBULO

El objetivo principal del presente *Manual sobre reglamentación del transporte aéreo internacional* consiste en satisfacer la necesidad siempre creciente de una fuente de información completa y objetiva acerca de las numerosas facetas de esta dinámica actividad. La Asamblea de la OACI previó esta necesidad y encargó la elaboración y publicación del manual en la Resolución A24-11.

La necesidad de este manual y su utilidad prevista no se limitan a un Estado o categoría de Estados en particular, sea cual fuere su tamaño o grado de desarrollo. Se ha preparado el manual teniendo en cuenta las necesidades de todos los Estados contratantes de la OACI.

Las autoridades de transporte aéreo de dichos Estados podrían muy bien llegar a ser los usuarios más frecuentes del manual. Numerosas otras entidades en los mismos podrían también considerarlo muy útil. El transporte aéreo internacional reviste considerable interés para muchos grupos: personas asociadas con las líneas aéreas, aeropuertos y ciudades que estén buscando nuevos servicios aéreos, usuarios del transporte aéreo, empleados de los transportistas aéreos, fabricantes de aeronaves, ciertos organismos internacionales, personas que se ocupan de financiación de la aviación, de fomento del turismo y de comercio, universitarios y medios de comunicación y, ocasionalmente, el público en general. El presente manual está también destinado a satisfacer las necesidades de estos grupos más amplios dentro de los Estados contratantes de la OACI y serles útil, de modo que aumente su valor para las autoridades de transporte aéreo que están en contacto con los mencionados grupos.

COMPOSICIÓN BÁSICA DEL MANUAL

Al igual que el propio transporte aéreo internacional, su reglamentación se ha desarrollado y ha pasado a ser más compleja durante los últimos 50 años. Además, se ha constituido una voluminosa terminología nueva, a menudo sin definiciones ampliamente aceptadas (o con definiciones contradictorias), a veces aplicándose más de un término a un mismo objeto. Así, al preparar el presente manual se ha tratado de proporcionar explicaciones y orientaciones claras y apropiadas en un contexto debidamente ordenado. En efecto, cada capítulo, relativamente corto, consiste en un texto compuesto sobre todo de definiciones y explicaciones, cuya presentación sigue un orden lógico dictado por el propio tema.

La ***reglamentación*** *consiste en dictar normas en virtud de cierta autoridad con miras a lograr y mantener el nivel deseado de orden*. Toda reglamentación supone ***procedimientos***, es decir, *una diversidad de formas de actuar por parte de personas cuya interacción permite establecer y mantener determinado resultado en relación con el objeto o la entidad que se desea reglamentar*; una ***estructura***, o sea, *los organismos o entidades interesados, así como un marco jurídico* (licencias, reglamentos, acuerdos, etc.); y, por último, un ***contenido***, es decir, *el objeto de la reglamentación* (acceso a los mercados, fijación de precios, capacidad, etc.).

Los procedimientos y la estructura de reglamentación del transporte aéreo internacional abarcan tres esferas (nacional, bilateral y multilateral); por consiguiente, en el presente manual se ha asignado una parte distinta a cada esfera, o sea, las Partes 1, 2 y 3, respectivamente. En la Parte 4 figuran los temas relativos al contenido reglamentario que los Estados aplican en las tres esferas. La terminología general, común o complementaria a todas las partes del manual, se recoge en la Parte 5. Los apéndices contienen textos de referencia.

FUNCIONES Y ALCANCE DEL MANUAL

El diseño del manual facilita la consulta y brinda a los usuarios tres funciones distintas. Primero, puede utilizarse el manual como diccionario de términos de transporte aéreo internacional: Cada término que figura en el **Índice temático** tiene una definición o explicación que aparece en la página indicada. En ese lugar se destaca el término en bastardilla y negrilla y su definición o explicación se presenta en bastardilla.

Segundo, el manual puede utilizarse prácticamente como una enciclopedia. Cada gran tema relacionado con la reglamentación se recoge en un capítulo o en una sección de un capítulo, concentrándose los hechos esenciales en una o en pocas páginas (como en las enciclopedias). El **Índice** permite al lector hallar los textos sobre temas más amplios (p. ej., procedimientos de reglamentación bilateral, derechos de tráfico, etc.), cada uno de los cuales puede abarcar numerosas definiciones y explicaciones conexas.

Tercero, el manual en su totalidad puede ser útil como libro de texto para fines de estudio u otras actividades docentes o de instrucción.

El **ámbito del manual** se limita a los aspectos económicos de la reglamentación del transporte aéreo internacional, que se distinguen de sus aspectos técnicos, tales como los relativos a la navegación y la seguridad de vuelo y de la aviación. No obstante, estos aspectos de la reglamentación no pueden separarse totalmente de la reglamentación económica y tienen repercusiones en varios sectores, como el otorgamiento de licencias a las líneas aéreas, el acceso a los aeropuertos y la estructura de las rutas convenidas. Si bien los organismos de reglamentación del transporte aéreo a veces se ocupan también de operaciones comerciales ajenas al transporte (como la pulverización agrícola y la topografía aérea) y de los vuelos no comerciales (como el sobrevuelo y el aterrizaje de aeronaves privadas, militares o de Estado), ambas series de temas son ajenas al ámbito del manual. El término "aviación" se usa con frecuencia erróneamente en lugar de "transporte aéreo". ***Transporte aéreo*** *es más concreto y se refiere al transporte por vía aérea* (generalmente, transporte aéreo comercial); ***aviación*** *es genérico y abarca aspectos mucho más numerosos que transporte aéreo, tales como vuelos militares, estatales y privados, fabricación de aeronaves, navegación aérea, transporte no comercial y servicios aéreos especializados.*

NUEVOS TEMAS EN LA SEGUNDA EDICIÓN

De par con la tendencia a la mundialización y liberalización, el transporte aéreo internacional ha experimentado cambios significativos en el último decenio. En esta segunda edición se actualiza y amplía la primera para tener en cuenta la evolución en este sector y su reglamentación a partir de 1996, fecha de su publicación.

La presente edición comprende varios nuevos temas (p. ej., ayudas estatales, leyes sobre competencia, alianzas entre líneas aéreas, franquicias, arrendamiento de aeronaves, derechos de los pasajeros y privatización de aeropuertos), que son nuevas cuestiones que atraen cada día mayor atención respecto a su reglamentación. Se han añadido nuevos términos y definiciones de transporte aéreo, incluidos algunos que no existían cuando se publicó la primera edición (p. ej., mega-alianzas, comercio electrónico, B2B, etc.). Además, se han añadido nuevos sitios Web y direcciones de correo-e (principalmente de organizaciones y entidades internacionales relacionadas con el transporte aéreo), lo que permite a los lectores que posean una computadora ampliar considerablemente su base de conocimientos.

La actualización de los temas existentes y la introducción de nueva información añaden considerablemente al valor del presente manual como instrumento de fácil consulta para quienes se interesen en conocer más a fondo los aspectos de reglamentación del transporte aéreo internacional.

El presente manual complementa y completa la publicación *Criterios y texto de orientación sobre la reglamentación del transporte aéreo internacional* (Doc 9587), que constituye un compendio de las conclusiones y decisiones de la OACI en esta materia (tales como resoluciones de la Asamblea, decisiones del Consejo y conclusiones y recomendaciones de conferencias de transporte aéreo).

ÍNDICE

Página

Parte 1 — REGLAMENTACIÓN NACIONAL

1.0 Introducción a la reglamentación nacional … 1.0-1

1.1 Procedimientos de reglamentación nacional.. 1.1-1

— Componente legislativo…… 1.1-1
— Otorgamiento de licencias…… 1.1-1
— Autorizaciones ad hoc …… 1.1-2
— Cortesía y reciprocidad …… 1.1-2

1.2 Estructura de la reglamentación nacional …. 1.2-1

— Componente institucional …… 1.2-1
— Componente jurídico …… 1.2-2

1.3 Cuestiones fundamentales sobre procedimientos y estructura de la reglamentación nacional …… 1.3-1

— Relación entre el órgano de reglamentación del transporte aéreo y las entidades interesadas …… 1.3-1
— Emplazamiento óptimo de la función de reglamentación del transporte aéreo internacional…… 1.3-2

Parte 2 — REGLAMENTACIÓN BILATERAL

2.0 Introducción a la reglamentación bilateral…… 2.0-1

— Evolución de la reglamentación bilateral de los servicios aéreos internacionales ….. 2.0-1

2.1 Procedimientos de reglamentación bilateral.. 2.1-1

— Iniciación y preparación de una consulta bilateral oficial …… 2.1-1
— Consultas y negociaciones: tipos de reuniones y documentos …… 2.1-4
— Consultas y negociaciones: consideraciones estratégicas y tácticas …… 2.1-5

Página

— Conclusión, aplicación, gestión, solución de controversias, enmienda y (excepcionalmente) terminación de un acuerdo …… 2.1-7

2.2 Estructura de la reglamentación bilateral …… 2.2-1

— Tipos de documentos básicos…… 2.2-1
— Disposiciones propias de los acuerdos bilaterales (sobre servicios) de transporte aéreo …… 2.2-2
— Tipos bilaterales sobre asuntos estrechamente relacionados con el transporte aéreo …… 2.2-4

2.3 Cuestiones fundamentales sobre procedimientos y estructura de la reglamentación bilateral…… 2.3-1

— Liberalización y equilibrio de beneficios …… 2.3-1
— Deficiencias de la estructura de reglamentación bilateral …… 2.3-3
— Relaciones bilaterales entre grupos de Estados…… 2.3-4
— Aplicación de leyes sobre competencia al transporte aéreo …… 2.3-5
— Efecto de las ayudas y subsidios estatales . 2.3-6

2.4 Tipos de negociaciones internacionales sobre servicios aéreos …… 2.4-1

Parte 3 — REGLAMENTACIÓN MULTILATERAL

3.0 Introducción a la reglamentación multilateral …… 3.0-1

— Breve historia de la reglamentación multilateral del transporte aéreo internacional…… 3.0-2

Página

3.1 Procedimientos de reglamentación multilateral..... 3.1-1

— Reuniones multilaterales..... 3.1-1
— Procedimientos propios de las organizaciones internacionales..... 3.1-3
— Procedimientos relativos a los tratados multilaterales..... 3.1-3

3.2 Estructura de la reglamentación multilateral..... 3.2-1

— Elementos básicos del componente institucional..... 3.2-1
— Terminología básica del componente jurídico 3.2-2
— Documento del Convenio de Chicago 3.2-3
— El Sistema de Varsovia y el Convenio de Montreal de 1999 ..... 3.2-4
— Otros instrumentos de derecho aeronáutico 3.2-5
— Acuerdos multilaterales regionales 3.2-5

3.3 Cuestiones fundamentales sobre procedimientos y estructura de la reglamentación multilateral..... 3.3-1

— El enfoque multilateral 3.3-1
— Eventuales mecanismos conducentes a un nuevo multilateralismo..... 3.3-2
— Elementos probables de la estructura genérica y multilateralismo de un nuevo acuerdo multilateral de transporte aéreo ... 3.3-3
— El acuerdo general sobre el comercio de servicios (AGCS o GATS) y su anexo sobre los servicios de transporte aéreo..... 3.3-4

3.4 Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)..... 3.4-1

— Órganos normativos 3.4-1
— Dirección de transporte aéreo 3.4-3
— Criterios, orientación e información de la OACI 3.4-3

3.5 Organizaciones intergubernamentales mundiales..... 3.5-1

— Órganos de las Naciones Unidas 3.5-1
— Organismos especializados de las Naciones Unidas 3.5-2
— Otras organizaciones intergubernamentales mundiales 3.5-2

Página

3.6 Organizaciones intergubernamentales regionales de aviación civil 3.6-1

— África 3.6-1
— Europa..... 3.6-1
— América Latina y el Caribe 3.6-2
— Oriente Medio 3.6-2

3.7 Organizaciones intergubernamentales y zonas comerciales regionales y transregionales..... 3.7-1

— Organizaciones intergubernamentales regionales..... 3.7-1
— Grupos transregionales oficiales 3.7-5
— Grupos transregionales oficiosos 3.7-6

3.8 Asociación del Transporte Aéreo Internacional 3.8-1

— Elementos principales del organigrama de la IATA 3.8-1
— Estructura de las conferencias de tráfico de la IATA..... 3.8-1
— Procedimiento de coordinación de tarifas 3.8-2
— Actividades de carácter profesional de la Asociación 3.8-3

3.9 Organizaciones no gubernamentales..... 3.9-1

— Organizaciones de transportistas aéreos..... 3.9-1
— Otras organizaciones de aviación 3.9-2
— Otras organizaciones interesadas en transporte aéreo 3.9-2

Parte 4 — CONTENIDO DE REGLAMENTACIÓN

4.0 Introducción al contenido de reglamentación 4.0-1

4.1 Acceso básico a los mercados 4.1-1

— Derechos en ruta..... 4.1-2
— Derechos de explotación 4.1-5
— Derechos de tráfico..... 4.1-8
— Repercusiones de la llamada “sexta libertad” en el acceso a los mercados..... 4.1-12

Página

4.2 Capacidad de los transportistas aéreos 4.2-1

— Reglamentación de la capacidad por los gobiernos 4.2-1
— La capacidad desde el punto de vista de los transportistas aéreos 4.2-4

4.3 Tarifa de los transportistas aéreos..... 4.3-1

— Razones por las que los Estados reglamentan las tarifas 4.3-1
— Definición de tarifa..... 4.3-1
— Categorías y características de las tarifas... 4.3-2
— Métodos de reglamentación de tarifas 4.3-6
— Cuestiones fundamentales sobre tarifas 4.3-9

4.4 Propiedad de los transportistas aéreos..... 4.4-1

— Criterios discrecionales 4.4-1
— Aplicación de los criterios..... 4.4-1
— Excepciones comunes..... 4.4-2
— Inversiones extranjeras en los transportistas aéreos 4.4-3
— Cuestiones fundamentales 4.4-3

4.5 Carga aérea 4.5-1

— Características de la carga aérea 4.5-1
— Reglamentación de la carga aérea..... 4.5-2

4.6 Servicios aéreos no regulares 4.6-1

— Características de los servicios aéreos no regulares..... 4.6-1
— Categorías de servicios aéreos internacionales no regulares 4.6-1
— Reglamentación de los servicios aéreos internacionales no regulares 4.6-3

4.7 Actividades comerciales de las líneas aéreas 4.7-1

— Conversión de divisas y transferencia de beneficios 4.7-1
— Empleo de personal no nacional 4.7-2
— Venta y comercialización de servicios de transporte aéreo internacional..... 4.7-2
— Distribución de servicios de línea aérea y comercio electrónico 4.7-3
— Arrendamiento de aeronaves..... 4.7-5

4.8 Cooperación entre líneas aéreas 4.8-1

— Alianzas de líneas aéreas..... 4.8-1
— Compartición de códigos entre líneas aéreas 4.8-2
— Franquicias entre líneas aéreas..... 4.8-4

4.9 Pasajeros de las líneas aéreas 4.9-1

— Derechos de los pasajeros..... 4.9-1
— Condiciones de contrato y de transporte ... 4.9-4
— Pasajeros insubordinados o perturbadores . 4.9-5
— Pasajeros documentados indebidamente ... 4.9-6

4.10 Cuestiones relacionadas con los aeropuertos 4.10-1

— Servicios de escala..... 4.10-1
— Asignación de turnos 4.10-2
— Privatización de aeropuertos 4.10-4

Parte 5 — TERMINOLOGÍA GENERAL

5.0 Introducción a la terminología general..... 5.0-1

5.1 Transportistas aéreos 5.1-1

5.2 Aeronaves..... 5.2-1

5.3 Servicios aéreos 5.3-1

5.4 Aeropuertos 5.4-1

APÉNDICES

1. Procedimientos para presentar las tarifas A1-1
2. Sistema de conversión monetaria de la IATA..... A2-1
3. Prorrateo A3-1
4. Texto de orientación para los usuarios del transporte aéreo A4-1

ÍNDICE TEMÁTICO

Parte 1

REGLAMENTACIÓN NACIONAL

Capítulo 1.0

INTRODUCCIÓN A LA REGLAMENTACIÓN NACIONAL

La ***reglamentación nacional del transporte aéreo*** *es la reglamentación que lleva a cabo un Estado dentro de su territorio en el ejercicio de su soberanía sobre dicho territorio y el espacio aéreo situado sobre el mismo*. Así, la reglamentación nacional se aplica a los servicios aéreos interiores e internacionales y a los transportistas aéreos nacionales y extranjeros. En la reglamentación nacional de los servicios aéreos internacionales deben tenerse en cuenta las obligaciones internacionales del Estado en virtud de acuerdos y arreglos bilaterales y multilaterales, así como las acciones y los intereses de otros Estados.

Los objetivos particulares de la reglamentación nacional en la esfera del transporte aéreo internacional varían de un Estado a otro y dependen de la política económica nacional, de las dimensiones y de la situación geográfica del territorio, del grado de desarrollo nacional, de las políticas nacionales e internacionales, etc. No obstante, los mencionados objetivos probablemente abarcan algunos de los que se indican a continuación o su totalidad:

- satisfacer los requisitos del comercio internacional en materia de transporte;
- fomentar determinados sectores de servicios (tales como el turismo);
- crear empleos;
- obtener divisas;
- satisfacer las necesidades del sistema postal;
- crear las condiciones para un sector de transporte aéreo;
- prestar servicio a la defensa nacional; y
- facilitar las operaciones de asistencia en caso de catástrofe.

Los procedimientos de reglamentación nacional abarcan tres actividades: legislación, otorgamiento de licencias y autorizaciones *ad hoc*. En el Capítulo 1.1 se describen estos tres componentes y se explican los conceptos de cortesía y reciprocidad que se aplican en la reglamentación nacional de los servicios aéreos internacionales.

La estructura de la reglamentación nacional incluye un componente institucional integrado por órganos gubernamentales y un componente jurídico que se recoge en las leyes, políticas, normas y reglamentos nacionales relativos a los servicios de transporte aéreo. En el Capítulo 1.2 se describe el componente institucional, presentándose el órgano gubernamental principal, así como los demás órganos públicos que participan en la reglamentación del transporte aéreo, y se presenta el componente jurídico mediante la descripción de sus elementos principales.

En el Capítulo 1.3 se examinan las cuestiones fundamentales relativas a los procedimientos y la estructura de la reglamentación nacional del transporte aéreo internacional.

Los temas que constituyen el objeto o contenido de la reglamentación (derechos de tráfico, tarifas, capacidad, etc.) figuran en la Parte 4 del manual.

Capítulo 1.1

PROCEDIMIENTOS DE REGLAMENTACIÓN NACIONAL

Los ***procedimientos de reglamentación nacional*** *de los servicios de transporte aéreo abarcan tres componentes principales:*

- *la legislación (o sea, proceso normativo, políticas, normas y reglamentos)*;
- *el otorgamiento de licencias (o sea, otorgar, condicionar, rehusar o denegar el permiso de explotar servicios de transporte aéreo con carácter continuo o a largo plazo);*
- *las autorizaciones ad hoc (o sea, otorgar, condicionar, rehusar o denegar el permiso relativo a determinadas tarifas, vuelos, etc.)*;

las medidas de aplicación que correspondan acompañan cada uno de dichos elementos.

Los tres componentes se describen en las secciones que siguen. En la última se analizan los conceptos de cortesía y reciprocidad que se aplican en la reglamentación nacional de los servicios aéreos internacionales.

COMPONENTE LEGISLATIVO

El componente legislativo de la reglamentación nacional comprende tres elementos: el proceso normativo, la formulación de políticas y la redacción de normas y reglamentos. Cada elemento puede diferir de los demás y variar de un Estado a otro según el sistema legislativo, la estructura gubernamental y los usos y costumbres de cada uno. Sin embargo, por lo general, el proceso normativo se utiliza con menor frecuencia y se aplica para establecer leyes y políticas fundamentales. Por regla general, una vez aprobadas, dichas leyes se modifican únicamente en caso de problemas graves. Los detalles de la implantación suelen dejarse al proceso de adopción de normas.

En contraste con el elemento de adopción de leyes, la redacción o enmienda de normas y reglamentos suele ser más frecuente y más rápida y normalmente la inician y finalizan las autoridades de transporte aéreo con o sin comentario público. Generalmente, las normas y los reglamentos son más pormenorizados y flexibles que las leyes y permiten la adopción de excepciones y el otorgamiento de exenciones.

La formulación de políticas es tal vez el elemento más flexible y el que más puede variar de un Estado a otro y aun dentro de un mismo Estado. Esto se debe a que un Estado puede optar por expresar las políticas dentro de una ley o decreto, en una norma o reglamento, en una declaración de políticas o por otros medios. (También puede establecer políticas más pormenorizadas y concretas al otorgar licencias o autorizaciones *ad hoc* que pueden sentar precedente.)

OTORGAMIENTO DE LICENCIAS

El otorgamiento de licencias en el marco de la reglamentación nacional supone el examen de las solicitudes formuladas por transportistas aéreos nacionales y extranjeros a fin de proporcionar transporte aéreo comercial de manera continua o durante largos períodos (p. ej., servicios regulares por rutas específicas), así como la decisión relativa a dichas solicitudes. Las autoridades de transporte aéreo pueden otorgar licencias no sólo a transportistas aéreos nacionales y extranjeros sino también a intermediarios del sector de transporte aéreo como los organizadores de viajes turísticos, los expedidores de carga y los agentes de viajes.

Normalmente, el órgano de reglamentación adopta una decisión en materia de otorgamiento de licencias basándose en la evaluación de los hechos pertinentes y aplicando los criterios jurídicos y de otra índole establecidos. A menudo, la autorización otorgada consiste en una ***licencia*** *o* ***permiso***, o sea, *una declaración formal de autorización de una autoridad constituida para explotar un servicio o una actividad comercial.* En algunos Estados se otorgan licencias a transportistas nacionales y permisos a los extranjeros, mientras que en otros se otorgan licencias para operaciones regulares y permisos para vuelos chárter. Una licencia o permiso puede tener validez indefinida o sólo por determinado período de tiempo.

Los criterios aplicados para otorgar licencias varían de un Estado a otro, pero normalmente incluyen lo siguiente:

- un requisito en materia de propiedad y control nacionales;
- una prueba de la idoneidad del transportista, o sea, su situación financiera, su voluntad de proporcionar los servicios propuestos y su capacidad de satisfacer las normas operacionales y de seguridad establecidas; y*;*
- la garantía de que el otorgamiento de la autorización irá en beneficio público.

Además, en algunos casos pueden incluirse criterios adoptados a nivel internacional.

La autorización otorgada a un transportista nacional puede abarcar servicios aéreos interiores o internacionales, o ambos. En el caso de los servicios internacionales, el Estado que otorga la licencia tiene en cuenta los derechos de que disfruta en virtud de acuerdos de transporte aéreo. Cuando varios transportistas solicitan una ruta que puede otorgarse a uno solo de ellos, debe aplicarse un mecanismo de selección; éste puede comprender el examen y la evaluación de las propuestas o de los servicios previstos de cada candidato y reviste, a veces, carácter público.

Al considerar el otorgamiento de un permiso o una licencia a un transportista aéreo extranjero, las autoridades de transporte aéreo suelen apoyarse en criterios establecidos en el acuerdo de transporte aéreo pertinente, así como en las leyes y los reglamentos nacionales. Puede incluirse entre tales criterios el requisito de que la propiedad mayoritaria y el control efectivo del transportista aéreo extranjero estén en manos del Estado designante o de sus nacionales, así como la voluntad y capacidad del solicitante de cumplir las leyes y los reglamentos nacionales pertinentes.

La autorización solicitada puede aprobarse total o parcialmente; puede también condicionarse, rehusarse o denegarse por motivos establecidos en las leyes y los reglamentos nacionales aplicables y el correspondiente acuerdo de transporte aéreo. Por ejemplo, una condición podría consistir en la obligación de que el transportista cuente con un seguro de responsabilidad civil de determinada categoría y cuantía.

AUTORIZACIONES *AD HOC*

Mientras el componente de otorgamiento de licencias comprende autorizaciones relativamente generales y a más largo plazo, las autorizaciones *ad hoc* de la reglamentación nacional suponen sobre todo la adopción de decisiones corrientes relativas a cuestiones concretas, como permitir determinado vuelo o una serie de vuelos no regulares, o aprobar o rechazar una tarifa o un horario en particular. Este procedimiento puede abarcar algunas o todas las fases que se indican a continuación:

- una fase de investigación o de recopilación de información (que a menudo incumbe al solicitante), que incluye la compilación de los elementos básicos necesarios para tomar una decisión, o sea, una descripción adecuada de la aprobación solicitada, los correspondientes derechos y obligaciones internacionales, las leyes, políticas, normas y reglamentos nacionales aplicables, los precedentes pertinentes y, por último, las opiniones de las partes interesadas;
- una fase de análisis que abarca el examen de la información recopilada y la presentación de opciones para la toma de decisión con la justificación de cada opción, incluyendo sus ventajas e inconvenientes*;*
- una fase de decisión que supone evaluar los hechos y las opciones presentados y puede incluir, en determinados casos, la consideración de las opiniones recibidas de otros funcionarios de reglamentación u otros representantes gubernamentales respecto a la decisión que ha de tomarse; y
- una fase optativa de revisión o reexamen que puede tener lugar en la entidad gubernamental que se ocupó de las tres fases anteriores o en otra parte del gobierno; dicha etapa puede tener carácter público o privado y puede, en algunos casos, abarcar una revisión judicial.

Este procedimiento puede ser bastante breve (p. ej., cuando el organismo de reglamentación examina una sola tarifa de pasajeros o carga que no suscita controversia) o muy largo, si se refiere a un asunto complejo o polémico (p. ej., un arreglo comercial de compartición de códigos).

CORTESÍA Y RECIPROCIDAD

Revisten particular importancia, en la reglamentación nacional de los servicios aéreos internacionales, los conceptos de cortesía y reciprocidad, especialmente cuando una actividad comercial no es objeto de disposiciones concretas en un acuerdo de transporte aéreo. ***Cortesía*** *significa la deferencia concedida por las autoridades de un Estado a los actos oficiales de otro*. En la práctica, la cortesía constituye a veces el motivo del otorgamiento unilateral de un derecho o beneficio a una línea aérea extranjera sin que se espere necesariamente un trato

semejante por parte del Estado en cuestión en circunstancias similares. Por ejemplo, un Estado puede, por cortesía, aprobar las tarifas reducidas de pasajeros y carga para funcionarios que un gobierno extranjero impone a su línea aérea nacional.

En cambio, la ***reciprocidad*** *consiste en que un Estado otorgue un derecho o beneficio a una entidad extranjera, como un transportista aéreo, sin tener obligación internacional alguna de hacerlo, a condición de que el Estado de dicha entidad conceda el mismo trato a la propia entidad equivalente*. Por ejemplo, un Estado puede autorizar vuelos no regulares de una línea aérea extranjera si el Estado de esta última ha aprobado en el pasado, o promete aprobar en el futuro, vuelos no regulares de una línea aérea del primero.

La reciprocidad puede definirse de manera estricta o amplia. Por ejemplo, en relación con los servicios aéreos no regulares, la reciprocidad en un contexto estricto puede exigir una aprobación únicamente de un tipo o número concreto de vuelos no regulares (p. ej., cuatro vuelos no regulares para transportar ganado). En una concepción más amplia de la reciprocidad, no se haría distinción en cuanto al tipo o número de vuelos no regulares, pero podría exigirse meramente que se aprueben todos los vuelos no regulares, en una categoría general, por ejemplo, los vuelos con destino a un tercer país o con procedencia del mismo.

A menudo, la cortesía y la reciprocidad se aplican juntas. Esto sucede cuando expira un acuerdo de transporte aéreo y no se ha adoptado otro acuerdo o arreglo para reemplazarlo. En tal situación, al autorizar servicios regulares, un Estado puede, por cortesía, aprobar servicios de una línea aérea extranjera de un Estado que haya sido parte en acuerdos bilaterales anteriores con el mismo, cuando dichos servicios se refieren a rutas que no explotan sus propias líneas aéreas nacionales, pero puede insistir en la reciprocidad respecto a la frecuencia de los vuelos explotados por la línea aérea extranjera en las rutas que también explotan sus propias líneas aéreas nacionales.

Capítulo 1.2

ESTRUCTURA DE LA REGLAMENTACIÓN NACIONAL

La ***estructura de la reglamentación nacional*** *del transporte aéreo internacional abarca:*

- *un componente institucional que consta de una o varias entidades gubernamentales que actúan como autoridad de transporte aéreo del Estado, así como otros órganos gubernamentales ajenos a la aviación cuyas decisiones afectan al transporte aéreo internacional; y*;

- *un componente jurídico que se recoge en leyes, normas y reglamentos, fallos y decisiones administrativas, licencias o permisos y declaraciones de políticas nacionales pertinentes, así como en los acuerdos internacionales pertinentes en los que el Estado es parte.*

En las dos secciones que siguen se describen los componentes institucional y jurídico.

COMPONENTE INSTITUCIONAL

Las autoridades de transporte aéreo del Estado constituyen el elemento principal del componente institucional de la estructura de reglamentación nacional. Las ***autoridades nacionales de transporte aéreo*** *(llamadas* también ***autoridades aeronáuticas*** *o* ***de aviación civil****) son las entidades gubernamentales, sean cuales fueren sus nombres, a las que incumbe directamente la reglamentación de todos los aspectos del transporte aéreo civil, ya sean de índole técnica (navegación aérea y seguridad de la aviación) o económica (aspectos comerciales del transporte aéreo).* Las funciones que desempeñan dichas entidades en relación con la reglamentación económica del transporte aéreo internacional abarcan normalmente las siguientes.

- elaboración de estrategias y criterios económicos en materia de transporte aéreo;

- formulación de normas y reglamentos concretos en aplicación de la ley orgánica de aviación y para promover las metas y los objetivos de las políticas nacionales;

- emisión (o rechazo o denegación) de licencias y permisos para transportistas aéreos nacionales y extranjeros;

- autorización de horarios, tarifas, etc. de transportistas aéreos;

- coordinación de los criterios y reglamentos de transporte aéreo con otras entidades gubernamentales, como aquéllas responsables de comercio, turismo, controles financieros, impuestos, desarrollo nacional, etc.; y

- mantenimiento de relaciones internacionales bilaterales y multilaterales en la esfera del transporte aéreo.

Estas funciones (aparte de las relaciones internacionales en materia de aviación, en las que el ministerio o departamento responsable de relaciones exteriores desempeña el papel principal) normalmente incumben a una sola entidad nacional, como el ministerio de transporte o el departamento de aviación civil. No obstante, dichas funciones pueden repartirse entre dos o más entidades, encargándose una de ellas de la reglamentación técnica y la otra de la económica. En algunos Estados, el organismo principal de reglamentación económica del transporte aéreo puede ser un órgano cuasijudicial relativamente independiente (p. ej., una junta o comisión), que desempeña algunas de las mencionadas funciones o su totalidad.

Una estructura institucional nacional exige, para funcionar eficazmente, un personal de reglamentación del transporte aéreo que posea, entre otras habilidades esenciales, las que se necesitan para llevar a cabo las tareas siguientes:

- recopilación y presentación de estadísticas sobre tráfico, finanzas y otros aspectos de los servicios aéreos;

- análisis de datos cuantitativos y cualitativos pertinentes, como los relativos a tarifas y acuerdos de transporte aéreo;

- pronosticación del tráfico con objeto de satisfacer las necesidades en materia de infraestructuras, propuesta de establecimiento de nuevas rutas, etc.;
- toma de decisiones, sobre todo en materia de otorgamiento de licencias y otras autorizaciones;
- redacción efectiva de decisiones, acuerdos, declaraciones de políticas, etc.;
- relaciones exteriores con transportistas aéreos y gobiernos extranjeros en el marco de consultas sobre servicios aéreos;
- asuntos multinacionales y, en particular, relaciones con organizaciones internacionales mundiales como la Organización de Aviación Civil Internacional y la Asociación del Transporte Aéreo Internacional y con organizaciones regionales y transregionales;
- asuntos jurídicos relativos a la interpretación de leyes y acuerdos, el otorgamiento de licencias, etc.;
- administración, incluidas cuestiones de finanzas, personal, almacenamiento y recuperación de la información, etc.; y
- relaciones públicas y coordinación con otras entidades gubernamentales.

En una pequeña entidad de reglamentación del transporte aéreo, una o dos personas pueden reunir, en mayor o menor grado, todas las habilidades para llevar a cabo las mencionadas tareas; pueden, además, obtener el apoyo de órganos más grandes, como un departamento gubernamental o un ministerio para ciertos servicios (p. ej., de carácter jurídico, administrativo o de relaciones públicas).

El otro elemento del componente institucional de la estructura de reglamentación nacional, o sea, las entidades gubernamentales ajenas a la aviación cuyas decisiones afectan al transporte aéreo internacional, incluye, entre otras entidades, las autoridades nacionales responsables de las funciones que se indican a continuación:

- control aduanero de la importación (y a veces la exportación) de mercancías;
- control de migración respecto a la entrada y salida de pasajeros de líneas aéreas internacionales;
- normas sanitarias públicas (incluidas la inspección y cuarentena respecto a pasajeros y mercancías);
- control financiero en materia de conversión y transferencia de divisas, incluidos los beneficios de líneas aéreas extranjeras;
- impuestos sobre los beneficios, tráfico, combustible, suministros, etc., de los transportistas aéreos;
- mantenimiento de la competencia, lo que puede suponer la prohibición de ciertas actividades de transportistas aéreos nacionales y extranjeros;
- control ambiental; por ejemplo, prohibición de vuelos en aeropuertos donde el ruido constituye una preocupación;
- desarrollo del turismo, o sea, fomento de viajes de extranjeros al Estado en cuestión por vía aérea; y
- relaciones de trabajo, dado que las acciones de los sindicatos pueden influir en las condiciones de trabajo del personal de los transportistas aéreos nacionales y, en algunos casos, extranjeros.

Los transportistas aéreos deben prever también cierto grado de reglamentación por parte de las autoridades locales en virtud de leyes y reglas aplicadas a todas las actividades comerciales, por ejemplo, la seguridad de los locales en los aeropuertos o fuera de los mismos, que sirven como oficinas de venta, depósitos, etc. Otras medidas adoptadas en un Estado federal, por un nivel de gobierno inferior al nacional, pueden también afectar a los servicios aéreos internacionales. Cabe citar los impuestos sobre el combustible y los suministros utilizados en tales servicios, así como sobre los ingresos de los transportistas aéreos internacionales que provienen de los mencionados servicios. Tales medidas pueden tener carácter muy litigioso y quedar, a veces, afectadas por acuerdos internacionales relativos a los impuestos.

COMPONENTE JURÍDICO

El componente jurídico de la estructura de reglamentación nacional del transporte aéreo internacional se recoge, en el caso de cada Estado, en:

- la ley orgánica de aviación que normalmente rige otras actividades de reglamentación, tales como proceso normativo, otorgamiento de licencias y medidas de aplicación, y proporciona el fundamento jurídico de la estructura institucional y los procedimientos utilizados;
- leyes nacionales pertinentes que inciden en determinadas medidas de reglamentación (p. ej., una ley que exige el debido proceso en materia de otorgamiento de licencias);
- acuerdos multilaterales y bilaterales internacionales en los que el Estado sea parte, en la medida en que deben tenerse en cuenta los correspondientes derechos y

obligaciones en la reglamentación nacional de los servicios aéreos internacionales;

- declaraciones de políticas o directrices de diversa índole en los que se enuncian las metas, los objetivos, los enfoques o las directrices generales o específicas sobre reglamentación del transporte aéreo internacional (p. ej., un ***libro blanco***, o sea, *un informe que constituye una autoridad, en el que se proporciona información sobre las políticas, posturas y línea de conducta prevista de la parte que lo publica*);

- normas y reglamentos que permiten la aplicación de la ley orgánica de aviación mediante requisitos específicos que los transportistas y otros deben satisfacer (p. ej., suministro de datos sobre tráfico, información sobre los derechos de los usuarios del transporte aéreo, presentación de horarios y tarifas, etc.);

- fallos sobre cuestiones concretas de transporte aéreo (p. ej., decisión de un tribunal o una autoridad en materia de competencia relativa a una controversia entre empresas sobre sistemas de reserva por computadora);

- licencias o permisos que autorizan la explotación regular de servicios aéreos internacionales por parte de transportistas nacionales y extranjeros, en particular en la medida en que constituyen precedentes que pueden influir o determinar el otorgamiento de licencias en el futuro;

- decisiones *ad hoc* que pueden sentar precedente en materia de reglamentación en situaciones similares (p. ej., aprobación de un arreglo comercial de cooperación entre dos líneas aéreas); y

- autorizaciones *ad hoc* que forman parte del componente jurídico mientras estén en vigor (p. ej., aprobación de un horario o una tarifa).

El requisito de transparencia (el hecho de dar a conocer al público las decisiones jurídicas del gobierno) se satisface muchas veces mediante la ***gaceta*** o ***diario***, *publicación oficial gubernamental periódica (a menudo diaria) en la que se exponen leyes, normas, reglamentos y decisiones (salvo pequeñas decisiones ad hoc de poco alcance) adoptados por el gobierno durante el período correspondiente a cada edición, incluidos los relativos a aviación civil.*

Debido a las diferencias que existen en materia de estructura gubernamental, sistema jurídico, cultura y prácticas corrientes de cada Estado, las normas y los reglamentos nacionales suelen diferir en lo que atañe a:

- terminología (p. ej., una autorización relativa a servicios aéreos regulares por parte de un transportista extranjero puede llamarse licencia en un Estado y permiso en otro);

- fondo (p. ej., algunos Estados han adoptado normas y reglamentos en materia de sistemas de reserva por computadora, pero muchos otros no);

- tratamiento de la materia (p. ej., la mayoría de los Estados han adoptado políticas y prácticas particulares en materia de autorización, denegación, rechazo o imposición de condiciones para vuelos chárter internacionales);

- formato (p. ej., no existe normalización entre los Estados en materia de redacción de reglamentos nacionales); e

- idiomas utilizados.

Las normas y los reglamentos nacionales que inciden en los aspectos comerciales del transporte aéreo suelen incluir, entre otras cosas, los temas siguientes:

- suministro de datos sobre tráfico y datos financieros y de otra índole de los transportistas aéreos (y los aeropuertos), según corresponda, incluidos definiciones, fechas límite, métodos de presentación, etc.;

- organización, fijación de precios, autorización y explotación de vuelos chárter y otros servicios aéreos no regulares;

- presentación de tarifas para fines de supervisión o aprobación; (en el Apéndice 1 del manual figuran procedimientos elaborados por la OACI que las autoridades nacionales y de transporte aéreo pueden utilizar para presentar tarifas de pasajeros de líneas aéreas);

- solicitud y procesamiento de licencias, permisos y autorizaciones *ad hoc* relativos a servicios aéreos; y protección de los usuarios, por ejemplo mediante normas que exigen el pago de indemnización en caso de embarque denegado.

En algunos Estados, los reglamentos gubernamentales relativos a muchos de los mencionados temas pueden enunciarse en decisiones u órdenes emitidos por las autoridades de transporte aéreo.

Capítulo 1.3

CUESTIONES FUNDAMENTALES SOBRE PROCEDIMIENTOS Y ESTRUCTURA DE LA REGLAMENTACIÓN NACIONAL

En el presente capítulo se examinan dos cuestiones fundamentales relativas a los procedimientos y la estructura de la reglamentación nacional del transporte aéreo internacional: primero, la manera en que el órgano de reglamentación del transporte aéreo internacional debería tratar con las entidades gubernamentales y no gubernamentales interesadas y su contribución a los procedimientos de reglamentación y, segundo, el mejor lugar que debería ocupar la función de reglamentación del transporte aéreo internacional en la estructura gubernamental.

RELACIÓN ENTRE EL ÓRGANO DE REGLAMENTACIÓN DEL TRANSPORTE AÉREO Y LAS ENTIDADES INTERESADAS

En los procedimientos de reglamentación nacional (legislación, formulación de políticas, otorgamiento de licencias y autorizaciones *ad hoc*), el órgano de reglamentación del transporte aéreo internacional recibirá probablemente aportes al menos de algunos de los integrantes de las tres categorías de entidades interesadas que se indican a continuación:

- entidades gubernamentales a las que no se ha asignado necesariamente la función de reglamentación del transporte aéreo internacional, pero que tienen un interés directo en los resultados de dicha función y que pueden a veces tratar de controlar o influir en determinadas políticas o decisiones; cabe mencionar entre tales entidades los ministerios de relaciones exteriores, turismo, comercio, transporte y comunicaciones;

- entidades gubernamentales ajenas a la aviación cuyas decisiones pueden tener repercusiones intencionales o no en la reglamentación del transporte aéreo; cabe mencionar entre dichas entidades los departamentos responsables de aduana, inmigración, sanidad pública, impuestos, finanzas, control de divisas, medio ambiente, reglamentación de la competencia y, en algunos casos, autoridades subnacionales (tales como provinciales o estatales) o también supranacionales, como las de una asociación de Estados; y

- entidades no gubernamentales interesadas que pueden tratar de influir en la formulación de políticas y las decisiones: líneas aéreas, aeropuertos, usuarios, ciudades, grupos de interés del sector de los negocios o el turismo, sindicatos de los transportistas aéreos y eventualmente fabricantes de aeronaves.

Cada una de las mencionadas entidades tiene sus propios intereses en materia de formulación de políticas, decisiones, normas y reglamentos en relación con el transporte aéreo internacional, así como el deseo de destacar algunos de ellos. Las políticas y decisiones de otros Estados tienen repercusiones también en la reglamentación nacional. El problema con que se enfrenta el órgano de reglamentación del transporte aéreo internacional consiste en tratar con los mencionados grupos, cuyos aportes son diversos y a menudo contradictorios.

En lo que atañe al primer grupo (entidades gubernamentales relacionadas con la aviación), la decisión relativa a la entidad que debería consultarse y a la importancia que ha de concederse a sus opiniones puede depender en gran medida de sus principales funciones en materia de reglamentación en relación con el transporte aéreo internacional, teniendo en cuenta la prioridad que se concede a los objetivos de la política exterior, el turismo, las consideraciones de desarrollo nacional, los intereses comerciales, así como todo requisito gubernamental en materia de coordinación intergubernamental de manera oficial o no.

Entre los integrantes del segundo grupo (entidades gubernamentales ajenas a la aviación), los departamentos encargados de aduana, inmigración, sanidad, finanzas e impuestos son tradicionalmente aquéllos cuyas decisiones afectan a ciertos aspectos de la reglamentación del transporte aéreo internacional. En los últimos años, las actividades de transporte aéreo han sufrido cada vez más la influencia de las decisiones de reglamentación adoptadas por otros órganos gubernamentales, en particular aquéllos que son responsables del comercio, las leyes en materia de competencia, la imposición y el medio

ambiente. La función o responsabilidad principal de estos órganos incluye la reglamentación fuera de la esfera de la aviación, por lo que sus objetivos difieren de los de las autoridades de transporte aéreo. Por consiguiente, sus decisiones en materia de reglamentación pueden tener repercusiones significativas en el entorno operacional del sector de transporte aéreo. La superposición de ciertas funciones y responsabilidades de reglamentación puede también dar lugar a conflictos entre las entidades gubernamentales. En tales situaciones, los órganos nacionales de reglamentación del transporte aéreo tendrán que reforzar la coordinación con dichos órganos gubernamentales con objeto de armonizar sus reglamentos, políticas y decisiones en materia de transporte aéreo internacional.

Entre los integrantes del tercer grupo (entidades no gubernamentales interesadas), tradicionalmente los órganos de reglamentación del transporte aéreo internacional consultan a las líneas aéreas nacionales acerca de la mayoría de los asuntos relacionados con los servicios aéreos internacionales y conceden un peso considerable a sus opiniones, dado que la reglamentación de dichos asuntos afecta directamente a los ingresos de las líneas aéreas. Sin embargo, a medida que el sector de transporte aéreo progresa en numerosos países, probablemente otros grupos desearán ejercer influencia, tratando cada vez más que sus opiniones se tengan en cuenta al adoptar decisiones porque la reglamentación del transporte aéreo internacional puede tener repercusiones económicas directas o indirectas para ellos; por ejemplo:

- el desarrollo de los aeropuertos depende de los ingresos procedentes del tráfico aéreo;
- los pasajeros y los expedidores de carga son los usuarios directos de los servicios aéreos y sus fuentes directas de ingresos;
- las ciudades consideran que los servicios aéreos desempeñan una función importante en el desarrollo económico local;
- el comercio y el turismo locales se benefician si se aumentan los servicios de transporte aéreo;
- los fabricantes de aeronaves dependen en gran medida de los pedidos de las líneas aéreas que, a su vez, pueden quedar afectadas por las decisiones en materia de reglamentación;
- la situación financiera de las líneas aéreas afecta al bienestar de sus sindicatos; y
- los demás medios de transporte (por carretera o vía férrea, por ejemplo) pueden albergar inquietudes acerca de la competencia causada por los servicios aéreos.

¿Deberían los órganos de reglamentación del transporte aéreo cambiar su actitud tradicional? ¿Debería ampliarse la base de sus políticas y decisiones? Por una parte, si se concede mayor peso a los intereses de los mencionados grupos, se formularán políticas y decisiones más equilibradas sobre transporte aéreo. Por otra, si se consulta a un mayor número de grupos, se prolongarán y complicarán los procedimientos, exigiéndose tal vez más personal para atender a una mayor carga de trabajo.

La decisión relativa al integrante del grupo que debe consultarse puede depender del asunto en cuestión. Una decisión importante sobre criterios, como la formulación de los criterios básicos del gobierno en materia de transporte aéreo internacional puede exigir que se consulten las tres categorías de partes interesadas. Para decisiones en materia de otorgamiento de licencias, pueden examinarse ante todo las opiniones de las partes directamente interesadas; por ejemplo, informaciones sobre la seguridad pasada de la línea aérea que presenta una solicitud, procedentes de la oficina encargada de la reglamentación técnica de la aviación, y comentarios sobre los posibles efectos en materia de competencia en el mercado, procedentes de las líneas aéreas que pueden quedar afectadas por el otorgamiento de la licencia del caso. Al otorgar autorizaciones concretas como la aprobación de horarios, tarifas o vuelos chárter, tal vez sólo participen en el mecanismo de decisión las partes interesadas en el asunto; por ejemplo, una oficina de navegación aérea o una autoridad aeroportuaria en lo que atañe a la disponibilidad de turnos para despegues y salidas, y las líneas aéreas que compiten en un mercado dado, respecto a la capacidad o las tarifas.

Algunas decisiones de reglamentación del transporte aéreo adoptadas por gobiernos extranjeros pueden también influir en la elaboración de políticas y decisiones nacionales en dicha esfera; por ejemplo, las decisiones sobre política aérea internacional o leyes en materia de competencia de otro país que sea el mercado principal del transportista aéreo nacional. En algunos casos, los órganos nacionales de reglamentación del transporte aéreo deberán tener en cuenta los reglamentos de una autoridad supranacional constituida por un grupo o unión de Estados en los que el Estado sea parte; por ejemplo, el requisito de aplicar los criterios convenidos internacionalmente al otorgar una licencia a un transportista nacional para servicios aéreos internacionales.

EMPLAZAMIENTO ÓPTIMO DE LA FUNCIÓN DE REGLAMENTACIÓN DEL TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL

Cada Estado está perfectamente en condiciones para determinar el emplazamiento óptimo para su función de

reglamentación del transporte aéreo internacional dentro de la estructura gubernamental nacional, teniendo en cuenta la correspondiente división de responsabilidades, el grado de desarrollo nacional, la política económica, la situación de su sector de transporte aéreo y los recursos humanos y materiales a su alcance. Los Estados han seleccionado diversos emplazamientos para los asuntos de transporte aéreo, a veces reevaluando y modificando dichos emplazamientos periódicamente.

Cuando ha de seleccionarse el emplazamiento óptimo de la función de reglamentación del transporte aéreo internacional, es esencial determinar si la entidad (sea cual fuere su importancia) que desempeña dicha función debería ser:

- independiente o bajo el control de una entidad que reglamenta los aspectos técnicos de la aviación civil;
- distinta de la entidad nacional de reglamentación del transporte aéreo o parte de la misma;
- parte de un organismo gubernamental más grande (p. ej., departamento de transporte o ministerio de turismo);
- un órgano cuasijudicial; o
- una autoridad autónoma o semiautónoma.

En muchos Estados, una sola entidad gubernamental lleva a cabo la reglamentación económica y técnica del transporte aéreo, bajo el control general de un ministro o el director general de aviación civil. Las ventajas de dicha entidad única, responsable de todos los aspectos de la reglamentación de la aviación civil, comprenden, entre otras cosas, un desempeño uniforme, coherente y eficaz de las funciones, una coordinación más estrecha entre la reglamentación económica y la reglamentación técnica de la aviación, tanto nacional como internacional y, por último, una mayor sensibilidad ante las necesidades del sector de transporte aéreo. Como elemento negativo, si se concede demasiada importancia a la promoción de la aviación civil, es posible que se preste una atención insuficiente a la función que desempeña al servicio de intereses nacionales más amplios.

En los Estados en que la actividad de transporte aéreo en el mercado interno es limitada, la oficina responsable de la reglamentación internacional puede tener motivos para incorporar los reglamentos nacionales sobre servicios aéreos en sus propios reglamentos. Además, si se entrega la reglamentación internacional a la oficina encargada de la reglamentación nacional, se corre el peligro de descuidar los asuntos de carácter internacional.

En cuanto a la posibilidad de que la función de reglamentación del transporte aéreo internacional se sitúe en otras entidades gubernamentales con responsabilidades distintas o más amplias que el transporte aéreo, cada solución tiene sus ventajas e inconvenientes.

Un departamento o ministerio de transporte o comunicaciones puede sostener que debería incumbirle la reglamentación del transporte aéreo internacional porque un solo órgano gubernamental que reglamente todos los medios de transporte (por carretera, marítimo, ferroviario, aéreo, etc.) podría coordinar mejor las distintas formas de transporte para establecer una red integrada de transporte nacional. El punto débil de este argumento puede consistir en que las actividades de los demás medios de transporte son sobre todo internas, que tienen pocas características comunes y que el contacto entre dichos medios es relativamente raro salvo en el caso del transporte intermodal de carga.

Un departamento o ministerio de turismo puede considerar que ocupa una mejor postura para asumir las funciones de reglamentación del transporte aéreo internacional, particularmente en los Estados en que el turismo extranjero constituye un componente importante de la economía nacional. Probablemente la justificación reside en que ambos sectores están estrechamente relacionados y son en gran medida interdependientes porque los servicios aéreos pueden ser el medio principal para atraer a los turistas extranjeros; así, los beneficios de ambos sectores podrían maximizarse mediante una estrecha coordinación bajo la responsabilidad de la misma entidad gubernamental. Sin embargo, es posible que se considere que las decisiones adoptadas principalmente teniendo en cuenta la promoción del turismo puedan comprometer los intereses de las líneas aéreas nacionales (p. ej., al otorgar a líneas aéreas extranjeras un acceso no recíproco al mercado del Estado) y pueden también tener repercusiones en los servicios aéreos de carga y correo.

Un departamento o ministerio de comercio puede considerar que sea lógico tener bajo su responsabilidad la reglamentación del transporte aéreo internacional porque los servicios aéreos internacionales constituyen una parte importante del comercio internacional (particularmente en un Estado donde dichos servicios son en gran medida o en su totalidad internacionales). Además, dado que el transporte aéreo ha llegado a ser uno de los sectores del comercio de servicios, su emplazamiento bajo el control del departamento de comercio puede facilitar el logro de una mejor balanza comercial global. Sin embargo, existe la posibilidad de que los intereses del transporte aéreo puedan subordinarse a otros intereses económicos y hasta ser objeto de trueque y que los reglamentos del transporte aéreo producidos bajo la influencia de criterios comerciales puedan dar lugar a conflictos en materia de reglamentación con otros Estados donde las líneas aéreas sigan explotándose principalmente según un régimen de reglamentación diferente al del comercio.

Un departamento o ministerio de relaciones exteriores puede considerar que debería desempeñar alguna función, tal vez predominante, en la reglamentación del transporte aéreo internacional debido a los aspectos afines y a su experiencia en el trato con otros países. Podría sostener que los acuerdos bilaterales de servicios aéreos y su negociación constituyen una parte de las relaciones internacionales más amplias y por ende exigen que se examinen o coordinen en el marco de la política extranjera. Sin embargo, los funcionarios de relaciones exteriores tal vez no estén familiarizados con las particularidades de la aviación civil y carezcan de los conocimientos necesarios sobre los aspectos técnicos y económicos de las operaciones de transporte aéreo y su reglamentación. Hasta podrían subordinar el transporte aéreo a otros objetivos de política exterior.

Un departamento o ministerio de defensa puede (raramente) reivindicar un papel en la reglamentación del transporte aéreo civil basándose en la importancia militar estratégica de las líneas aéreas nacionales y la experiencia aeronáutica de la fuerza aérea del Estado. No obstante, es poco probable que las necesidades de la defensa estratégica y del transporte aéreo internacional coincidan, mientras que la experiencia y los conocimientos comerciales necesarios para la reglamentación del transporte aéreo normalmente no se encuentran en las instituciones militares.

Algunos Estados, característicamente aquéllos en que el sector de transporte aéreo está bien desarrollado y cuenta con transportistas aéreos de distintas dimensiones y propiedad y en distintas etapas de desarrollo (p. ej., transportistas muy desarrollados, transportistas nuevos, etc.), pueden considerar que sea preferible crear un órgano cuasijudicial para desempeñar parcial o totalmente las funciones de reglamentación del transporte aéreo, como el otorgamiento de licencias a los transportistas aéreos y de autorizaciones respecto a determinadas rutas. El motivo principal para actuar de este modo consiste en lograr una reglamentación justa y evitar que las decisiones se basen exclusivamente en consideraciones políticas. Un punto débil puede ser que dicha entidad independiente tal vez no tenga plenamente en cuenta las políticas gubernamentales que sean distintas o contemple una función diferente para el transporte aéreo.

Algunos Estados pueden considerar que sea conveniente establecer una autoridad de aviación civil autónoma o semi-autónoma, que sea parcial o totalmente independiente, tal vez una entidad casi privada a la que el Estado confía algunas o numerosas funciones de aviación civil. Esto tiene la ventaja posible de una mayor eficacia y flexibilidad en las operaciones y la capacidad de poder contar, al menos parcialmente, con fondos producidos por sus servicios e instalaciones (así como ingresos ajenos a la aviación) en lugar de plena financiación gubernamental. Dicha autoridad, que ejerce mayor control sobre sus recursos humanos y financieros, podría funcionar de conformidad con la orientación gubernamental teniendo debida cuenta de los factores económicos, pudiendo así lograr mejores resultados en materia de reglamentación del transporte aéreo y de viabilidad financiera de su explotación. La mayor desventaja consiste en una incapacidad estructural (debido a su autonomía respecto al gobierno) de desempeñar las funciones que el gobierno debe llevar a cabo en virtud de tratados y acuerdos internacionales.

Además de la tendencia a la liberalización y privatización, se ha observado en los últimos años un número cada vez mayor de Estados que establecen autoridades autónomas, particularmente para el suministro de aeropuertos y servicios de navegación aérea. La experiencia adquirida en el mundo entero indica que los casos en que los aeropuertos y los servicios de navegación aérea han sido explotados por entidades autónomas (que aplican principios comerciales o que aun se han privatizado), su situación financiera global y su eficacia en materia de gestión tienden a mejorar. Por consiguiente, la OACI recomienda que, cuando esto sea más ventajoso para proveedores y usuarios, los Estados consideren el establecimiento de entidades autónomas [*Políticas de la OACI sobre derechos aeroportuarios y por servicios de navegación aérea* (Doc 9082)]. La OACI ha elaborado también textos de orientación sobre el establecimiento de tales entidades (p. ej., estructura orgánica, alcance y responsabilidades), que pueden consultarse en el *Manual sobre los aspectos económicos de los aeropuertos* (Doc 9562), el *Manual sobre los aspectos económicos de los servicios de navegación aérea* (Doc 9161) y *Privatización en el suministro de aeropuertos y servicios de navegación aérea* (Cir 284).

Parte 2

REGLAMENTACIÓN BILATERAL

Capítulo 2.0

INTRODUCCIÓN A LA REGLAMENTACIÓN BILATERAL

*La **reglamentación bilateral** es la que deciden conjuntamente dos partes, generalmente dos Estados, si bien una de ellas o ambas pueden estar constituidas por un grupo de Estados, un **supra Estado** (es decir, una comunidad u otra unión de Estados que actúa como un solo ente con la autoridad que le han otorgado los Estados miembros), o bien un órgano gubernamental regional, o incluso dos líneas aéreas (p. ej., para determinar la capacidad o fijar precios).*

La reglamentación bilateral del transporte aéreo internacional suele tener por objetivo concluir, poner en práctica o continuar alguna clase de acuerdo o entendimiento intergubernamental respecto a servicios aéreos entre los territorios de las dos partes.

Inmediatamente después de esta introducción aparece una breve reseña histórica de la evolución de la reglamentación bilateral de los servicios aéreos internacionales.

Una parte importante de la actividad de reglamentación bilateral intergubernamental consiste en consultas oficiales para concertar, interpretar, ampliar o enmendar un acuerdo, arreglo o entendimiento intergubernamental sobre servicios aéreos internacionales, o bien para resolver una controversia al respecto. En el Capítulo 2.1 del manual se analizan los múltiples aspectos y etapas que tiene este procedimiento.

A diferencia de la reglamentación nacional y multilateral, la reglamentación bilateral del transporte aéreo internacional carece de estructura orgánica, pero sí tiene una amplia estructura jurídica de reglamentación compuesta de miles de acuerdos y entendimientos bilaterales. En el Capítulo 2.2 se explica dicha estructura señalando las clases principales de documentos empleados en la reglamentación bilateral, definiendo y describiendo las disposiciones habituales de los acuerdos bilaterales de transporte aéreo y citando diversas clases de acuerdos bilaterales sobre temas estrechamente vinculados al transporte aéreo.

En la evolución de la reglamentación bilateral del transporte aéreo internacional ha habido dificultades y problemas persistentes. Se indican en el Capítulo 2.3 algunas cuestiones fundamentales relativas a los procedimientos y la estructura de la reglamentación bilateral.

En los últimos años, los Estados han decidido relacionarse entre sí en modos nuevos y distintos, especialmente debido a la formación de comunidades económicas u otras uniones de Estados. Como su definición lo indica, la reglamentación bilateral puede abarcar hoy día, y cada vez más en el futuro, Estados en diversas relaciones que no sean sencillamente entre dos Estados. En el Capítulo 2.4 se presentan los tipos de negociaciones actuales o futuras posibles de servicios aéreos.

Los elementos de la reglamentación bilateral, tales como derechos de tráfico, capacidad, fijación de precios, etc., figuran en la Parte 4 del manual.

EVOLUCIÓN DE LA REGLAMENTACIÓN BILATERAL DE LOS SERVICIOS AÉREOS INTERNACIONALES

La reglamentación bilateral de los servicios aéreos internacionales evolucionó a lo largo de numerosos decenios. Si bien los servicios de transporte aéreo internacional aparecieron por primera vez en los años veinte, fueron pocos los acuerdos bilaterales intergubernamentales que se concertaron en aquella época, debido al escaso volumen de las actividades del transporte aéreo internacional y al cese casi total de muchos vuelos comerciales durante los años 1939-1945 (la Segunda Guerra Mundial).

Los acuerdos bilaterales vigentes, que constituyen el conjunto más nutrido de documentos de reglamentación del transporte aéreo internacional, son en su mayor parte posteriores a la Conferencia sobre Aviación Civil Internacional, celebrada en Chicago en 1944 (véase el Capítulo 3.0). El uso generalizado de los acuerdos bilaterales por parte de los Estados para reglamentar el transporte aéreo internacional surge del principio de soberanía nacional en el espacio aéreo situado sobre su territorio acordado en el Convenio de Chicago (Artículo 1), así como del acuerdo de que sea obligatorio pedir un permiso especial u otra autorización para explotar servicios aéreos internacionales regulares en el territorio o sobre el territorio de un Estado contratante (Artículo 6), y también de no haberse

conseguido establecer un régimen de reglamentación multilateral que cubriera los aspectos comerciales del transporte aéreo internacional. Así, las negociaciones bilaterales y los acuerdos que éstas originaron se convirtieron en el método preferido para que los Estados intercambiaran derechos comerciales de servicios aéreos y para convenir en la manera de reglamentar la capacidad, las tarifas y otras cuestiones.

De los acuerdos aéreos bilaterales posteriores a 1944, el más importante y de mayor influencia en el desarrollo de la reglamentación del transporte aéreo internacional fue el que se celebró en 1946 entre el Reino Unido y los Estados Unidos (hoy en día conocido como el Acuerdo de las Bermudas I). El acuerdo fue el resultado de haberse llegado a una solución conciliatoria entre los dos enfoques generales respecto a la reglamentación de los servicios de transporte aéreo internacional que habían surgido en la Conferencia de Chicago y que habían quedado sin resolver. Por un lado se sostenía que no debería existir reglamentación de la capacidad ni de las tarifas ni tampoco definiciones restrictivas de las rutas; mientras que la opinión opuesta era que debía determinarse de antemano la capacidad, que un organismo internacional tenía que reglamentar las tarifas y que las rutas debían especificarse. En virtud del acuerdo, las tarifas serían negociadas por las líneas aéreas por intermedio de la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA) y tendrían que ser aprobadas por ambas partes; la capacidad la decidirían las líneas aéreas de conformidad con ciertos principios acordados y a que al cabo de un período de explotación, las partes, o bien sus respectivas administraciones aeronáuticas, pudieran hacer una revisión conjunta. Las rutas sí se especificaron.

Los signatarios originales y otros pares de Estados firmaron posteriormente muchos acuerdos del tipo Bermudas con otros Estados. Así, el Acuerdo de las Bermudas pasó a ser el modelo predominante durante los cuatro decenios siguientes, aunque se concertaron numerosos acuerdos en los que, si bien se incorporaban los otros principios del Acuerdo de las Bermudas, se empleaba también la predeterminación de la capacidad. Los acuerdos bilaterales han resultado ser una base de reglamentación relativamente estable y equilibrada para el crecimiento ininterrumpido del transporte aéreo internacional.

En los años setenta y ochenta, varios Estados adoptaron criterios de reglamentación más liberales y, por consiguiente, se concertaron nuevos acuerdos bilaterales liberales que se caracterizaron generalmente por la ausencia de restricciones en lo tocante a la capacidad, un grado mucho menor de intervención gubernamental en cuestiones tarifarias, mayor acceso a los mercados y el derecho de cada parte a designar más de una línea aérea para que disfrutara de ese acceso.

En los años noventa se asistió a rápidos cambios en los entornos de reglamentación y de operaciones del transporte aéreo internacional, así como cambios estructurales en las líneas aéreas. La liberalización se generalizó. Para adaptarse a los cambios, numerosos Estados modificaron su reglamentación y adoptaron políticas más liberales, por lo general reduciendo la reglamentación en diversos grados. Algunos Estados concertaron nuevos acuerdos bilaterales liberales en los que esencialmente se eliminan todas las restricciones sobre acceso a los mercados, capacidad y fijación de precios (los llamados acuerdos de “cielos abiertos”). Aumentó también la regionalización de la reglamentación del transporte aéreo internacional, por lo que ciertos reglamentos bilaterales se han convertido en multilaterales de alcance regional o subregional.

Se prevé que la liberalización siga aumentando y ampliándose en el decenio que empezó en el año 2000, bien sea mediante acuerdos bilaterales nuevos o revisados u otros arreglos en los que se incorporaría la reglamentación colectiva por parte de grupos de Estados, por ejemplo con carácter multilateral regional o subregional. Podría también tratarse de nuevos tipos de acuerdos, como un acuerdo plurilateral entre Estados con criterios semejantes (véase el Capítulo 2.4).

Capítulo 2.1

PROCEDIMIENTOS DE REGLAMENTACIÓN BILATERAL

Los procedimientos correspondientes a la reglamentación bilateral son sustancialmente diferentes a los de la reglamentación nacional o multilateral. Habitualmente, la tramitación comienza cuando un Estado (o una organización de Estados) propone examinar conjuntamente la posibilidad de concertar un acuerdo o entendimiento sobre servicios aéreos con otro Estado (u organización de Estados), y las partes interesadas llevan a cabo los preparativos respectivos. El procedimiento continúa por medio de reuniones y negociaciones concretas entre sus representantes y no concluye con la firma oficial de un documento obligatorio; la conclusión oficial representa la primera etapa en el cumplimiento de lo acordado. En esa actividad, los Estados a menudo repiten el ciclo de preparación, conversaciones y conclusiones a fin de interpretar, enmendar o ampliar sus entendimientos y a veces darlos por terminados.

Así, el ***procedimiento de reglamentación bilateral*** *se basa en la* ***consulta,*** *comunicación e interacción entre dos partes, generalmente dos Estados, realizada en un lapso determinado para formular preguntas o informar, para establecer o modificar una relación o para resolver una controversia entre las partes.* El término "consulta" se aplica a una amplia gama de comunicaciones e interacciones bilaterales.

La ***consulta oficial*** *comprende por lo general reuniones de delegaciones compuestas por varias personas, encabezadas por sus respectivos presidentes designados, cada uno de los cuales cuenta con las debidas facultades delegadas.*

La ***consulta oficiosa***, en cambio, *puede comprender comunicaciones exclusivamente escritas u orales, o una combinación de ambas*. Puede tener lugar en reuniones entre sólo dos o unas pocas personas (p. ej., un agregado aeronáutico civil de la embajada de un Estado y un funcionario de aviación civil del Estado anfitrión), en las cuales se pueden proporcionar o intercambiar notas. O bien, esto puede tener lugar por teléfono, mediante transmisión electrónica de un mensaje o, en forma más tradicional, enviando y recibiendo un documento oficial, enviado generalmente por vía diplomática.

Una ***negociación*** *es una consulta, generalmente de carácter oficial, que ha llegado a ser (o desde el comienzo estaba destinada a ser) un procedimiento de negociación entre las partes.* Así, aunque todas las negociaciones son también consultas, no todas las consultas son negociaciones.

En las próximas tres secciones de este capítulo se analizan, respectivamente, el comienzo y la preparación de una consulta bilateral oficial, los tipos de reuniones y documentos utilizados en las consultas y negociaciones, así como las consideraciones estratégicas y tácticas en relación con las consultas y negociaciones. La información proporcionada en estas tres secciones representa las mejores prácticas de los Estados; en muchas consultas y negociaciones bilaterales el proceso es netamente más sencillo. En la sección final se describe la conclusión oficial de un acuerdo y los procedimientos comprendidos en la aplicación, la gestión, la solución de controversias y las enmiendas o la terminación de un acuerdo.

INICIACIÓN Y PREPARACIÓN DE UNA CONSULTA BILATERAL OFICIAL

Una consulta bilateral oficial comienza generalmente con la solicitud de una parte gubernamental a otra para entablar conversaciones. En la mayoría de los casos, cada parte será un gobierno nacional; sin embargo, una de las partes o ambas pueden ser una organización de Estados que posea las facultades requeridas, otorgadas por sus miembros, para llevar a cabo la consulta. Es probable, pues, que se lleve a cabo una consulta oficiosa sobre el lugar y las fechas de la reunión inicial o posiblemente para decidir si conviene celebrar una consulta oficial.

Antes de solicitar una consulta oficial, el iniciador tiene que tomar numerosas decisiones de orden interno. La decisión más importante consiste en el carácter, género o tipo básico de consulta (y la posible negociación) que podría producirse. En el campo de las relaciones intergubernamentales sobre transporte aéreo internacional, se distinguen cinco tipos, según su objetivo básico.

Una ***consulta sobre innovación*** *consiste en un procedimiento en el cual la parte que inicia la consulta desea*

establecer una relación por primera vez (tal como la que corresponde a un primer acuerdo de transporte aéreo entre las partes) *o desea alterar significativamente dicha relación* (tal como concertar un acuerdo enteramente nuevo, en reemplazo de uno ya existente).

Una ***consulta sobre modificación*** *consiste en un procedimiento en el cual la parte que inicia la consulta desea obtener algún cambio mutuamente beneficioso de una relación establecida* (tal como una ampliación mutua en materia de acceso, un cambio mutuo en la capacidad convenida, o la adición de un artículo sobre seguridad de la aviación).

Una ***consulta sobre redistribución*** *consiste en un procedimiento en el cual la parte que inicia la consulta desea obtener algún aumento neto en las oportunidades o beneficios que le corresponde en virtud de una relación establecida* (tal como el acceso a un nuevo mercado, los ingresos de los transportistas u otras utilidades significativamente superiores a las de sus nuevas concesiones posibles), *a fin de corregir un desequilibrio percibido.*

Una ***consulta sobre solución de controversias*** *consiste en un procedimiento en el cual la parte que inicia la consulta desea una normalización, es decir, la adaptación de una situación a lo que la parte percibe como apropiado de conformidad con el acuerdo* (p. ej., una situación como la de un incremento de la capacidad de uno o más transportistas de la otra parte, que la primera estima inaceptable).

Una ***consulta sobre prórroga*** *consiste en un procedimiento en el cual la parte que inicia la consulta desea continuar el acuerdo convenido más allá de una fecha acordada anteriormente* (tal como la fecha de terminación de un acuerdo o de un entendimiento secundario, p. ej., el que establezca un régimen de capacidad temporal).

Algunas consultas pueden poseer los atributos de más de un tipo; sin embargo, es probable que predominen determinadas características. Es probable que el hecho de conocer el carácter de una posible consulta oficial resulte útil en todas las etapas del procedimiento.

La fecha de tramitación constituye otra consideración preliminar importante, no tanto con respecto a los arreglos administrativos detallados y a la disponibilidad de personal, sino en relación con la situación o contexto más amplio:

- ¿Se encuentran las partes involucradas en alguna controversia importante en otra esfera (ajena a la aviación)?
- ¿Se encuentra alguna de las partes en un período de cambio de gobierno posible o efectivo durante el cual sus políticas internas o su facultad para tomar decisiones estén en una situación de inestabilidad provisional?
- ¿Tendría un efecto probable, adverso o favorable, sobre los resultados de la consulta el hecho de vincular la fecha de las consultas sobre transporte aéreo con algún acontecimiento futuro importante (p. ej., la visita de un jefe de Estado o de gobierno)?
- ¿Están aliadas las partes en algún tipo de iniciativa diplomática de cooperación importante durante la cual una de las partes o ambas se estiman obligadas a evitar toda confrontación en una controversia sobre transporte aéreo?

Es probable que el sector diplomático o de relaciones exteriores de las autoridades de transporte aéreo de un Estado tenga en cuenta dichas consideraciones. Aunque no es probable que determinen la fijación de fechas en la mayor parte de los casos, en ciertas oportunidades pueden ser importantes.

Otras consideraciones preliminares (aunque no necesariamente determinantes) incluyen lo siguiente:

- el grado de consenso interno (tanto dentro del gobierno que solicita como con sus transportistas aéreos nacionales y otras partes interesadas y entre estos últimos);
- una evaluación del poder de negociación disponible;
- alguna idea de lo que constituiría una consulta satisfactoria; y
- la probabilidad de éxito.

Al recibir una solicitud de consulta oficial (o aun antes), la otra parte tiene que tomar decisiones similares, pero, en muchos casos, adoptando claramente perspectivas muy diferentes. Por ejemplo, la parte receptora en una consulta sobre solución de controversias podría muy bien percibir que su comportamiento se ajusta plenamente al acuerdo. Podría tratar de evitar o diferir la consulta dentro de las limitaciones de los procedimientos de solución de controversias, respecto a un acuerdo existente. En otro ejemplo, la parte receptora en una consulta sobre redistribución podría desear evitar enteramente, o al menos diferir por el lapso más prolongado posible, el resultado que busca la parte solicitante. Sin embargo, en la mayoría de los acuerdos bilaterales se dispone que se responda a una solicitud de consulta en determinado plazo (p. ej., 30 ó 60 días).

Si ambas partes están de acuerdo en iniciar una consulta oficial, es probable que realicen consultas oficiosas sobre los arreglos administrativos pertinentes, tales como la fecha de comienzo de las conversaciones, el período máximo probable de

disponibilidad de las respectivas delegaciones en las conversaciones (o en la ronda inaugural) y el ***lugar de las negociaciones****, un sitio en el territorio de una de las dos partes, generalmente una sede de gobierno o algún otro lugar convenido de común acuerdo.* Algunos Estados adoptan la costumbre de que la delegación de la parte solicitante viaje al territorio del socio bilateral para la primera ronda, alternando las rondas posteriores entre ambos territorios. Además, el rango del jefe de delegación previsto puede constituir motivo de preocupación para la otra parte, especialmente si se percibe que es demasiado bajo o demasiado elevado para la consulta que ha de llevarse cabo.

Como parte de los contactos previos a la consulta, una de las partes (o ambas) puede proporcionar a la otra conceptos o aun textos propuestos para que los examine. Cuando no existe un acuerdo vigente, dicha medida podría incluir un ***acuerdo modelo bilateral de transporte aéreo*** de una de las partes, *un documento de formato normalizado que contenga los arreglos de reglamentación que la parte que lo presenta desea generalmente incluir en tales acuerdos y el tipo de redacción que prefiere.*

En los contactos previos a la consulta, es posible también que las partes se comuniquen los temas que desean se analicen y aun el orden preferido en que deberían examinarse. Pueden surgir y persistir desacuerdos sobre los temas y su examen o puede convenirse en un orden del día oficioso u oficial. Los arreglos en materia de interpretación podrían requerir un acuerdo.

La cantidad y la categoría de preparativos emprendidos por las partes en el período previo a la consulta pueden variar ampliamente y dependen de las percepciones sobre la importancia de las consultas, los recursos humanos disponibles y la proporción de tiempo y trabajo que el Estado desea y puede dedicar a la tarea. Generalmente, cada parte recopila y analiza datos cuantitativos y cualitativos pertinentes.

Es probable que los datos cuantitativos recopilados y analizados para preparar una consulta incluyan, en relación con problemas conocidos o previstos, entre otras cosas, lo siguiente:

- servicios aéreos y volúmenes de tráfico, porcentajes de participación en el mercado y coeficientes de ocupación pertinentes existentes y proyectados (globales, en determinados mercados de pares de ciudades y en determinados tipos de servicios aéreos);
- ingresos pasados o potenciales de los transportistas; y
- datos sobre aeropuertos, turismo y comercio;

Es probable que los datos cualitativos recopilados y analizados para preparar una consulta incluyan lo siguiente:

- hechos relativos a las políticas pertinentes y los objetivos globales de la negociación sobre transporte aéreo de cada parte;
- los intereses conocidos de los transportistas aéreos de cada parte y de otras entidades interesadas;
- información detallada sobre materias controvertidas o que podrían constituir un problema;
- información sobre las posturas adoptadas o los resultados obtenidos por la otra parte en circunstancias similares;
- información histórica sobre la relación bilateral en materia de servicios aéreos;
- información sobre los integrantes de la otra delegación y la forma en que sus intereses particulares puedan discrepar respecto a los intereses generales de la delegación; e
- información sobre relaciones bilaterales de transporte aéreo de la otra parte con terceros; El *Compendio de acuerdos bilaterales sobre transporte aéreo* (Doc 9511) contiene resúmenes de las principales disposiciones de todos los acuerdos bilaterales de transporte aéreo notificados por los Estados contratantes; la información se mantiene actualizada en una base de datos que lleva la OACI.

A fin de prepararse para las conversaciones, es probable también que cada parte lleve a cabo consultas internas (o consultas internas adicionales) entre las entidades gubernamentales interesadas (generalmente, las que son responsables de aviación civil y relaciones exteriores y, a veces, otras entidades), así como con las líneas aéreas nacionales y las partes no gubernamentales interesadas. Basándose en dichas consultas y los datos preparados, cada parte elabora su posición confidencial respecto a la negociación. Una ***posición de negociación*** o una ***nota de posición*** *constituye una expresión de objetivos y prioridades de negociación internacional, que refleja las políticas en materia de transporte aéreo de la parte correspondiente, así como posibles posiciones de reserva u otros objetivos, si existen.* Puede también definir los problemas principales, sus posibles resultados, las estrategias que deben seguirse, los datos y análisis, las opiniones de las partes interesadas, así como comentarios sobre las posturas previstas de la otra parte. Generalmente requiere la aprobación de autoridades superiores. Al aprobarse, constituye las instrucciones que la delegación debe seguir.

La ***delegación*** o el ***equipo negociador*** *está compuesto habitualmente de funcionarios de aviación civil y diplomáticos, representantes de las líneas aéreas nacionales y, en algunos casos, otras partes interesadas (p. ej., aeropuertos, municipalidades, organizaciones sindicales y sector del turismo) y*

generalmente es presidida por un funcionario designado de aviación civil o de relaciones exteriores. Cuando la consulta se lleva a cabo fuera del territorio nacional, es probable que forme parte del equipo un funcionario de embajada. En algunos Estados, funcionarios de los organismos pertinentes representarán a grupos tales como las líneas aéreas, los aeropuertos, las municipalidades y las organizaciones sindicales.

Las decisiones que se adopten al organizar el equipo negociador pueden tener consecuencias importantes tanto durante la consulta como para sus resultados:

- ¿Debería ser jefe de la delegación el funcionario de mayor categoría o un funcionario del ministerio o departamento principal habitual, aun si fuera de rango inferior? Dicho de otro modo, ¿deberían ser factores determinantes en la selección de representantes los conocimientos, la experiencia y la habilidad en diplomacia y negociaciones?

- ¿Deberían elegirse o asignarse los miembros del equipo únicamente de acuerdo con los conocimientos, la experiencia y la habilidad requeridos (en campos tales como el análisis de rutas o la evaluación de tarifas) o los criterios de selección deberían incluir y poner de relieve la representación adecuada de departamentos, oficinas o grupos de interés?

- ¿Debería aumentarse al máximo el número de personas en el equipo, dentro de los recursos disponibles, con objeto de garantizar una variada gama de contribuciones potenciales a la actividad de equipo, o debería reducirse al mínimo para lograr una mayor eficacia en la toma de decisiones dentro del equipo durante la consulta o la negociación?

- Cuando las consultas con una segunda parte tiendan a presentarse con cierta frecuencia, si no regularmente, ¿es más importante mantener la continuidad de la experiencia respecto a los asuntos en juego con dicha parte asignando las mismas personas, o es más importante aplicar otros criterios?

En la práctica, la escasez de recursos humanos puede determinar la composición del equipo en todas o muchas de las consultas. Las decisiones tomadas sobre la composición del equipo pueden, de otro modo, reflejar la adhesión a prácticas establecidas o a compromisos prácticos.

Generalmente, los nombres y los cargos de la delegación o del equipo negociador se comunican anticipadamente a la otra parte, tanto por razones de cortesía, como por consideraciones administrativas prácticas, tales como el acceso a recintos reservados, la asignación de asientos en la mesa de reuniones y en los actos sociales conexos.

CONSULTAS Y NEGOCIACIONES: TIPOS DE REUNIONES Y DOCUMENTOS

Una consulta o negociación bilateral oficial suele comenzar con unas palabras de bienvenida pronunciadas por el presidente de la delegación anfitriona y otras por el presidente de la delegación visitante; suele incluirse en dicha alocución, o a continuación, la presentación de los miembros de cada delegación.

Se indican, y posiblemente se discuten, las medidas administrativas, tales como las horas de trabajo y la disponibilidad de salas en las cuales las delegaciones puedan deliberar en forma privada. Se podría intentar llegar a un acuerdo sobre la medida en que las conversaciones deberán ser de carácter reservado, especialmente respecto a si deberían formularse declaraciones independientes o conjuntas a los medios de difusión. Es probable que el orden en el cual se examinarán los asuntos, que puede constituir o no un orden del día oficial, se decida de común acuerdo (si no se ha decidido previamente). Se anuncian las actividades sociales.

Importantes comunicaciones orales entre las delegaciones pueden tener lugar en diversos foros, siendo el más común la ***plenaria**, que es toda reunión oficial entre dos delegaciones.* Esta reunión se distingue de las ***reuniones de funcionarios principales**, las cuales están limitadas al presidente y a los integrantes de rango superior de las delegaciones, o de una **reunión de presidentes**, que es una reunión privada de los jefes de las delegaciones.* Asimismo, los presidentes pueden nombrar, según corresponda, a un ***grupo de trabajo***, o ***grupo de expertos**, constituido por uno o varios miembros expertos de cada delegación, a los cuales se encarga la tarea de resolver cuestiones de detalle o aspectos técnicos.* Cuando es inminente o se concierta un acuerdo sobre asuntos importantes en la plenaria, los presidentes pueden nombrar a un ***grupo de redacción**, compuesto por uno o varios expertos de cada parte, quienes preparan los textos correspondientes sobre lo convenido.*

Los términos ***ronda***, ***ronda de consultas*** y ***ronda de negociaciones*** *son imprecisos, siendo utilizados en diversas formas para referirse ya sea a un período, generalmente de unos días o unas semanas, durante el cual los equipos de consulta o negociación se encuentran reunidos en el mismo lugar, o bien a una serie de reuniones celebradas durante un período más prolongado con un solo objetivo, tal como la conclusión de un nuevo acuerdo de servicios aéreos.*

Es probable que los documentos examinados durante una consulta o negociación (después de haberse transmitido previamente) o que se hayan utilizado de otra forma durante una

ronda de conversaciones o al término de la misma, lleven nombres empleados en la práctica diplomática, que pueden resultar desconocidos para los organismos de reglamentación del transporte aéreo, los funcionarios de las líneas aéreas y otros integrantes no diplomáticos del equipo negociador o que estén en comunicación con el mismo.

La ***nota diplomática***, o simplemente ***nota***, *constituye la forma más utilizada de comunicación escrita entre un embajador o la embajada de un Estado y el ministro (secretario) o ministerio (departamento) de relaciones exteriores del Estado anfitrión.* La nota diplomática tiene varias formas. Una ***nota oficial*** o ***nota en primera persona*** *consiste en una nota diplomática de la persona que firma o rubrica la misma*, y es probable que comience con: "Su Excelencia (Excelentísimo señor), tengo el honor de... etc.", por oposición a una ***nota en tercera persona***, *que es una comunicación con firma o rúbrica que no está escrita en primera persona,* una forma que se reserva con mayor frecuencia en la práctica moderna para los mensajes de rutina. Generalmente comienza así: "La Embajada de ... saluda al Ministerio de Relaciones Exteriores y..., etc." o "El Ministerio de ..., etc." Una ***nota verbal*** *es una nota en tercera persona, que por lo general no está dirigida a nadie en particular ni lleva firma.* Algunos Estados consideran que una nota en tercera persona es también una nota verbal, es decir, que existen solamente dos tipos de notas: notas oficiales y notas verbales.

Durante una consulta o una negociación, una de las partes puede presentar a la otra un ***pro memoria***, *nota que sirve como memorando o referencia escrita respecto a los temas de la deliberación.* Puede, de otro modo, presentarse un ***documento oficioso*** (*o* ***non-paper"***), *tipo de documento utilizado escasamente, que cumple la misma función, pero carece de fuente, título o atribución identificable, y carece de categoría para la relación correspondiente*.

En el curso de una consulta o negociación oficial, las delegaciones pueden utilizar alguna forma de ***nota de estudio de consulta (****o* ***de negociación)***, sea cual fuere su título, *una nota en que se proporciona información, se formula una propuesta, se propone una forma de redacción o se satisface algún otro objetivo temporal limitado a las propias conversaciones.* En la práctica moderna, en el curso de una consulta o negociación, ya sea oficial u oficiosa, los representantes de cada parte pueden dirigirse simplemente al representante de la otra parte por carta, entregada en mano o electrónicamente.

Un ***acta acordada*** *constituye una constancia oficial, convenida por ambas partes (generalmente por las delegaciones estatales a una consulta o negociación), de lo que se dijo o hizo en una reunión.* Un ***memorando de consulta*** *constituye una constancia menos oficial de los resultados de una reunión, sin generalmente constituir por sí mismo un acuerdo o entendimiento.* Un ***comunicado de prensa acordado*** o un ***comunicado de prensa conjunto acordado*** se publica a veces *para informar al público sobre la evolución de una consulta o negociación.*

Cuando una consulta o negociación da como resultado un acuerdo sobre el fondo y el texto, el presidente de cada delegación rubricará cada página y cada corrección del texto preparado. Este procedimiento de rubricar un acuerdo sirve como garantía de la autenticidad del texto antes de reproducirlo en forma apropiada para la firma oficial. Un ***acuerdo*** **ad referendum** *es aquél que ha sido rubricado y que están examinando y revisando las autoridades competentes de cada parte antes de que entre en vigor* (ya sea debido a que los negociadores no tienen facultades para comprometer a sus gobiernos respecto al cumplimiento del acuerdo o desean que el mismo sea revisado por sus gobiernos, procedimiento durante el cual pueden introducirse modificaciones de redacción o de índole técnica y, a veces, cambios de fondo convenidos).

CONSULTAS Y NEGOCIACIONES: CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS Y TÁCTICAS

Existen numerosas consideraciones y decisiones estratégicas que probablemente tenga que resolver un jefe de delegación, las cuales podrían tener repercusiones permanentes en la totalidad de la ronda de reuniones.

Todas las negociaciones y algunas consultas se refieren a asuntos que son o pueden ser motivo de conflicto entre las partes, y todas tratan de intereses comunes. Los intereses comunes pueden ser idénticos (p. ej., el suministro de los servicios aéreos necesarios por el transportista de una parte a un aeropuerto situado en el territorio de la otra), o complementarios (p. ej., la inauguración de nuevas rutas por los transportistas de las partes).

Cada jefe de delegación tiene que elegir básicamente entre procurar concentrar las deliberaciones en los asuntos controvertidos, estableciendo la postura de su delegación y tal vez las diferencias con la de la otra parte, o bien señalar los aspectos de interés común y concentrarse en ellos, pudiendo los mismos constituir la base para concertar acuerdos, restando importancia a los motivos de controversia o absteniéndose de mencionarlos. El primer enfoque puede ser considerado como demostración de una voluntad firme de no ceder ni llegar a un compromiso; el segundo puede generar un clima menos conflictivo y más positivo. Sin embargo, su utilización requiere que se tomen precauciones para evitar comunicar en forma involuntaria una impresión errónea, ya sea de falta de voluntad y determinación para alcanzar los objetivos o de que las cuestiones tratadas carecen de importancia.

Algunos jefes de delegación prefieren “poner sobre la mesa” declaraciones de posición o sus objetivos sobre cada asunto en las etapas iniciales de la ronda. Otros prefieren permanecer silenciosos o mostrarse vagos sobre sus posturas preferidas o posibles, respecto a diversos asuntos, hasta que puedan analizar los resultados obtenidos en relación con otras cuestiones.

En una negociación compleja, los negociadores pueden decidir que todos los asuntos deben ser resueltos antes de llegar a un acuerdo sobre cualquiera de ellos. Esto tiene la ventaja de asegurar a las partes interesadas que no se dejarán de lado determinados intereses a fin de alcanzar un acuerdo respecto a otros asuntos que podrían considerarse como más importantes. La desventaja principal de este enfoque consiste en que prolonga el período de negociaciones generales aumentando así el riesgo de que puedan intervenir factores externos imprevistos que desbaraten los entendimientos alcanzados, pero no definitivamente acordados, hasta llegar a un acuerdo general sobre todos los asuntos.

En una negociación compleja o de otro modo, difícil, en la cual se ha tropezado con una dificultad insuperable, uno de los negociadores puede sugerir un intercambio de notas presentando nuevas ideas sobre la forma de superar dicho obstáculo y continuar con la negociación. La presentación de ideas nuevas puede tener un aspecto positivo. El peligro consiste en que cada parte puede elaborar una nota exhaustiva, la cual es probable que se concentre en los asuntos controvertidos, agudizándolos y forzando a la parte correspondiente a mantener determinada postura, a partir de la cual quizás no sea posible llegar a un compromiso (suponiendo que se haya llegado a dicha postura mediante un consenso interno). Se podría llegar a un resultado aún más peligroso si una de las partes conviniera en negociar basándose en las ideas contenidas en la nota (de posición) de la otra parte.

La percepción que tenga un negociador de su propia función también es muy importante. Existe una opinión en el sentido de que la función principal del negociador debería ser la de defensor y vocero de la posición de su gobierno. Otros sostienen que la función principal de un negociador consiste en resolver los problemas del otro negociador (por supuesto, en una forma que resuelva los problemas y satisfaga los objetivos del primer negociador).

Algunos negociadores pueden concentrarse en alcanzar un acuerdo para utilizar determinado arreglo o disposición de reglamentación (p. ej., una fórmula concreta sobre capacidad). Otros pueden concentrarse en objetivos más amplios, amparándose en un arreglo o disposición de reglamentación y aumentando de ese modo las posibilidades de encontrar intereses comunes para llegar a un acuerdo mediante un arreglo o una disposición distintos.

Cuando las negociaciones no avanzan después de varias series de reuniones, algunos Estados han encontrado que es útil que cada uno de ellos nombre, como negociadores o jefes de equipo, a funcionarios de más alto nivel o a profesionales con la experiencia apropiada que no hayan participado en dichas reuniones anteriormente. Con ideas nuevas y sin el recuerdo de esfuerzos vanos de negociación, pero con la misma o mayor autoridad para negociar, podrían aplicar nuevas actitudes, estrategias, tácticas, etc., para salir de esa situación.

Los negociadores podrían también, o en su lugar, hacer mayor uso a una utilización exclusiva de reuniones de presidentes de delegaciones, reuniones de los principales funcionarios o de grupos de trabajo o de expertos (todos los cuales se han definido anteriormente). Utilizando otro enfoque, cada Estado podría asignar a una persona eminente y experimentada que no haya participado en las comunicaciones que podría comunicarse a título privado con la otra, tratando de concertar un ***acuerdo marco***, *en esta situación un documento que contiene un esquema amplio del conjunto de soluciones mutuamente aceptables, cuyos detalles se dejan para una etapa ulterior, ocupándose tal vez de ella un grupo de redacción (con el riesgo, sin embargo, de que no haya acuerdo sobre ciertos detalles)*. Teóricamente, dicho acuerdo podría también alcanzarse mediante cualquiera de las categorías de reuniones de subdelegación que se acaban de mencionar, pero en la práctica es poco probable que se logre éxito de este modo.

Otra consideración estratégica consiste en decidir si se utiliza o no un entendimiento confidencial secundario. Dicha manera de proceder limita la transparencia del acuerdo y significa que el entendimiento confidencial perdería su carácter privado al hacerse notorio después de registrarse en la OACI (como lo requiere el Artículo 83 del Convenio de Chicago), o que no se registraría en la OACI y, por consiguiente, no se cumpliría con la obligación de cada Estado al respecto.

Desde el punto de vista táctico, es probable que un negociador oponga objeciones a que la otra parte introduzca un nuevo asunto controvertido o presente una nueva exigencia sin aviso apropiado o sin dar al equipo del negociador la oportunidad de examinar la cuestión plenamente. Un método que atenúa dicho efecto consiste en presentar el asunto o exigencia, indicándose que podrá examinarse posteriormente.

Un negociador puede optar por utilizar advertencias, amenazas, simulacros o compromisos. Una advertencia consiste en una tentativa destinada a que el otro negociador, o equipo negociador, comprenda las consecuencias que podrían derivarse del hecho de que se abstenga de actuar en una forma determinada. Una amenaza constituye una afirmación de que el negociador o el gobierno que representa actuará en alguna forma para causar algún tipo de menoscabo al gobierno representado

por el otro negociador. Un simulacro constituye una amenaza que la parte que la da a conocer no tiene intención de llevar a cabo. Un compromiso, en este contexto, constituye algún tipo de medida tomada, o que será tomada, por un negociador o por el gobierno del negociador para mantenerse en una posición difícil de modificar (p. ej., una posición creada por nueva legislación, que resulte difícil enmendar o derogar). Cuando se presenta como una advertencia o una amenaza antes de adoptar alguna decisión, un compromiso puede proporcionar cierto poder de negociación.

Tanto la claridad como la ambigüedad presentan aspectos tácticos y estratégicos; cada uno de estos recursos tiene objetivos diferentes.

La claridad puede fijar definitivamente la interpretación que hace una de las partes de un acuerdo y dejarlo en claro para todos. El peligro de este procedimiento consiste en que cuanto más específico sea un texto, su utilidad puede disminuir cuando las circunstancias cambien con el tiempo.

La ambigüedad, mediante la cual puede dejarse tácitamente libre a cada una de las partes para que proporcione su propia interpretación, a menudo resulta útil para soslayar algún asunto que no puede resolverse. En la medida en que un texto es deliberadamente ambiguo, podría considerarse como equívoco. Estratégicamente, del mismo modo que un acuerdo parcial, deja de lado en forma intencional algún asunto que podría suscitar un eventual conflicto y que podría resolverse en el futuro. (La ambigüedad en la expresión de una posición de negociación es algo sustancialmente diferente, que aumenta la flexibilidad para quien recurra a la misma, en tanto que agudiza las dificultades del otro negociador.)

CONCLUSIÓN, APLICACIÓN, GESTIÓN, SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS, ENMIENDA Y (EXCEPCIONALMENTE) TERMINACIÓN DE UN ACUERDO

El texto de un acuerdo oficial, elaborado durante el procedimiento *ad referendum*, será normalmente idéntico para cada parte en todos sus aspectos, excepto en uno, es decir, cada Estado tiene el derecho a la ***precedencia***, o sea, *la ubicación del nombre de un Estado en el espacio destinado al título, la introducción y la firma, antes del de otro Estado en e documento básico del acuerdo conservado por el primer Estado.*

La firma oficial de un acuerdo tiene lugar, a veces, en una ceremonia en la cual los funcionarios designados por los gobiernos parte en el acuerdo firman el mismo. Antes de la firma oficial, los funcionarios designados de cada parte pueden hacer entrega a la otra de sus ***plenos poderes***, es decir, *un documento proveniente de la autoridad competente de un Estado en que se designa a una persona o personas para representarlo a fin de negociar y concertar un tratado o acuerdo con otro.* Los acuerdos pueden concertarse oficialmente por medio de un canje de notas diplomáticas. En algunos Estados existe el requisito nacional de que los acuerdos bilaterales sean objeto de ***ratificación***, *procedimiento de examen y aprobación por las entidades gubernamentales competentes o su legislatura, que debe llevarse a cabo antes de que el acuerdo surta efecto definitivamente.*

Por motivos de índole práctica, los Estados pueden convenir en que el acuerdo entre en vigor, con carácter provisional, inmediatamente después de la firma, y luego con carácter final cuando cada parte haya informado a la otra que ha tomado las medidas necesarias para la ratificación.

Un Estado también puede asumir los derechos y obligaciones de un acuerdo entre otros dos Estados por ***sucesión en un acuerdo bilateral***, *que es una declaración oficial por parte de un Estado que estaba anteriormente bajo la jurisdicción de una de las partes en un acuerdo bilateral, en el sentido de que asumirá los derechos y obligaciones que le correspondan de conformidad con dicho acuerdo.* A menudo, este acuerdo es provisional; p. ej., hasta que un Estado recientemente independiente de la jurisdicción de una de las partes pueda negociar sus propios acuerdos, pero en algunos casos el acuerdo puede continuar indefinidamente. La sucesión a los acuerdos de transporte aéreo se ha llevado a cabo mediante una declaración unilateral al respecto formulada al Secretario General de las Naciones Unidas o mediante un memorando de acuerdo o un canje de notas con la parte soberana anterior o con la otra parte.

Generalmente, la primera medida tomada por un Estado para aplicar un acuerdo bilateral de transporte aéreo consiste en designar o nombrar oficialmente a sus transportistas aéreos para que presten servicios de conformidad con el acuerdo. Normalmente, esto se realiza por medio de una nota diplomática. Los transportistas pueden solicitar a continuación al segundo Estado que conceda la autorización de explotación pertinente.

Los Estados utilizan la consulta en forma permanente para administrar las relaciones establecidas en sus acuerdos bilaterales de transporte aéreo. Generalmente, los problemas técnicos en las relaciones bilaterales en materia de servicios aéreos se tratan mediante consultas ordinarias entre las autoridades de transporte aéreo de ambos Estados.

La consulta constituye prácticamente el único medio que utilizan las partes en los acuerdos bilaterales de transporte aéreo para resolver controversias. La ventaja principal de la consulta este caso consiste en la utilización de un método conocido,

habitualmente que participan por personas que conocen bien los problemas. La principal desventaja consiste en que las únicas personas que participan son las que probablemente tienen opiniones muy arraigadas sobre los temas del caso y, por consiguiente, es posible que no sean lo suficientemente objetivas y flexibles como para resolver la controversia.

En los acuerdos bilaterales puede disponerse también que exista el ***arbitraje***, *un medio de resolver controversias en el cual se remiten los problemas a un* ***tribunal arbitral*** *constituido generalmente por tres árbitro — uno nombrado por cada una de las partes y el tercero (generalmente, un ciudadano de un tercer Estado) nombrado por los otros dos, quien actúa en calidad de presidente — los cuales deciden cuestiones específicas, convenidas de mutuo acuerdo, relativas a las acciones controvertidas en el marco del acuerdo bilateral de transporte aéreo.*

En algunos acuerdos se dispone que si las partes o las personas designadas no nombran a sus árbitros en el plazo prescrito, se solicitará que lo haga una persona destacada, tal como el Presidente del Consejo de la OACI o el Presidente de la Corte Internacional de Justicia. Generalmente, el tribunal adopta sus propios procedimientos. Sin embargo, ambos Estados pueden negociar las cuestiones que deben decidirse, determinar los documentos que se presentarán y el orden en que cada Estado presentará sus testigos y sus alegatos escritos y orales. La decisión de un tribunal arbitral es obligatoria para ambas partes. El arbitraje se utiliza escasamente, debido a que constituye un procedimiento costoso y dilatado.

La utilización de los ***buenos oficios***, es decir, *la asistencia imparcial por parte de un tercer Estado, un organismo internacional o una personalidad destacada, con el fin de persuadir a ambas partes a que negocien sus diferencias*, constituye una iniciativa rara en la solución de controversias en la esfera del transporte aéreo. Igualmente excepcional es el empleo de la ***mediación***, es decir, *la tentativa de conciliación por parte de un tercer Estado, un organismo internacional o una personalidad destacada destinada no solamente a que se lleven a cabo negociaciones entre las partes, sino a que se hagan, además, basándose en propuestas formuladas por el mediador.*

Algunos Estados consideran que no es admisible una acción unilateral adversa en una controversia bilateral (p. ej., suspender la autorización a una línea aérea extranjera) mientras no se hayan agotado los procedimientos de solución de controversias previstos en el acuerdo (incluyendo el arbitraje, si se ha aceptado). Otros Estados sostienen que una ***medida de conservación***, es decir, *una medida tomada por una de las partes que preserva o restaura, pero no mejora, su postura*, puede tomarse antes o durante la consulta o el arbitraje, o si no logra aplicarse una decisión arbitral.

Las enmiendas o las modificaciones a los acuerdos bilaterales se aprueban por medio de consultas entre las partes. Pueden incorporarse en un memorando de acuerdo, un acta acordada, un intercambio de comunicaciones o un protocolo, pero generalmente se llevan a cabo mediante un canje de notas diplomáticas.

La mayor parte de los acuerdos bilaterales de transporte aéreo no tienen una fecha de expiración, pero casi todos tienen un artículo de terminación o un artículo de denuncia. (Determinadas partes de un acuerdo bilateral, por ejemplo, posibles entendimientos transitorios sobre la capacidad, pueden expirar automáticamente al cabo de un plazo estipulado o de algún suceso convenido.) La ***denuncia*** *de un acuerdo constituye una notificación oficial dada por una parte en el acuerdo a la otra respecto a su intención de cesar de estar obligada por el acuerdo, generalmente al término de un plazo estipulado en el acuerdo.* (En raras oportunidades, sería posible denunciar un acuerdo sólo parcialmente.)

La denuncia es poco común, pero puede ser consecuencia del fracaso de los procedimientos de solución de controversias. Normalmente, se prevé que en el intervalo que media entre la denuncia de un acuerdo y su consiguiente expiración, las partes podrán negociar un nuevo acuerdo. Si la renegociación fracasa, a falta de un nuevo acuerdo, es probable que los Estados concierten arreglos especiales para permitir que continúen los servicios aéreos entre ambos países o que opten por que sus respectivos transportistas aéreos pongan fin a los servicios aéreos entre sus territorios y confíen a transportistas aéreos de terceros países el suministro de dichos servicios.

Capítulo 2.2

ESTRUCTURA DE LA REGLAMENTACIÓN BILATERAL

La ***estructura de la reglamentación bilateral*** *del transporte aéreo internacional consiste en un conjunto nutrido y creciente de documentos, cada uno de los cuales constituye un acuerdo, entendimiento o arreglo entre dos Estados y, por ende, forma parte del derecho internacional*. A diferencia de la reglamentación nacional y multilateral, la reglamentación bilateral no implica la existencia de instituciones u organismos permanentes.

Para explicar la estructura de la reglamentación bilateral, en la primera sección del presente capítulo se describen las categorías de documentos básicos utilizados en la reglamentación bilateral del transporte aéreo internacional; en la segunda se definen o describen las disposiciones propias de los acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo. En la sección final se describen diversos tipos de acuerdos bilaterales relativos a asuntos estrechamente relacionados con el transporte aéreo.

TIPOS DE DOCUMENTOS BÁSICOS

Es probable que un ***acuerdo*** *bilateral* ***de transporte aéreo*** *o* ***de servicios aéreos****, documento básico que los Estados utilizan con mayor frecuencia para reglamentar conjuntamente sus relaciones en materia de servicios aéreos internacionales, consista en un texto principal (preámbulo, artículos, firmas), anexos, posibles adjuntos y todas las enmiendas convenidas*. A menudo, quienes se ocupan regularmente de la reglamentación del transporte aéreo internacional se refieren a un acuerdo de este tipo simplemente como un "***bilateral"***.

La mayor parte de los acuerdos bilaterales de transporte aéreo comprenden solamente servicios aéreos internacionales regulares, pero unos pocos también reglamentan servicios aéreos internacionales no regulares. *Un* ***acuerdo de servicios aéreos no regulares****, o un* ***acuerdo sobre vuelos chárter****, reglamenta los servicios aéreos no regulares o de fletamento en forma separada a los servicios aéreos internacionales regulares*. Un ***memorando de acuerdo*** *constituye un tipo de acuerdo menos formal, el cual, a pesar de ser menos oficial, puede ser tan obligatorio como un acuerdo oficial y puede comprender ya sea uno o ambos tipos de servicios aéreos internacionales.*

Un ***acuerdo de Chicago*** o un ***acuerdo de tipo Chicago*** *consiste en un convenio que sigue el modelo normalizado de acuerdo bilateral de transporte aéreo internacional elaborado en la Conferencia de Chicago de 1944, con el objeto de utilizarlo como medida provisional para intercambiar derechos de rutas y tráfico, hasta que se adopte un régimen reglamentario multilateral de transporte aéreo,* un objetivo que no se alcanzó. (El texto se encuentra en la Recomendación VIII del Acta final de la Conferencia de Chicago, 7 de diciembre de 1944.) La capacidad y las tarifas no se reglamentarían de acuerdo con ese régimen; por consiguiente, un Acuerdo de Chicago no suele incluir disposiciones relativas a la capacidad ni a las tarifas, asumiéndose que su exclusión implica que dichos asuntos no están reglamentados por ninguna de las partes. Los acuerdos de tipo Chicago vigentes son relativamente escasos.

El ***Acuerdo de las Bermudas*** entre el Reino Unido y los Estados Unidos, firmado en Bermudas el 11 de febrero de 1946, *representó un compromiso entre los partidarios de una reglamentación detallada y, en realidad, los que se inclinaban a no reglamentar asuntos básicos, tales como la capacidad y las tarifas y constituyó el* ***Acuerdo de tipo Bermudas*** *como modelo para muchos otros acuerdos bilaterales de transporte aéreo en todo el mundo*. Sin embargo, si bien incorporan los principios y la terminología de las Bermudas (véase el Capítulo 2.0), numerosos acuerdos concertados posteriormente entre los Estados (más de la mitad de los acuerdos bilaterales registrados en la OACI) contienen también un enfoque de determinación previa en materia de reglamentación. El 23 de julio de 1977, el Acuerdo de las Bermudas original fue remplazado por el ***Acuerdo de las Bermudas II,*** más complejo y pormenorizado; de este modo, el acuerdo original y los acuerdos basados en el mismo se conocen como ***Acuerdo de las Bermudas I*** y ***Acuerdo de tipo Bermudas I***, respectivamente.

Poco después de concertarse el Acuerdo de las Bermudas II, y después de iniciarse la liberalización en los Estados Unidos en 1978, varios Estados concertaron acuerdos denominados

generalmente ***acuerdos aéreos liberalizados****, que se caracterizan por ofrecer un mayor acceso a los mercados, una reglamentación mínima (si la hubiere) de la capacidad y una reducción significativa de los controles gubernamentales sobre la fijación de los precios de los transportistas aéreos*. Algunos incluyen también otras disposiciones de liberalización, por ejemplo en materia de vuelos de fletamento, servicios exclusivamente de carga y sistemas de reserva por computadora.

Al ampliarse la liberalización en los años noventa y volviendo a una idea adoptada por primera vez en 1942, así como durante la Conferencia de Chicago e inmediatamente después de la misma, algunos Estados han concertado lo que se llama un ***acuerdo de cielos abiertos****, un tipo de acuerdo que, aunque no está definido en forma uniforme por sus diversos partidarios, crearía un régimen de reglamentación que depende principalmente de una competencia permanente en el mercado para alcanzar sus objetivos en materia de servicios aéreos, y está desprovisto, en gran medida o enteramente, de la gestión gubernamental a priori de los derechos de acceso, la capacidad y la fijación de precios, contando al mismo tiempo con salvaguardias adecuadas a fin de mantener la reglamentación mínima requerida para alcanzar los fines del acuerdo.*

Para facilitar la reforma y los ajustes en materia de reglamentación y asistir a los Estados, la OACI ha elaborado, para uso opcional por parte de los Estados, dos ***modelos de acuerdos de servicios aéreos (MASA)***, uno para el contexto bilateral y el otro para situaciones regionales o plurilaterales; cada uno de ellos comprende disposiciones sobre los enfoques tradicional, de transición y más liberal, con la posibilidad de seleccionar diversos textos relativos a los varios elementos de un acuerdo de servicios aéreos de este tipo. Se proporcionan también notas explicativas sobre el uso de las opciones correspondientes u otros enfoques. Dichos modelos figuran en *Criterios y texto de orientación sobre la reglamentación económica del transporte aéreo internacional* (Doc 9587).

DISPOSICIONES PROPIAS DE LOS ACUERDOS BILATERALES (SOBRE SERVICIOS) DE TRANSPORTE AÉREO

Aunque los acuerdos bilaterales de transporte aéreo y de servicios aéreos, de los cuales hay miles, generalmente tienden a poseer características de un tipo de acuerdo determinado, cada uno tiene un carácter único. No obstante, suelen tener en común numerosos tipos de disposiciones esenciales, la mayor parte de las cuales, sin ser idénticas, poseen objetivos similares. En los párrafos siguientes se describen esas disposiciones habituales.

En el ***preámbulo****, que constituye la parte inicial del acuerdo, se indican las* ***partes contratantes****, o simplemente las* ***partes*** *(los dos gobiernos participantes), se exponen sus razones para concertar el acuerdo y se declara que han convenido en el contenido de las secciones que siguen en el acuerdo.*

Un ***artículo*** *es el elemento constituyente principal del acuerdo; habitualmente, se numera en orden y puede o no tener un título; en algunos casos, puede identificar diversos elementos constituyentes del mismo tipo en forma colectiva cuando se refieren a aspectos del mismo asunto* (tales como la capacidad o las tarifas); y*, en el último caso, tiene un significado idéntico al de* ***cláusula bilateral*** *(aunque el término* ***cláusula*** *también se refiere a un apartado o inciso de un artículo*).

Un ***artículo de definiciones***, que es a menudo el primer artículo del acuerdo, *asigna significados a los términos utilizados en el texto para los fines de dicho acuerdo, habitualmente los que se utilizan más de una vez.*

Un ***artículo de otorgamiento de derechos*** *expresa el objetivo principal del acuerdo, a saber, el otorgamiento por cada parte contratante a la otra de los derechos estipulados en el artículo o en otra parte, tales como en los cuadros de rutas, a fin de explotar los servicios aéreos acordados*.

Un ***artículo sobre oportunidades justas e iguales*** (o alguna variación de ese concepto, tal como "justas y equitativas" o "justas") *define un principio general en el cual cada parte en un acuerdo puede apoyarse para obtener garantías contra la discriminación o las prácticas competitivas desleales que afectan a sus transportistas designados*. De otro modo, el principio puede enunciarse en una cláusula del artículo sobre capacidad o en otra parte del acuerdo. A veces, el artículo se amplía para exigir específicamente que se tengan en cuenta los intereses de la otra parte y sus transportistas aéreos. La oportunidad se ofrece a los transportistas designados de cada parte y puede formularse como "para competir" o "para explotar".

Un ***artículo de designación y autorización*** *otorga el derecho de designar a uno o varios transportistas aéreos para que exploten los servicios convenidos y fija las condiciones limitadas del acuerdo que permiten a la otra parte denegar la autorización de explotación a dichos transportistas*. Las condiciones para denegar (e incluso suspender) una autorización de explotación suelen consistir en que la parte designante o sus ciudadanos no ejercen un derecho de propiedad sustancial o un control efectivo, demuestran insuficiente disposición para obedecer las leyes y los reglamentos de la parte receptora o una incapacidad para cumplir con las normas sobre aeronavegabilidad. Más recientemente, en lugar del requisito habitual de propiedad y control, se ha permitido aceptar una línea aérea designada que se haya incorporado en el territorio del Estado designante y cuya oficina principal esté situada en el mismo.

Un ***artículo sobre revocación*** *o* ***suspensión de la autorización de explotación*** *otorga a cada parte el derecho de revocar o suspender la autorización de explotación otorgada a un transportista aéreo de la otra si no cumple una condición estipulada,* generalmente una de las condiciones establecidas para obtener la correspondiente autorización.

Un ***artículo sobre capacidad*** *establece los principios o el procedimiento acordados para reglamentar el volumen de servicios ofrecidos, o que serán ofrecidos, en virtud del acuerdo.* La OACI elaboró modelos detallados de un artículo sobre capacidad de tipo predeterminación, de tipo Bermudas I y de tipo libre determinación, a fin de ofrecer orientación sobre tres enfoques de reglamentación posibles respecto a las cláusulas de capacidad (véase el Doc 9587).

Un ***artículo sobre tarifas*** *establece procedimientos para fijar y reglamentar los precios de los servicios aéreos acordados.* La OACI elaboró modelos detallados de una cláusula de doble aprobación, una cláusula de país de origen y una cláusula de doble desaprobación, a fin de ofrecer orientación sobre tres enfoques de reglamentación posibles respecto a las cláusulas o artículos relativos a tarifas (véase el Doc 9587) junto con un análisis de otros enfoques para la reglamentación de las tarifas, tales como el sistema de "zonas tarifarias" y el de "país de designación".

Un ***artículo sobre estadística*** *prescribe generalmente un intercambio de datos sobre el tráfico de las líneas aéreas relacionados con los servicios acordados, en forma periódica o según resulte necesario para reglamentar la capacidad, para evaluar las rutas o para otros fines.*

Un ***artículo sobre operaciones comerciales*** u ***oportunidades comerciales*** *especifica los derechos otorgados a los transportistas aéreos designados de cada parte a fin de llevar a cabo actividades comerciales en el territorio de la otra parte.* A veces, dichos derechos se denominan "***derechos comerciales"*** o "***derechos accesorios"*** y *es probable que incluyan el establecimiento y la proporción de personal extranjero en las oficinas de las líneas aéreas, las ventas en moneda local o convertible, las opciones de los servicios de escala, la conversión de monedas y la remesa de fondos por parte de las líneas aéreas y, en algunos casos, los arreglos de cooperación entre líneas aéreas, como la compartición de códigos y los arrendamientos. También pueden abarcar el acceso a los turnos para el aterrizaje y el despegue en los aeropuertos o la utilización de sistemas de reserva por computadora (SRC). A veces se utiliza un* ***artículo sobre turnos aeroportuarios*** *o un* ***artículo sobre sistemas de reserva por computadora*** *para incorporar en forma separada los mencionados "derechos accesorios".*

La expresión "***derechos esenciales"*** ha llegado a ser utilizada en alguna medida como término colectivo de contraste para referirse a *los derechos de rutas, tráfico, explotación y capacidad que son considerados más valiosos y permanentes y, por ende, "esenciales".* Los derechos de fijar precios se clasifican a veces en una categoría y a veces en la otra. En ciertos acuerdos, algunos de los mencionados "derechos comerciales" figuran en artículos separados.

En un ***artículo sobre competencia leal***, un elemento relativamente nuevo en algunos acuerdos bilaterales recientes, especialmente los liberales, *se enuncian principios generales acordados o disposiciones concretas que rigen la competencia en el suministro de servicios aéreos por parte de las líneas aéreas de las partes designantes.*

Un ***artículo sobre aeronavegabilidad*** *suele prescribir el reconocimiento mutuo de los certificados de aeronavegabilidad, los certificados de competencia y las licencias expedidos por la otra parte.* Esta disposición figura a veces en un ***artículo sobre seguridad operacional****, que también abarca un modo de proceder convenido entre las partes sobre el mantenimiento de las normas de seguridad operacional (tales como procedimientos de consulta y requisitos de medidas correctivas).*

Un ***artículo sobre seguridad de la aviación***, que se añade en los últimos años a numerosos acuerdos bilaterales de transporte aéreo, *contiene procedimientos de cooperación entre las partes para evitar o tratar situaciones que incluyen actos o amenazas de interferencia ilícita contra la seguridad de la aviación civil.* En 1986, el Consejo de la OACI adoptó una cláusula modelo sobre seguridad de la aviación para los acuerdos bilaterales, a fin de que la utilizaran los Estados contratantes (véase el Doc 9587).

Un ***artículo sobre derechos arancelarios e impuestos*** *exige que cada parte conceda una exención de aranceles, impuestos y derechos al combustible aeronáutico, los repuestos y los suministros utilizados por los transportistas aéreos de la otra parte* [véanse también los Criterios de la OACI sobre impuestos en la esfera del transporte aéreo internacional (Doc 8632)].

Un ***artículo sobre impuestos*** (a falta de un acuerdo distinto sobre impuestos) *concede una exención tributaria a las ganancias de los transportistas aéreos de la otra parte y puede, en algunos casos, ampliarse para comprender los ingresos provenientes del trabajo de los empleados de dichas empresas* [véase también el (Doc 8632)].

Un ***artículo sobre derechos impuestos al usuario*** *formula los principios acordados sobre los derechos correspondientes a la utilización de los aeropuertos y las instalaciones y servicios de navegación aérea en ruta por parte de los transportistas aéreos designados de la otra parte* [véanse también las Políticas

de la OACI sobre derechos aeroportuarios y por servicios de navegación aérea (Doc 9082)].

Un ***artículo sobre aplicación de las leyes*** *dispone que las leyes nacionales de una parte relacionadas con la explotación, la navegación, así como la admisión y salida de aeronaves se aplican a los transportistas aéreos de la otra parte.*

Un ***artículo sobre consultas*** *define los procedimientos acordados para realizar consultas entre las partes o sus autoridades aeronáuticas respectivas (a menudo con un plazo determinado para que la consulta tenga lugar); además, puede incluir una* ***cláusula de enmienda*** *(a veces, un* ***artículo de enmienda*** *separado), que establece procedimientos para enmendar o modificar el acuerdo.*

Un ***artículo sobre solución de controversias*** *define las medidas acordadas para resolver controversias entre las partes.* Dichas medidas incluyen habitualmente la consulta y a veces el arbitraje.

En un ***artículo sobre expiración*** *o* ***sobre denuncia*** *se indica la forma en que una parte puede poner término a sus compromisos en virtud del acuerdo, generalmente un año después de que la otra parte reciba una notificación oficial al respecto.* Algunos acuerdos prescriben un período de notificación más corto, tal como seis meses; en casos excepcionales, permiten que se denuncien o se ponga término solamente a algunas partes del acuerdo.

Un ***artículo sobre acuerdos multilaterales*** *prescribe que si entra en vigor un acuerdo multilateral aceptado por ambas partes, relativo a todo asunto comprendido en el acuerdo, éste se enmendará a fin de ajustarse a las disposiciones del acuerdo multilateral.*

Un ***artículo de registro*** *reitera la obligación de las partes contratantes (cuando ambas son Estados contratantes de la OACI) de registrar el acuerdo en la OACI,* como lo requieren los Artículos 81 y 83 del Convenio de Chicago.

Un ***artículo sobre entrada en vigor*** *determina la forma y el momento en que el acuerdo entrará en vigor, habitualmente a raíz de un canje de notas diplomáticas.* Puede estipularse en el mismo una vigencia provisional y preverse un procedimiento de ratificación por una de las partes o ambas.

Las ***disposiciones sobre firmas*** al final del acuerdo *indican la fecha y el lugar de la firma y especifican las eventuales versiones en otros idiomas.* Aunque la mayor parte de los acuerdos que poseen una versión en más de un idioma prescriben que cada versión es igualmente auténtica, puede disponerse en los acuerdos que, en caso de discrepancia entre las versiones, prevalecerá el texto en determinado idioma.

El acuerdo puede tener uno o varios ***anexos,*** *adjuntos que se consideran generalmente como parte del acuerdo y que habitualmente definen los derechos de rutas, tráfico y explotación,* pero también pueden comprender otros asuntos, incluso en forma separada (p. ej., capacidad, vuelos de fletamento). Los asuntos de un anexo generalmente son los que, por oposición a los artículos del cuerpo principal del acuerdo, podrían ser modificados ocasionalmente por las partes o sus autoridades aeronáuticas en respuesta al cambio de circunstancias. Generalmente, se puede enmendar un anexo en forma más rápida que un artículo de un acuerdo, especialmente si, de conformidad con las leyes de cualquiera de las dos partes, se requiere una ratificación oficial de una enmienda de un artículo. El anexo más común es el ***anexo sobre rutas****, que contiene el* ***cuadro de rutas****, o la descripción de las rutas por las que las líneas aéreas designadas de cada parte pueden explotar los servicios acordados, así como las condiciones o restricciones aplicables a algunas o a la totalidad de las rutas.*

Para facilitar la liberalización de la reglamentación por parte de los Estados y asistir a estos últimos, la OACI ha elaborado un modelo de acuerdo bilateral de servicios aéreos muy amplio que contiene todos los artículos que suelen figurar en tales acuerdos [*Criterios y texto de orientación sobre la reglamentación económica del transporte aéreo internacional* (Doc 9587)].

Un ***protocolo*** *es un adjunto a un acuerdo, que permite aclarar, ampliar y, en algunos casos, enmendar el mismo.* Un ***canje de comunicaciones*** *complementa un acuerdo o entendimiento, generalmente formulando en la comunicación inicial la posición de una de las partes sobre determinada medida, Interpretación, política, acuerdo complementario, etc. y, en la comunicación de respuesta, la aceptación o el acuse de recibo de la otra parte.*

TIPOS BILATERALES SOBRE ASUNTOS ESTRECHAMENTE RELACIONADOS CON EL TRANSPORTE AÉREO

Además de los acuerdos bilaterales de transporte aéreo, los Estados han concertado otros tipos de acuerdos bilaterales sobre asuntos estrechamente relacionados con el transporte aéreo.

Un ***acuerdo destinado a evitar la doble imposición a los servicios de transporte aéreo*** *es un acuerdo para no gravar impuestos sobre los ingresos de las líneas aéreas de la otra parte y, en algunos casos, los ingresos de sus empleados.* Dos Estados pueden también concertar un acuerdo más general sobre impuestos que haga innecesario adoptar otro distinto en materia de impuestos sobre servicios aéreos.

Un ***acuerdo de autorización previa*** *permite que algunas o todas las formalidades de entrada (p. ej., aduana, inmigración, agricultura, sanidad) de cada parte o solamente de una parte se lleven a cabo en el territorio del otro Estado.*

Un ***acuerdo sobre los visados de las tripulaciones de vuelo de las líneas aéreas*** *facilita la entrada de los miembros de las tripulaciones de vuelo de las líneas aéreas de una parte al territorio de la otra*, a menudo eximiéndolos de los requisitos en materia de visados o concediéndoles visados con entradas múltiples. Algunos Estados pueden conceder dicho privilegio al personal residente de la línea aérea del otro Estado.

Los ***acuerdos sobre certificados de aeronavegación, comunicaciones, derechos impuestos al combustible*** (escasos en la actualidad, incluyéndose generalmente dicho asunto en los acuerdos de transporte aéreo), ***meteorología*** y, por último, ***búsqueda y salvamento*** *cubren los temas que su título indica y pueden ser concertados por quienes negocian acuerdos de servicios aéreos*.

Un ***acuerdo sobre seguridad de la aviación*** *cumple la misma función que un artículo sobre seguridad de la aviación, a falta de un acuerdo exhaustivo de transporte aéreo o de servicios aéreos*.

Capítulo 2.3

CUESTIONES FUNDAMENTALES SOBRE PROCEDIMIENTOS Y ESTRUCTURA DE LA REGLAMENTACIÓN BILATERAL

En el presente capítulo se analizan cinco de las cuestiones fundamentales sobre procedimientos y estructura de la reglamentación bilateral:

1) liberalización y equilibrio de beneficios;

2) deficiencias de la estructura de reglamentación bilateral, como la falta de transparencia y la ineficacia de los mecanismos de solución de controversias;

3) relaciones bilaterales entre grupos de Estados;

4) aplicación de leyes sobre competencia al transporte aéreo; y

5) efecto de las ayudas y subsidios estatales.

La práctica de utilizar los acuerdos y arreglos bilaterales para reglamentar los servicios aéreos comerciales internacionales se basa en conceptos muy diversos; es decir, puede tratarse de un régimen de reglamentación en el que el gobierno reglamenta detalladamente las tarifas, la capacidad y las rutas o de un régimen en el que las partes otorgan amplia latitud a sus líneas aéreas para prestar servicio al mercado como lo deseen. Así, no se trata ya de saber si los acuerdos bilaterales tienen carácter restrictivo o liberal sino si los Estados desean seguir utilizando tales acuerdos para satisfacer sus necesidades a fin de participar en un sistema de transporte aéreo internacional más competitivo, caracterizado por nuevas iniciativas comerciales y de comercialización de los transportistas aéreos; cabe también preguntarse sobre el modo de hacerlo.

LIBERALIZACIÓN Y EQUILIBRIO DE BENEFICIOS

Los Estados han utilizado de manera consistente el procedimiento de la reglamentación bilateral para crear estructuras de reglamentación bilateral a fin de lograr los numerosos beneficios que persiguen. Así, la negociación necesariamente tiene por objeto dichos beneficios y las estructuras que resultan de ello (o sea, los acuerdos de transporte aéreo) se conciben necesariamente de modo que proporcionen los mencionados beneficios. Al concluir la negociación, cada Parte independientemente se asegura de que se ha logrado un equilibrio de beneficios (o un desequilibrio que le sea favorable).

A pesar de que muchos Estados han aceptado el principio general de las oportunidades justas e iguales en el intercambio bilateral de derechos, los acuerdos bilaterales de servicios aéreos tradicionales se basan a menudo en el concepto de un equilibrio de beneficios mensurables (tráfico transportado o previsto o ingresos logrados o previstos) de los transportistas aéreos de cada Estado. Así, se otorga (o se restringe) el acceso a los mercados con miras a lograr una igualdad relativa de resultados para dichos transportistas aéreos en el transporte del tráfico entre los dos Estados (enfoque de “penetración”). Sin embargo, numerosos otros acuerdos bilaterales de servicios aéreos se basan en el equilibrio de oportunidades o la igualdad de acceso a los mercados en cada Estado, sin la expectativa de que los transportistas aéreos de cada Estado logren o puedan lograr un equilibrio cuantitativo en sus resultados (enfoque de “acceso”).

La reglamentación bilateral del transporte aéreo internacional tiene la flexibilidad necesaria para ajustarse a los criterios de una variedad de Estados de diversas dimensiones y en diferentes etapas de desarrollo económico, con transportistas aéreos de importancia y capacidades distintas. A menudo, los Estados utilizan los acuerdos bilaterales de servicios para promover o proteger los servicios internacionales de sus transportistas nacionales. Por ello, la participación de un Estado en el sistema de transporte aéreo internacional se mide principalmente basándose en las operaciones comerciales de sus transportistas nacionales.

Siempre ha existido la tendencia de los transportistas aéreos internacionales de tratar de maximizar su acceso y penetración en los mercados mundiales y regionales mediante arreglos comerciales de cooperación (tales como mancomunación y transferencias entre líneas aéreas) con otros transportistas aéreos

internacionales, pero ahora adquiere nuevas formas (empresas conjuntas, compartición de códigos, alianzas, fusiones, concesiones) con repercusiones en los procedimientos y la estructura de la reglamentación bilateral.

Las repercusiones de esta evolución en los mencionados procedimientos de reglamentación bilateral incluyen lo siguiente:

- Cuando los transportistas aéreos que participan en arreglos de cooperación como la compartición de códigos tienen un amplio acceso a los mercados en terceros Estados, pueden afectar significativamente los movimientos del tráfico hacia y desde tales Estados. Esto puede exigir que uno de los Estados parte en el acuerdo bilateral, o ambos Estados, consulten o negocien con gran número de Estados para obtener las autorizaciones necesarias para el aspecto de la actividad de cooperación que tiene lugar en sus respectivas jurisdicciones.

- La negociación de un equilibrio bilateral de beneficios es más ardua cuando una proporción importante de los beneficios se obtiene en terceros Estados y cuando dichos beneficios deben repartirse entre dos o más transportistas aéreos, por ejemplo en el caso de una empresa conjunta. En el futuro, los negociadores podrán tener dificultad en determinar los transportistas aéreos en cuyo nombre están negociando, por ejemplo cuando un transportista aéreo extranjero tiene una inversión significativa en un transportista aéreo nacional.

- Llega a ser más difícil determinar el valor de los beneficios mismos cuando varios transportistas aéreos internacionales participan, por ejemplo, en un arreglo de comercialización conjunta.

Las repercusiones de esta evolución en la estructura de la reglamentación bilateral incluyen lo siguiente:

- Algunos arreglos de cooperación, por ejemplo los relacionados con la carga aérea, pueden percibirse como medidas adoptadas para evitar restricciones en los acuerdos bilaterales de servicios aéreos y, por ende, sustraerse al marco bilateral.

- Otras actividades de cooperación, como la compartición de códigos, podrían impedirse en ciertas rutas y permitirse en otras porque los derechos de tráfico no se aplican ni se definen de manera uniforme en los acuerdos bilaterales con los terceros países interesados.

- Las amplias inversiones de transportistas aéreos extranjeros en transportistas nacionales pueden minar el concepto de un equilibrio bilateral de beneficios basado en líneas aéreas de propiedad y control nacionales.

El aumento mismo del número de acuerdos bilaterales de servicios aéreos ha tendido a socavar el concepto tradicional de un equilibrio de beneficios entre transportistas aéreos de dos Estados. A medida que proliferan los acuerdos bilaterales de servicios aéreos, aumentan las oportunidades de que los transportistas aéreos de terceros Estados presten indirectamente servicios a pares de ciudades bilaterales, pasando por su territorio nacional. Este aumento de oportunidades de servicios de la llamada “sexta libertad” puede intensificarse cuando los transportistas aéreos recurren a la concentración de operaciones en sus Estados. A medida que un volumen creciente de tráfico se desplaza indirectamente entre pares de ciudades de Estados parte en acuerdos bilaterales, pasando por terceros países, llega a ser más difícil medir el movimiento del tráfico bilateral que tiene su verdadero origen y destino en los dos Estados parte en el acuerdo bilateral.

Para adaptar los acuerdos bilaterales de servicios aéreos a las nuevas actividades de cooperación de los transportistas aéreos internacionales, tal vez se necesiten nuevos criterios para determinar un equilibrio bilateral de beneficios. Podría incluirse entre tales criterios, por ejemplo, medir el equilibrio respecto a los servicios aéreos internacionales en sí (sea cual fuere el transportista aéreo que los proporcione) o en el sentido de otorgar el mismo derecho de acceso a los mercados en ambos países a todos los transportistas aéreos designados (sin necesidad, por ejemplo, de equilibrar las oportunidades en relación con un número idéntico de puntos de tráfico para los transportistas aéreos designados de los respectivos Estados). Actualmente, en ciertos casos, algunos Estados consideran que los beneficios debidos al aumento del turismo o de las exportaciones por vía aérea son bastante importantes como para justificar excepciones respecto al principio de un equilibrio bilateral de beneficios basado en los resultados para los respectivos transportistas aéreos designados.

La aplicación de los mencionados criterios puede permitir resolver o atenuar el problema del equilibrio de beneficios; no obstante, en ciertas circunstancias, no permitiría eliminar la necesidad de tratar con un número importante de terceros Estados afectados por los arreglos de cooperación autorizados bilateralmente. Este problema disminuiría hasta cierto punto si los Estados llegaran a convenir en definiciones normalizadas de los términos que reflejan los derechos que los transportistas aéreos tratan de obtener mediante arreglos de cooperación. Por ejemplo, si un número suficiente de Estados conviniera en que la expresión “derechos de tráfico” incluye el derecho de compartir códigos o de utilizar el arreglo de la reserva de capacidad para prestar servicios a un mercado, sería menos necesario tratar bilateralmente con todos los Estados afectados por una actividad de cooperación de los transportistas aéreos.

DEFICIENCIAS DE LA ESTRUCTURA DE REGLAMENTACIÓN BILATERAL

Una de las deficiencias de la estructura de reglamentación bilateral es la falta de transparencia, o sea, la posibilidad de que los Estados que no sean parte en un acuerdo y las personas interesadas puedan tener acceso al contenido de los acuerdos y entendimientos concertados. Si bien, en virtud de los Artículos 81 y 83 del Convenio de Chicago, los Estados deben registrar todos los acuerdos aeronáuticos en la OACI, donde quedan abiertos para la inspección, algunos acuerdos, especialmente los acuerdos secundarios, como los memorandos de entendimiento, se mantienen confidencialmente y no se registran en la OACI, otros se registran únicamente después de un plazo de varios años y, asimismo, otros quedan sin registrar por las dos partes.

El pleno cumplimiento del requisito del Convenio de Chicago de registrar todos los acuerdos en la OACI podría aumentar significativamente la transparencia, que hace tanta falta. Una manera de mejorar la situación, según lo recomendado por la OACI, consiste en incluir una disposición en su acuerdo bilateral en que se designe claramente a una parte (p. ej., la del lugar de firma del acuerdo) que se encargue de registrar su acuerdo después de su firma o entrada en vigor (dicha disposición figura en el Doc 9587).

La ineficacia de los mecanismos de solución de controversias, previstos en los acuerdos bilaterales de transporte aéreo, constituyen la segunda deficiencia, tal vez la más grave. Por regla general, estos arreglos proporcionan un mecanismo de consulta, procedimientos de arbitraje y una cláusula de terminación. Cuando surge una controversia entre las partes y se resuelve en un plazo relativamente corto mediante procedimientos de consulta formales o informales, no existe problema alguno. En cambio, si las partes llegan a un punto muerto en el procedimiento de consulta, sólo les quedan las opciones siguientes:

- consultar de nuevo, con la probabilidad de que las posturas no hayan cambiado y que la nueva consulta falle también;
- recurrir al arbitraje, un procedimiento tan costoso y prolongado que su uso en materia de reglamentación del transporte aéreo ha sido extremadamente raro;
- adoptar medidas unilaterales que, lo más probablemente, la otra parte consideraría como una violación del acuerdo y una justificación para adoptar medidas semejantes; o
- dar un aviso de terminación del acuerdo (normalmente se exige un año de antelación) y, después de haberse puesto fin al acuerdo, tratar de resolver el problema aplicando principios de cortesía y reciprocidad.

Tal vez pueda superarse esta deficiencia recurriendo a expertos imparciales, de preferencia seleccionados de manera independiente (que actúan a título personal o como miembros de un grupo), aplicando normas y procedimientos que permitan una muy rápida solución de la controversia y a un costo mínimo. Basándose en este concepto, la OACI ha elaborado un mecanismo de mediación, en la forma de una cláusula modelo, que los Estados pueden utilizar además de los procedimientos tradicionales de consulta y arbitraje o entre los mismos (dicha cláusula modelo figura en el Doc 9587).

El hecho de que la estructura de reglamentación bilateral se basa en decisiones *ad hoc* constituye la tercera deficiencia significativa de la misma. Si bien los acuerdos bilaterales de servicios aéreos permiten a los Estados tener en cuenta las circunstancias y situaciones de cada cual, dan también lugar a una amplia variedad en la manera en que se tratan cuestiones fundamentales como los derechos de tráfico, la capacidad y las tarifas. Así, cada acuerdo bilateral de transporte aéreo tiende a tener carácter único en cierto modo y sólo puede aplicarse de manera fiable cuando se entiendan bien sus circunstancias particulares más bien que refiriéndose a terminología normalizada. Por ejemplo, un acuerdo puede:

- seguir la forma normalizada respecto al preámbulo, los artículos y uno o más anexos, pero presentar particularidades en materia de orden de los artículos, títulos de los asuntos, disposición de los elementos convenidos, estructura de los anexos, etc.;
- combinar textos normalizados en materia de reglamentación de la capacidad y los precios pero alejarse de las normas o presentar incoherencias (como incor-porar los llamados “principios de las Bermudas” sobre reglamentación de la capacidad pero, al mismo tiempo, tratar de determinar la capacidad de antemano o permitir que se haga); o
- haber sido establecido como forma normalizada o texto modelo del Estado, pero alejarse al mismo tiempo de dicha norma según lo solicitado por el otro Estado, reflejándose así los compromisos alcanzados.

La dificultad de obtener y mantener una coherencia imprescindible en la descripción de las rutas en cada uno de los acuerdos constituye la cuarta deficiencia y puede crear problemas importantes en el caso de operaciones con numerosos países. Así, por regla general, un transportista aéreo consideraría conveniente y tal vez necesario poder embarcar y desembarcar pasajeros y carga en cada escala, al explotar una larga ruta linear que exige escalas en varios países. Esto exigiría que el Estado

que designa al transportista aéreo obtenga los derechos apropiados de cada uno de los Estados en que se hace una escala lo que puede exigir un tiempo excesivo o ser sencillamente imposible. Sin embargo, con la tendencia hacia la liberalización, puede mejorarse esta situación cuando los Estados interesados conciertan acuerdos liberales (p. ej., de cielos abiertos) en que se prevean un mayor acceso a los mercados y derechos más amplios relativos a las rutas.

Una quinta deficiencia es la falta de definiciones normalizadas de los términos, es decir que los Estados pueden definir de manera diferente o aun contradictoria la terminología utilizada en diversos acuerdos bilaterales (por ejemplo, la quinta y la "sexta" libertad).

Una manera de atenuar o superar estas deficiencias podría consistir en seguir ampliando la práctica del uso de las "cláusulas modelo" (como las que ha preparado la OACI), además de la terminología normalizada procedente del Convenio de Chicago. Una segunda manera podría consistir en crear un acuerdo marco multilateral integrado por artículos o cláusulas normalizadas sobre temas relativamente no controvertidos, que serviría como fondo general para lo acuerdos bilaterales que comprenderían disposiciones relativas a temas delicados como el acceso a los mercados acordado y la reglamentación de la capacidad y de la fijación de precios. Una tercera manera consistiría en preparar el texto de un acuerdo plurilateral o multilateral bien redactado; debería asegurarse en su redacción que se reconocen debidamente las diferencias entre las relaciones bilaterales que quedan hoy reflejadas en el carácter particular de los acuerdos bilaterales. A este respecto, los modelos de acuerdos de servicios aéreos elaborados recientemente por la OACI (Doc 9587) podrían ser un útil instrumento que facilitaría la normalización.

RELACIONES BILATERALES ENTRE GRUPOS DE ESTADOS

Con el desarrollo de la regionalización, a veces con cierto grado de unificación de las economías y de las relaciones intergubernamentales de los Estados, surge la cuestión de si otros Estados miembros del grupo (como una unión económica), o el propio órgano regional, deberían participar en las relaciones bilaterales extrarregionales de transporte aéreo de cada uno de los Estados miembros y, de ser así, la manera en que podría hacerse. Cada nivel superior de participación constituye una situación distinta.

El primer nivel de participación de un Estado que no sea parte en la relación bilateral entre un Estado miembro de un grupo regional y un Estado extrarregional, puede tener lugar cuando dicho Estado miembro consulta a otros Estados miembros o coordina sus acciones con ellos. Dicha consulta o coordinación podría:

- facilitar la normalización de los acuerdos bilaterales extrarregionales de los Estados miembros;
- atenuar las posibles inquietudes de otros Estados miembros de que los resultados de la consulta o negociación podrían perjudicar sus intereses;
- prolongar o complicar la consulta o negociación; y
- aumentar las dificultades de llegar a un acuerdo porque intervienen los intereses de Estados que no son parte en el acuerdo.

Un segundo nivel de participación consistiría en la presencia en la consulta o negociación bilateral de representantes de otros Estados miembros del grupo o de un representante de este último, en calidad de observadores. Ambas partes en las reuniones bilaterales deberían examinar, entre otras cosas, lo siguiente:

- beneficios o desventajas posibles;
- aceptación o rechazo de la presencia de tales observadores por la parte que no sea miembro;
- manera de determinar el papel que puede desempeñar el observador del Estado que no sea parte en el acuerdo; y
- determinación de los Estados que no sean parte en el acuerdo que estarían representados, suponiendo que se tendrían en cuenta o no quedarían afectados por la negociación los intereses de los Estados no representados.

Estas consideraciones no intervienen en el caso de negociaciones bilaterales conjuntas en que un miembro de un grupo regional recibe debida autorización para negociar en nombre de todos los miembros.

La realización de la consulta o negociación bilateral por parte de un representante del grupo regional en nombre de un Estado miembro podría constituir el tercer nivel de participación. Dicha participación podría suscitar cuestiones relativas a:

- la aceptabilidad para la parte extrarregional de tratar con un negociador que no sea parte en los acuerdos;
- la posible inquietud de un Estado miembro al estar representado por un negociador no nacional; y

- las posibles dudas de la parte extrarregional acerca de la capacidad y voluntad del Estado miembro de cumplir los términos de los acuerdos concertados.

Tales problemas no surgirán en las negociaciones bilaterales conjuntas entre Estados miembros y una parte extrarregional.

Un cuarto nivel de participación podría consistir en la realización de consultas o negociaciones bilaterales por un representante del grupo regional en que los signatarios serían el Estado extrarregional y el grupo regional en calidad de entidad única. Dicha posible consulta o negociación:

- puede tener, como razón de ser del grupo regional, la percepción de un mayor peso de negociación que el que tendrían los Estados miembros que actuaran individualmente;

- puede percibirse como una amenaza por parte de los demás Estados, particularmente los países en desarrollo;

- únicamente la podrá llevar a cabo un supra Estado que tiene poderes suficientes sobre los Estados miembros para asegurar el cumplimiento de lo que haya convenido; y

- puede producir un acuerdo que los miembros del grupo podrían considerar que beneficia (o perjudica) a uno de los Estados miembros más que a otro.

Un órgano regional que carezca de la estructura jurídica e institucional de un supra Estado, y que por ende no podría ser un signatario obligatorio, podría no obstante llevar a cabo negociaciones bilaterales conjuntas, es decir, en el tercer nivel de participación.

Por último, si bien las consultas o negociaciones en los mencionados niveles se consideran o podrían considerarse como multinacionales, en realidad todas tienen carácter bilateral o bilateral conjunto, pero no multilateral. Las distinciones se indican a continuación:

- las consultas, negociaciones y acuerdos bilaterales se basan en relaciones obligatorias entre las partes respecto a todas las demás como entidad colectiva, mientras que en cada uno de los mencionados niveles los Estados miembros del grupo regional mantienen entre sí relaciones que se rigen separadamente; y

- las relaciones en cada uno de los mencionados niveles tienen lugar respecto a una sola parte externa; por consiguiente, si ésta se retira del acuerdo, se pondría fin a este último (como en el caso de cualquier otro acuerdo bilateral, pero a diferencia de un acuerdo multilateral, que normalmente seguiría en efecto después de la denuncia por una sola parte).

APLICACIÓN DE LEYES SOBRE COMPETENCIA AL TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo internacional constituye una actividad comercial en que existen opiniones sumamente divergentes entre los Estados respecto a los niveles deseables de protección, competencia y cooperación en el sector. Antes de los años noventa, los Estados, individual o colectivamente, generalmente o no aplicaban leyes nacionales sobre competencia al transporte aéreo internacional o eximían a este último del alcance de dichas leyes, a veces con ciertas condiciones encaminadas a disminuir los efectos anticompetitivos percibidos. Por consiguiente, los acuerdos bilaterales de transporte aéreo no contenían cláusulas relativas concretamente a la aplicación de leyes sobre competencia, si bien algunos de ellos sí contenían ciertos principios y compromisos relativos a la competencia con objeto de evitar prácticas desleales o predatorias.

Desde entonces, con la mundialización creciente y la adopción generalizada de la economía de mercado, ha aumentado marcadamente la adopción de leyes sobre competencia por parte de los Estados, extendiéndose gradualmente de economías desarrolladas a otras partes del mundo. En 2003, unos noventa países aplicaban de alguna manera leyes sobre competencia. A medida que progresa la liberalización y se afianza en un mayor número de Estados, los conceptos tradicionales encaminados a asegurar la competencia leal tienden gradualmente a quedar reemplazadas por la aplicación de leyes sobre competencia, particularmente en los casos en que los Estados han convenido en un sistema de competencia abierta.

En años recientes, la aplicación de dichas leyes al transporte aéreo ha tenido lugar no sólo con mayor frecuencia sino también ha abarcado un mayor número de aspectos, que van de la inmunidad antimonopolio, fusiones y alianzas, abuso de posición dominante, dumping de capacidad y fijación de precios predatorios, venta y comercialización, a los derechos aeroportuarios, ayuda estatal y garantías de préstamos.

Constituye un problema importante para los encargados de la reglamentación del transporte aéreo la manera de definir o distinguir entre prácticas normales y prácticas anticompetitvas. Si bien han continuado los esfuerzos a nivel nacional e internacional para idear directrices sobre competencia, se ha contado cada vez más sobre análisis y elaboración de normas mediante un enfoque caso por caso. Para resolver este problema, la OACI ha elaborado, como parte de un mecanismo de salvaguardia en forma de cláusula modelo, una lista, a título indicativo, de posibles prácticas anticompetitivas que los Estados pueden aplicar para determinar lo que constituye una conducta inaceptable en el mercado y al considerar la adopción de medidas de reglamentación apropiadas (véase el Doc 9587).

Uno de los posibles problemas relacionados con la aplicación de leyes nacionales sobre competencia consiste en los regímenes diferentes, y a veces conflictivos, aplicados por los Estados (p. ej., reglamentos relativos a fusiones o alianzas, embarque denegado). Esto podría causar dificultades particulares a las líneas aéreas que explotan servicios aéreos internacionales, al tener que hacer frente a normas diversas en diferentes países. Si bien se han tomado medidas repetidas a nivel internacional para armonizar los regímenes relativos a la competencia, ha resultado difícil obtener un consenso mundial debido a los diferentes sistemas jurídicos y a la disparidad en su alcance y contenido. Por consiguiente, es importante que, al tratar cuestiones de competencia respecto a transportistas aéreos extranjeros, los Estados consideren debidamente las preocupaciones de los otros Estados y eviten tomar medidas unilaterales.

La aplicación extraterritorial de las leyes nacionales sobre competencia podría también eliminar ciertos arreglos de cooperación entre líneas aéreas (p. ej., transferencia entre líneas aéreas, coordinación de tarifas) que son considerados por muchos como esenciales para la eficacia, regularidad y viabilidad del transporte aéreo internacional. Cuando las leyes antimonopolio o sobre competencia se aplican a dichos arreglos, los Estados a menudo otorgan inmunidad o exenciones, a veces bajo ciertas condiciones, para permitir la cooperación entre transportistas cuando esta medida sea ventajosa para los usuarios o los transportistas aéreos.

En lo que atañe a las controversias que pueden surgir al aplicar leyes nacionales sobre competencia o las diversas medidas de salvaguardia, generalmente los Estados cuentan con el procedimiento de consulta en el marco de los acuerdos de servicios aéreos. A este respecto, la OACI ha elaborado diversas directrices concretas para los Estados, así como una cláusula para los acuerdos de transporte aéreo a fin de evitar o resolver controversias entre los Estados respecto a la aplicación de las leyes nacionales sobre competencia (véase el Doc 9587).

Si bien los enfoques nacionales y regionales relativos a las leyes sobre competencia siguieron siendo divergentes, los Estados han concertado cierto número de acuerdos de cooperación bilateral para la aplicación de medidas antimonopolio, particularmente entre países desarrollados. Dichos acuerdos resultaron útiles para tratar cuestiones como los carteles y las fusiones o alianzas. Al mismo tiempo, se ha reconocido que, por sí sola, la cooperación en la aplicación de leyes no resolvería algunos aspectos importantes de las diferencias en materia de procedimientos y de fondo entre los regímenes antimonopolio, y dichas diferencias deberían resolverse.

EFECTO DE LAS AYUDAS Y SUBSIDIOS ESTATALES

A diferencia de otros sectores comerciales, la participación constituye una expectativa en la aviación civil internacional. Esto tiene su origen en el Artículo 44 del Convenio de Chicago en que se encarga a la OACI, como objetivo de la Organización, a “asegurar que se respeten plenamente los derechos de los Estados contratantes y que cada Estado contratante tenga oportunidad equitativa de explotar empresas de transporte aéreo internacional”.

La capacidad de una línea aérea de mantener sus operaciones y seguir participando en el transporte aéreo internacional depende no sólo de sus costos relativos de insumos y su eficacia productiva, en diferentes circunstancias de mercado, sino que a menudo tiene el apoyo de diversas formas de asistencia estatal directa, indirecta o implícita.

Las ayudas y subsidios estatales a los transportistas aéreos por parte de los Gobiernos han existido desde los principios del transporte aéreo comercial y se han proporcionado en todas las etapas de desarrollo nacional o aeronáutico y han adoptado una amplia variedad de formas.

A nivel bilateral, la asistencia estatal ha sido, en efecto, común porque el propio marco bilateral de transporte aéreo ha proporcionado convencionalmente una asistencia implícita no monetaria a los transportista aéreos nacionales en sus propios mercados, limitando el alcance de la competencia. Los acuerdos liberales de servicios aéreos concertados en años recientes han reducido considerablemente o eliminado dicha asistencia implícita por parte de los Estados en algunos mercados.

Los objetivos de la asistencia estatal son diversos, pero, en lo que atañe al mercado internacional, a menudo han sido encaminados a mantener la participación de los transportistas aéreos nacionales en los mercados de transporte aéreo en cuestión y en asegurar la continuidad de los servicios aéreos hacia o desde sus territorios. Los países en desarrollo, en particular, se preocupan acerca de una dependencia excesiva de los transportistas extranjeros para proporcionar servicios aéreos internacionales, especialmente en tiempos difíciles cuando los servicios pueden quedar afectados. Algunos Estados consideran también la supervivencia de sus transportistas aéreos como un medio concreto de proporcionar una garantía eficaz de servicios.

No obstante, las ayudas y subsidios estatales que otorgan beneficios financieros a transportistas aéreos nacionales, que no están al alcance de los demás transportistas en los mismos mercados internacionales, podrían tener un efecto de distorsión en el comercio de servicios aéreos internacionales y pueden constituir o favorecer prácticas competitivas desleales.

Por ejemplo, un transportista aéreo nacional que recibe un subsidio para el combustible para todos sus vuelos internacionales podría disfrutar de una ventaja competitiva desleal en todos los mercados internacionales en que participa directamente o mediante transferencias entre líneas aéreas. Si utiliza dicho subsidio para reducir de manera constante sus tarifas para rutas en las que constituye un participante significativo, esto tendría repercusiones negativas para los demás transportistas aéreos participantes.

Existe una variedad de ayudas y subsidios estatales que pueden causar distorsión en la competencia. En la forma de ayuda financiera a los transportistas aéreos nacionales, incluyen, entre otras cosas, lo que se indica a continuación:

- otorgar fondos estatales para cubrir los gastos de explotación, evitar la insolvencia, financiar la reestructuración o ampliación;
- cancelar parcial o totalmente las deudas de los transportistas aéreos pagaderas al gobierno;
- garantizar préstamos;
- otorgar préstamos con tasas de interés inferiores a las del mercado (o con garantías insuficientes); y
- liquidar la deuda de los transportistas aéreos para con otros acreedores.

Existen otras formas de ayudas y subsidios estatales menos directas, pero que siguen proporcionando beneficios financieros para los transportistas aéreos. Cabe señalar entre dichas formas de asistencia las siguientes:

- otorgar tratamiento fiscal preferencial;
- financiar los subsidios de desempleo para los empleados de los transportistas aéreos nacionales cuyos servicios se declaren redundantes;
- adoptar medidas en las leyes sobre bancarrota que, después de una declaración de insolvencia, otorgan un alivio jurídico respecto a ciertas obligaciones financieras durante largos períodos a fin de permitir al transportista aéreo seguir sus operaciones mientras trata de reorganizarse; y
- adoptar medidas de “subsidios cruzados”, por ejemplo imponiendo tarifas aeroportuarias más elevadas para los vuelos internacionales, en comparación con los vuelos del interior, beneficiando así a los transportistas aéreos nacionales que explotan ambos tipos de vuelos.

Todas las ayudas y subsidios estatales que preceden tienen la posibilidad de permitir al transportista aéreo que los recibe emprender acciones anticompetitivas, tales como la capacidad excesiva y la fijación de precios predatorios.

Algunas ayudas y subsidios estatales pueden tener repercusiones negativas y desleales para los transportistas aéreos no nacionales que participan en el mercado. Entre estas medidas cabe mencionar, por ejemplo, las ayudas y subsidios estatales de carácter directo, tales como el pago del costo de las medidas de seguridad para los transportistas aéreos nacionales (pero no en el caso de los extranjeros).

Otros tipos de ayudas y subsidios estatales pueden causar distorsión en la competencia y afectar a los transportistas aéreos internacionales que participan en el mercado reservando determinados segmentos del mercado a los transportistas aéreos nacionales. Entre los correspondientes ejemplos cabe mencionar el requisito de que el correo internacional de origen sea transportado única o principalmente por transportistas aéreos nacionales o las políticas encaminadas a favorecer la venta de productos nacionales, en que la totalidad o la mayoría del transporte aéreo pagado por el gobierno se efectúe con transportistas aéreos nacionales.

En un entorno cada vez más competitivo, un número creciente de transportistas aéreos, particularmente privatizados, se preocupan respecto a los demás transportistas que siguen recibiendo ayudas y subsidios estatales. Para reducir al mínimo los efectos negativos posibles en la competencia en el mercado, particularmente en el caso de ayudas y subsidios financieros directos, varios Estados (o grupos de Estados) han elaborado normas sobre ayudas y subsidios estatales en que se proporcionan criterios para satisfacer objetos muy específicos únicamente cuando no se cuente con otras medidas que sean mejores.

La mayor complicación práctica es la dificultad para cuantificar el pleno alcance de la asistencia estatal debido a la existencia de diversas medidas de asistencia indirecta o implícita. Sólo pueden cuantificarse hasta cierto punto las ayudas y subsidios directos en forma monetaria, aunque los diversos métodos de contabilidad y prácticas de notificación hacen que sea difícil producir una evaluación comparativa de los mismos. Además, las medidas que puedan adoptar los Estados respecto a los niveles percibidos de asistencia que puede considerarse que afectan a la competencia tienen la

capacidad de dar lugar a represalias por parte de otros Estados debido a las actitudes divergentes respecto a dicha asistencia.

La legitimidad de una ayuda o subsidio estatal depende de su capacidad de causar un efecto negativo o de distorsión para la competencia. Puede hacerlo, por ejemplo, permitiendo al transportista beneficiario ofrecer tarifas inferiores a los costos. No obstante, objetivamente, los datos correctos relativos a los costos para apoyar la reclamación de un efecto de distorsión es problemático. La asignación de costos a determinados pares de ciudades supone una decisión arbitraria. Puede haber un número elevado de tarifas reducidas y condiciones diversas. Las técnicas modernas de gestión del rendimiento y la fijación de precios marginales permiten que algunos asientos en un vuelo se vendan por debajo del costo plenamente asignado, pero cubriendo al mismo tiempo el costo marginal para llenar un asiento que de otro modo quedaría vacío.

Es también muy difícil determinar las repercusiones de una ayuda estatal única concedida a ciertos transportistas a fin de compensarlos por las pérdidas en que hayan incurrido en situaciones tales como el cierre del espacio aéreo de un aeropuerto por orden gubernamental. La situación pasa a ser peor en los casos en que dicha ayuda financiera es considerada, por parte de los transportistas aéreos que participan en el mismo mercado, como ventajosa para los transportistas beneficiarios en la medida en que representa una cifra que es superior a la pérdida real que han sufrido los transportistas que han recibido compensación. También puede tener un efecto anticompetitivo el suministro por parte de un Estado (habitualmente, un Estado desarrollado) de cobertura ilimitada de seguro por riesgo de guerra a sus líneas aéreas. Asimismo, puede considerarse como contraria a la competencia la ayuda estatal en forma de asignación injusta de turnos de aterrizaje y despegue que sean escasos en un aeropuerto. Nuevamente, puede haber una variedad de hipótesis y conclusiones arbitrarias en toda evaluación.

En una situación de transición hacia la liberalización o en un mercado ya liberalizado, pueden existir circunstancias excepcionales en que la asistencia estatal puede producir beneficios económicos o sociales a pesar de que pueda afectar a la competencia en el mercado. En lo que atañe a las ayudas y subsidios *ad hoc*, la reestructuración financiera puede servir para facilitar la transformación de líneas aéreas menos eficaces, como fue la experiencia en la Unión Europea.

Las decisiones gubernamentales sobre financiación para reestructurar líneas aéreas suelen tomarse en un contexto de presiones sociales y políticas para mantener las líneas aéreas nacionales y asegurar la transición a operaciones más eficaces a un menor costo para los sectores más afectados, en particular los empleados y los acreedores. No obstante, sin condiciones bien definidas (incluidos objetivos, un marco apropiado y planes a largo plazo) y rigurosos mecanismos de reglamentación para la aplicación de normas, divulgación de información y la vigilancia, la financiación para reestructuración podría tener el efecto de únicamente proteger a las líneas aéreas menos productivas sin intensificar la eficacia interna. La financiación para la reestructuración de líneas aéreas, por consiguiente, debe acompañarse de criterios y métodos claros a fin de lograr el objetivo previsto.

Pueden también justificarse, desde el punto de vista del interés social, algunas formas de subsidios para apoyar niveles mínimos de servicios aéreos a regiones remotas, a condición de que dichos subsidios se concedan de manera transparente y eficaz. En tales circunstancias, pueden asegurar el suministro de un servicio que satisfaga normas fijas de continuidad, regularidad, capacidad y fijación de precios, normas que los transportistas aéreos no pueden asumir si consideraran únicamente su interés comercial.

Un método tradicional para satisfacer dichas necesidades sociales ha consistido en aplicar medidas implícitas, tales como los “subsidios cruzados” en toda la red mediante la reglamentación estricta de la entrada al mercado y las tarifas, pero dicho sistema de reglamentación no se considera transparente ni eficaz para estimular la eficiencia.

Un método más eficaz y transparente podría consistir en proporcionar subsidios financieros directos para servicios locales sin remuneración con arreglos institucionales, tales como sistemas competitivos de licitación en que se definan claramente los criterios de selección aplicables a la manera en que se conceden los subsidios. Dado que los sistemas de licitación otorgan subsidios y derechos de explotación a los transportistas más eficientes, pueden servir para mantener a un nivel bajo los costos de los subsidios, como lo indica la experiencia nacional en varios Estados. Cabe preguntarse en qué medida este mecanismo, aplicado en contextos nacionales, pueda aplicarse a servicios internacionales.

En lo que atañe a los aspectos de participación de la asistencia estatal mediante acuerdos de servicios aéreos, pueden justificarse algunas medidas especiales de apoyo que se alejan de los arreglos bilaterales tradicionales basados estrictamente en la reciprocidad, para facilitar el logro del nivel requerido de confianza entre varios Estados para proseguir con diligencia los procedimientos de liberalización.

Por ejemplo, en el caso de arreglos de servicios aéreos con un país en desarrollo, dicha asistencia puede tomar la forma de ***medidas preferenciales,*** o sea, *arreglos de reglamentación no recíprocos que los Estados en una relación de reglamentación reconocen como necesarios para un país en desarrollo para que participe de manera eficaz y permanente en el transporte aéreo internacional.*

En otros casos, los Estados pueden considerar ***medidas de participación,*** o sea, *arreglos de reglamentación al alcance de todos los Estados, encaminados a intensificar la confianza para los Estados en cuestión para que adopten progresivamente un régimen menos restrictivo y asegurar que los resultados de una asistencia, sin ser iguales, al menos no sean desiguales* (p. ej., respecto a capacidad, tarifas y acceso a los mercados).

A este respecto, la OACI ha elaborado una lista de medidas preferenciales y medidas de participación posibles, que figuran en el Doc 9587. Además, se ha incluido también una cláusula modelo en los modelos de acuerdos de servicios aéreos de la OACI (que figuran también en el Doc 9587) para tratar las cuestiones de participación como medidas de transición. Todas estas medidas están encaminadas a proporcionar a los transportistas menos competitivos un derecho sin reciprocidad o un tiempo de preparación para permitirles desarrollar un servicio que los demás transportistas de la competencia no pueden poner en duda plenamente durante cierto período. De este modo, los Estados con transportistas menos competitivos pueden comprometerse más fácilmente a emprender una liberalización progresiva. Por ejemplo, las medidas preferenciales pueden ayudar a las líneas aéreas menos competitivas que desean tener mayores oportunidades (p. ej., otorgando mayor número de puntos de tráfico) y permitir a los países en desarrollo introducir la liberalización progresivamente (p. ej., para abrir su mercado en una etapa posterior).

Capítulo 2.4

TIPOS DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES SOBRE SERVICIOS AÉREOS

El desarrollo de comunidades económicas regionales o uniones de Estados y el hecho de que en algunas de esas comunidades y en ciertos Estados se considere a nivel público la posibilidad de entablar negociaciones entre grupos donde participe una organización de Estados (o la posibilidad de mantener consultas dentro de un grupo con relación a las negociaciones llevadas a cabo por uno de los Estados miembros) han hecho necesario establecer una tipología de posibles negociaciones. En los diagramas aquí reseñados figuran una ***negociación bilateral*** típica (tipo 1), o sea, *una negociación entre dos Estados soberanos*, y una ***negociación bilateral conjunta*** (tipo 2), algo menos corriente, o sea, *una negociación simultánea entre un Estado y otros dos o más Estados sobre acuerdos bilaterales distintos* (que pueden tener lugar cuando dos o más Estados tienen la misma línea aérea). Más adelante se presentan diagramas de diversos tipos de negociaciones donde participan una o varias organizaciones de Estados (tipos 3 a 8). En los diagramas correspondientes a los tipos 9a, 9b y 9c aparecen posibles variantes de una nueva forma de acuerdo que puede establecerse y que abarca a la vez la negociación bilateral típica y la negociación multilateral (tipo 10).

El tipo más frecuente de negociación internacional sobre servicios aéreos es la negociación bilateral ordinaria entre dos Estados soberanos (véase el tipo 1).

En algunos casos, las conversaciones bilaterales conjuntas pueden facilitar la concertación de acuerdos separados pero similares, especialmente cuando determinados Estados cuentan con la misma línea aérea (p. ej., Dinamarca, Noruega y Suecia) (véase el tipo 2).

Los acuerdos bilaterales pueden facilitarse por intermedio de una organización de Estados. Esto ocurrió, por ejemplo, cuando se negociaron los anexos pormenorizados del Memorando de Acuerdo 1982-1991 concertado entre los Estados Unidos y ciertos Estados de la Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC) sobre la fijación de precios en el Atlántico septentrional (véase el tipo 3).

Un Estado miembro de una organización de Estados puede mantener consultas y recibir información de otros Estados miembros cuando lleva a cabo conversaciones bilaterales con un Estado que no es miembro del grupo [p. ej., negociaciones entre un Estado de la Unión Europea (UE) y un Estado ajeno a la misma] (véase el tipo 4).

Una variante de este tipo de negociación podría ser la que se lleva a cabo entre dos Estados, cada uno de los cuales es miembro de un grupo de Estados y mantiene consultas y recibe información de los Estados miembros de su respectiva organización (p. ej., las conversaciones entre un Estado de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y un Estado de la Unión Europea) (véase el tipo 5).

Otro tipo de negociación bilateral podría ser la que mantienen un Estado, por una parte, y un grupo de Estados, por otra [por ejemplo, la negociación entre la Unión Europea y Suiza sobre la integración de esta última en el Espacio Económico Europeo (EEE) (véase el tipo 6)].

Análogamente, podrían entablarse conversaciones bilaterales entre dos Estados (con muchos aspectos comunes) que negocian conjuntamente acuerdos separados con un grupo de Estados, pero que deseen excluir de las negociaciones los servicios aéreos entre sus propios territorios (p. ej., posibles conversaciones entre dos Estados de América del Norte y la Unión Europea) (véase el tipo 7).

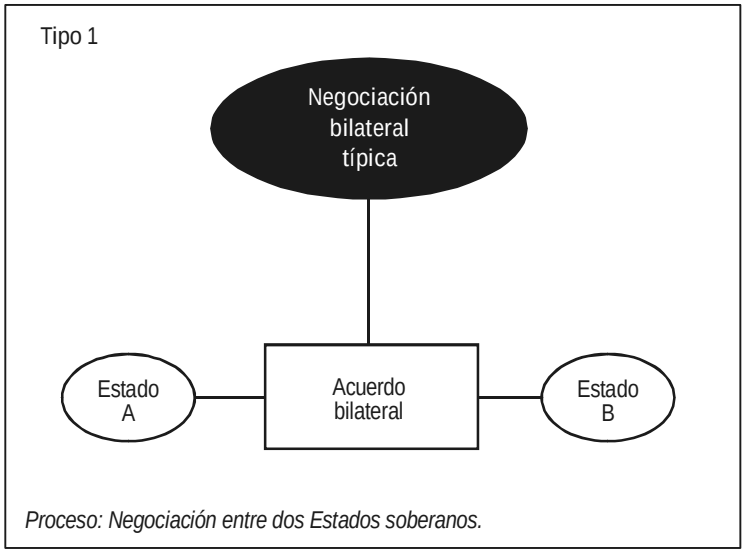
En el futuro, podría haber incluso negociaciones bilaterales entre dos grupos de Estados (p. ej., el Pacto Andino y la Unión Europea) (véase el tipo 8).

Unas negociaciones pueden también tener lugar para un ***acuerdo plurilateral***, es decir, *un acuerdo que primero sería bilateral pero que podría ampliarse e incluir a otras partes (el llamado "**acuerdo bilateral ampliado**")* (véase el tipo 9a), *o sería un acuerdo que desde el principio incluiría a tres o más partes; en ambos casos se trataría de partes cuyos objetivos en materia de reglamentación son similares pero que no cuentan con tantos elementos comunes como para realizar verdaderas negociaciones multilaterales* (véase el tipo 9b). Muy probablemente, otros Estados podrían adherirse a un acuerdo de este tipo. Constituye un ejemplo de ello el acuerdo de "cielos

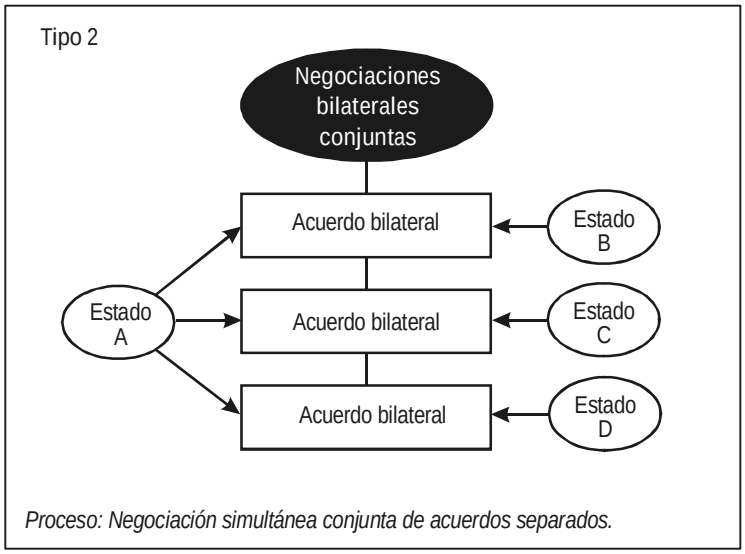
abiertos" concertado entre varios miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico ("Acuerdo de Kona").

Una variante del acuerdo plurilateral podría consistir en que ciertas partes deseen excluir del acuerdo los servicios aéreos proporcionados entre sus territorios (véase el tipo 9c).

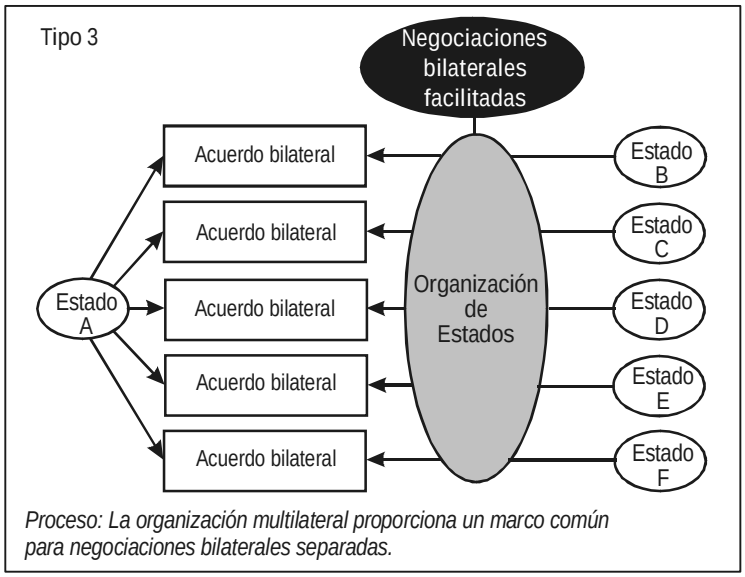
A diferencia de los tipos mencionados, la negociación multilateral característica abarca muchas más partes dentro de una agrupación mundial, regional o de varias partes cuyos objetivos en materia de reglamentación pueden ser similares o no, pero que negocian para llegar a un acuerdo que habitualmente permite la adhesión de otros Estados (véase el tipo 10).



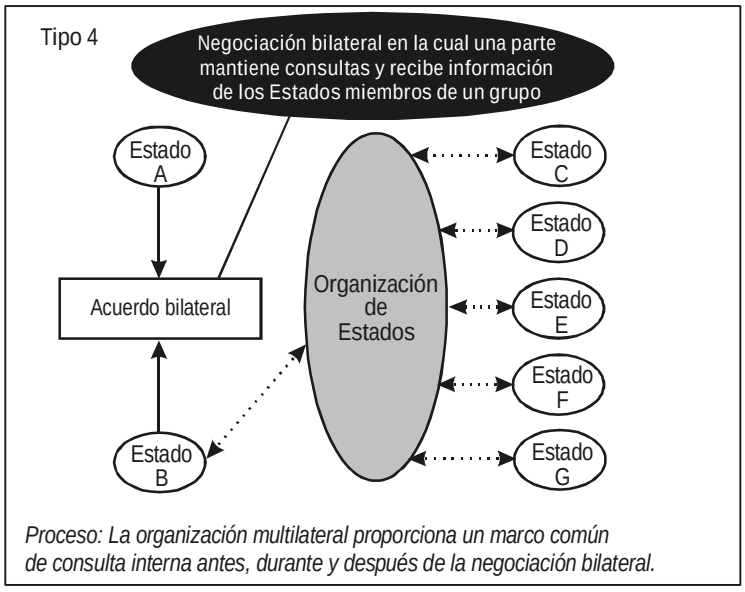
Proceso: Negociación entre dos Estados soberanos.



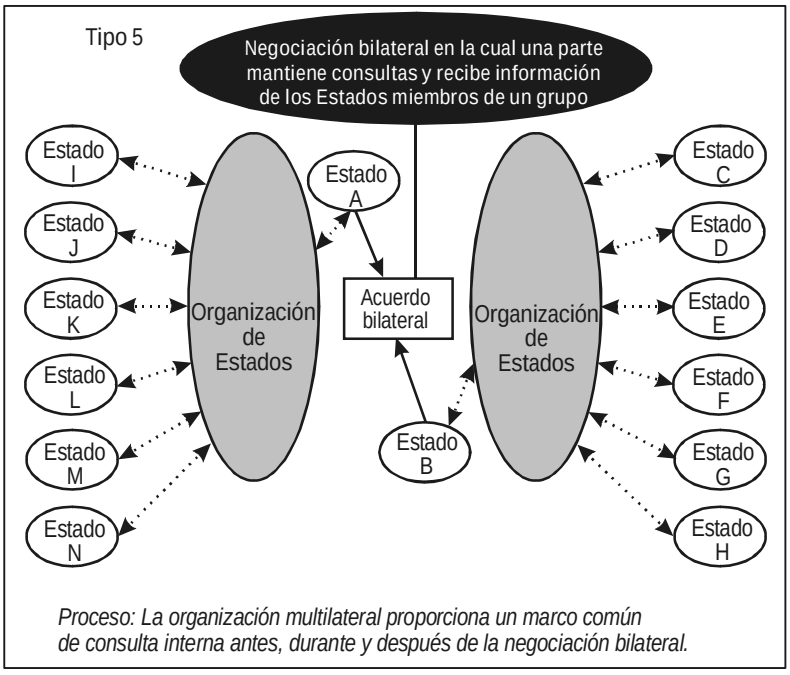
Proceso: Negociación simultánea conjunta de acuerdos separados.



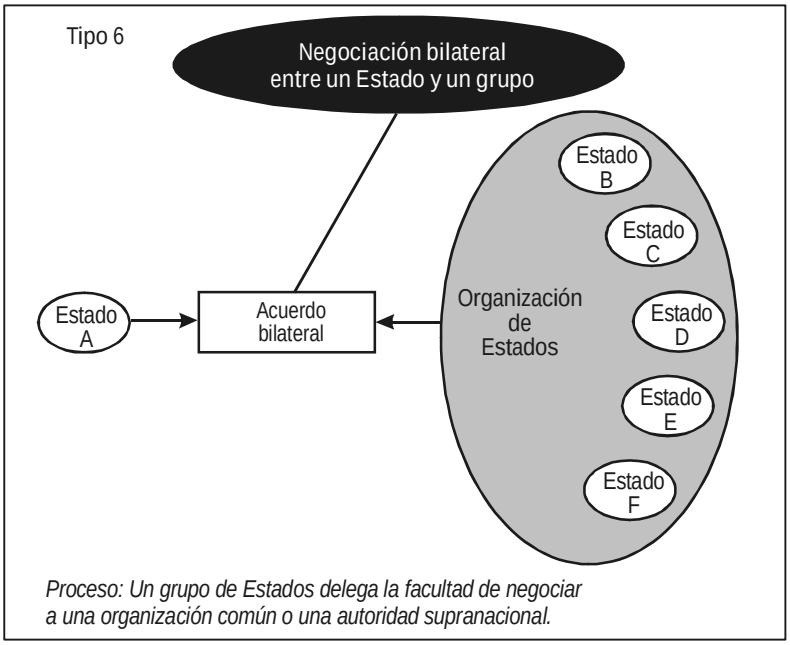
Proceso: La organización multilateral proporciona un marco común para negociaciones bilaterales separadas.



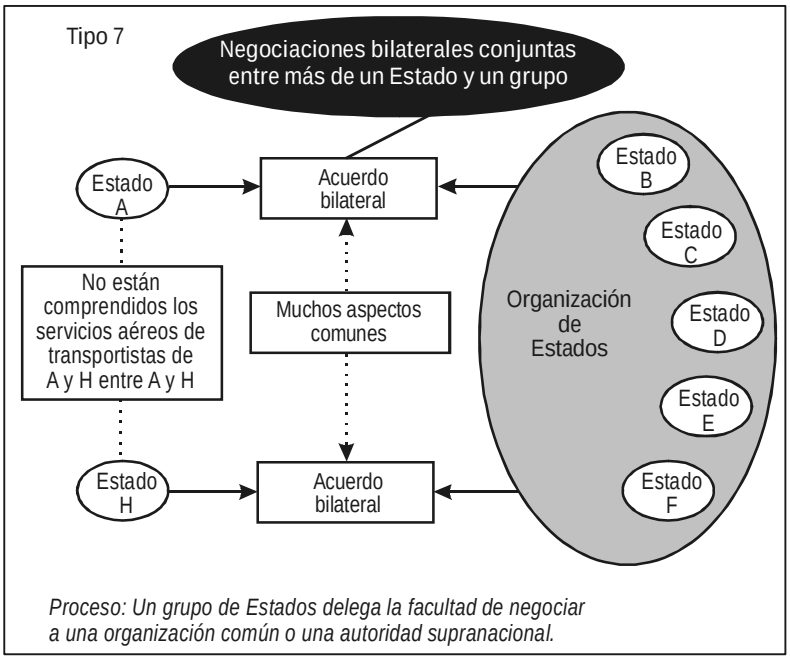
Proceso: La organización multilateral proporciona un marco común de consulta interna antes, durante y después de la negociación bilateral.



Proceso: La organización multilateral proporciona un marco común de consulta interna antes, durante y después de la negociación bilateral.



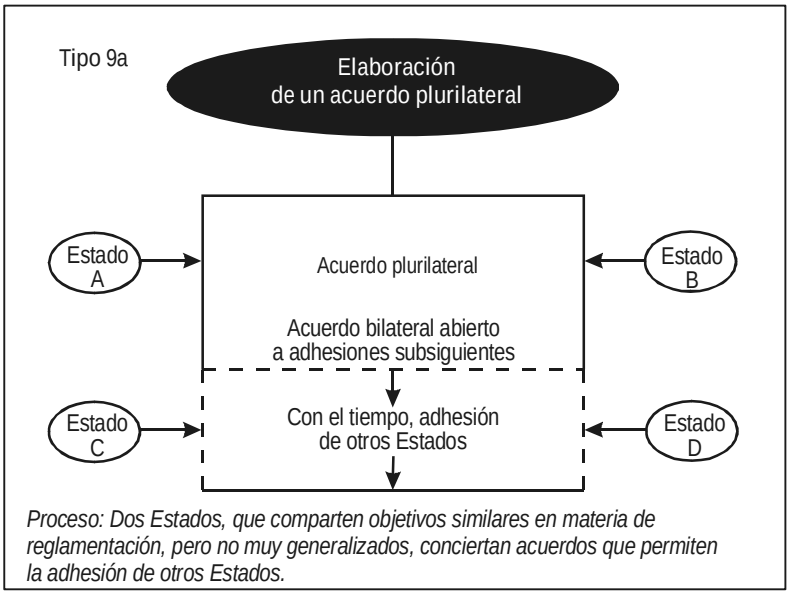
Proceso: Un grupo de Estados delega la facultad de negociar a una organización común o una autoridad supranacional.



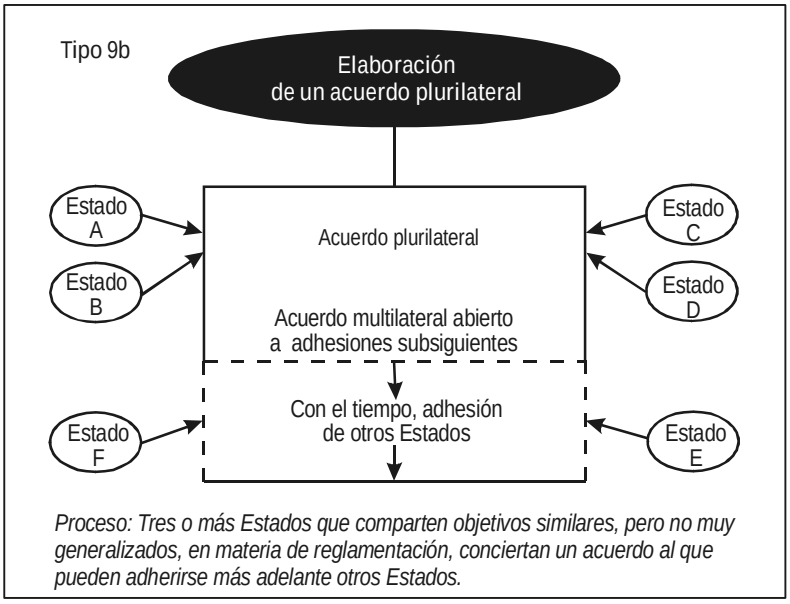
Proceso: Un grupo de Estados delega la facultad de negociar a una organización común o una autoridad supranacional.



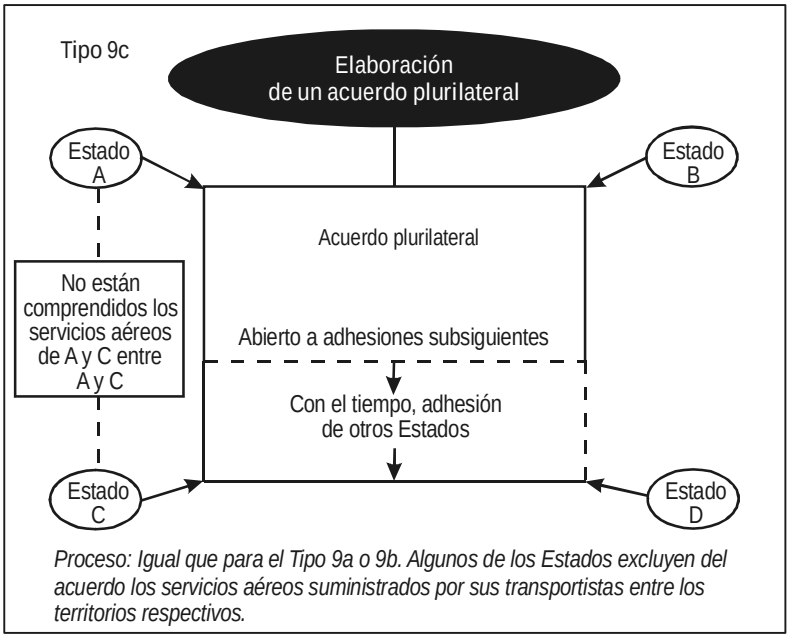
Proceso: Cada uno de dos grupos de Estados delega la facultad de negociar a su respectiva organización o a una autoridad supranacional.



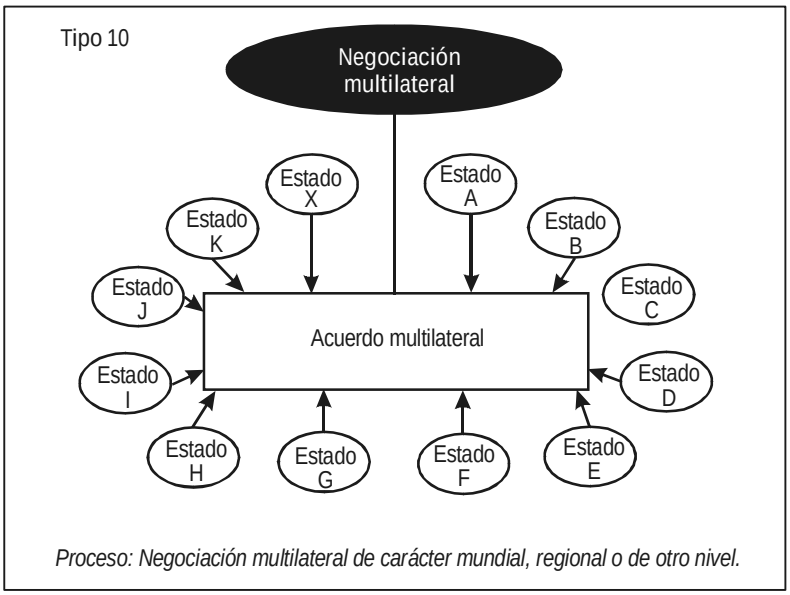
Proceso: Dos Estados, que comparten objetivos similares en materia de reglamentación, pero no muy generalizados, conciertan acuerdos que permiten la adhesión de otros Estados.



Proceso: Tres o más Estados que comparten objetivos similares, pero no muy generalizados, en materia de reglamentación, conciertan un acuerdo al que pueden adherirse más adelante otros Estados.



Proceso: Igual que para el Tipo 9a o 9b. Algunos de los Estados excluyen del acuerdo los servicios aéreos suministrados por sus transportistas entre los territorios respectivos.



Proceso: Negociación multilateral de carácter mundial, regional o de otro nivel.

Parte 3

REGLAMENTACIÓN MULTILATERAL

Capítulo 3.0

INTRODUCCIÓN A LA REGLAMENTACIÓN MULTILATERAL

La ***reglamentación multilateral*** *es aquélla que llevan a cabo tres o más Estados conjuntamente en el marco de una organización internacional o de un tratado o acuerdo multilateral, o como actividad específica distinta, y que puede interpretarse de forma amplia para incluir procedimientos y estructuras de reglamentación pertinentes, resultados redactados en forma de tratados u otros acuerdos, resoluciones, decisiones, directrices o reglamentos, así como observaciones, conclusiones, orientación y análisis de organismos multinacionales intergubernamentales y no gubernamentales.*

El objetivo de la reglamentación multilateral en la esfera del transporte aéreo consiste fundamentalmente en concertar, implantar o mantener arreglos, políticas, acuerdos o reglamentos comunes relativos a asuntos de interés para las distintas partes. En el presente capítulo se expone brevemente la historia de la reglamentación multilateral del transporte aéreo internacional.

El elemento más importante de la reglamentación multilateral es el de la comunicación e interacción en reuniones multinacionales celebradas para examinar problemas, adoptar recomendaciones o resoluciones, o concertar o enmendar acuerdos intergubernamentales o no gubernamentales. Los procedimientos multilaterales abarcan asimismo interacciones *ad hoc* o periódicas entre organizaciones internacionales, así como actividades relacionadas con la aplicación de los tratados. En el Capítulo 3.1 se explican los procedimientos en la esfera de la reglamentación multilateral.

La estructura de la reglamentación multilateral abarca un componente institucional, integrado por numerosas organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, y un componente jurídico, consignado en numerosos tratados multilaterales e instrumentos semejantes, así como en resoluciones, recomendaciones y decisiones obligatorias y no obligatorias adoptadas por organizaciones internacionales. En el Capítulo 3.2 se explica el primer componente mediante la descripción de las características comunes de dichas organizaciones, y el segundo mediante la definición de la terminología genérica del componente jurídico, así como la presentación de tratados y acuerdos mundiales y regionales pertinentes.

En el Capítulo 3.3 se examinan algunos temas fundamentales de los procedimientos y la estructura de la reglamentación multilateral del transporte aéreo internacional.

El Capítulo 3.4 se dedica exclusivamente a la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI).

En los Capítulos 3.5 a 3.7 se presentan otras organizaciones intergubernamentales: en el Capítulo 3.5, organizaciones intergubernamentales mundiales que no sean la OACI; en el Capítulo 3.6, organizaciones intergubernamentales regionales de aviación civil; y, en el Capítulo 3.7, otras organizaciones intergubernamentales regionales y transregionales.

El Capítulo 3.8 se dedica exclusivamente a la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA).

En el Capítulo 3.9 se describen otras organizaciones no gubernamentales mundiales, regionales y transregionales que representan a los transportistas aéreos u otros intereses de la aviación o que están relacionados con el transporte aéreo.

En la Parte 4 del manual se exponen los temas que constituyen el objeto o contenido de la reglamentación.

BREVE HISTORIA DE LA REGLAMENTACIÓN MULTILATERAL DEL TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL

Podría decirse que la historia de la reglamentación multilateral en la esfera del transporte aéreo internacional ha comenzado en 1910 cuando el Gobierno de Francia invitó a 21 Estados europeos a una ***Conferencia Internacional de Navegación Aérea*** en París. Se trataba de la primera conferencia diplomática multilateral que se reunía para examinar los aspectos internacionales de los vuelos a través de las fronteras de los Estados. No se logró ningún acuerdo, pero la noción que surgió y se debatió en la reunión en el sentido de que los Estados ejercen y deberían ejercer soberanía sobre su espacio aéreo, finalmente se convirtió en base de la reglamentación del transporte aéreo.

La conferencia de 1910 preparó el terreno para una conferencia diplomática, celebrada en 1919, durante la cual la ***Comisión Aeronáutica de la Conferencia de Paz*** *redactó la* ***Convención de París para la reglamentación de la navegación aérea****, que también se conoce sencillamente como la* ***Convención de París****, un acuerdo (adoptado por la Conferencia de Paz de París de 1919) que, entre otras cosas, confirmó la noción de la soberanía de los Estados sobre su espacio aéreo*. Finalmente, 38 Estados se convirtieron en partes en este acuerdo. La ***Comisión Internacional de Navegación Aérea (CINA)****, un organismo permanente, con sede en París, que contaba con una secretaría permanente, recibió el mandato de aplicar, administrar y actualizar la Convención de París.* Sin embargo, debido a serias deficiencias de dicha convención, varios Estados importantes en materia de aviación de esa época decidieron no ratificar la convención, y algunos Estados trataron de concertar otros acuerdos.

En 1926, en Madrid, se trató sin éxito de crear una ***Convención aérea iberoamericana****, conocida también como* ***Convención de Madrid,*** *un acuerdo prácticamente idéntico a la Convención de París, pero en el que se acordaba igualdad a los Estados en lugar de la votación ponderada*. Dicha convención nunca entró en vigor. *En 1928 se firmó la* ***Convención panamericana de aviación comercial****, conocida también como* ***Convención de La Habana****, que por su contenido era semejante a la de París pero carecía de disposiciones relativas a un órgano dirigente; posteriormente, dicha Convención fue ratificada por 16 Estados de las Américas*. En los años treinta, se concertaron varios otros convenios internacionales para reglamentar la aviación civil internacional con aplicación principalmente regional, incluidos, en América latina, la ***Convención de Buenos Aires de 1935*** y, en Europa, la ***Convención de Bucarest*** de 1936 y el ***Acuerdo de Zemun de 1937***.

La ***Conferencia de Chicago****, convocada por Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial e inaugurada en Chicago el 1 de noviembre de 1944, culminó, al concluirse el 7 de diciembre de 1944, con la firma del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Convenio de Chicago).* También se deben a la misma conferencia el Acuerdo relativo al tránsito de los servicios aéreos internacionales, el Acuerdo sobre transporte aéreo internacional, los proyectos de doce anexos técnicos al Convenio de Chicago y un Tipo uniforme de acuerdo bilateral. El ***Convenio Provisional de Aviación Civil Internacional****, elaborado también en la Conferencia de Chicago, dio lugar a la creación de la* ***Organización Provisional de Aviación Civil Internacional (OPACI)****. Ésta, al igual que su sucesor permanente, la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)* trató, entre otras cosas, de producir un acuerdo sobre transporte aéreo internacional que tuviese una aceptación más amplia, pero no logró su objetivo.

Capítulo 3.1

PROCEDIMIENTOS DE REGLAMENTACIÓN MULTILATERAL

Los procedimientos de reglamentación multilateral son muy diferentes a los de la reglamentación nacional o bilateral, principalmente porque:

- interviene un mayor número de entidades (gobiernos, organizaciones internacionales, empresas) situados en varios Estados;
- en la mayoría de los casos, las decisiones adoptadas y los acuerdos concertados tienen fuerza limitada para hacerlos cumplir, o hasta carecen de la misma; y
- estos procedimientos se aplican relativamente poco para intercambiar derechos de acceso a los mercados de transporte aéreo o para reglamentar su uso.

Los principales ***procedimientos de reglamentación multilateral*** *son los de comunicación e interacción:*

- *entre partes procedentes de tres o más Estados en reuniones oficiales u oficiosas (por lo general dirigidas por una organización intergubernamental o no gubernamental o bajo sus auspicios) celebradas para intercambiar información y opiniones sobre asuntos de interés común en materia de reglamentación o a fin de preparar y concertar acuerdos sobre políticas y prácticas comunes relativas a determinados aspectos de la reglamentación;*
- *entre una organización internacional y otras entidades (tales como sus miembros u otras organizaciones) fuera del marco de reuniones; y*
- *entre entidades que participan en un tratado multilateral.*

Las reuniones multilaterales constituyen el elemento más fundamental de los procedimientos de reglamentación multilateral. En la primera sección del presente capítulo se describen, en término generales, las etapas, procedimientos y documentación principales que suelen presentarse en las reuniones multilaterales oficiales. (Las reuniones multilaterales oficiosas pueden también reunir muchos de los mismos elementos.)

En la sección siguiente se describen, también en términos generales, los principales procedimientos que suele aplicar una organización internacional que cuente con una estructura formal, así como personal, y que tenga alguna relación con la reglamentación multilateral.

En la sección final se examinan los procedimientos relativos a los tratados multilaterales.

REUNIONES MULTILATERALES

Una reunión multilateral oficial, convocada por una organización internacional (intergubernamental o no gubernamental) y celebrada bajo sus auspicios, constituye la manera más característica de intercambiar información y opiniones sobre asuntos de interés común en materia de reglamentación para las entidades participantes procedentes de varios Estados o para lograr o tratar de lograr un entendimiento entre las partes en materia de políticas y prácticas comunes relativas a determinados aspectos de la reglamentación. Uno o varios Estados pueden también convocar la reunión, especialmente a falta de una organización apropiada o cuando el objetivo de la reunión sea precisamente la creación de tal organización.

Las reuniones multilaterales se convocan periódicamente para fechas determinadas de antemano o según lo exijan objetivos concretos. En los acuerdos multilaterales destinados a crear una organización internacional, suele indicarse la frecuencia de las sesiones regulares del órgano u órganos principales, así como los procedimientos que rigen la convocación de reuniones.

Una reunión que celebren varias partes de igual categoría exige mayor formalidad que la que suele revestir la reglamentación nacional o bilateral (la cual sólo exige cierta formalidad debido al protocolo y a los procedimientos de consulta convenidos). Normalmente suelen participar en el proceso multilateral numerosas partes de igual categoría (que probablemente tienen perspectivas y objetivos distintos), lo que exige un orden mucho más estructurado a fin de garantizar el éxito. En un contexto multilateral pueden adquirir mayor importancia ciertas

cuestiones como los temas que deben debatirse, el orden de los mismos, la documentación, los idiomas utilizados y las actas que deben redactarse. La falta de un procedimiento convenido y ordenado o su deficiencia puede dar lugar a confusión o a debates estériles sobre cuestiones de procedimiento y no de fondo.

Una vez que se haya decidido celebrar una reunión, se envían las invitaciones, informándose a los invitados acerca del propósito, las fechas, el lugar, el orden del día provisional o los temas que han de debatirse, así como los arreglos administrativos, solicitándose también a los invitados que nombren a las personas que deben asistir como representantes de la entidad invitada.

Puede utilizarse un mecanismo de acreditación en las reuniones multilaterales oficiales para asegurarse de que los participantes representan realmente a las entidades invitadas. *La **acreditación** es la designación oficial, por parte de un gobierno, organización u otra entidad, de sus representantes en una reunión en particular.*

Puede exigirse a las delegaciones que presenten ***credenciales***, o sea, *documentos en los que se les nombra y que llevan la firma de la entidad que representan, o una firma en nombre de la misma, como prueba de su acreditación.* En una gran reunión oficial, puede crearse un comité de credenciales a fin de asegurarse de que sólo participan en la reunión las personas autorizadas.

Los participantes acreditados que representan a un Estado u organización reciben el nombre colectivo de delegación. En una gran reunión multilateral oficial probablemente se registrará a los participantes, clasificándolos como delegado jefe, delegados, sustitutos, asesores y observadores.

Normalmente las reuniones multilaterales oficiales se desarrollan según reglas establecidas de antemano que rigen:

- el ***quórum**, número mínimo convenido de delegaciones que deben estar presentes en la reunión a fin de que puedan realizarse válidamente los debates*;
- los procedimientos de debate;
- los procedimientos de votación;
- la utilización y creación de órganos subsidiarios, p. ej., grupos de trabajo o comités;
- las situaciones en las que se habilite al público y a los medios de difusión asistir a las reuniones; y
- otras actividades o acontecimientos posibles.

La documentación de la reunión se preparará en uno o más idiomas convenidos de antemano. Pueden también proporcionarse servicios de traducción e interpretación simultánea.

La documentación utilizada en una reunión multilateral oficial suele prepararla una secretaría, una o varias delegaciones o, en algunos casos, un ***relator**, persona nombrada para preparar informes, estudios, etc. para una reunión o conferencia*. Cada tipo de documento para una reunión multilateral oficial suele llevar un nombre usual, a veces utilizado ampliamente a escala internacional. Se describen algunos de ellos a continuación:

- ***orden del día**, lista de cuestiones que han de debatirse o decidirse en la reunión, incluyendo un posible **orden del día provisional** que, una vez examinado y aceptado por la reunión, se convierte en **orden del día oficial (**o **adoptado**);*
- ***asuntos a tratar** o **lista provisional de asuntos a tratar**, nota en que se indica el orden o el orden provisional en que han de debatirse las cuestiones del orden del día y las notas de estudio relativas a las mismas;*
- ***nota de estudio**, nota en que se proporciona información, se expone una propuesta, se propone un proyecto de texto o que desempeña una función semejante y en que se invita a la reunión a tomar decisiones;*
- ***nota de información**, nota cuyo único objetivo consiste en proporcionar información y que no exige decisión alguna, pero de la que debe tomase nota;*
- ***"flimsy"**, nota breve que no tiene carácter oficial, que suele utilizarse para proporcionar por escrito el texto de una propuesta o declaración formulada durante el debate;*
- textos de referencia o de antecedentes;
- lista de delegaciones;
- anuncios de índole administrativa;
- ***adendo**, texto complementario para una nota;*
- ***corrigendo**, corrección de cualquier nota;* y
- otros documentos que se necesiten.

En una reunión oficial, suele elegirse o nombrarse a un presidente para dirigir las discusiones, el debate y la toma de decisiones, amén de permitir o impedir que un delegado o una delegación formule una ***intervención***, o sea, *una declaración*

verbal sobre hechos u opiniones, una pregunta dirigida al presidente de la reunión o a otro delegado por intermedio del presidente. En las grandes reuniones multilaterales se supone que, por cortesía, los delegados limitarán sus intervenciones, que han de ser breves, a fin de permitir que todas las delegaciones puedan tomar la palabra. Dado que, para actuar equitativamente, el presidente suele dar la palabra a las delegaciones, o sea, que las invita a hacer uso de la palabra en el orden en que hayan solicitado esa oportunidad, y considerando que numerosas intervenciones pueden tener lugar entre el momento en que una delegación solicita esa oportunidad y el momento en que se le concede, las discusiones multilaterales pueden desarrollarse de manera algo desarticulada y discontinua, contrariamente a las discusiones bilaterales. Durante las deliberaciones, pueden redactarse, y luego distribuirse a los participantes, ***actas***, *registro cronológico de las deliberaciones y decisiones de la reunión (que no constituye un acta taquigráfica).*

Al concluirse cada cuestión del orden del día, a menudo el presidente de la reunión resume los resultados del debate correspondiente y, si ha de adoptarse una decisión, determina si existe un consenso o si se necesita una votación. Las decisiones que no se toman por consenso suelen tomarse por una mayoría simple de los votos emitidos, cada delegación disponiendo normalmente de un solo voto. En determinadas circunstancias, las reglas establecidas pueden exigir una mayoría calificada (p. ej., dos tercios o tres cuartos de los votos emitidos o un número mínimo para determinada categoría de votantes) para adoptar una decisión. Una decisión adoptada por una reunión de un organismo internacional suele tener forma de resolución o recomendación y puede incorporarse en el informe de la reunión. Las decisiones de una conferencia diplomática pueden enunciarse en el **acta final**, *documento de una conferencia diplomática en que se recogen los tratados o acuerdos concertados.*

PROCEDIMIENTOS PROPIOS DE LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

Una organización que participe de forma multilateral en algunos aspectos de la reglamentación del transporte aéreo, a título de órgano intergubernamental o no gubernamental, y que cuente con una estructura formal y con personal, normalmente realizará varias o todas las funciones básicas que se clasifican por géneros y se indican a continuación:

- funciones de apoyo antes de las reuniones oficiales y oficiosas y durante las mismas, como la preparación de notas de estudio y demás documentación, los servicios de traducción e interpretación que se necesiten y los arreglos materiales en el lugar en que ha de celebrarse la reunión;
- funciones como las relaciones con sus miembros, los Estados en que estén situadas sus oficinas, los eventuales miembros, otras organizaciones, el público y los medios de difusión;
- funciones permanentes como la recopilación y difusión de datos y la observación de las actividades externas pertinentes;
- funciones periódicas, como la preparación de informes anuales;
- funciones ocasionales, como la realización de estudios no periódicos;
- funciones jurídicas relacionadas con las actividades institucionales;
- funciones administrativas como las relativas al personal y las finanzas; y
- funciones de enlace o actividades llevadas a cabo en apoyo de otras organizaciones o en asociación con las mismas.

PROCEDIMIENTOS RELATIVOS A LOS TRATADOS MULTILATERALES

Un tratado es el producto final característico de una ***conferencia diplomática***, *reunión de Estados soberanos celebrada para adoptar un instrumento jurídico multilateral* (p. ej., el Convenio sobre Aviación Civil Internacional, el Acuerdo relativo al tránsito de los servicios aéreos internacionales y otros tratados multilaterales). Los procedimientos relacionados con la redacción de un tratado corresponderán probablemente a los que se han descrito en la primera sección del presente capítulo, pero con importantes diferencias como las siguientes:

- la probabilidad de una fase preparatoria en que los Estados o grupos de Estados y otras partes interesadas o afectadas tratan de lograr un consenso sobre el objetivo y las líneas generales del tratado previsto utilizando una variedad de medios (vías diplomáticas, reuniones bilaterales y multilaterales, actividades de apoyo dentro de las organizaciones internacionales en cuestión, etc.);
- la posibilidad de que se distribuya de antemano un proyecto del texto del tratado (generalmente preparado por la organización internacional del caso) a fin de obtener las opiniones y observaciones de los Estados; y
- la probabilidad de que cada delegación disfrute de plenos poderes.

Los preparativos y las consideraciones de orden estratégico y táctico que esto supone serán probablemente semejantes a los de los procedimientos de negociación bilateral.

Una vez aprobado el texto del proyecto de tratado por los participantes en la conferencia, la etapa siguiente consiste en la adopción del texto por los representantes de todos los Estados presentes o por la mayoría de votos que se haya convenido. Sigue a esta etapa la autenticación del texto en uno o más idiomas. La ***autenticación*** *del texto de un tratado suele efectuarse mediante la firma, la firma* ad referéndum *o la rúbrica del texto (o del acta final de la conferencia que contenga el texto) por los representantes de los Estados que asisten a la reunión autorizados para ello*. La firma *ad referéndum* debe ser confirmada por el Estado del representante que ha firmado el tratado, por ejemplo mediante su ratificación.

Puede disponerse en el propio tratado que entrará en vigor o surtirá efecto después de haberse depositado un número mínimo determinado de ***instrumentos de ratificación, aceptación*** *o* ***aprobación****, documentos por medio de los cuales un Estado expresa formalmente su consentimiento en obligarse por un tratado. La* ***aceptación*** *o* ***aprobación*** *permite a un Estado, que ha participado en la conferencia diplomática pero sin firmar ni rubricar el tratado, expresar su consentimiento en obligarse por el mismo.* La ***adhesión*** *permite a un Estado, que no ha participado en la redacción y adopción de un tratado, expresar formalmente su consentimiento en obligarse por el mismo.* La adhesión sólo es posible si lo permite el tratado o si todas las partes han convenido en que la misma constituye una manera de expresar dicho consentimiento.

El ***depositario*** *de un tratado, un Estado u organización internacional, según lo dispuesto en el tratado, asume la responsabilidad de mantener un registro oficial de los Estados que son parte en el tratado y de informar a los demás Estados participantes acerca del depósito de nuevas manifestaciones de consentimiento de obligarse por el tratado o acerca de otros acontecimientos que requieran notificación.* Si la conferencia diplomática en que se ha redactado el tratado se celebró bajo los auspicios de un Estado u organización internacional, probablemente se nombrará a dicho Estado u organización internacional depositario del tratado.

Al firmar, ratificar, aceptar u aprobar un tratado o adherirse a él, un Estado podrá formular una ***reserva***, o sea, *una declaración en el sentido de que no acepta una parte del tratado, con objeto de modificar, interpretar o sencillamente excluir los efectos de ciertas disposiciones respecto al Estado autor de la reserva.* Un tratado puede prohibir las reservas, disponer que únicamente puedan hacerse determinadas reservas, o no comprender disposición alguna relativa al procedimiento de reserva. Una reserva no debería ser incompatible con el objeto y el fin del tratado. Puede disponerse en el tratado que es necesaria la aceptación tácita o explícita de una reserva por las demás partes.

Todos los actos mencionados pueden tener lugar en cualquier momento después de haberse adoptado el texto del tratado. Éste puede aplicarse también a título provisional en espera de su entrada en vigor si así se dispone en el tratado o si las partes convienen en otra cosa. A veces puede necesitarse mucho tiempo para que entre en vigor un tratado o una enmienda del mismo debido a la dificultad de obtener el número prescrito de ratificaciones.

Los tratados, después de su entrada en vigor, se transmiten a la Secretaría de las Naciones Unidas para su registro o archivo e inscripción. Un tratado relacionado con la aviación, en el que participe cualquier Estado contratante de la OACI, debe registrarse en el Consejo de la OACI.

La observancia por las partes de lo que han convenido constituye el aspecto más fundamental del mecanismo de los tratados. El principio de derecho internacional que reza "***pacta sunt servanda"*** *significa que todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe.* El mecanismo de los tratados comprende también la interpretación de los términos utilizados y la solución de controversias, para las cuales se aplican los medios previstos en el tratado.

Una vez que haya entrado en vigor, un tratado puede modificarse de dos maneras. *La* ***modificación de un tratado*** *es el cambio que tiene lugar cuando algunas de las partes conciertan un* ***acuerdo*** **inter se**, *o sea, una modificación parcial de la aplicación del acuerdo únicamente respecto a dichas partes interesadas.* La ***enmienda de un tratado*** *es el cambio, normalmente objeto de negociación entre todas o la mayoría de las partes, que tiene efecto cuando lo haya aceptado un número convenido de partes.*

Existen fundamentalmente dos modalidades que permiten a un Estado dejar de ser parte en un tratado. *La* ***denuncia de un tratado*** *consiste en notificar formalmente la intención de retirar el consentimiento de obligarse por el tratado al cabo del plazo previsto para ello en el tratado. Una parte puede* ***retirarse de un tratado*** *con el consentimiento de todas las demás debido a circunstancias como una violación grave, la imposibilidad de cumplir una obligación en virtud del tratado, o un cambio fundamental en las circunstancias relativas a la parte de que se trate.*

Capítulo 3.2

ESTRUCTURA DE LA REGLAMENTACIÓN MULTILATERAL

La ***estructura de la reglamentación multilateral*** del transporte aéreo internacional *comprende*:

- *un componente institucional integrado por un número elevado y creciente de organizaciones internacionales, intergubernamentales y no gubernamentales, mundiales y regionales, transregionales, oficiales y oficiosas; y*

- *un componente jurídico que se recoge en tratados multilaterales e instrumentos semejantes, así como resoluciones, recomendaciones y decisiones pertinentes de organizaciones internacionales, obligatorios o no para sus miembros.*

En la primera sección del presente capítulo se examinan los elementos básicos del componente institucional de dicha estructura que son comunes a la mayoría de los órganos internacionales.

En la segunda sección se definen los términos genéricos básicos utilizados en relación con el componente jurídico de la reglamentación multilateral.

En la tercera sección se describen los tres principales instrumentos multilaterales producidos por la Conferencia de Chicago.

En la cuarta sección se enumeran y se describen brevemente los componentes principales del Sistema de Varsovia y del Convenio de Montreal de 1999.

En la quinta sección se describen otros instrumentos de derecho aeronáutico relacionados con el transporte aéreo.

En la sección final se describen los principales acuerdos multilaterales regionales que reglamentan aspectos concretos del transporte aéreo internacional.

ELEMENTOS BÁSICOS DEL COMPONENTE INSTITUCIONAL

En el sentido restringido que le da la Convención de Viena, una ***organización internacional*** *es una* ***organización intergubernamental***, o sea, *un órgano compuesto de dos o más Estados, y, según el valor semántico más amplio* (utilizado en el manual) *significa toda organización que tenga actividades y miembros sobre todo internacionales procedentes de más de un Estado, lo que incluye las* ***organizaciones no gubernamentales (ONG)****, organismos privados cuyas actividades y miembros son internacionales* (como una asociación de transportistas aéreos de varios Estados). Una organización internacional puede:

- ser oficial, con alguna forma de constitución por escrito, u oficiosa;

- tener criterios, responsabilidades y privilegios para sus miembros;

- ser mundial, regional o ***transregional*** (o sea, *menos que mundial, pero sin limitarse a una región única*);

- tener o no una sede;

- tener o no oficinas que no sean la sede;

- tener o no una ***secretaría***, o sea, *personal que trabaja dentro de una estructura institucional establecida para apoyar la organización*;

- tener un ***órgano soberano***, *como una asamblea o una reunión general de los miembros, cualquiera que sea su denominación, que se reúne regularmente o en fechas convenidas y constituye la autoridad de última instancia de la organización, fija sus políticas y dirige los debates*;

- tener o no un ***órgano directivo***, o sea, *un grupo que dirige y lleva a cabo el trabajo de la organización cuando el órgano soberano no está en sesiones*; y

- tener o no órganos subalternos o consultivos permanentes u órganos especiales para servir a determinados fines que suelen exponerse en las ***atribuciones***, o sea, *una declaración aprobada de los objetivos, tareas y limitaciones del órgano de que se trate.*

TERMINOLOGÍA BÁSICA DEL COMPONENTE JURÍDICO

El "tratado" constituye el término más importante del componente jurídico de la estructura de la reglamentación multilateral. El **tratado**:

- *se define en la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados como un acuerdo internacional regido por el derecho internacional y celebrado por escrito entre varios Estados, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular (**Convención de Viena sobre el derecho de los tratados**, que entró en vigor el 27 de enero de 1980 y que se acepta de manera generalizada pero no universal y constituye la fuente principal de derecho internacional aplicable a los tratados entre los Estados);*

- *se designa a veces como **acta, acuerdo, arreglo, carta, convenio, pacto, declaración**, acta final o protocolo;*

- *en el sentido más amplio del término, es todo acuerdo internacional concertado por escrito entre dos o más Estados, aun tratándose de un canje de cartas o una nota de entendimiento; y*

- *en un sentido más restringido, designa únicamente los acuerdos más oficiales (típicamente multilaterales), particularmente aquéllos que exigen una ratificación.*

La estructura de un tratado multilateral suele abarcar lo siguiente:

- un preámbulo en el que suele exponerse la razón de ser del tratado, así como sus fundamentos y objetivos;

- un cuerpo (que puede dividirse en varias partes) que comprende artículos que llevan números sucesivos, que proporcionan definiciones, un contenido sobre el fondo (o sea, derechos y obligaciones particulares convenidos) y modalidades sobre la entrada en vigor y la aplicación continua del tratado; y

- posibles anexos o documentos conexos que forman parte del tratado.

Si bien en las conferencias diplomáticas se persigue como resultado final cierta forma de tratado, la decisión final adoptada por una reunión oficial de una organización internacional suele ser:

- una ***resolución*** *que constituye la expresión formal de la opinión o voluntad colectiva de una organización internacional, que tiene carácter obligatorio y que suele referirse a un tema único e incluye un **preámbulo** (cuyas **cláusulas** suelen ser los "considerandos") en el que se explican los antecedentes, las circunstancias y las razones que motivan las decisiones que figuran en las **cláusulas dispositivas** que siguen, en las que se exponen las decisiones adoptadas por la reunión;* o

- una ***recomendación***, *que se refiere a una medida de carácter consultivo y no obligatorio;* o

- alguna otra forma de decisión utilizada comúnmente por la organización internacional.

Ciertas expresiones latinas se utilizan sin traducción en tratados, acuerdos y otros documentos de reglamentación internacionales; se indican a continuación las más comunes, que no se definen en otras partes del manual:

- ***a posteriori*** *— que se basa en la observación o la experiencia*; por ejemplo, el examen del progreso logrado en la implantación de un arreglo de reglamentación en particular (véase también *ex post facto)*;

- ***a priori*** *— antes del examen o del análisis, o antes de la experiencia misma*; por ejemplo, una decisión *a priori* tomada sin haberse experimentado primero la actividad de que se trate;

- ***ab initio*** *— desde el principio*; por ejemplo, el debate sobre un tema de reglamentación que se inicie de nuevo desde el principio;

- ***bis*** *— dos veces*, se usa para insertar una nueva disposición sin afectar los números siguientes, por ejemplo el Artículo 83 *bis* del Convenio de Chicago, insertado entre los Artículos 83 y 84;

- ***de ipso*** *— de hecho y no de acuerdo con la ley o con reconocimiento oficial*; por ejemplo, un servicio aéreo que se ofrezca pero que todavía no se haya aprobado legalmente;

- ***de jure*** *— de derecho, de acuerdo con la ley, establecido legalmente*; por ejemplo, un servicio aéreo con plena licencia y aprobación;

- ***de minimis*** *— relativo a pequeñeces;* por ejemplo, elementos poco importantes que no merecen figurar en el texto de un tratado;

- ***ex parte*** *— a instancia y en interés de una sola parte*; por ejemplo, una declaración *ex parte* relativa a procedimientos de reglamentación, *o por parte de terceros interesados*; por ejemplo, por una organización no gubernamental respecto a la negociación de un tratado;

- ***ex post facto*** *— después del hecho;* por ejemplo, un examen bilateral de la capacidad ofrecida y el tráfico transportado por rutas aéreas convenidas (véase también *a posteriori*);

- ***inter alia*** *— entre otras cosas;*

- ***mala fide*** *— de mala fe;*

- ***mutatis mutandis*** *— cambiado lo que deba cambiarse*; por ejemplo, para adaptar los términos de una cláusula de un arreglo multilateral para servir en una cláusula bilateral;

- ***per se*** *— en sí;*

- ***prima facie*** *— a primera vista, antes de todo examen*; por ejemplo, una interpretación inicial de un tratado basada en lo que parezca indicar (lo que podría contradecirse posteriormente mediante otras pruebas como las negociaciones anteriores);

- ***status quo*** *— estado actual;*

- ***status quo ante*** *— estado anterior* (antes de algún acontecimiento); y

- ***suo moto*** *— por iniciativa propia*.

DOCUMENTOS DEL CONVENIO DE CHICAGO

La Conferencia de Chicago, celebrada del 1 de noviembre al 7 de diciembre de 1944, produjo, entre otras cosas, tres acuerdos principales importantes para la reglamentación multilateral del transporte aéreo internacional, siendo el más importante el ***Convenio sobre Aviación Civil Internacional****, firmado en Chicago el 7 de diciembre de 1944, también conocido como* ***Convenio de Chicago*** *(Doc 7300), que proporciona la base jurídica fundamental para la reglamentación de la aviación civil mundial, que es la constitución de la OACI y contiene diversos artículos relativos a la reglamentación económica del transporte aéreo internacional* incluidos los que se indican a continuación:

- Artículo 1, relativo a la soberanía de los Estados en el espacio aéreo;

- Artículo 5, relativo a los vuelos en servicios no regulares;

- Artículo 6, relativo a los servicios aéreos regulares;

- Artículo 7, relativo al cabotaje;

- Artículo 15, relativo a los derechos aeroportuarios y otros similares;

- Artículos 17 a 21, relativos a la nacionalidad y la matriculación de las aeronaves;

- Artículo 22, sobre la simplificación de formalidades;

- Artículos 23 y 24, sobre aduana e inmigración;

- Artículos 37 y 38, relativos a normas y métodos recomendados en materia de facilitación;

- partes del Artículo 44, relativo a los objetivos de la OACI;

- Artículos 77 a 79, relativos a organizaciones de explotación conjunta;

- Artículos 81 y 83, relativos al registro de los acuerdos; y

- Artículo 96, relativo a definiciones relacionadas con el transporte aéreo.

Existen dos enmiendas del Convenio de Chicago que inciden en la reglamentación del transporte aéreo: el ***Artículo 83*** **bis,** *que permite la transferencia de ciertas funciones y obligaciones del Estado de matrícula de una aeronave al Estado del explotador en caso de arrendamiento, fletamento o intercambio;* y el ***Artículo 3*** **bis**, *que confirma de nuevo la prohibición del uso de las armas en contra de las aeronaves civiles en vuelo, así como la soberanía en el espacio aéreo.*

Se indican a continuación otros dos documentos de la Conferencia de Chicago que son importantes para la reglamentación multilateral del transporte aéreo internacional:

- el ***Acuerdo relativo al tránsito de los servicios aéreos internacionales*** *(Doc 7500; reproducido también en el Doc 9587), conocido también como* ***Acuerdo de las dos libertades****, prevé el intercambio multilateral de derechos*

de sobrevuelo y de escala para fines no comerciales para los servicios aéreos regulares entre sus Estados contratantes; y

- el ***Acuerdo sobre transporte aéreo internacional*** *(reproducido en el Doc 9587), conocido también como* ***Acuerdo de las cinco libertades****, establece cinco libertades del aire para los servicios aéreos internacionales regulares, pero carece de disposiciones relativas a la competencia leal o la reglamentación de la capacidad o las tarifas de pasajeros y carga; entró en vigor en 19 Estados, ocho de los cuales lo denunciaron posteriormente.*

EL SISTEMA DE VARSOVIA Y EL CONVENIO DE MONTREAL DE 1999

El ***Sistema de Varsovia*** *es un conjunto de documentos de derecho aeronáutico que rige la responsabilidad de los transportistas aéreos respecto a los pasajeros y los destinatarios y comprende lo siguiente:*

- el ***Convenio de Varsovia***[1]*, que está en vigor y unificó las reglas relativas a los documentos de transporte y la responsabilidad de los transportistas aéreos;*

- el ***Protocolo de La Haya***[2]*, que está en vigor y permitió volver a redactar, modernizar y simplificar considerablemente las reglas relativas a los documentos de transporte y, asimismo, ha permitido duplicar el límite de responsabilidad de los transportistas (que figura en el Convenio de Varsovia) con respecto a las personas;*

- el ***Convenio de Guadalajara***[3]*, que está en vigor y amplió la aplicación del Convenio de Varsovia al transportista que se encarga de efectuar el transporte por vía aérea cuando un pasajero o expedidor ha suscrito un contrato con un fletador o un expedidor de carga;*

- el ***Protocolo de la ciudad de Guatemala***[4]*, que aún no está en vigor y que, entre otras cosas, sujetaría al transportista a la responsabilidad objetiva independiente de la falta, respecto a las lesiones o daños y destrucción o pérdida de equipaje;*

- el ***Protocolo adicional núm. 1***[5] *que está en vigor y remplaza la "cláusula oro" por* ***Derechos Especiales de Giro (DEG)*** *[o sea, una especie de moneda internacional creada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para suplir el uso del oro y de monedas fuertes para liquidar el desequilibrio de los pagos internacionales], sin aumentar los límites de responsabilidad dispuestos en el Convenio de Varsovia original* (por haberse desmonetizado el oro, que ha dejado de ser un patrón objetivo, confiable y estable);

- el ***Protocolo adicional núm. 2***[6]*, que está en vigor y sustituye la cláusula oro por el DEG, sin aumentar los límites de responsabilidad establecidos en el Protocolo de La Haya;*

- el ***Protocolo adicional núm. 3***[7]*, que aún no está en vigor y también sustituiría la cláusula oro por el DEG, sin aumentar los límites establecidos en el Protocolo de la Ciudad de Guatemala;* y

- el ***Protocolo de Montreal núm. 4***[8]*, que está en vigor y que enmienda nuevamente el Convenio de Varsovia enmendado en La Haya en 1955, en lo que respecta al transporte de envíos postales y carga, simplificando la documentación relativa a la carga, introduciendo la responsabilidad objetiva respecto a la carga y reemplazando su unidad monetaria por el DEG, sin aumentar los límites de responsabilidad (establecidos en el Protocolo de La Haya).*

El llamado ***Acuerdo de Montreal de 1966*** *no constituye un acuerdo internacional sino únicamente un arreglo relativo a la responsabilidad para transportistas que ofrecen servicios de pasajeros hacia los Estados Unidos o desde los mismos o con una escala convenida en ese país; lo adoptó el 13 de mayo de 1966 la Junta de aeronáutica civil de Estados Unidos de entonces, a raíz de lo cual los Estados Unidos retiraron su denuncia del Convenio de Varsovia que debía hacerse efectiva el 16 de mayo de 1966*. Mediante dicho acuerdo, las partes en el mismo han enmendado de hecho la aplicación del Convenio de Varsovia, modificado por el Protocolo de La Haya (1955), previéndose un límite por muerte o lesión de $75 000 EUA, incluidos costas y otros gastos, y de $58 000 EUA si se excluyen éstos.

El ***Convenio de Montreal de 1999***[9]*, que entró en vigor el 4 de noviembre de 2003, moderniza y refunde todos los instrumentos del Sistema de Varsovia, y prevalece sobre todos estos últimos, al tratarse de dos Estados que sean ambos partes en el Convenio.* En el caso de dos Estados que no sean parte en este último, seguirán en efecto los correspondientes instrumentos del Sistema de Varsovia, si dichos Estados son parte en el mismo. En este Convenio se destacan los derechos de los reclamantes en caso de fallecimiento o herida de pasajeros en viajes aéreos internacionales.

En la Figura 3.2-1 se ilustran las relaciones que existen entre los convenios y los protocolos que constituyen el Sistema de Varsovia y el Convenio de Montreal de 1999, así como los

límites de responsabilidad de los transportistas aéreos. Puede obtenerse información más amplia sobre el Sistema de Varsovia y el Convenio de Montreal dirigiéndose a la Dirección de asuntos jurídicos de la OACI.

OTROS INSTRUMENTOS DE DERECHO AERONÁUTICO

Entre los documentos de reglamentación del derecho aéreo internacional que tienen repercusiones en el transporte aéreo internacional cabe mencionar los siguientes:

- el ***Convenio de Ginebra***[10]*, que está en vigor y en el que se reconocen los derechos sobre las aeronaves (propiedad, adquisición, posesión, etc.);*

- el ***Convenio de Roma***[11]*, que está en vigor y da derecho a toda persona que haya sufrido daños en la superficie, causados por una aeronave en vuelo o por cualquier persona o cualquier objeto que caiga de la aeronave, a reclamar una compensación justa;*

- el ***Convenio de Tokio***[12]*, que está en vigor y establece la jurisdicción del Estado de matrícula de la aeronave en materia de infracciones y otros actos que ponen o pueden poner en peligro la seguridad de la aeronave en vuelo o de las personas y bienes que estén a bordo;*

- el ***Convenio de La Haya***[13]*, que está en vigor y dio lugar al concepto de jurisdicción universal sobre los actos ilícitos de apoderamiento o el ejercicio de control de las aeronaves en vuelo (secuestro) y obliga a los Estados contratantes a entablar un proceso respecto a tales actos;*

- el ***Convenio de Montreal***[14]*, que está en vigor y amplía el concepto de actos ilícitos para abarcar las infracciones contra las aeronaves en servicio, las instalaciones y servicios de navegación aérea y la seguridad de la aviación civil en general;*

- el ***Protocolo complementario del Convenio de Montreal de 1971***[15]*, que está en vigor y tiene por objeto suprimir los actos de violencia en los aeropuertos internacionales que ponen o pueden poner en peligro la seguridad de las personas o el funcionamiento seguro de dichos aeropuertos;* y

- el ***Convenio sobre la marcación de explosivos plásticos para los fines de detección***[16]*, que está en vigor y tiene por objeto la prevención de los actos ilícitos contra las aeronaves llevados a cabo mediante el uso de explosivos plásticos.*

ACUERDOS MULTILATERALES REGIONALES

Si bien los Estados no han logrado alcanzar un acuerdo multilateral mundialmente aceptable para el intercambio de derechos de transporte aéreo comercial, se han elaborado acuerdos y arreglos intergubernamentales multilaterales regionales que permiten reglamentar determinados aspectos del transporte aéreo internacional, incluidos, en orden cronológico, los siguientes:

- el ***Acuerdo multilateral relativo a derechos comerciales de los servicios aéreos no regulares europeos****, concertado por los Estados miembros de la Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC), firmado en París el 30 de abril de 1956, estableció como objetivo admitir libremente a las aeronaves que efectúan vuelos comerciales no regulares intraeuropeos que no causen perjuicio a sus servicios regulares;*

- el ***Acuerdo internacional sobre el procedimiento aplicable para el establecimiento de las tarifas de los servicios aéreos regulares****, firmado en París el 10 de julio de 1967, fijó para los Estados miembros de la CEAC principios y procedimientos uniformes en materia de tarifas y apoyó el mecanismo de conferencias de la IATA;*

- el ***Acuerdo multilateral relativo a derechos comerciales de servicios aéreos no regulares entre los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)****, firmado en Manila el 13 de marzo de 1971, liberalizó los servicios aéreos no regulares dentro de la subregión;*

- el ***Acuerdo internacional sobre el procedimiento aplicable para el establecimiento de las tarifas de los servicios aéreos regulares intraeuropeos*** *de los Estados miembros de la CEAC, firmado en París el 16 de junio de 1987, proporcionó principios y procedimientos uniformes para la fijación de tarifas e introdujo el sistema de zonas para la reglamentación de tarifas;*

- el ***Acuerdo internacional sobre compartición de la capacidad en los servicios aéreos regulares intra-europeos para los Estados de la CEAC****, firmado en París el 16 de junio de 1987, proporciona principios y procedimientos uniformes para la compartición de la capacidad de los servicios regulares intraeuropeos e introdujo el sistema de zonas para la compartición de la capacidad;*

- la ***Declaración de Yamoussoukro relativa a nuevos criterios para el transporte aéreo en África,*** *firmada por los ministros de aviación civil de los Estados africanos en octubre de 1988 y revisada en septiembre de 1994, estableció un programa para la integración de las líneas aéreas africanas, así como directrices para la cooperación en la esfera del transporte aéreo entre los Estados de África;*

- la ***Decisión 297 de la Comisión sobre el Acuerdo de Cartagena*** *para la aplicación del Acta de Caracas, firmada en mayo de 1991 y aprobada por los presidentes de los cinco países del Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), estableció el principio de "cielos abiertos" para el transporte aéreo en la subregión.*

- el ***Acuerdo multilateral relativo a la explotación de servicios aéreos dentro de la Comunidad del Caribe (CARICOM)****, comúnmente llamado* ***Acuerdo multilateral CARICOM de servicios aéreos (MASA)****, concertado el 6 de julio de 1996 por 11 de los 14 Estados miembros y entró en vigor en noviembre de 1998;*

- el ***Acuerdo de Fortaleza****, firmado el 17 de diciembre de 1996, liberalizó los servicios aéreos intrarregionales en rutas que no sean objeto de acuerdos bilaterales entre los cuatro Estados de MERCOSUR y sus dos Estados miembros asociados;*

- el ***Acuerdo de Banjul para una implantación agilizada de la Declaración de Yamoussoukro****, comúnmente llamado* ***Acuerdo de Banjul****, firmado por Ghana, Gambia, Guinea, Nigeria y Cabo Verde en 1997, liberalizó los servicios aéreos entre dichos Estados;*

- el ***Acuerdo entre Directores Generales de Aviación Civil del Reino de Camboya, la República Democrática Popular Lao, la Unión de Myanmar y la República Socialista de Viet Nam sobre el establecimiento de cooperación subregional en materia de transporte aéreo****, comúnmente llamado* ***Acuerdo CLMV****, concertado el 15 de enero de 1998 por los mencionados países, estableció un régimen de cooperación subregional encaminado a liberalizar el transporte aéreo;*

- el ***Acuerdo COMESA*** *entre los 21 Estados miembros del mercado común para África oriental y meridional (COMESA), los llevó en 1999 de la plena liberalización de los servicios de carga en la primera fase de su programa de liberalización de los servicios aéreos a la segunda fase relativa a los servicios de pasajeros;*

- un programa para liberalizar gradualmente los servicios aéreos entre los miembros de la Comisión Árabe de Aviación Civil (CAAC), finalizado en el año 2000, previéndose la plena liberalización de los servicios aéreos entre los Estados miembros en 2005;

- el ***Acuerdo multilateral sobre la liberalización del transporte aéreo internacional****, conocido también como* ***Acuerdo de Kona****, firmado el 1 de mayo de 2001 por Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia, Singapur y los Estados Unidos, es un arreglo plurilateral de cielos abiertos entre los signatarios, abierto para la adhesión por cualquier miembro de APEC, así como otros Estados* (el Perú y Samoa se adhirieron posteriormente al Acuerdo);

- el ***Protocolo relativo al Acuerdo multilateral sobre la liberalización del transporte aéreo internacional****, firmado el 1 de mayo de 2001 por Brunei Darussalam, Nueva Zelandia y Singapur, prevé el intercambio de derechos de cabotaje y la llamada "séptima libertad";* y

- un ***Acuerdo multilateral de servicios aéreos para la liberalización entre los Estados del Foro de Islas del Pacífico****, apoyado en agosto de 2003 por los líderes de los Estados del Foro, prevé la liberalización gradual de los servicios aéreos entre las partes en el Acuerdo y está abierto para la adhesión condicional por otros Estados no miembros.*

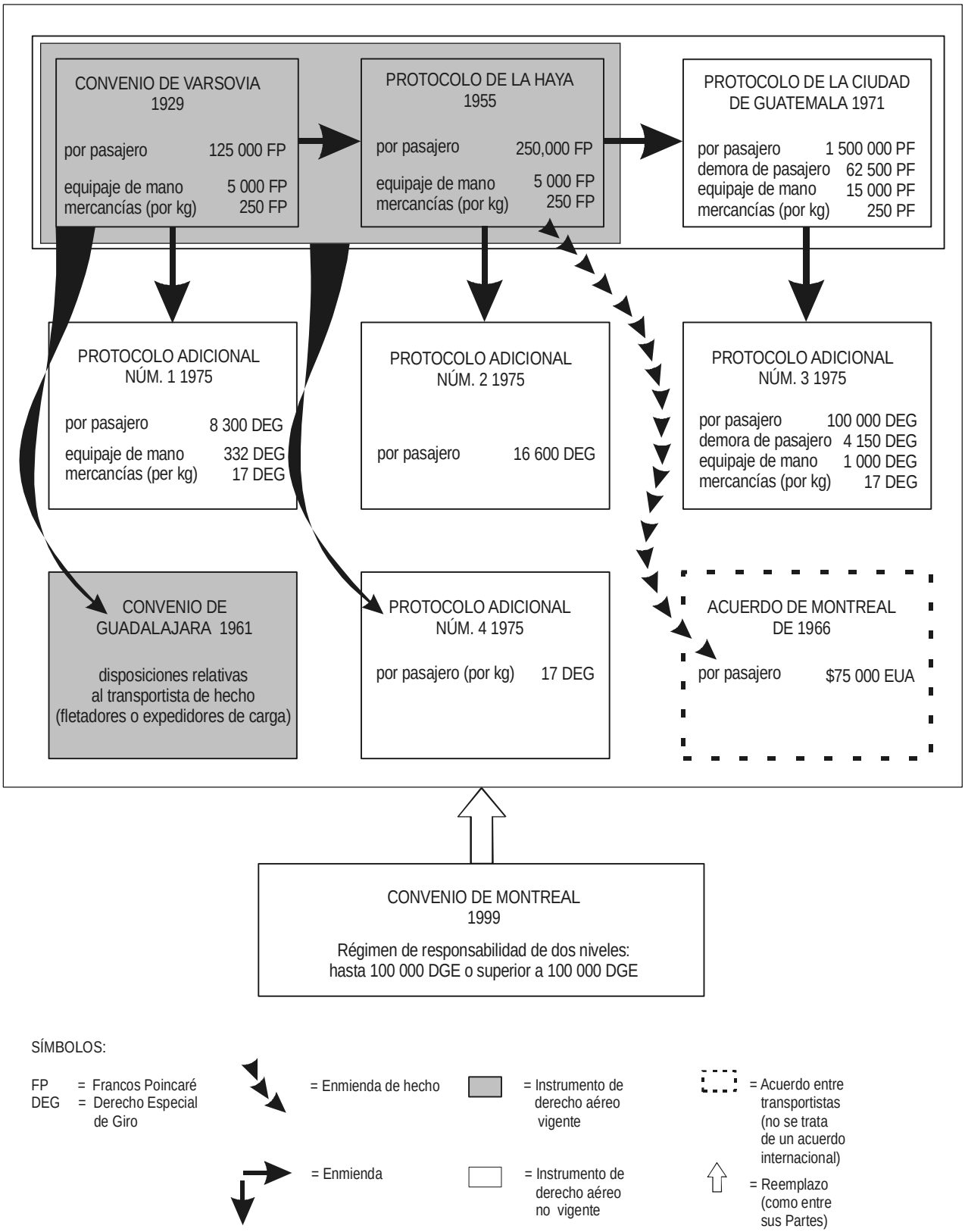


Figura 3.2-1. Sistema de Varsovia, Convenio de Montreal de 1999 y límites de responsabilidad de los transportistas

NOTAS

1. Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929.

2. Protocolo que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929, firmado en La Haya el 28 de septiembre de 1955 (Doc 7632).

3. Convenio, complementario del Convenio de Varsovia, para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional realizado por quien no sea el transportista contractual, firmado en Guadalajara el 18 de septiembre de 1961 (Doc 8181).

4. Protocolo que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 modificado por el Protocolo hecho en La Haya el 28 de septiembre de 1955, firmado en la ciudad de Guatemala el 8 de marzo de 1971 (Doc 8932).

5. Protocolo adicional núm. 1 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929, firmado en Montreal el 25 de septiembre de 1975 (Doc 9145).

6. Protocolo adicional núm. 2 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 modificado por el Protocolo hecho en La Haya el 28 de septiembre de 1955, firmado en Montreal el 25 de septiembre de 1975 (Doc 9146).

7. Protocolo adicional núm. 3 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 modificado por los Protocolos hechos en La Haya el 28 de septiembre de 1955 y en la ciudad de Guatemala el 8 de marzo de 1971, firmado en Montreal el 25 de septiembre de 1975 (Doc 9147).

8. Protocolo de Montreal núm. 4 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 modificado por el Protocolo hecho en La Haya el 28 de septiembre de 1955, firmado en Montreal el 25 de septiembre de 1975 (Doc 9148).

9. Convenio para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional, hecho en Montreal el 28 de mayo de 1999 (Doc 9740).

10. Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre aeronaves, firmado en Ginebra el 19 de junio de 1948 (Doc 7620).

11. Convenio sobre daños causados a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras, firmado en Roma el 7 de octubre de 1952 (Doc 7364).

12. Convenio sobre las infracciones y ciertos otros actos cometidos a bordo de las aeronaves, firmado en Tokio el 14 de septiembre de 1963 (Doc 8364).

13. Convenio para la represión del apoderamiento ilícito de aeronaves, firmado en La Haya el 16 de diciembre de 1970 (Doc 8920).

14. Convenio para la represión de actos ilícitos contra la seguridad de la aviación civil, firmado en Montreal el 23 de septiembre de 1971 (Doc 8966).

15. Protocolo para la represión de actos ilícitos de violencia en los aeropuertos que presten servicio a la aviación civil internacional, complementario del Convenio para la represión de actos ilícitos contra la seguridad de la aviación civil hecho en Montreal el 23 de septiembre de 1971, firmado en Montreal el 24 de febrero de 1988 (Doc 9518).

16. Convenio sobre la marcación de explosivos plásticos para los fines de detección, hecho en Montreal el 1 de marzo de 1991 (Doc 9571).

Capítulo 3.3

CUESTIONES FUNDAMENTALES SOBRE PROCEDIMIENTOS Y ESTRUCTURA DE LA REGLAMENTACIÓN MULTILATERAL

Las cuestiones fundamentales sobre procedimientos y estructura de la reglamentación multilateral no son nuevas y giran alrededor de la oportunidad y las modalidades de los acuerdos multilaterales (mundiales o transregionales) destinados a reemplazar o complementar los acuerdos bilaterales de transporte aéreo. (Estas cuestiones se distinguen de las que atañen a los arreglos de reglamentación dentro de comunidades económicas regionales de Estados, cuya integración está limitada geográficamente y cuyas estructuras y procedimientos internos reglamentan otros sectores además del de transporte aéreo.) En la Resolución A33-19 (vigente) de la Asamblea de la OACI se declara que "... el multilateralismo en derechos comerciales continúa siendo, en la medida más amplia posible, un objetivo de la Organización".

En la primera sección del presente capítulo se presentan argumentos favorables y contrarios a la reglamentación multilateral del transporte aéreo y, en la siguiente, se exploran mecanismos de negociación que podrían utilizarse para lograr un acuerdo multilateral. En la tercera sección se describen los elementos estructurales genéricos posibles de tal acuerdo. En la sección final se analizan el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y el correspondiente Anexo sobre los servicios de transporte aéreo, un intento de reglamentación multilateral fuera de todo marco tradicional.

EL ENFOQUE MULTILATERAL

Los argumentos favorables y contrarios a la reglamentación multilateral del transporte aéreo internacional pertenecen a dos categorías se relacionan con su adaptación a fenómenos económicos más amplios, especialmente la tendencia en todas las regiones del mundo hacia una menor reglamentación gubernamental y su eficacia relativa en comparación con el bilateralismo.

Los argumentos favorables que se relacionan con la adaptación a fenómenos económicos más amplios incluyen los siguientes:

- que el transporte aéreo constituye un sector de servicios sometido cada vez más a las mismas fuerzas que modifican otros elementos del sector terciario (privatización de empresas nacionales y participación extranjera en su capital social, alianzas entre empresas para tener acceso al mercado mundial, liberalización en materia de reglamentación) pero que, no obstante, sigue reglamentándose de forma separada y diferente de dichos sectores de servicios, de modo que se obstaculiza el crecimiento del transporte aéreo;

- que el transporte aéreo no exige una reglamentación distinta ya que, por haber alcanzado el desarrollo necesario, ha dejado de ser un sector naciente o enteramente naciente o enteramente "especial";

- que el trueque bilateral tiende a reducir las oportunidades hasta el nivel que la parte menos competitiva y más restrictiva considera aceptable, por lo que las direcciones de las líneas aéreas consideran que los acuerdos aéreos bilaterales imponen restricciones inaceptables al desarrollo de la aviación;

- que los usuarios del transporte aéreo, los aeropuertos y las líneas aéreas merecen que se eliminen las restricciones de la reglamentación bilateral del transporte aéreo (que a veces puede obstaculizar el desarrollo del turismo y el comercio); y

- que dicha libertad puede lograrse con mayor éxito mediante el multilateralismo, dado que éste puede reunir los beneficios y compensar las restricciones más fácilmente que una serie de acuerdos bilaterales, por lo que se reconoce cada vez más como un medio más eficaz que el bilateralismo para lograr una liberalización generalizada.

Según los argumentos favorables que se relacionan con una eficacia relativa, el multilateralismo permitiría:

- crear rápidamente numerosas relaciones bilaterales nuevas en materia de servicios aéreos dentro de un marco multilateral único con la adhesión de nuevas partes en el acuerdo sin necesidad de negociación bilateral con las partes existentes;

- poner fin, de este modo, al desperdicio de tiempo y a los gastos de la negociación y renegociación de un gran número de acuerdos aéreos bilaterales — operación que dificulta el desarrollo del sistema de transporte aéreo;

- lograr resultados más objetivos que numerosas negociaciones bilaterales (en particular en materia de acceso a los mercados) porque los resultados de estas últimas pueden quedar afectados por las circunstancias particulares de las partes, que no cuentan con la misma capacidad e influencia en materia de negociación;

- poner fin a las incompatibilidades en las condiciones de acceso a los mercados, que ahora complican o impiden diversas operaciones en rutas con escalas múltiples; y

- promover aún más la normalización de las numerosas disposiciones de reglamentación que figuran en los acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos (en materia de franquicia aduanera, seguridad de la aviación y conversión y transferencia de divisas).

Entre los argumentos contrarios relacionados con la adaptación a fenómenos económicos más amplios cabe señalar los siguientes:

- que no se necesitan los acuerdos multilaterales sobre transporte aéreo porque se ha utilizado el bilateralismo con éxito para lograr la liberalización de los servicios aéreos entre los Estados que comercian entre sí y desean adoptar la liberalización;

- que los defensores del multilateralismo se equivocan al creer que porque es posible que sea muy difícil limitar el acceso a determinados mercados bilaterales en virtud de un acuerdo multilateral (p. ej., a fin de lograr cierto equilibrio en los beneficios) dichas limitaciones quedarían necesariamente excluidas;

- que si se adopta un acuerdo multilateral de transporte aéreo liberal con pocas limitaciones, es muy probable que favorezca a las grandes líneas aéreas ya establecidas y sus intereses respecto a los de las líneas aéreas de los países en desarrollo (que tal vez no reciban ayuda suficiente para mantener su presencia internacional), poniendo así en peligro su acceso a servicios aéreos adecuados; y

- que, aun prescindiendo de las inquietudes que suscita, el multilateralismo no será posible en el futuro previsible sin un consenso más amplio.

Según los argumentos contrarios que se relacionan con la eficacia relativa, el multilateralismo:

- tiende inherentemente hacia un "mínimo común denominador" que podría reducir el ámbito y la eficacia de cualquier acuerdo;

- es menos flexible porque es más arduo efectuar una revisión de un acuerdo multilateral que de un acuerdo bilateral (se requiere la motivación no ya de dos sino de numerosas partes para proceder a la revisión);

- impide a los Estados ajustar cada disposición de reglamentación a situaciones bilaterales particulares; y

- limita la capacidad de los Estados de proteger a los transportistas aéreos nacionales mediante controles bilaterales *ad hoc* y de nivel local.

Aquéllos que prefieren mantener el bilateralismo suelen también señalar que el tráfico aéreo internacional ha crecido a un ritmo prodigioso con el régimen bilateral y que éste no ha impedido las innovaciones en materia de tecnología y comercialización, como la introducción de aeronaves de reacción y sistemas de reserva por computadora.

La decisión de adoptar o de apoyar o no algún tipo de acuerdo multilateral de transporte aéreo exige que se pesen los mencionados argumentos (y tal vez otros más, teniendo en cuenta el hecho de que algunos de ellos, tanto en pro como en contra, son hipotéticos) y que se examinen al mismo tiempo eventuales procedimientos multilaterales, así como los correspondientes componentes estructurales.

EVENTUALES MECANISMOS CONDUCENTES A UN NUEVO MULTILATERALISMO

Los procedimientos tradicionales y de otra índole que podrían utilizarse para lograr nuevos acuerdos o arreglos multilaterales para reglamentar el transporte aéreo comercial incluyen los siguientes:

- una conferencia diplomática mundial en la que se negociaría y elaboraría un acuerdo multilateral;

- una conferencia de Estados con criterios semejantes en la que las partes participantes negociarían y elaborarían

un acuerdo multilateral, probablemente abierto a la adhesión de Estados no participantes;

- una negociación entre un Estado y un organismo regional o entre dos organismos regionales con miras a concertar un acuerdo que quedaría abierto a la adhesión de terceros; o

- una negociación y elaboración de un acuerdo multilateral global de transporte aéreo en un marco ajeno al transporte aéreo (tal vez en un contexto comercial).

Cada uno de los mencionados mecanismos suscita difíciles problemas que siguen sin solución:

- las conferencias diplomáticas mundiales exigen, para tener éxito, un amplio consenso respecto a los objetivos que se persiguen y los medios de alcanzarlos, un consenso que aún no se ha manifestado en esta esfera;

- queda aún por demostrar la existencia de una afinidad que permita la elaboración de un nuevo acuerdo por parte de Estados de diferentes regiones del mundo (dada la disparidad de la condiciones nacionales y el hecho de que cada Estado actúa en su interés, que es raras veces idéntico al de otro Estado);

- puede ser muy difícil elaborar procedimientos que permitan a un organismo regional formular una postura de negociación común y negociar, como unidad, un régimen bilateral; dichos procedimientos podrían dar lugar a legítimas preocupaciones por parte de Estados más pequeños o terceros no participantes o a los que no se haya invitado a participar, en el sentido de que sus intereses podrían quedar perjudicados; y

- un foro ajeno a la esfera del transporte aéreo (el Grupo de negociaciones sobre servicios, en el marco del GATT) examinó la elaboración de un amplio acuerdo multilateral que incluyera el derecho de acceso a los mercados de transporte aéreo, pero sólo obtuvo un apoyo mínimo debido, sobre todo, a la obligación propuesta de aplicar el trato de la nación más favorecida (sin garantía de reciprocidad).

Cabe imaginar que puedan elaborarse arreglos de reglamentación potencialmente viables mediante un proceso preliminar de análisis y preparación muy detallados (por parte de expertos) de los elementos esenciales de una estructura completa en materia de reglamentación multilateral, llevado a cabo durante un período más largo que el que suele dedicarse a una conferencia. Si los mencionados arreglos pudiesen ser objeto de aceptación preliminar suficiente, podrían dar lugar a un consenso que permitiera iniciar algunos de los procedimientos de negociación y elaboración expuestos.

ELEMENTOS PROBABLES DE LA ESTRUCTURA GENÉRICA Y MULTILATERALISMO DE UN NUEVO ACUERDO MULTILATERAL DE TRANSPORTE AÉREO

Teóricamente, la estructura de un nuevo acuerdo multilateral podría ser la de un tratado multilateral tradicional: podría entrar en vigor únicamente al depositarse un número predeterminado de instrumentos de ratificación, aceptación o aprobación por parte de los Estados que hayan negociado el acuerdo; podría ser objeto de enmienda, si así lo aprueba un número de partes convenido de antemano; podrían preverse en el mismo reservas limitadas y la adhesión de otros Estados; etc. La estructura podría ser distinta y adoptar una forma no tradicional; entrar en vigor (entre partes que consienten) al depositarse hasta un mínimo de dos instrumentos de ratificación, aceptación o aprobación; tener una flexibilidad que permita minimizar la necesidad de enmiendas; prever la aplicación de las enmiendas que las partes acepten; prever la adhesión de otros Estados; etc.

Se supone que dicho acuerdo persigue ante todo la liberalización; no obstante, podría tener otros objetivos como el de incrementar la participación de países en desarrollo o la eficacia de la reglamentación; podría perseguir una liberalización inmediata o progresiva o, también, abarcar tanto la liberalización como algunos aspectos de la reglamentación tradicional. Podría elaborarse el acuerdo teniendo en cuenta las necesidades de los usuarios y los empleados del transporte aéreo, las de los aeropuertos y las ciudades vecinas, los intereses del turismo y el comercio, así como los de las líneas aéreas y los correspondientes organismos de reglamentación.

Una cuestión fundamental para la elaboración de un nuevo acuerdo consiste en determinar si éste reemplazará o complementará los acuerdos existentes; en el último caso, cabría preguntarse cómo podrá funcionar semejante régimen híbrido.

Un acuerdo multilateral podría abarcar:

- servicios aéreos regulares y no regulares entre las partes:

- servicios aéreos exclusivamente regulares o no regulares entre las partes;

- determinado tráfico, al principio o a largo plazo, p. ej., sólo pasajeros o carga y correo, o también ambos;

- el acceso a los mercados (derechos de rutas, tráfico y explotación), tal vez en virtud de otro entendimiento bilateral, pero sin acceso a todos los mercados necesariamente (p. ej., los redactores del acuerdo podrían excluir la llamada “séptima libertad” y excluir o limitar los derechos de cabotaje); y

- muy probablemente, arreglos de reglamentación que pueda aplicar, de ser necesario, una de las partes para responder a acciones juzgadas contrarias a los objetivos y términos del acuerdo.

Además de la amplia labor innovadora que se necesita para expresar, en un contexto multilateral, cierta categoría o nivel de reglamentación (presumiblemente liberalizada) de los principales asuntos de interés bilateral (en particular, derechos de acceso a los mercados, capacidad, tarifas y consideraciones comerciales), en una nueva estructura multilateral sería posible:

- utilizar o adaptar el texto utilizado en el modelo de acuerdo de servicios aéreos (MASA) de la OACI (que figura en el Doc 9587);

- utilizar o adaptar algunos o numerosos elementos de acuerdos multilaterales vigentes (p. ej., el Acuerdo de Kona) o propuestos (como el modelo de Acuerdo multilateral para la liberalización de los servicios de carga aérea, elaborado por la Secretaría de la OCDE);

- utilizar algunos conceptos y enfoques aplicados o que se prevea aplicar en acuerdos comerciales (como se explica en la sección siguiente del presente capítulo) y tal vez adaptarlos y mejorarlos;

- introducir nuevos métodos de solución de controversias que no suelen figurar en los acuerdos bilaterales de transporte aéreo; e

- incluir disposiciones que permitan el consentimiento colectivo de Estados en su calidad de unidad regional.

EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (AGCS O GATS) Y SU ANEXO SOBRE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE AÉREO

El ***Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS)****, producido por el* ***Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS)*** *(Grupo de partes contratantes establecido por el GATT para este propósito durante la Ronda Uruguay, entró en vigor el 1 de enero de 1995 y en él se aplican diversos principios y prácticas comerciales a determinados servicios incluidos, en un Anexo, ciertos servicios de transporte aéreo, lo que constituye un cambio respecto a sus marcos tradicionales en materia de reglamentación*. Al redactar el presente texto, el ***Anexo sobre los servicios de transporte aéreo del AGCS*** *o* ***GATS*** *excluye los derechos de tráfico, sea cual fuere la forma en que se hayan otorgado, así como los servicios directamente relacionados con el ejercicio de los derechos de tráfico, con excepciones en el caso de los tres derechos no esenciales siguientes:*

1) ***servicios de reparación y de mantenimiento de aeronaves***: *tales actividades cuando se realicen en una aeronave o parte de ella mientras la aeronave está fuera de servicio*; estas actividades no incluyen el llamado "mantenimiento de la línea";

2) ***venta y comercialización de servicios de transporte aéreo***: *las oportunidades del transportista aéreo de que se trate de vender y comercializar libremente sus servicios de transporte aéreo, con inclusión de todos los aspectos de la comercialización, por ejemplo estudio de mercados, publicidad y distribución*. Estas actividades no incluyen la fijación de precios de los servicios de transporte aéreo ni las condiciones aplicables; y

3) ***servicios de sistemas de reserva por computadora (SRC)***: *los servicios prestados mediante sistemas informatizados que contienen información acerca de los horarios de los transportistas aéreos, los asientos disponibles, las tarifas y las reglas de tarificación y por medio de los cuales se puede hacer reservas o expedir billetes.*

En el Anexo se dispone, además, que únicamente podrá recurrirse al procedimiento de solución de diferencias del Acuerdo cuando las partes de que se trate hayan contraído obligaciones o compromisos y una vez agotados los procedimientos de solución de controversias previstos en los acuerdos bilaterales y otros acuerdos multilaterales. Se confirma que ningún compromiso específico contraído u obligación asumida en virtud del Acuerdo reducirá o afectará a las obligaciones resultantes, para una parte, de acuerdos bilaterales o multilaterales vigentes en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (véase el Capítulo 3.7). En el Anexo se dispone también que el Consejo del Comercio de Servicios "examinará periódicamente, por lo menos cada cinco años, la evolución del sector del transporte aéreo y el funcionamiento del Anexo, con miras a considerar la posibilidad de una mayor aplicación del Acuerdo en este sector". (La primera revisión del Anexo se inició en el año 2000.)

En el propio AGCS, dentro de cuyo marco se aplica el Anexo sobre los servicios de transporte aéreo, se establecen cuatro ***modos de suministro***, o sea, *distintas maneras en que el proveedor puede ofrecer sus servicios en mercados extranjeros*:

- ***suministro transfronterizo***, *del territorio de una parte al territorio de otra* (p. ej., vuelos y llamadas telefónicas internacionales). Esto no exige que el proveedor de la primera parte entre en el territorio de la segunda; sólo el servicio atraviesa las fronteras nacionales;

- ***consumo en el extranjero***, o sea, *suministro de un servicio en el territorio de una parte al consumidor del servicio de cualquier otra parte*. Normalmente esto supone que el consumidor viaja al país proveedor, por ejemplo para fines de turismo o estudio. La reparación de una aeronave fuera de su territorio nacional constituye otro ejemplo;

- ***presencia comercial***, o sea, *suministro de un servicio mediante la presencia comercial del proveedor extranjero en el territorio de otra parte* (p. ej., una oficina de venta de billetes de línea aérea, una filial o sucursal para proporcionar servicios bancarios o de asesoramiento jurídico); y

- ***presencia de una persona física***, o sea, *suministro de un servicio mediante la presencia de nacionales o personas extranjeras en el territorio de otra parte* (p. ej., un abogado, médico o arquitecto).

El **AGCS** (GATS) se concentra en la liberalización y se apoya en *tres principios básicos*:

- el ***acceso a los mercados***, o sea, *una declaración de los niveles de acceso que se conceden a otras partes mediante los cuatro modos de suministro;*

- el ***trato nacional***, o sea, *un trato otorgado a los servicios y a los proveedores de servicios extranjeros no menos favorable que el que la parte otorga a sus propios servicios o proveedores de servicios; y*

- el ***trato de la nación más favorecida (NMF)***, o sea, *otorgar a todas las partes sin discriminación un trato no menos favorable que el que se otorga a cualquiera de las partes*.

Existe una distinción importante entre estos principios. El acceso a los mercados y el trato nacional son ***principios específicos en virtud del AGCS***, o sea, *principios que cada una de las partes puede optar por aplicar o no a un servicio o aspecto del mismo con arreglo a las condiciones y limitaciones contenidas en su adhesión específica en relación con dicho servicio*. En cambio, la NMF es una ***obligación general del AGCS***, o sea, *una obligación que se aplica incondicionalmente a todos los servicios, incluidos aquéllos respecto a los cuales la parte en cuestión no se haya comprometido específicamente en materia de acceso a los mercados o trato nacional.*

No obstante, las partes pueden aplicar una excepción en materia de NMF respecto a determinados servicios incluyendo estos últimos en su lista de exenciones. Así, puede variar el grado de liberalización de un servicio 1) notificando la exención de la NMF respecto a dicho servicio, o 2) adoptando compromisos específicos en materia de acceso a los mercados y trato nacional, incluida toda condición y limitación. Esto puede dar lugar a diferencias en las obligaciones de las partes respecto a un mismo servicio, circunstancia que a juicio de los críticos permitiría a una parte ***beneficiarse sin asumir carga alguna***, o sea, *disfrutar de un acceso liberalizado respecto al suministro de un servicio en particular en otras partes sin obligación de proporcionar el mismo grado de acceso liberalizado respecto a dicho servicio en su propio mercado*. En respuesta, quienes sostienen un punto de vista más amplio señalan que la liberalización en relación con otros servicios por parte de quienes se benefician sin asumir carga alguna tiende a atenuar la falta de liberalización en relación con determinados servicios respecto a ciertas partes; también sostienen que, mediante las futuras negociaciones, la liberalización progresiva hará desaparecer, con el tiempo, las exenciones NMF y aumentar los compromisos específicos en materia de acceso a los mercados y trato nacional, reduciéndose así el número de las partes que se benefician sin asumir carga alguna.

Entre las demás obligaciones en el AGCS cabe mencionar las siguientes:

- la ***transparencia***, *el requisito de que se publiquen con prontitud todas las normas y reglamentos y las directrices administrativas pertinentes, así como las demás decisiones, fallos o medidas de aplicación general que afecten al funcionamiento del Acuerdo* (salvo respecto a determinada información confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes o ser de otra manera contraria al interés público o pueda perjudicar los intereses comerciales legítimos de determinadas empresas);

- la ***participación creciente de los países en desarrollo***, *que se obtendría facilitando su acceso a la tecnología, a los canales de distribución y a las redes de información; liberalizando el acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones y teniendo particularmente en cuenta la gran dificultad de los países menos desarrollados para aceptar compromisos negociados*;

- el no impedir (en determinadas circunstancias) a los signatarios que sean parte o que celebren acuerdos de integración económica por los que se liberalice el comercio de servicios;

- la garantía de que todas las medidas de aplicación general en materia de reglamentación nacional que afecten al comercio de servicios en los sectores o subsectores en que se contraen compromisos específicos, se administren de forma razonable, objetiva e imparcial;

- el reconocimiento de las licencias o certificados otorgados, la educación o experiencia obtenidas, o los requisitos cumplidos, en determinado país, sin discriminación entre países en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos;

- la garantía de que los proveedores de servicios que gocen de monopolio en su territorio cumplen con el principio de la NMF y los compromisos concretos respecto al acceso a los mercados y el trato nacional; y

- el no aplicar restricciones a los pagos y transferencias internacionales para transacciones corrientes relativas a compromisos específicos contraídos en el marco del AGCS, salvo para hacer frente a graves dificultades de balanza de pagos (que deben aplicarse a todas las partes en forma no discriminatoria).

Un procedimiento de negociación comercial que figura en el AGCS y que podría aplicarse en un amplio acuerdo multilateral o plurilateral de transporte aéreo es el de las ***ofertas y solicitudes***, *un procedimiento en que cada parte enumera los servicios que está dispuesta a liberalizar y aquéllos que desea que otras partes liberalicen*. Las partes bilaterales o multilaterales modifican sus listas respecto a las ofertas a fin de obtener que otras partes liberalicen los servicios que han solicitado. La ampliación de las listas de ofertas de todas las partes reduce las listas de solicitudes hasta que las partes ya no estén dispuestas a hacer otros cambios en su lista de ofertas.

La aplicación del principio básico de la NMF del AGCS a los derechos de tráfico sigue siendo un asunto complejo y difícil. Aunque la ampliación de la aplicación del Anexo sobre los servicios de transporte aéreo del AGCS para incluir algunos de los derechos accesorios (o comerciales), así como algunos aspectos de los derechos esenciales tiene cierto respaldo, no hay consenso mundial en cuanto a si debería emprenderse dicha tarea. Se ignora todavía si el AGCS constituye una opción eficaz para liberalizar el transporte aéreo.

.

Capítulo 3.4

ORGANIZACIÓN DE AVIACIÓN CIVIL INTERNACIONAL (OACI)

La ***Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)*** *es la organización intergubernamental mundial creada por el Convenio sobre Aviación Civil Internacional, firmado en Chicago el 7 de diciembre de 1944 para promover el desarrollo seguro y ordenado de la aviación civil internacional en el mundo entero* (www.icao.int). Se trata de un organismo especializado de las Naciones Unidas que fija las normas y reglamentos internacionales necesarios para que el transporte aéreo sea seguro, regular, eficaz y económico; desempeña, además, la función de medio para la cooperación en todos los campos de aviación civil entre los 188 Estados contratantes (al mes de agosto de 2003) que lo integran.

Como en el caso de la mayoría de las organizaciones intergubernamentales, los criterios se elaboran en una variedad de reuniones multinacionales. En el presente capítulo se examinan únicamente los aspectos relativos a la reglamentación económica. En la primera sección se describen los diversos órganos de la OACI que, al reunirse, elaboran criterios, incluidos los relativos a la reglamentación del transporte aéreo internacional. Se explica también la organización de dichos órganos (estructura) y sus métodos de trabajo (procedimientos).

La elaboración de criterios exige normalmente un volumen importante de investigación y análisis previos, el apoyo de las reuniones de los órganos normativos y, posteriormente, la ejecución y el seguimiento de las decisiones adoptadas. La ***Secretaría de la OACI****, una estructura institucional permanente que cuenta con personal procedente de los Estados contratantes*, desempeña la mayoría de las numerosas tareas que incumben a la Organización. En la sección siguiente del presente capítulo se presentan aquellas partes de la estructura que se ocupan de transporte aéreo internacional y se describen sus principales actividades.

Las actividades de los órganos normativos y de la Secretaría de la OACI permiten producir criterios, orientación e información para los Estados contratantes. En la sección final se describen las principales producciones de los órganos normativos y de la Secretaría en materia de reglamentación del transporte aéreo internacional.

ÓRGANOS NORMATIVOS

El Consejo de la OACI convoca, cada tres años, la ***Asamblea*** *de Estados contratantes, órgano soberano de la Organización*. El Consejo puede convocarse un período de sesiones extraordinario en cualquier momento o a solicitud de al menos la quinta parte de los Estados contratantes de la OACI.

Las delegaciones acreditadas de los Estados contratantes de la OACI llevan a cabo la labor de la Asamblea. Cada Estado contratante tiene un voto en la Asamblea y en sus órganos subalternos. Las personas acreditadas se registran como delegados, suplentes o asesores, designándose a una persona en cada delegación como jefe de la misma. Los observadores de Estados no contratantes y de organizaciones internacionales a los que se haya invitado pueden participar en las deliberaciones en las sesiones públicas, pero sin derecho de voto. Los representantes de los medios de difusión y el público en general también pueden asistir a las sesiones públicas. La documentación utilizada en una Asamblea se publica en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso. Además, se proporciona interpretación simultánea para dichos idiomas.

El Presidente del Consejo abre la Asamblea que se reúne en sesiones plenarias para elegir a un presidente y varios vicepresidentes entre las delegaciones de Estados contratantes, adoptar un orden del día, crear diversos comités y comisiones y elegir a los correspondientes presidentes, elegir a los Estados que serán miembros del Consejo, examinar la labor de los comités y comisiones y adoptar resoluciones para establecer criterios, así como un presupuesto y un programa de trabajo para el trienio siguiente.

La ***Comisión Económica*** *es el órgano auxiliar que suele crearse en cada período de sesiones ordinario de la Asamblea para analizar y resolver cuestiones económicas (incluidas las relativas a la reglamentación) en la esfera del transporte aéreo internacional*. La Comisión Económica examina todos los asuntos que se le hayan presentado, generalmente basándose en notas de estudio presentadas por los Estados contratantes, el Consejo, la Secretaría u observadores acreditados, y presenta informes sobre su labor para que los examine una sesión plenaria de la Asamblea.

El ***Consejo*** *es el órgano director permanente de la OACI, responsable ante la Asamblea, integrado por 36 Estados contratantes elegidos por la Asamblea para un mandato de tres años*. Suele reunirse anualmente durante tres períodos de sesiones. El Consejo elige a su Presidente para un mandato de tres años y a tres Vicepresidentes para un mandato de un año. El Secretario General de la OACI actúa como Secretario del Consejo. Los Estados contratantes pueden participar, sin derecho de voto, en el examen, por parte del Consejo, de toda cuestión que afecte a sus intereses de manera particular.

El Consejo presenta informes anuales a la Asamblea, aplica las directrices de esta última y desempeña las funciones y obligaciones fijadas en el Convenio. En la esfera del transporte aéreo, el Consejo ejecuta las resoluciones pertinentes de la Asamblea, adopta criterios mediante resoluciones del Consejo y decisiones relativas a tareas y prioridades para el programa de trabajo de la OACI en la esfera del transporte aéreo.

El ***Comité de Transporte aéreo*** *es el órgano subordinado permanente del Consejo que se ocupa de los asuntos de transporte aéreo*. Lo integran representantes de Estados miembros del Consejo, nombrados por este último y que actúan a título personal. El Consejo determina sus funciones y obligaciones con arreglo al Convenio. El Comité elige a su Presidente y Vicepresidentes para mandatos de un año. El Director de transporte aéreo de la Secretaría es el secretario del Comité de Transporte aéreo. El Presidente del Consejo y el Secretario General asisten a menudo a sus reuniones.

Cada año el Comité tiene tres grupos de reuniones durante la "fase Comités" de cada período de sesiones del Consejo, normalmente un período de varias semanas antes de la "fase Consejo". Los Estados contratantes pueden participar, sin derecho de voto, en el examen, por parte del Comité, de toda cuestión que afecte a sus intereses de manera particular.

El Consejo adopta el programa de trabajo del Comité correspondiente a cada período de sesiones. El Comité examina notas de estudio e informa al Consejo sobre su labor cuando corresponda. Periódicamente, examina también los cambios propuestos en las normas y métodos recomendados internacionales en el Anexo 9 al Convenio — *Facilitación.*

Dado que el Comité es responsable ante el Consejo, su función tiene esencialmente carácter de asesoramiento. Permite analizar las cuestiones sobre las que se necesita una decisión del Consejo, mediante un libre intercambio de las opiniones personales de los miembros y un análisis pormenorizado de las cuestiones.

Además de las conferencias diplomáticas y reuniones de los órganos normativos de la OACI en la esfera del transporte aéreo, la Organización convoca periódicamente reuniones mundiales especiales con el mismo objetivo, en las que puedan estar representados todos los Estados contratantes.

Una ***conferencia de transporte aéreo*** *es una reunión mundial especial celebrada para analizar cuestiones de reglamentación en la esfera del transporte aéreo*. (A pesar de pertenecer al mismo nivel que las conferencias de navegación aérea, las conferencias de transporte aéreo no cuentan con un ámbito tan amplio, dado que no abarcan todos los asuntos de transporte aéreo.)

Una ***reunión departamental*** *es una reunión mundial especial celebrada para examinar cuestiones en un área concreta de la esfera del transporte aéreo, como estadísticas o facilitación.*

Normalmente, el Consejo aprueba el orden del día de una conferencia, y el Comité de Transporte aéreo los de una reunión departamental. Una reunión mundial especial puede crear los comités, subcomités y grupos de trabajo que juzgue necesarios o convenientes. El presidente de una reunión mundial especial presenta un informe al Consejo.

Un ***grupo de expertos*** *es un grupo de especialistas calificados creado para alcanzar, dentro de determinados plazos o con carácter permanente, la solución de problemas especiales que los órganos establecidos o la Secretaría de la OACI no pueden resolver adecuada o rápidamente*. Las deliberaciones y conclusiones de un grupo de expertos se concentran en la solución de problemas técnicos y tienen carácter de asesoramiento. Al constituirse un grupo de expertos, se invita a todos los Estados contratantes a presentar candidatos. Suelen seleccionarse entre 12 y 15 personas entre los candidatos para ocupar el puesto de miembros del grupo de expertos.

En la esfera del transporte aéreo, el Consejo o el Comité de Transporte aéreo pueden crear grupos de expertos (como el ***Grupo de expertos sobre aspectos económicos de los aeropuertos,*** el ***Grupo de expertos sobre aspectos económicos de los servicios de navegación aérea*** y el ***Grupo de expertos sobre reglamentación del transporte aéreo***).

Al crearse un grupo de expertos, se establecen sus atribuciones y su programa de trabajo a fin de definir de manera clara y concisa la naturaleza y el alcance de la labor que se le asigna y establecer sus objetivos. Un grupo de expertos elige a su presidente y vicepresidentes para cada reunión y dirige sus deliberaciones en los idiomas de trabajo de la OACI que requieran los participantes. Un funcionario de la Secretaría actúa como secretario del grupo de expertos. El presidente transmite el informe de cada reunión al Comité de Transporte aéreo que suele examinarlo en asociación con una nota de estudio de la Secretaría relativa a las medidas en relación con las conclusiones o recomendaciones formuladas.

Un ***grupo de estudio de la Secretaría*** *es un grupo menos formal nombrado por el Secretario General a fin de proporcionar a la Secretaría asistencia y asesoramiento externos en relación con una tarea en particular* [(p. ej., el ***Grupo de estudio sobre sistemas de reserva por computadora (SRC)***], *creado en 1987 para asistir a la Secretaría a fin de emprender estudios sobre dichos sistemas*. Un grupo de estudio se distingue de un grupo de expertos por varios motivos: su función consiste en asesorar a la Secretaría; un funcionario de la Secretaría dirige las discusiones del grupo de estudio; las deliberaciones suelen tener lugar en un solo idioma; y, por último, el funcionario de la Secretaría designado presenta los informes del grupo de estudio.

DIRECCIÓN DE TRANSPORTE AÉREO

La ***Dirección de transporte aéreo*** *de la Secretaría de la OACI tiene la responsabilidad relativa al programa de transporte aéreo de la Organización y la seguridad de la aviación y proporciona asesoramiento y asistencia en materia de transporte aéreo a los diversos órganos y reuniones de la OACI.* Más concretamente, se encarga de:

- proporcionar la asistencia especializada requerida por la Asamblea, el Consejo, el Comité de Transporte aéreo, el Comité de Ayuda colectiva, el Comité sobre Interferencia ilícita y las reuniones especializadas departamentales, conferencias, grupos de expertos, grupos de trabajo y de estudio que puedan celebrarse en la esfera del transporte aéreo;

- mantener y enmendar los programas de trabajo de transporte aéreo y de ayuda colectiva, preparar estudios y documentación y formular recomendaciones sobre dichos programas para que los examinen, según corresponda, los Comités de Transporte aéreo, Interferencia ilícita o Ayuda colectiva;

- preparar compendios estadísticos y otras publicaciones de la misma índole;

- preparar y revisar manuales sobre seguridad de la aviación, reglamentación de los servicios de transporte aéreo, tarifas aeroportuarias y de instalaciones de navegación aérea, aspectos económicos de las instalaciones de navegación aérea en ruta, aspectos económicos de los aeropuertos, el programa de estadísticas de la OACI y los pronósticos de tráfico aéreo; preparar documentación e informes de reuniones en los campos de reglamentación económica, estadística, seguridad de la aviación, facilitación y financiamiento colectivo; y preparar publicaciones anuales de *El mundo de la aviación civil* y el Capítulo 1 del *Informe anual del Consejo*, que proporcionan información mundial sobre aviación civil internacional;

- planificar reuniones periódicas de transporte aéreo y preparar su orden del día y la documentación correspondiente; preparar, para su publicación, las enmiendas aprobadas del Anexo 9 — *Facilitación*, y el Anexo 17 — *Seguridad*, y compilar y promulgar listas de las diferencias que notifiquen los Estados contratantes respecto a dichos anexos; proporcionar asesoramiento y asistencia a los Estados sobre la aplicación de ambos anexos;

- coordinar las actividades relacionadas con el medio ambiente dentro de la Secretaría y con otras organizaciones internacionales; y

- coordinar el trabajo de las organizaciones regionales de aviación civil con los programas de transporte aéreo de la OACI; establecer enlaces y cooperar con las organizaciones internacionales y regionales en lo que atañe al transporte aéreo.

La Dirección proporciona también apoyo y asistencia técnicos a otras direcciones de la Organización y contribuye a la labor de esta última en áreas multidisciplinarias, tales como el medio ambiente y la implantación de los sistemas de comunicaciones, navegación y vigilancia/gestión del tránsito aéreo (CNS/ATM). El Director de transporte aéreo desempeña la función de secretario del Comité de Transporte aéreo.

Fuera de la Sede de la OACI en Montreal, los especialistas regionales en transporte aéreo de las Oficinas regionales de la OACI de Bangkok, Dakar, El Cairo, Lima y Nairobi proporcionan asistencia y asesoramiento a los Estados contratantes ante los cuales están acreditadas dichas oficinas y a los organismos regionales de aviación civil establecidos en Dakar y Lima. Asisten regularmente a reuniones y conferencias sobre transporte aéreo y visitan periódicamente a los Estados contratantes en sus regiones. Asimismo, se encargan del enlace entre la Sede de la OACI y dichos Estados en lo que atañe al transporte aéreo.

CRITERIOS, ORIENTACIÓN E INFORMACIÓN DE LA OACI

La OACI proporciona a los Estados contratantes publicaciones que contienen declaraciones sobre sus criterios en materia de reglamentación del transporte aéreo internacional, elaborados o sancionados por la Asamblea o el Consejo, así como textos de orientación e información elaborados por los órganos de la OACI o la Secretaría.

En la publicación de la OACI titulada ***Criterios y texto de orientación sobre la reglamentación económica del transporte aéreo internacional (Doc 9587)*** *se reproduce la totalidad de las conclusiones, decisiones y textos de orientación producidos por la OACI sobre transporte aéreo que han sido sancionados por la Asamblea o el Consejo y que están dirigidos a los Estados o repercuten directamente en el modo en que estos últimos gestionan sus actividades de transporte aéreo, y de las resoluciones de la Asamblea que están dirigidas tanto a la OACI como a los Estados.*

Además del presente manual (Doc 9626), cabe señalar entre los textos de orientación pertinentes de la OACI los que se indican a continuación:

- los ***Criterios de la OACI sobre impuestos en la esfera del transporte aéreo internacional (Doc 8632)****, que contienen la versión refundida de la Resolución del Consejo relativa a los impuestos sobre el transporte aéreo internacional, así como los correspondientes comentarios*;

- declaraciones del Consejo como las ***Políticas de la OACI sobre derechos aeroportuarios y por servicios de navegación aérea (Doc 9082)*** *en las que se recogen sus recomendaciones y conclusiones sobre estos temas;*

- definiciones, como la ***definición de servicio aéreo internacional regular*** *(en el Doc 9587) que comprende notas sobre su aplicación y sirve de orientación a los Estados para interpretar y aplicar las disposiciones de los Artículos 5 y 6 del Convenio*;

- cláusulas modelo, como las relativas a capacidad y reglamentación de tarifas que figuran en el Doc 9587;

- compendios de información, como el ***Compendio de acuerdos bilaterales sobre transporte aéreo (Doc 9511)****, una guía de referencia a las principales disposiciones de los acuerdos bilaterales vigentes que los Estados contratantes han concertado o enmendado y notificado a la OACI.* Está en preparación una base de datos sobre los acuerdos bilaterales vigentes, que se producirá como CD ROM;

- manuales, como el presente y el ***Manual sobre el programa de estadísticas de la OACI (Doc 9060)****, que constituye una guía para la notificación y el uso de las estadísticas de aviación civil de la OACI, el* ***Manual de previsión del tráfico aéreo (Doc 8991)****, que presenta métodos de previsión y casos prácticos para los encargados de la previsión en la esfera de aviación civil, el* ***Manual sobre los aspectos económicos de los servicios de navegación aérea (Doc 9161)****, que proporciona orientación para asistir a los encargados de la gestión de servicios de navegación aérea y el* ***Manual sobre los aspectos económicos de los aeropuertos (Doc 9562)****, que proporciona orientación a los encargados de la gestión de los aeropuertos*;

- estudios, tales como el estudio sobre arrendamiento de aeronaves y las ***Consecuencias normativas de la asignación de turnos de salida y llegada de vuelos en los aeropuertos internacionales (Cir 283)****;* y

- comunicaciones a los Estados, para la difusión oportuna de información sobre temas particulares, tales como informes sobre la evolución del comercio de servicios.

Se publican periódicamente artículos sobre temas de reglamentación del transporte aéreo en la ***Revista de la OACI****, boletín mensual en que se reseñan las actividades de la OACI y se publican otras informaciones de interés para los Estados contratantes y el mundo aeronáutico internacional*.

Suelen utilizarse tres categorías de publicaciones de la OACI para la difusión de criterios, orientación y textos de información: documentos, circulares o compendios.

Un ***documento de la OACI*** *es una publicación en la que se recogen textos que se consideran de carácter permanente o de especial importancia para todos los Estados contratantes, tales como:*

- *resoluciones, decisiones y recomendaciones adoptadas oficialmente por la Asamblea o el Consejo, textos aprobados por este último, así como actas de la Asamblea y del Consejo;*

- *declaraciones del Consejo sobre criterios en materia de transporte aéreo;*

- *informes de reuniones como las conferencias mundiales y las reuniones departamentales convocadas por el Consejo o el Comité de transporte aéreo; y*

- *orientación e información sobre transporte aéreo internacional.*

Una ***circular de la OACI*** *se publica para difundir información especializada de interés para los Estados contratantes.*

Un ***compendio de estadísticas de la OACI*** *es una publicación utilizada al tratarse de información voluminosa.*

Además, *una* ***comunicación a los Estados de la OACI*** *(que no se publica como documento a la venta) permite comunicar información sobre temas concretos de manera oportuna y en la que a menudo se solicita una respuesta o una decisión por parte de los Estados.*

Además de la difusión de textos impresos y a diferencia de los órganos normativos mencionados anteriormente, los ***seminarios regionales de la OACI*** *permiten informar a las personas en las administraciones nacionales o a los organismos autónomos conexos acerca de las políticas, asesoramiento e información pertinentes de la OACI y proporcionar una oportunidad para el intercambio informal de información y puntos de vista.*

Los ***seminarios regionales de la OACI relativos a las políticas de reglamentación del transporte aéreo*** *se concentran en cuestiones actuales en materia de reglamentación del transporte aéreo, incluida su reglamentación a nivel nacional, bilateral y multilateral, respecto a los procedimientos y la estructura de la reglamentación y sectores particulares del contenido de esta última (p. ej., acceso a los mercados, propiedad y control de líneas aéreas, compartición de códigos y distribución de servicios de líneas aéreas), así como aspectos de la reglamentación económica y la liberalización.*

Un ***seminario de la OACI sobre políticas de reglamentación*** *tiene un objeto similar a los seminarios prácticos en la misma esfera, pero tiene una duración más breve y se concentra en las cuestiones y las necesidades de un grupo menor de Estados, generalmente en la subregión en que se celebra.*

Capítulo 3.5

ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES MUNDIALES

Varias organizaciones intergubernamentales mundiales pueden influenciar directa o indirectamente la reglamentación del transporte aéreo internacional en el desempeño de sus responsabilidades más amplias pese a que las cuestiones de aviación civil no constituyan su responsabilidad principal. La mayoría de ellas mantienen relaciones con los organismos de aviación civil, en particular la OACI, en lo que atañe a asuntos de interés mutuo. Se indican a continuación tres categorías de organizaciones: los órganos de las Naciones Unidas, los organismos especializados pertenecientes a dicho sistema y otras organizaciones intergubernamentales mundiales.

ÓRGANOS DE LAS NACIONES UNIDAS

La ***Organización de las Naciones Unidas (ONU)****, con sede en Nueva York, fue creada en 1945 en virtud de la* ***Carta de las Naciones Unidas*** *con el objeto principal de mantener la paz y la seguridad internacionales, fomentar entre las naciones relaciones de amistad y realizar la cooperación internacional (*www.un.org).

La ***Asamblea General de las Naciones Unidas*** *es el órgano soberano de la organización, integrado por sus Estados miembros, que se reúne anualmente para analizar asuntos dentro de los límites de la Carta y tomar decisiones al respecto.* Ocasionalmente, sus resoluciones relativas a asuntos más amplios han tenido incidencia en la reglamentación de los servicios aéreos internacionales hacia varios Estados y a partir de los mismos.

El ***Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas****, integrado por cinco miembros permanentes (China, los Estados Unidos, la Federación de Rusia, Francia y el Reino Unido) y diez miembros no permanentes, tiene como responsabilidad principal el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales.* Cuando se ocupa de problemas de conflictos armados o de sanciones, sus decisiones pueden afectar directamente al transporte aéreo internacional hacia el territorio o los territorios nacionales en cuestión o a partir de los mismos.

El ***Consejo Económico y Social (ECOSOC) de las Naciones Unidas****, integrado por 54 Estados miembros de la ONU, coordina la labor económica y social de las Naciones Unidas. Las* ***comisiones regionales de las Naciones Unidas****, establecidas por el ECOSOC, tienen su sede en Addis Abeba, Bangkok, Beirut, Ginebra y Santiago.* En África y Asia dichas comisiones patrocinan los ***Decenios de las Naciones Unidas del transporte y las comunicaciones****, cada uno de los cuales consiste en un programa de diez años destinado a movilizar a los Estados, las organizaciones intergubernamentales, el sistema de las Naciones Unidas y los organismos externos de asistencia, con miras a suscitar medidas de cooperación para el desarrollo del transporte y las comunicaciones en las regiones respectivas, siendo el transporte aéreo uno de los siete sectores del programa.*

La ***Corte Internacional de Justicia (CIJ)****, compuesta de 15 magistrados y situada en La Haya (Países Bajos) es el órgano judicial principal de las Naciones Unidas y funciona conforme a las disposiciones del Estatuto de la CIJ.* Su competencia se extiende a todos los litigios jurídicos que los Estados le someten en relación con la Carta de las Naciones Unidas y los tratados vigentes. Ha juzgado asuntos relativos a la reglamentación del transporte aéreo internacional, tales como la imposición de sanciones en casos de interferencia ilícita con aeronaves civiles.

La ***Secretaría de las Naciones Unidas****, dirigida por un Secretario General, presta servicios a los demás órganos de la organización, administra los programas de esta última y aplica sus criterios.* Entre otras tareas, la Secretaría mantiene la ***Compilación de Tratados de las Naciones Unidas****, una colección oficial de los tratados y acuerdos registrados, incluidos los acuerdos de servicios aéreos, presentados a las Naciones Unidas.* Asimismo, la Secretaría coordina con la OACI y otros organismos especializados de las Naciones Unidas las cuestiones de interés mutuo.

ORGANISMOS ESPECIALIZADOS DE LAS NACIONES UNIDAS

Además de la Organización de Aviación Civil Internacional, organismo especializado de las Naciones Unidas responsable de aviación civil, otros seis organismos mantienen ciertas actividades limitadas relacionadas con el transporte aéreo internacional.

La ***Organización Internacional del Trabajo (OIT)****, con sede en Ginebra, fue creada en 1919 con el objetivo principal de elevar las normas del trabajo en todo el mundo y tratar de eliminar la injusticia social.* La OIT se ocupa, entre otras cosas, de las repercusiones sociales y laborales de los cambios de índole económica, reglamentaria y tecnológica en la aviación civil (www.ilo.org).

La ***Organización Internacional de Normalización (ISO)****, con sede en Ginebra, fue creada en 1947 a fin de fomentar la normalización y las actividades conexas en el mundo con miras a facilitar el intercambio internacional de mercancías y servicios e intensificar la cooperación.* En la esfera del transporte aéreo internacional de la ISO se ocupa, entre otras cosas, de especificaciones uniformes relativas a documentos de viaje de lectura mecánica (pasaportes y visados), elaborados por la OACI (www.iso.ch).

La ***Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)****, con sede en Ginebra, fue creada en 1865 con el objetivo principal de mantener y ampliar la cooperación entre todos los Estados miembros para el mejoramiento y el empleo racional de toda clase de telecomunicaciones.* Las tareas de la UIT relacionadas con el transporte aéreo se basan en su gestión del espectro de radiofrecuencias, particularmente aquellas partes atribuidas a los servicios aeronáuticos (www.itu.int).

La ***Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)****, con sede en Ginebra, fue establecida en 1964 para promover el comercio internacional y, más particularmente, el comercio entre los países en desarrollo y con los mismos.* Desempeña, entre otras cosas, las funciones de un foro para debatir problemas de transporte aéreo, particularmente los que se plantean para los países menos desarrollados, los países sin litoral y los países insulares en desarrollo (www.unctad.org).

La ***Unión Postal Universal (UPU)****, con sede en Berna (Suiza), fue creada en 1874 para promover el desarrollo de la comunicación entre los pueblos mediante una explotación eficaz de los servicios postales.* La UPU se ocupa de las cuestiones de correo aéreo tales como tarifas de transporte, transporte de mercancías peligrosas por correo y adaptación de los servicios postales a la creciente competencia debida a las empresas privadas de mensajerías y los explotadores de servicios de expreso y pequeños paquetes (www.upu.int).

El ***Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)****, con sede en Washington, D.C., parte del* ***Grupo del Banco Mundial****, tiene la misión de fortalecer las economías y ampliar los mercados para mejorar la calidad de vida de las poblaciones en todas partes, especialmente las más pobres, prestando dinero a los países en desarrollo para proyectos, entre otros, destinados a construir o mejorar aeropuertos y otras instalaciones conexas de aviación civil.* Fue previsto durante la Segunda Guerra Mundial en reuniones celebradas en Bretón Woods (New Hampshire, EUA), e inicialmente permitió reconstruir Europa después de la guerra. No otorga subsidios (www.bancomundial.org).

OTRAS ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES MUNDIALES

La ***Organización Mundial del Comercio (OMC)****, con sede en Ginebra, fue creada el 1 de enero de 1995 como foro mundial para las negociaciones comerciales multilaterales y facilitador de la aplicación, administración y funcionamiento de acuerdos comerciales multilaterales. Reemplazó la entidad oficiosamente conocida como* ***Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT)****, con sede también en Ginebra, que se dedicaba a fomentar un comercio mundial más libre (que tomó su nombre del Acuerdo comercial multilateral del mismo nombre que entró en vigor en enero de 1948 y sigue en efecto) y menos conocida por su nombre oficial de* ***Comisión Interina de la Organización Internacional del Comercio****.* Si bien tenía carácter provisional y se preveía que durara únicamente hasta su reemplazo por *un organismo especializado propuesto de las Naciones Unidas que se llamaría* ***Organización Internacional del Comercio (OIC)****,* siguió funcionando como única organización comercial mundial hasta que se creara la OMC. Ésta fue establecida mediante un acuerdo dentro del Acta final de la ***Ronda Uruguay*** de las negociaciones comerciales del GATT que se iniciaron en Punta del Este (Uruguay) en 1986, y finalizaron en Marrakesh (Marruecos), el 15 de abril de 1994, y fue la primera serie de negociaciones comerciales en examinar el comercio de servicios (incluido el transporte aéreo), además del comercio de mercancías (www.omc.org).

La ***Organización Mundial del Turismo (OMT)****, con sede en Madrid, fue creada en 1975 y recibió de las Naciones Unidas el mandato de fomentar y desarrollar el turismo.* Actúa de líder en esta esfera y constituye un foro mundial sobre políticas relativas al turismo y una fuente práctica de orientación. Son miembros

de la OMT Estados y territorios y, por afiliación, representantes de gobiernos locales, asociaciones de turismo y empresas del sector privado, incluidas líneas aéreas, grupos de hoteles y organizadores de viajes turísticos (www.world-tourism.org).

La ***Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)****, con sede en París, fue establecida en 1961 para brindar a sus Estados miembros un foro único para analizar, elaborar y determinar políticas económicas y sociales*. Contribuye a los debates sobre políticas relativos a cuestiones actuales o emergentes. En materia de transporte aéreo (carga aérea), las cuestiones principales se relacionan con la reforma de la reglamentación y la liberalización del comercio (www.oecd.org).

La ***Secretaría de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (Secretaría de la CMNUCC)****, con sede en Bonn (Alemania), fue establecida en 1995 como Secretaría permanente de la CMNUCC* para ofrecer a sus Estados miembros arreglos prácticos para las sesiones de los órganos de la Convención. Tiene relación institucional con las Naciones Unidas y se administra según las normas y reglamentos de estas últimas; sin embargo, la CMNUCC no es una organización especializada de las Naciones Unidas (www.unfccc.int).

Capítulo 3.6

ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES REGIONALES DE AVIACIÓN CIVIL

Tres organizaciones intergubernamentales regionales de aviación civil en África, Europa y en América latina y el Caribe tienen su sede en tres Oficinas regionales de la OACI (Dakar, París y Lima, respectivamente). Esas organizaciones, que reúnen a funcionarios nacionales de aviación civil, aspiran a adoptar criterios y enfoques regionales comunes en materia de reglamentación del transporte aéreo. (En el Apéndice 4 del Doc 9587 se resumen los criterios adoptados por estas organizaciones regionales.) Las mencionadas organizaciones regionales, así como organizaciones subregionales y la de los Estados árabes, se describen en las tres secciones del presente capítulo.

ÁFRICA

La ***Comisión Africana de Aviación Civil (CAFAC)****, organismo especializado de la Unión Africana (UA), fue creada en Addis Abeba (Etiopía) en enero de 1969 por la antigua Organización de la Unidad Africana (OUA).* Todos los Estados africanos que son miembros de la UA pueden ser miembros de dicho organismo, así como otros Estados miembros de la Comisión Económica para África (CEPA) de las Naciones Unidas, con la aprobación de la UA. Cuarenta y tres Estados son miembros de la CAFAC en el momento de redactar este texto (www.afcac.cafac.org).

La CAFAC ofrece a sus integrantes un marco de coordinación para lograr una mejor utilización y desarrollo del sistema de transporte aéreo en África, así como para estimular la aplicación de las normas y recomendaciones de la OACI.

La ***Sesión plenaria de la CAFAC****, órgano soberano de la organización, se reúne cada tres años para definir el programa de trabajo y el presupuesto, así como para llevar a cabo otras actividades.* El ***Consejo Directivo de la CAFAC****, compuesto por un presidente y cinco vicepresidentes (representando al África septentrional, oriental, central, occidental y meridional), los cuales son elegidos por la Plenaria, dirige y coordina el programa de trabajo entre los períodos de sesiones plenarios.*

La política general de transporte aéreo de la CAFAC otorga importancia a la integración de las líneas aéreas africanas, por medio de fusiones, operaciones conjuntas, la formación de consorcios, el intercambio liberal de derechos de tráfico entre los Estados miembros y una política exterior común.

La CAFAC patrocina la ***Conferencia africana sobre tarifas aéreas,*** *la cual fue designada para negociar, coordinar y tomar medidas respecto a todas las cuestiones relativas a tarifas aéreas que interesan a sus miembros.* Desde 1982, en espera de la ratificación del convenio por el que se establece la conferencia, la Asociación de Líneas Aéreas Africanas (AFRAA) ha utilizado el mecanismo de la Conferencia de tráfico, previsto en el convenio, en forma experimental para reuniones anuales en las cuales los funcionarios de las líneas aéreas analizan y coordinan sus posturas sobre diversos asuntos relativos a las tarifas, generalmente antes de las reuniones de coordinación de tarifas de la IATA.

EUROPA

La ***Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC)*** *fue creada en Estrasburgo (Francia) en 1954, de acuerdo con una iniciativa de la OACI y el Consejo de Europa.* El objetivo principal de la CEAC es el desarrollo de la aviación civil europea por medio de la coordinación y la cooperación. Cuarenta y un Estados son miembros de la CEAC (al mes de agosto de 2003) (www.ecac.ceac.org).

La ***Sesión plenaria de la CEAC****, órgano soberano del organismo, se reúne en sesiones trienales e intermedias para examinar el programa de trabajo y tomar decisiones básicas en materia de criterios. Las* ***Reuniones de la CEAC de Directores Generales de Aviación Civil (DGAC)*** *se celebran a menudo para realizar consultas, a veces en forma relativamente oficiosa, destinadas a tratar asuntos urgentes. La CEAC utiliza asimismo numerosos grupos de trabajo, grupos especiales y grupos de expertos*. El ***Comité coordinador de la CEAC*** *armoniza el trabajo de los cuatro comités permanentes y las reuniones de los DGAC, y también supervisa las finanzas de la CEAC.*

La Conferencia formula ***resoluciones*** y ***declaraciones sobre políticas de la CEAC,*** *que pueden incorporarse en los reglamentos nacionales de los Estados miembros*. Por ejemplo, la Conferencia adoptó un Código de conducta para los sistemas de reserva por computadora en marzo de 1989, a fin de lograr una aplicación uniforme entre sus Estados miembros. El organismo actúa también como foro para deliberaciones entre Europa y otras regiones o Estados, y concierta acuerdos, arreglos y memorandos de acuerdo internacionales.

Las ***Autoridades Conjuntas de Aviación (JAA)*** están asociadas con la CEAC y constituyen *un órgano creado en 1979 y responsable de la seguridad aeronáutica a nivel regional, incluidos la aeronavegabilidad, las operaciones y el mantenimiento*.

En diciembre de 1991, *12 países de la* ***Comunidad de Estados Independientes (CEI)*** *(Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Federación de Rusia, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, República de Moldova, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán) firmaron en Minsk (Belarús) un* ***Acuerdo intergubernamental sobre aviación civil y uso del espacio aéreo****, en el que se estableció el Consejo de aviación y uso del espacio aéreo y el* ***Comité aeronáutico interestatal****, órgano subordinado encargado de aplicar el Acuerdo y coordinar una amplia gama de actividades de aviación civil, incluidas la reglamentación de la seguridad operacional y la elaboración de políticas de transporte aéreo.*

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La ***Comisión Latinoamericana de Aviación Civil (CLAC)*** *fue creada en la segunda Conferencia Latinoamericana de Autoridades Aeronáuticas, celebrada en México, D.F., en 1973.* Pueden ser miembros de este organismo todos los Estados de América. Veintiún Estados y miembros asociados integran la CLAC (al mes de agosto de 2003).

El objetivo principal de la CLAC consiste en proporcionar a las autoridades de aviación civil de los Estados miembros un marco conveniente para analizar y planificar medidas de cooperación, así como para coordinar sus actividades en el campo de la aviación civil.

La ***Asamblea ordinaria de la CLAC****, órgano soberano de la Comisión, se convoca cada dos años para elaborar los programas de trabajo de la Comisión y sus órganos subordinados (comités, grupos de trabajo y grupos de expertos).*

El ***Comité Ejecutivo de la CLAC****, integrado por un presidente y cuatro vicepresidentes, elegidos por la Asamblea de la CLAC, administra y coordina el programa de trabajo elaborado por la Asamblea*. Le asisten varios grupos de trabajo, entre ellos, en el campo de la reglamentación del transporte aéreo, el ***Grupo de Expertos en Políticas de Transporte Aéreo (GEPTA)*** y el ***Grupo de Expertos en Costos y Tarifas (GECOT) de la CLAC***.

El ***Comité Andino de Autoridades Aeronáuticas (CAAA)****, integrado por las autoridades nacionales de aviación civil de la subregión, fue creado por una resolución de la quinta Reunión de Ministros de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas de los Estados miembros del Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela).* Entre otras cosas, el organismo está encargado de garantizar el cumplimiento de la "política de cielos abiertos", adoptada por la Comisión del Acuerdo de Cartagena en mayo de 1991, y su aplicación general.

La ***Comisión Centroamericana de Transporte Aéreo (COCATRAE)*** *fue creada en septiembre de 1991 bajo los auspicios de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) como foro subregional para asuntos relacionados con el transporte aéreo.*

ORIENTE MEDIO

La **Comisión Árabe de Aviación Civil (CAAC)** fue establecida en 1995 bajo los auspicios de la **Liga de Estados Árabes** para suceder al **Consejo Árabe de Aviación Civil**. Son miembros de la CAAC (al mes de agosto de 2003) dieciséis Estados. Sede: Rabat (Marruecos). Pueden adherirse todos los Estados que sean miembros de la Liga de Estados Árabes. Los objetivos de la CAAC son: establecer un plan para desarrollar la aviación civil árabe y garantizar su seguridad; promover la cooperación y la coordinación entre los Estados miembros en la esfera de la aviación civil y establecer las normas y reglamentos necesarios para lograr su uniformidad; y asegurar el crecimiento y desarrollo de la aviación civil para satisfacer las necesidades del mundo árabe en materia de transporte aéreo seguro, eficaz y regular.

Capítulo 3.7

ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES Y ZONAS COMERCIALES REGIONALES Y TRANSREGIONALES

Además de las organizaciones intergubernamentales mundiales, existen muchas otras, también intergubernamentales, así como zonas comerciales, de índole regional y transregional, que de vez en cuando, o continuamente en pocos casos, participan en la reglamentación del transporte aéreo internacional. Es característico que su participación consista en buscar el consenso entre los Estados miembros para lograr enfoques uniformes sobre políticas que afecten a los servicios aéreos que les interesan, o bien aplicando reglamentos o directrices. Hay otras que pueden emprender o patrocinar estudios cuyas conclusiones podrían incidir en la reglamentación del transporte aéreo internacional. Y, por último, hay otras que, si bien no se ocupan de cuestiones de transporte aéreo, podrían hacerlo más adelante o podrían sentar criterios que influyeran en esas cuestiones.

En la primera sección del presente capítulo se indican, por regiones del mundo, las organizaciones y los arreglos intergubernamentales regionales. Se ha proporcionado información más amplia sobre la Unión Europea debido a su tamaño, complejidad e importante participación en la reglamentación del transporte aéreo.

En la segunda y la tercera sección se describen diversos grupos transregionales oficiales y oficiosos, respectivamente.

ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES REGIONALES

ÁFRICA

Comisión del Océano Índico (COI)
Fundada: 1982.
Sede: Quatre-Bornes (Mauricio).
Miembros: Comoras, Francia (isla de Renión), Madagascar, Mauricio y Seychelles.
Sitio Web: www.coi-info.org
Correo-e: coi7@intnet.mu

Comisión de Transportes y Comunicaciones para el África Meridional (SATCC)
Fundada: 1980 como comisión sectorial de la SADCC con los mismos miembros.
Sede: Maputo (Mozambique).
Sitio Web: www.satcc.org
Correo-e: director@satcc.org

Comisión Económica para África (CEPA)
organismo regional de las Naciones Unidas.
Fundada: 1958.
Sede: Addis Abeba (Etiopía).
Miembros: 53 Estados de la región.
Sitio Web: www.uneca.org
Correo-e: ecainfo@uneca.org

Comunidad Económica de África Occidental (CEAO)
Fundada: 1994.
Reemplazó a la comunidad del mismo nombre fundada en 1959
Sede: Uagadugú (Burkina Faso).
Miembros: Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo.

Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEAC)
Fundada: 1981.
Sede: Libreville (Gabón).
Miembros: Burundi, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, y Santo Tomé y Príncipe.

Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO/ECOWAS)
Fundada: 1975.
Sede: Abuja (Nigeria).
Miembros: 16 Estados de la subregión.
Sitio Web: www.ecowas.int
Correo-e: info@ecowasmail.net

Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos (CEPGL)

Fundada: 1976.
Sede: Kigali (Rwanda).
Miembros: Burundi, República Democrática del Congo y Rwanda.

Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC)

Fundada: 1992
Reemplazó a la ***Conferencia de Coordinación del Desarrollo de África Meridional (SADCC),*** fundada en 1980.
Sede: Gaborone (Botswana).
Miembros: Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, República Democrática del Congo, República Unida de Tanzanía, Sudáfrica, Swazilandia, Zambia y Zimbabwe.
Sitio Web: www.sadc.int
Correo-e: registry@sadc.int

Consejo de la Entente (CE)

Fundado: 1959.
Sede: Abidján (Côte d`Ivoire).
Miembros: Benin, Burkina Faso, Côte d`Ivoire, Níger y Togo.

Mercado Común de África Oriental y Meridional

Fundado: 1994. Reemplazó a la ***Zona de Intercambio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional (PTA/ZEP),*** fundada en 1981.
Sede: Lusaka (Zambia).
Miembros: 20 Estados de la subregión.
Sitio Web: www.comesa.int
Correo-e: comesa@comesa.int

Unión Africana (UA)

Fundada: 1963 como ***Organización de la Unidad Africana (OUA)***.
Sede: Addis Abeba (Etiopía). Cofundadora de la Comisión Africana de Aviación Civil (CAFAC).
Miembros: 54 Estados africanos.
Sitio Web: www.africa-union.org

Unión del Magreb Árabe (UMA)

Fundada: 1988.
Miembros: Argelia, Jamahiriya Árabe Libya, Mauritania, Marruecos y Túnez.

Unión Económica de África Central (UEAC)

Fundada en 1964 como ***Unión Aduanera y Económica de África Central (UDEAC)***.
Sede: Yaoundé (Camerún).
Miembros: Camerún, Congo, Chad, Gabón, Guinea Ecuatorial y República Centroafricana.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Fundada: 1980 en el marco del ***Tratado de Montevideo***.
Sede: Montevideo.
Miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
Sitio Web: www.aladi.org
Correo-e: sgaladi@aladi.org

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPALC)

Organismo regional de las Naciones Unidas.
Fundada: 1948.
Sede: Santiago de Chile.
Miembros: 41 Estados de la región.
Sitio Web: www.eclac.org
Correo-e: info@eclac.org

Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM)

Fundada: 1973, en virtud del ***Tratado de Chaguaramas***.
Sede: Georgetown (Guyana).
Miembros: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tabago.
Miembros asociados: Haití, Islas Vírgenes Británicas, Turcas y Caicos.
Sitio Web: www.caricom.org
Correo-e: indrad@caricom.org

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Fundado: 1960.
Sede: Guatemala.
Miembros: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Este mismo grupo firmó un tratado de libre comercio con México en 1992.

Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)

Fundado: 1990 en el marco del ***Tratado Mercosur***.
Sede: Montevideo.
Miembros: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Estado asociado: Bolivia.
Sitio Web: mercosur.org.uy
Correo-e: secretaria@mercosur.org.uy

Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)
Fundado: 1951 como ***Organización de Estados Centroamericanos (ODECA)***.
Sede: San Salvador.
Miembros: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
Sitio Web: www.sgsica.org
Correo-e: info@sgsica.org

Comunidad Andina
Fundada: 1969 en el marco del ***Acuerdo de Cartagena***.
Sede: Lima.
Miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. (Véase en el Capítulo 3.2 del manual la Decisión 297 de la Comisión sobre el Acuerdo de Cartagena que estableció el criterio de "cielos abiertos" para el transporte aéreo en los Estados miembros del Pacto Andino.)
Sitio Web: www.comunidadandina.org
Correo-e: contacto@comunidadandina.org

Organización de los Estados del Caribe Oriental (OECO)
Fundada: 1981.
Sede: Castries (Santa Lucía).
Miembros: Anguila, Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Islas Vírgenes Británicas, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.
Sitio Web: www.oecs.org
Correo-e: oesec@oecs.org

Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA)
Fundada: 1960.
Sede: Guatemala.
Miembros: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.
Sitio Web: www.sieca.org.gt
Correo-e: info@sieca.org.gt

Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
Fundado: 1975.
Sede: Caracas.
Miembros: 28 Estados latinoamericanos.
Sitio Web: www.sela.org
Correo-e: sela@sela.org

ASIA Y EL PACÍFICO

Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)
Fundada: 1967.
Sede: Jakarta (Indonesia).
Miembros: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.
Sitio Web: www.aseansec.org
Correo-e: termsak@aseansec.org

Asociación Sudasiática de Cooperación Regional (SAARC)
Fundada: 1985.
Sede: Katmandú (Nepal).
Miembros: Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.
Sitio Web: www.saarc-sec.org
Correo-e: saarc@saarc-sec.org

Comisión del Pacífico
Fundada: 1947.
Nombre anterior: ***Comisión del Pacífico Meridional (CPS/SPC)***
Sede: Noumea (Nueva Caledonia).
Miembros: 27 Estados y territorios de la subregión.
Sitio Web: www.spc.org.nc
Correo-e: spc@spc.int

Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP)
Organismo regional de las Naciones Unidas.
Fundada: 1947.
Sede: Bangkok (Tailandia).
Miembros: los gobiernos de 38 países de la región, excepto los de ciertos países de Asia occidental que pertenecen a la *CEPAO (*véase *GRUPOS TRANSREGIONALES OFICIALES)*.
Sitio Web: www.unescap.org
Correo-e: webmaster@unescap.org

Cooperación Económica Asia/Pacífico (APECC)
Fundada: 1989.
Miembros: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Federación de Rusia, Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Papua Nueva Guinea, República de Corea, Singapur, Tailandia, Viet Nam y dos miembros que no son Estados: Taiwán y Hong Kong (China)
Sitio Web: www.apecsec.org.sg
Correo-e: infor@mail.apecsec.org.sg

Foro del Pacífico Meridional
Fundado: 1972.
Nombre anterior: ***Oficina del Pacífico Meridional para la Cooperación Económica (SPEC)***.
Sede: Suva (Fiji).
Miembros: 16 Estados y territorios de la subregión.
Sitio Web: www.forumsec.org.fj
Correo-e: info@forumsec.org.fj

Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA)

Acuerdo regional de comercio entre los Estados miembros de ASEAN. Está en estudio un grupo regional más grande, conocido como ***Grupo Económico Caucus Oriental (EAEC),*** que comprenderá a todos los Estados de la ASEAN, China, el Japón y algunos otros países de Asia.
Sitio Web: www.aseansec.org
Correo-e: afta@asean.org

EUROPA

Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI)

Fundada: 1960 en el marco del ***Convenio de Estocolmo.***
Sede: Ginebra, Suiza.
Miembros: Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza.
Sitio Web: www.efta.int
Correo-e: efta-mailbox@efta.int

Comisión Económica para Europa (CEPE)

Organismo regional de las Naciones Unidas.
Fundada: 1947.
Sede: Ginebra (Suiza).
Miembros: 55 Estados de la región.
Sitio Web: www.unece.org
Correo-e: infor.ece@unece.org

Consejo de Europa (CE)

Fundado 1949.
Sede: Estrasburgo (Francia). Desempeñó un papel fundamental en la creación de la Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC). Su principal órgano legislativo es la ***Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa***.
Sitio Web: www.coe.int
Correo-e: Webmaster@coe.int

Consejo Nórdico (NC)

Fundado: 1952.
Sede: Estocolmo (Suecia).
Miembros: Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y tres territorios autónomos (Aaland, Groenlandia e islas Feroe).
Sitio Web: www.norden.org
Correo-e: nordisk-rad@nordisk-rad.dk

Espacio Económico Europeo (EEE)

El Acuerdo EEE reúne a los 15 Estados miembros de la UE y a los tres Estados de la AELI (Islandia, Liechtenstein y Noruega) en un mercado único regido por las mismas normas básicas que facilitan la libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas, así como normas relativas a la competencia.

Iniciativa de Europa Central (IEC)

Foro intergubernamental, creado en 1989, para establecer el diálogo y la cooperación entre 17 países de Europa Central y Oriental y el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (EBRD).
Sitio Web: www.ceinet.org
Correo-e: cei-es@cei-es.org

Mercado Europeo Único

Zona económica unificada con libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales entre los Estados miembros de la UE. El mercado único para transporte aéreo de la UE se basa en un programa gradual de tres "conjuntos de medidas de liberalización", el último de los cuales entró en vigor el 1 de enero de 1993. Se estableció un período transitorio para el acceso a las rutas aéreas dentro de la Comunidad, que se convirtió en realidad el 1 de abril de 1997. Las políticas de la Comunidad relativas a la liberalización del transporte aéreo abarcan cuatro elementos principales: acceso a los mercados, control de la capacidad, tarifas y otorgamiento de licencias de explotación para las empresas.

Unión Europea (UE)

Un marco institucional único, basado en un tratado, que define y dirige la cooperación económica y política entre sus 25 Estados miembros.

Los orígenes de la UE se remontan al 9 de mayo de 1950, cuando Robert Schuman, Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, propuso que se juntara la producción europea de carbón y acero bajo una autoridad común. Partiendo de esta idea, el 18 de abril de 1951, fue establecida la ***Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA)*** *por seis Estados europeos (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania); la Comunidad recibió parte de sus poderes soberanos*. Su éxito dio lugar a la creación por los mismos Estados mediante los ***Tratados de Roma****, firmados el 25 de marzo de 1957, de la* ***Comunidad Europea de Energía Atómica (CEEA*** *o* ***EURATOM)*** *para fomentar el desarrollo de energía nuclear para fines pacíficos* y la ***Comunidad Económica Europea (CEE)*** *para lograr la fusión de los mercados nacionales en un mercado único*. Colectivamente, en 1967 pasaron a llamarse ***Comunidades Europeas****, cuyas instituciones fueron fusionadas en la CEE predominante mediante un tratado firmado el 8 de abril de 1965*. Pasaron a ser miembros el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca en 1973, Grecia en 1981; España y Portugal en 1986; y Austria, Finlandia y Suecia en 1995. Diez Estados de Europa Oriental se adhirieron en 2004.

El ***Tratado de la Unión Europea ("Tratado de Maastricht")*** *entró en vigor el 1 de noviembre de 1993; cambió significativamente los tratados de la fundación y creó la Unión Europea (UE).* Los *tres tratados de fundación de las Comunidades Europeas forman ahora la* ***Comunidad Europea (CE)****, una de las tres partes de la UE, siendo las otras la* ***Política exterior y de seguridad común (PESC)*** y ***Justicia y asuntos de interior (JAI)****, los últimos dos funcionan mediante cooperación intergubernamental más bien que mediante instituciones de la Comunidad*. El Tratado de Maastricht permitió también finalizar la ***Unión económica y monetaria (UEM)****, que introdujo el Euro el 1 de enero de 1999*. El tratado creó además al ***Banco Central Europeo***.

La CE funciona mediante cinco instituciones principales, cada una de las cuales desempeña una función concreta:

La ***Comisión Europea****, integrada por 20 Comisarios, propone políticas y legislación, garantiza la aplicación de las disposiciones de los tratados y las decisiones de la Comunidad y está apoyada por personal administrativo dividido en 23 departamentos administrativos llamados* ***Direcciones Generales (DG)***. Las DG siguientes son las que más participan en cuestiones de transporte aéreo: ***DG VII (transporte)***, ***DG IV (competencia)*** y ***DG XI (medio ambiente, seguridad nuclear y protección civil)***. Los proyectos de legislación suelen elaborarse dentro de una o varias direcciones generales y se someten luego para su aprobación por la Comisión. Ésta representa a la CE en las reuniones de la OACI.

Una vez aprobadas por la Comisión, las propuestas legislativas se someten al ***Consejo de la Unión Europea****, órgano de toma de decisiones integrado por Ministros de los Estados miembros (que cambian según los temas que se analizan) que, entre otras cosas, ejerce el poder legislativo, coordina las políticas económicas y concierta acuerdos internacionales*. Las propuestas adoptadas por el Consejo suelen tomar la forma de ***Reglamentos del Consejo****, que se aplican directamente a los Estados miembros y otras entidades,* o ***Directivas del Consejo****, en las que las se exponen los objetivos para los Estados miembros que deben lograrse mediante reglamentos.* Cuando se le hayan otorgado los poderes necesarios respecto a determinados asuntos, la propia Comisión publica ***Reglamentos de la Comisión*** *para aplicación directa por parte de los Estados miembros u otras entidades,* sin seguir el procedimiento que se acaba de exponer.

La tercera institución principal, el ***Parlamento Europeo (PE)****, cuyos 626 miembros son elegidos directamente por los ciudadanos de la UE, actúa como foro público respecto a cuestiones de importancia y desempeña funciones limitadas en materia legislativa y presupuestaria, que comparte con el Consejo, y ejerce una supervisión democrática sobre la Comisión.*

Las instituciones restantes son el ***Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE)*** *[que pasará a ser Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)], integrado por 15 jueces asistidos por nueve abogados generales, que interpreta las leyes de la UE, y el* ***Tribunal de Cuentas Europeo (TCE)****, integrado por 15 miembros nombrados, que supervisa las finanzas de la UE.*

Existen dos órganos de asesoramiento para el Consejo: el ***Comité Económico y Social Europeo (CESE)****, integrado por 222 miembros que representan a empleados, agricultores, consumidores y otros grupos semejantes y expresa sus puntos de vista sobre cuestiones económicas y sociales*; y el ***Comité de las Regiones (CDR)****, también integrado por 222 miembros, que representa a las autoridades locales y regionales y expresa sus puntos de vista sobre políticas regionales, el medio ambiente y la educación.*
Sitio Web: www.europa.eu.int

NORTEAMÉRICA

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
Fundado: 1994.
Miembros: Canadá, Estados Unidos y México.
Sitio Web: www.nafta-sec-alena.org
Correo-e: Webmaster@nafta-sec-alena.org

ORIENTE MEDIO

Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (GCC) (conocido también como ***Consejo de Cooperación del Golfo***)
Fundado: 1981.
Sede: Riyad (Arabia Saudita).
Miembros: Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Omán, Kuwait y Qatar.
Sitio Web: www.gccc-sg.org

GRUPOS TRANSREGIONALES OFICIALES

Comisión Económica y Social para el Asia Occidental (CESPAO)
Organismo regional de las Naciones Unidas.
Fundada: 1973.

Sede: Beirut.
Miembros: Arabia Saudita, Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Iraq, Jordania, Kuwait, Líbano, Omán, Palestina, Qatar, República Árabe Siria y Yemen.
Sitio Web: www.escwa.org.lb
Correo-e: Webmaster-escwa@un.org

Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (Grupo ACP)
Fundado: 1975 en el marco del ***Convenio de Lomé***.
Sede: Bruselas.
Miembros: 78 Estados emergentes que tratan con la Comunidad Europea a través de este grupo.
Sitio Web: www.acpsec.org
Correo-e: info@acpsec.org

Liga de los Estados Árabes (LEA)
Fundada: 1945.
Sede: El Cairo.
Miembros: 22 Estados árabes. El ***Consejo de Ministros Árabes de Transporte*** se ocupa de aviación civil.
Sitio Web: www.leagueofarabstates.org

Mercado Común Árabe (MCA)
Fundado: 1964.
Sede: Ammán.
Miembros: Egipto, Iraq, Jamahiriya Árabe Libia, Jordania, Mauritania, la República Árabe Siria y Yemen.

Organización de Cooperación Económica (ECO)
Fundada: 1984 en el marco del ***Tratado de Izmir***.
Sede: Teherán.
Miembros fundadores: Pakistán, República Islámica del Irán, y Turquía. En 1992 se amplió para incluir a Afganistán, Azerbaiyán, Kazajstán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán.
Sitio Web: www.ecosecretariat.org
Correo-e: registry@ecosecretariat.org

Organización de Estados Americanos (OEA)
Fundada: 1890 como ***Unión Internacional de Repúblicas Americanas***, que se convirtió en ***Unión Panamericana*** en 1910 y luego OEA en 1948
Sede: Washington, D.C.
Miembros: 35 Estados del hemisferio occidental
Sitio Web: www.oea.org
Correo-e: multimedia@oas.org

GRUPOS TRANSREGIONALES OFICIOSOS

Club de París
Foro donde se reúnen los funcionarios de gobiernos acreedores para colaborar en la recaudación de deudas y formular criterios para condonarlas. La composición del grupo está supeditada a cambios en función de los Estados acreedores participantes y los Estados deudores de que se trate. Sito en París, el "club" está administrado por el Ministerio de Hacienda de Francia.
Sitio Web: www.clubdeparis.org
Correo-e: Webmaster@clubdeparis.org

Grupo de los Ocho (G-8)
Grupo de los principales Estados industrializados, conocido anteriormente como ***Grupo de los Siete (G-7)*** hasta la adhesión de la Federación de Rusia.
Miembros: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Federación de Rusia, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

Grupo de los Setenta y Siete (G-77)
Grupo de Estados en desarrollo organizado para dar impulso en la UNCTAD a sus puntos de vista sobre comercio internacional y desarrollo.
Miembros: 127 Estados (se constituyó originalmente con 77 Estados).
Sitio Web: www.g77.org
Correo-e: g77off@unmail.org

Capítulo 3.8

ASOCIACIÓN DEL TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL (IATA)

La ***Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA)*** *es el organismo no gubernamental mundial de las líneas aéreas regulares, creado en 1945 para fomentar el transporte aéreo seguro, regular y económico, ofrecer los medios para establecer la colaboración entre las empresas de transporte aéreo y cooperar con la OACI, con otros organismos internacionales y con las asociaciones regionales de líneas aéreas* (www.iata.org). La IATA cuenta con dos oficinas principales (una en Montreal y otra en Ginebra) y más de 90 oficinas regionales.

Puede ingresar en la IATA cualquier empresa a la que se haya autorizado a explotar un servicio aéreo internacional. Las líneas aéreas dedicadas directamente a la prestación de servicios internacionales son miembros activos y las que ofrecen servicios del interior pertenecen a la categoría de miembros asociados. La IATA reúne, en calidad de miembros, a más de 270 líneas aéreas.

En la primera sección del presente capítulo se presentan los principales elementos del organigrama de la IATA.

En la segunda sección se describe la estructura de las conferencias de tráfico de la IATA.

En la tercera sección se describe brevemente el procedimiento de coordinación multilateral de tarifas en el marco de las conferencias de tráfico de la IATA. En la sección final se describen varias actividades de carácter profesional (que no sean las conferencias sobre procedimientos, que se explican en la segunda sección).

ELEMENTOS PRINCIPALES DEL ORGANIGRAMA DE LA IATA

La ***Asamblea General Anual*** *de la IATA es el órgano soberano de la asociación*. Todos los miembro activos gozan del derecho de voto en lo que atañe a sus decisiones. Se reúne cada año como “Cumbre mundial de transporte aéreo” en reconocimiento de su carácter de plataforma principal de todo el sector aeronáutico para analizar las cuestiones críticas al nivel más elevado.

La ***Junta de Gobernadores*** *de la IATA, integrada por jefes ejecutivos de líneas aéreas elegidos, determina la política general durante el año.*

Se crean periódicamente ***comités especiales de la IATA****, con la aprobación del Comité Ejecutivo, para suministrar asesoramiento respecto a asuntos de especial interés para la aviación*. También se crean periódicamente otros órganos como subcomités, juntas, grupos de expertos y grupos de trabajo con atribuciones especiales.

Los cuatro ***comités permanentes de la IATA*** *(finanzas, asuntos aeronáuticos, operaciones y carga) están integrados por expertos nombrados por las propias líneas aéreas. El* ***Comité de asuntos aeronáuticos de la IATA*** *asesora a la Junta de Gobernadores y al Director General sobre todos los asuntos comerciales relacionados con el transporte aéreo internacional y supervisa la labor de las conferencias de tráfico* (como se indica en las dos secciones que siguen).

La ***Secretaría de la IATA****, cuyo personal depende del Presidente y Director General, presta apoyo a las reuniones generales y de comités y a las diversas conferencias de tráfico. Desempeña varias funciones y proporciona diversos servicios a las líneas aéreas afiliadas y a otras entidades.* En la sección final del presente capítulo se indican algunos ejemplos de dichas funciones y servicios.

ESTRUCTURA DE LAS CONFERENCIAS DE TRÁFICO DE LA IATA

La *estructura de las* ***conferencias de tráfico de la IATA*** *abarca conferencias sobre procedimientos y sobre coordinación de tarifas,* y se rige según las disposiciones relativas a la celebración de conferencias de tráfico, en las que se proporcionan las atribuciones de estas últimas, según lo aprobado por los gobiernos.

La *estructura de las* ***conferencias sobre procedimientos de la IATA*** *coordina las prácticas comerciales (una actividad de carácter profesional) y abarca lo siguiente:*

- la ***Conferencia de servicios de pasajeros de la IATA*** *se ocupa de las cuestiones relativas a estos servicios: despacho de pasajeros y equipaje, documentación, procedimientos, normas y reglamentos, reservas, emisión de billetes, horarios y normas de automatización, entre otros;*

- la ***Conferencia de las agencias de pasajeros de la IATA*** *se ocupa de las relaciones entre las líneas aéreas y los agentes de venta de billetes y otros intermediarios acreditados, salvo la cuantía de la remuneración;*

- la ***Conferencia de los servicios de carga de la IATA*** *se ocupa de despachar y mejorar los procedimientos de la carga aérea mediante la normalización de procedimientos, el intercambio de datos y los sistemas; y*

- la ***Conferencia de las agencias de carga de la IATA*** *se ocupa de las relaciones entre las líneas aéreas y los intermediarios dedicados a la venta o tramitación de la carga aérea internacional, salvo la cuantía de la remuneración.*

La *estructura de las* ***conferencias de coordinación de tarifas de la IATA (TC)*** *permite dirigir las negociaciones sobre tarifas (se trata de una actividad de participación facultativa) y abarca lo siguiente:*

- *las* ***Conferencias de coordinación de tarifas de pasajeros (PTC)*** *de la IATA que elaboran tarifas de pasajeros y las condiciones de las mismas;*

- *las* ***Conferencias de coordinación de tarifas de carga (CTC)*** *de la IATA que elaboran tarifas de carga y las condiciones de las mismas para tres regiones geográficas y cuatro combinaciones de estas últimas.*

Las PTC y CTC comprenden varias ***Conferencias regionales****, basadas en lo siguiente:*

- ***Región 1****, que abarca la totalidad del continente americano e islas adyacentes: Groenlandia, Bermudas, Indias Occidentales e islas del mar Caribe y el archipiélago de Hawai (comprendidas las islas Midway y Palmyra);*

- ***Región 2****, que abarca toda Europa (comprendida la parte de la Federación de Rusia situada en Europa) e islas adyacentes: Islandia, Azores, toda África e islas adyacentes, Ascensión y la parte de Asia situada al oeste de la República Islámica del Irán, comprendida esta última; y*

- ***Región 3****, que abarca toda Asia e islas adyacentes, salvo la parte comprendida en la Región 2, Indias orientales, Australia, Nueva Zelandia e islas adyacentes y las islas del océano Pacífico, a excepción de las comprendidas en la Región 1.*

Las Conferencias regionales TC1, TC2 y TC3 determinan las tarifas dentro de las respectivas regiones 1, 2 y 3. Las Conferencias regionales TC12, TC23, TC31 y TC123 determinan las tarifas entre las Regiones 1 y 2, 2 y 3, 3 y 1, así como las tarifas relativas a las tres regiones, respectivamente. Cada Conferencia regional se subdivide en las llamadas ***Conferencias subregionales*** *basadas en subregiones dentro y entre las mencionadas tres regiones*.

Además de las Conferencias regionales y subregionales, existen ***Reuniones mundiales*** *de PTC y CTC, que examinan las características mundiales de los niveles y condiciones de las tarifas, tales como establecimiento de tarifas y normas relativas a las divisas, condiciones de servicio, franquicia y derechos relativos al equipaje y niveles de remuneración.*

PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE TARIFAS

El ***procedimiento de coordinación de tarifas de la IATA*** *consiste en negociaciones entre las líneas aéreas participantes para fijar la cuantía y las condiciones de las tarifas de pasajeros y carga con objeto de establecer y adoptar acuerdos (en forma de resoluciones) y someterlos a la aprobación de los gobiernos*.

Un ***miembro TC*** *es una línea aérea que haya decidido participar en la coordinación de tarifas de pasajeros o de carga*; pasa automáticamente a ser miembro votante en cada conferencia regional (y subregional) de la región en que presta servicios en virtud de los derechos de tráfico de tercera o cuarta libertad. Un miembro TC también puede optar por ser miembro votante de cualquier conferencia regional o subregional, en cuya zona preste servicios con arreglo a los derechos de tráfico de la quinta libertad. Además, puede optar por ser miembro votante de las conferencias TC12, TC23, TC31, TC123 si no presta servicio en esa región, pero explota servicios como miembro votante en una región compuesta; por ejemplo, un miembro votante que explote servicios únicamente en TC2 puede optar por ser miembro votante en TC12, TC23, TC123 pero no en TC31.

Cada reunión de una Conferencia de coordinación de tarifas debe convocarse al menos una vez cada dos años con un aviso de 90 días. En la práctica, sin embargo, la mayoría de las reuniones de las conferencias regionales o subregionales de

pasajeros se celebran una vez al año en regiones en que los mercados son razonablemente estables. Las reuniones en que las tarifas cambian rápidamente tal vez necesiten tres reuniones al año. Las reuniones mundiales suelen tener lugar una vez al año. Pueden convocarse reuniones especiales a corto plazo (hasta con un mínimo de 15 días de antelación) para analizar cuestiones urgentes relativas a tarifas, según corresponda, a nivel mundial o regional.

En principio, la finalidad de las conferencias es llegar a un consenso, a título de conferencia global, sobre el nivel general de las tarifas y las propuestas concretas al respecto. En tal caso, los acuerdos a que se llegue serán obligatorios para todos los miembros TC, independientemente de que hayan estado representados en ella o no.

Todos los acuerdos de una conferencia deben adoptarse por unanimidad de votos. Sin embargo, si no se llega a un acuerdo, pueden concertarse acuerdos subregionales o limitados (en el sentido del número limitado de miembros TC partes en los acuerdos o de países previstos en los mismos) para satisfacer determinadas necesidades de los miembros TC que explotan servicios en la región en cuestión.

Hacia el final de una reunión, el presidente presenta a los miembros TC presentes una ***propuesta global*** *que consiste en cambios a normas y condiciones que se indican en la forma de un proyecto de* ***documentos de resolución*** *y cambios de niveles y estructura de tarifas que se indican en un adjunto a la Resolución.* En la Propuesta de Resolución se indica la postura de cada miembro TC hasta el voto final, así como todos los acuerdos o arreglos alcanzados a título provisional durante la reunión de la conferencia. Si queda adoptada, la propuesta global se convierte en ***resoluciones****, que se distribuyen a los miembros TC y se someten para su aprobación por los gobiernos, junto con las actas de la reunión, las tablas de tarifas y memorandos que reflejan el acuerdo en cuestión.* Si no se adopta, la región de la conferencia o la subregión en cuestión se convierte en ***región abierta,*** *o sea, una en que no existen acuerdos IATA oficiales.*

Cuando una conferencia aprueba unas resoluciones, fija al mismo tiempo el plazo dentro del cual deben someterse a la aprobación de los gobiernos. Cada miembro TC determina las resoluciones que exigen la adopción de medidas por parte de sus propias autoridades gubernamentales dentro de dicho plazo. Los miembros TC deben notificar a la IATA si su gobierno ha tomado o prevé tomar medidas o si ha prorrogado el plazo para el examen de las resoluciones. La IATA notifica a los miembros TC la aprobación gubernamental y su situación; cuando se han recibido todas las autorizaciones conocidas y necesarias, la IATA declara el acuerdo en vigor y los miembros TC pueden aplicarlo.

Los miembros TC pueden modificar los acuerdos vigentes entre las reuniones de la conferencia de una de las maneras siguientes:

- utilizando determinados procedimientos adoptados por la conferencia para introducir tarifas de pasajeros y carga "innovadoras" sin afectar necesariamente a un acuerdo sobre tarifas de pasajeros y carga en la región en cuestión; y

- formulando una propuesta sobre tarifas que ha de enviarse para su examen, para un voto postal, a todos los miembros TC con el correspondiente derecho de voto (a fin de que se declare adoptada si no se ha emitido ningún voto negativo).

ACTIVIDADES DE CARÁCTER PROFESIONAL DE LA ASOCIACIÓN

Al igual que las organizaciones semejantes, la IATA lleva a cabo actividades propias de carácter profesional en las que participan todas las líneas aéreas afiliadas.

Además de la coordinación de tarifas (que no constituye una actividad de carácter profesional de la asociación) y las conferencias sobre procedimientos ya presentadas, la IATA se ocupa de tres categorías de actividades profesionales:

- funciones básicas, incluida la representación en nombre del sector, las relaciones con los gobiernos y los consumidores, las actividades técnicas, el apoyo jurídico y la automatización del sector;

- diversas otras actividades de coordinación del sector, incluida la facilitación y la prevención de fraudes; y

- numerosos servicios autofinanciados como publicaciones, servicios financieros, acreditación de agentes, instrucción aeronáutica, programas y simposios sobre gestión del rendimiento.

Entre los servicios más notables de la IATA, relacionados con la reglamentación del transporte aéreo, cabe señalar los siguientes:

- las ***conferencias de horarios de la IATA****, celebradas dos veces al año, en las que las líneas aéreas coordinan sus horarios y turnos en los aeropuertos (tiempos específicos asignados a una aeronave para aterrizar o despegar)*;

- el ***plan de facturación y liquidación bancaria****, que permite procesar por computadora las cuentas entre las líneas aéreas y sus agentes de pasajeros*;
- el ***sistema de liquidación de cuentas de carga****, que permite el procesamiento por computadora de las cuentas entre las líneas aéreas y sus agentes de carga*;
- la ***cámara de compensación***, que incluye servicios de prorrateo y permite a las líneas aéreas y proveedores liquidar créditos y débitos entre sí en un solo lugar, reduciéndose así al mínimo la necesidad de efectuar transferencias de dinero a escala mundial;
- el ***sistema de localización de equipaje (BAGTRAC)*** *de la IATA/SITA, para recuperar el equipaje facturado que se haya perdido o mal encaminado; y*
- ***Acuerdo multilateral de tráfico entre compañías (MITA)****, o sea, un acuerdo que obliga jurídicamente, relativo a la emisión de billetes de pasajeros y cartas de porte de carga y la aceptación de los pasajeros, el equipaje y la carga de los demás.*

El ***Intercambio electrónico de datos para la administración, el comercio y el transporte (EDIFACT)*** *permite a la IATA elaborar formatos de mensajes para el intercambio de información relativa a pasajeros, carga, facturas y entrega de combustible entre las líneas aéreas y sus socios comerciales.* Recientemente, la IATA y la SITA se han juntado para ofrecer conexión entre líneas aéreas utilizando mensajes EDIFACT para facilitar el uso de billetes electrónicos (billetes-e) en entornos de transferencias entre compañías.

.

Capítulo 3.9

ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES

Aparte de las organizaciones intergubernamentales, existen numerosas organizaciones no gubernamentales mundiales, regionales y transregionales, algunas de las cuales tratan de influenciar ocasional o periódicamente la reglamentación gubernamental del transporte aéreo internacional de manera directa o indirecta. Muchas de ellas suelen hacerlo reuniendo las opiniones generalizadas de sus miembros en materia de transporte aéreo internacional y exponiéndolas públicamente o comunicándolas a órganos gubernamentales e intergubernamentales (o participando en sus reuniones). Otras llevan a cabo o patrocinan estudios que permiten informar o influenciar a quienes se ocupan de la reglamentación del transporte aéreo internacional. El grado de interés que manifiestan respecto a los problemas de transporte aéreo, en la medida en que éstos se distinguen de las demás cuestiones, varía de una organización a otra.

En el presente capítulo se enumeran numerosas organizaciones no gubernamentales que pueden influenciar la reglamentación del transporte aéreo. Esta lista no es necesariamente exhaustiva.

En la primera sección del presente capítulo se enumeran las organizaciones de transportistas aéreos [salvo la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA) que se ha tratado en el Capítulo 3.8].

En la segunda sección se describen otros organismos de aviación.

En la sección final se enumeran otros organismos que se interesan en el transporte aéreo.

ORGANIZACIONES DE TRANSPORTISTAS AÉREOS

"Air Charter Carriers Association" (ACCA)/Asociación de explotadores de chárters aéreos (ACCA)

Fundada: 1971.

Miembros: explotadores no regulares basados en Europa y que son filiales o sucursales de líneas aéreas de la IATA.

Asociación de líneas aéreas africanas (AFRAA)

Fundada: 1968.

Sede: Nairobi (Kenya).

Miembros: transportistas aéreos que pertenecen a Estados miembros de la OUA o que son controlados por nacionales de Estados de la OUA.

Sitio Web: www.afraa.org

Correo-e: afraa@africanonline.co.ke

Asociación de Líneas Aéreas Europeas (ALAE)

Fundada: 1954 como "***European Airlines Research Bureau" (EARB)***

Sede: Bruselas.

Miembros: principales líneas aéreas regulares europeas

Sitio Web: www.aea.be

Correo-e: aea.secretariat@aea.be

Asociación Internacional de Chárters Aéreos (AICA)

Fundada: 1971.

Sede: Bruselas.

Miembros: transportistas aéreos que ofrecen servicios aéreos no regulares.

Sitio Web: www.iaca.be

Correo-e: iaca.hq@iaca.be

Asociación Internacional de Transporte Aéreo Latinoamericano (AITAL)

Fundada: 1980.

Sede: Bogotá.

Miembros: líneas aéreas basadas en América latina.

Sitio Web: www.aital.org

Correo-e: contactenos@aital.org

"Association Internationale de Transporteurs Aériens" (ATAF)/Asociación internacional de transportistas aéreos

Fundada: 1950.

Sede: París.

Miembros: 16 líneas aéreas regulares basadas en países africanos de habla francesa.

Correo-e: ataf@wanadoo.fr

"Association of South Pacific Airlines" (ASPA)/Asociación de líneas aéreas del Pacífico meridional

Fundada: 1979.
Sede: Nadi (Fiji).
Miembros: 16 líneas aéreas regionales y dos asociadas, así como proveedores del sector aeronáutico en 15 países y territorios.

"Air Transport Association of America" (ATA)

Fundada: 1936
Sede: Washington, D.C.
Miembros: 22 líneas aéreas importantes en los Estados Unidos y cinco líneas aéreas asociadas no estadounidenses.

"Association of Asia Pacific Airlines" (AAPA)

Fundada: 1966, como ***Orient Airlines Research Bureau***. En 1970 se convirtió en ***Orient Airlines Association (OAA)***
Sede: Kuala Lumpur (Malasia)
Miembros: 17 líneas aéreas regulares internacionales de la región.
Sitio Web: www.aapairlines.org
Correo-e: aapahdq@aapa.org.my

Organización de transportistas aéreos árabes

Fundada: 1965 bajo los auspicios de la Liga de Estados Árabes.
Sede: Beirut.
Miembros: líneas aéreas de Estados miembros de la Liga.
Sitio Web: www.aaco.org
Correo-e: info@aaco.org

Organización europea de las compañías regionales de aviación (ERA)

Fundada: 1980.
Sede: Chobham (Reino Unido).
Miembros: unas 70 líneas aéreas y 160 miembros asociados y afiliados, incluidos aeropuertos y fabricantes de aeronaves y motores regionales, así como suministradores de aviónica y proveedores de servicios.
Sitio Web: www.eraa.org
Correo-e: info@eraa.org

OTRAS ORGANIZACIONES DE AVIACIÓN

Consejo internacional de aeropuertos (ACI)

Conocido anteriormente como ***Consejo internacional de asociaciones de aeropuertos (AACI)***, una unión del antiguo ***Consejo internacional de explotadores de aeropuertos (AOCI)*** y de la anterior ***Asociación internacional de aeropuertos civiles (ICAA)***.
Fundado: 1991.
Sede: Ginebra.
Miembros: más de 400 aeropuertos internacionales, administraciones aeroportuarias y asociaciones de aeropuertos nacionales en más de 110 Estados.

Consejo internacional de asociaciones de propietarios y pilotos de aeronaves (IAOPA)

Fundado: 1964.
Sede: Frederick (Maryland, Estados Unidos).
Miembros: organizaciones nacionales de aviación general que representan a 400 000 pilotos en más de 53 Estados.
Sitio Web: www.iaopa.org
Correo-e: iaopa@aopa.org

Consejo internacional de aviación de negocios (IBAC)

Fundado: 1981.
Sede: Montreal.
Miembros: compañías de aviación empresarial en más de 20 Estados y territorios.
Sitio Web: www.ibac.org
Correo-e: info@ibac.org

Federación internacional de asociaciones de pilotos de línea aérea (IFALPA)

Fundada: 1948.
Sede: Surrey (Reino Unido).
Miembros: asociaciones nacionales de pilotos de línea aérea en más de 70 Estados y territorios.
Sitio Web: www.ifalpa.org
Correo-e: globalpilot@ifalpa.org

OTRAS ORGANIZACIONES INTERESADAS EN TRANSPORTE AÉREO

Asociación de derecho internacional (ILA)

Fundada: 1873.
Sede: Londres.
Miembros: personas y asociaciones nacionales interesadas en derecho internacional, incluido el derecho aeronáutico.
Sitio Web: www.ila-hq.org
Correo-e: info@ila-hq.org

Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Fundada: 1920.
Sede: París.
Miembros: comités nacionales que representan al comercio, la industria, los transportes y las finanzas en más de 50 Estados.
Sitio Web: www.iccwbo.org
Correo-e: webmaster@iccwbo.org

Consejo mundial de viajes y turismo (WTTC)

Sede: Bruselas.

Miembros: unos 40 jefes del ejecutivo de empresas de todos los sectores del turismo incluidos transportes, alojamiento, abastecimiento, esparcimiento y servicios culturales y de viajes.

Sitio Web: www.wttc.org

Correo-e: enquiries@wttc.org

Federación internacional de las asociaciones de expedidores y asimilados (FIATA)

Fundada: 1926 como ***Federación internacional de organizaciones de expedidores***.

Sede: Zurich.

Miembros: asociaciones nacionales de expedidores de carga en unos 90 Estados y territorios.

Sitio Web: www.fiata.com

Correo-e: info@fiata.com

Federación internacional de los trabajadores del transporte (ITF)

Fundada: 1896 como "***International Federation of Ship, Dock and River Workers"***.

Sede: Londres.

Miembros: sindicatos nacionales de trabajadores del transporte en más de 80 Estados y territorios.

Sitio Web: www.itf.org.uk

Correo-e: mail@itf.org.uk

"Federation of Air Transport User Representatives in Europe" (FATURE)/Federación de representantes de los usuarios del transporte aéreo en Europa

Fundada: 1983 como ***Fundación de representantes de los usuarios del transporte aéreo de la Comunidad Europea***.

Sede: París.

Miembros: diversas organizaciones de usuarios en la Comunidad Europea.

Federación Universal de Asociaciones de Agencias de Viajes (FUAAV) (UFTAA a partir de 2003)

Fundada: 1966.

Sede: Mónaco.

Miembros: asociaciones nacionales que representan a más de 50 000 agentes de viajes en más de 80 Estados y territorios.

Sitio Web: www.uftaa.com

Correo-e: uftaamc@tekworld.mc

Instituto de Derecho Internacional (IDI)

Fundado: 1873.

Sede: Ginebra.

Miembros: personas y asociaciones nacionales en 49 países interesadas por el derecho internacional incluido el estudio del transporte aéreo.

Correo-e: gerardi@hei.unige.ch

Instituto de Transporte Aéreo (ITA)

Fundado: 1954.

Sede: París.

Miembros: personas y organizaciones nacionales que estudian el transporte aéreo en más de 70 Estados.

Sitio Web: www.ita-paris.com

Correo-e: contact@ita-paris.com

"International Business Travel Association" (IBTA)/Asociación internacional de viajes de negocios

Sede: Bruselas.

Miembros: federaciones nacionales europeas de viajes de negocios de los servicios de viajes en empresas industriales y comerciales.

Sitio Web: www.ibta.com

Correo-e: info@ibta.com

"International Federation of Tour Operators" (IFTO)/Federación internacional de organizadores de viajes todo comprendido

Fundada: 1970.

Sede: Lewes (Reino Unido).

Miembros: asociaciones nacionales de organizadores de viajes todo comprendido.

"International Foundation of Airline Passengers' Associations" (IFAPA)/Fundación internacional de asociaciones de pasajeros aéreos

Fundada: 1985.

Sede: Ginebra.

Miembros: asociaciones de pasajeros aéreos.

Organización Internacional de Consumidores [anteriormente ***Organización internacional de las uniones de consumidores (IOCU)]***

Fundada: 1960.

Sede: Londres.

Miembros: asociaciones de consumidores, consejos de consumidores financiados por los gobiernos, sindicatos y grupos afines.

Sitio Web: www.consumersinternational.org

Correo-e: consint@consint.org

"Pacific Asia Travel Association" (PATA)/Asociación turística de la zona del Pacífico

Fundada: 1951.

Sede: Bangkok.

Miembros: gobiernos, líneas aéreas, agentes de viajes y hoteles.

Sitio Web: www.pata.org

Correo-e: patabkk@pata.th.com

Sociedad Internacional de Telecomunicaciones Aeronáuticas (SITA)
Fundada: 1949.
Sede: París (Francia).
Miembros: más de 400 líneas aéreas y organizaciones relacionadas con el transporte aéreo (incluidos servicios de telecomunicaciones y de procesamiento de la información).
Sitio Web: www.sita.int
Correo-e: info@sita.int.

Parte 4

CONTENIDO DE LA REGLAMENTACIÓN

Capítulo 4.0

INTRODUCCIÓN AL CONTENIDO DE REGLAMENTACIÓN

El contenido de reglamentación se define en la Introducción al manual como “el objeto de la reglamentación (acceso a los mercados, fijación de precios, capacidad, etc.)”. En la Parte 4 del manual se examinan los temas que constituyen el contenido de la reglamentación económica del transporte aéreo internacional. Los organismos de reglamentación se ocupan de estos temas en tres esferas: nacional, bilateral y multilateral. A pesar de sus diferencias, por estar estrechamente vinculados, en la práctica estos temas se tratan raras veces de manera aislada.

En el Capítulo 4.1 se exponen y se explican de manera progresiva los tres derechos básicos del acceso a los mercados (derechos de ruta, de explotación y de tráfico) que constituyen el elemento más importante de la reglamentación del transporte aéreo internacional. En el mismo capítulo se analiza también el acceso a los mercados en relación con la llamada “sexta libertad”.

En el Capítulo 4.2 se examina el tema de la capacidad, elemento importante de la reglamentación del transporte aéreo. En dicho capítulo se describe la acción gubernamental en materia de reglamentación de la capacidad de los transportistas aéreos y la reglamentación de la capacidad desde el punto de vista de estos últimos.

Las tarifas de los transportistas aéreos, otro elemento importante de la reglamentación económica, se analizan en el Capítulo 4.3, lo que incluye: términos relacionados con las tarifas, tipos y características de las tarifas, métodos para establecerlas y métodos de reglamentación de las mismas, así como cuestiones esenciales relativas a las tarifas.

En el Capítulo 4.4 se examinan la propiedad y el control de los transportistas aéreos, tema que ha suscitado considerable interés en los últimos tiempos debido a los cambios en el sector de las líneas aéreas, causados por la mundialización, liberalización y privatización (lo que supone a menudo inversiones transnacionales en los transportistas aéreos). En el mencionado capítulo se describen los criterios tradicionales que aplican los Estados para designar y autorizar las líneas aéreas, la razón de ser de dichos criterios y algunas excepciones. Se analizan brevemente las repercusiones de las inversiones extranjeras en los transportistas aéreos y, por último, cuestiones esenciales relacionadas con al liberalización de la propiedad y el control de las líneas aéreas.

En el Capítulo 4.5 se examina la carga aérea, un componente cada vez más importante del transporte aéreo internacional, describiéndose sus particularidades, así como los métodos de reglamentación de los servicios de carga aérea.

El tema de los servicios aéreos no regulares es el objeto del Capítulo 4.6 en que se describen las características que los distinguen de los servicios aéreos regulares, se indican los numerosos tipos de operaciones internacionales no regulares y se examina la manera en que los gobiernos los reglamentan.

El Capítulo 4.7 está dedicado a las actividades comerciales de las líneas aéreas (que reciben a veces el nombre de “aspectos comerciales”) que pueden ser importantes en el suministro de servicios aéreos internacionales en un país extranjero. Las actividades que se describen en este capítulo son la conversión de divisas y la transferencia de beneficios, el empleo de personal no nacional, la venta y comercialización de servicios de transporte aéreo internacional, la distribución de los productos de las líneas aéreas y el comercio electrónico de estas últimas y el arrendamiento de aeronaves. En algunas circunstancias, los transportistas aéreos y los Estados pueden conceder a dichas actividades el mismo grado de importancia que el que otorgan a los tres elementos principales de la reglamentación (acceso a los mercados, capacidad y tarifas).

En el Capítulo 4.8 se proporciona información sobre tres importantes actividades de cooperación entre líneas aéreas: alianzas de líneas aéreas, compartición de códigos y concesiones, y se analizan sus repercusiones en la reglamentación.

El Capítulo 4.9 está dedicado a los pasajeros aéreos y en él se analizan los derechos de estos últimos, los temas relativamente nuevos de los pasajeros insubordinados o perturbadores y los pasajeros sin documentación apropiada.

En el Capítulo 4.10 se examinan temas relacionados con los aeropuertos: información sobre servicios de escala, asignación de turnos en los aeropuertos internacionales y privatización de aeropuertos.

Capítulo 4.1

ACCESO BÁSICO A LOS MERCADOS

Un ***mercado de transporte aéreo*** *entre dos lugares consiste en el tráfico real o posible de personas y mercancías entre ambos lugares en servicios aéreos comerciales*. En una estructura jerárquica, los mercados de transporte aéreo internacional pueden pertenecer a cuatro categorías: un ***mercado de par de ciudades***, o sea, *la ruta aérea que une dos ciudades* (p. ej., Nueva York-Londres); un ***mercado de par de países*** que *consiste en todas las rutas de pares de ciudades que unen a dos países* (p. ej., Estados Unidos-Reino Unido); un ***mercado de región a región*** que *incluye todas las rutas que unen dos regiones* (p. ej., Norteamérica-Europa, llamado también mercado del Atlántico septentrional); y el ***mercado mundial*** que *incluye todos los puntos del globo a los que prestan servicio las líneas aéreas*. Un servicio aéreo regular puede transportar tráfico de numerosos mercados de pares de ciudades en cada vuelo; en cambio, un servicio aéreo no regular suele prestar servicio a un solo mercado de un par de ciudades en cada vuelo, pero existen excepciones.

El ***acceso a los mercados de transporte aéreo***, *por parte de un transportista aéreo, consiste en la categoría y el alcance de los derechos básicos (con eventuales condiciones y limitaciones) que las autoridades gubernamentales competentes otorgan o autorizan* (y que se describen en el presente capítulo), *así como derechos accesorios, como los relativos a la distribución de productos*. La ***penetración de un mercado de transporte aéreo*** *por parte de un transportista aéreo es la medida en que se utiliza el acceso para obtener y transportar tráfico*. Los derechos pueden estar sujetos a numerosas limitaciones (lo que constituye un tema ajeno al presente capítulo), tales como el radio de acción de las aeronaves y las limitaciones en materia de carga de pago, así como la congestión en los aeropuertos y los problemas del sistema de distribución.

Por regla general, un transportista tiene acceso a un mercado nacional de transporte aéreo de un Estado (con relativamente pocas excepciones) únicamente si es transportista nacional del mismo; dicho acceso suele obtenerse mediante el otorgamiento de licencias. El acceso a un mercado internacional de transporte aéreo también suele obtenerse mediante el otorgamiento de licencias y la aprobación en cada Estado de que se trate. Este procedimiento tuvo su origen en los primeros períodos de la aviación cuando los Estados reconocieron que cada uno de ellos tiene plena y exclusiva soberanía y puede ejercerla en el espacio aéreo sobre su territorio. Este principio se recoge en el Artículo 1 del Convenio de Chicago y el ejercicio de soberanía se expresa generalmente mediante el procedimiento de otorgamiento de licencias o de aprobación. Así, debido principalmente a la necesidad de utilizar el espacio aéreo de otro Estado a fin de prestar servicio a un mercado internacional, el acceso a tales mercados de transporte aéreo por transportistas aéreos extranjeros se ha reglamentado de manera muy distinta a la que se aplica al acceso por parte de entidades extranjeras en otros servicios (p. ej., cadenas de hoteles y empresas de telecomunicaciones).

Los servicios comerciales de transporte aéreo que no sean servicios internacionales regulares entre Estados contratantes de la OACI están sujetos al Artículo 5 del Convenio de Chicago en que se dispone que las aeronaves extranjeras de un Estado tienen el derecho a penetrar sobre el territorio de cualquier otro Estado contratante de la OACI o sobrevolarlo sin escalas y a hacer escalas en él con fines no comerciales, sin necesidad de obtener permiso previo, y a reserva del derecho del Estado sobrevolado de exigir aterrizaje. En dicho artículo también se amplía el privilegio de embarcar o desembarcar tráfico (o sea, de obtener acceso al mercado no sujeto a itinerarios fijos), sin perjuicio del derecho del Estado donde tenga lugar el embarque o desembarque a imponer los reglamentos, condiciones o restricciones que considere convenientes. En la práctica, esa imposición puede dar lugar a que se niegue o restrinja el acceso a los mercados en el caso de servicios no regulares; si no existe acuerdo entre los Estados interesados, el acceso se reglamenta unilateralmente, por lo general aplicando reglas de cortesía y reciprocidad.

En el Artículo 6 del Convenio de Chicago se sientan las bases de los servicios aéreos internacionales regulares. En dicho artículo se prohíben tales servicios excepto con permiso especial u otra autorización del otro Estado. En la práctica, el Estado otorga dicho permiso o autorización respecto a los servicios internacionales regulares de los transportistas aéreos extranjeros mediante licencias o permisos de duración fija o sujeta a condiciones y lo hace (con raras excepciones) considerándose que el servicio consiste en la utilización de los derechos de acceso a los mercados que se han otorgado al Estado nacional del transportista aéreo.

Un ***derecho de acceso básico a los mercados*** *es el derecho o privilegio limitado o sujeto a condiciones (que suele recogerse en un acuerdo internacional) otorgado por un Estado a otro para uso de las líneas aéreas designadas de este último; puede consistir en los siguientes elementos convenidos: especificaciones geográficas sobre las rutas por las que puede explotarse el servicio aéreo; especificaciones concretas sobre la designación de transportistas aéreos y el modo en que éstos pueden utilizar sus aeronaves; y, por último, especificaciones concretas o geográficas sobre el tipo de tráfico que puede transportarse. Estos derechos determinan globalmente el alcance del acceso a los mercados que se otorga*.

Los derechos de acceso a los mercados suelen otorgarse a cambio de derechos semejantes en virtud de acuerdos o arreglos entre Estados, limitándose a servicios aéreos internacionales regulares. Si bien un derecho de acceso a los mercados brinda esencialmente la posibilidad de prestar servicio a un mercado, constituye, al mismo tiempo, una limitación en materia de acceso debido a las especificaciones que lo acompañan. Los Estados limitan el acceso por diversos motivos, entre otros: lograr cierto equilibrio entre los derechos intercambiados; mantener cierto poder de negociación para futuros intercambios posibles; evitar o minimizar los efectos de la competencia sobre sus transportistas nacionales; ser precisos a fin de evitar toda mala interpretación; y, asimismo, fomentar o favorecer determinada parte del mercado (como la correspondiente a una ciudad o región del país). A veces los Estados consideran como elementos del acceso a los mercados los derechos accesorios relativos al modo en que un transportista aéreo puede llevar a cabo sus negocios en un Estado extranjero. Estos derechos se analizan en otra parte del presente manual.

Puede también obtenerse acceso a los mercados por medio de ***inversiones directas del extranjero*** *en los transportistas aéreos de un Estado, incluso por parte de transportistas extranjeros,* o sea*, la adquisición de carteras de acciones con cierto grado de influencia en las decisiones de gestión, si no de control*. Otro medio consiste en obtener un ***derecho de establecimiento***, o sea, *la libertad de establecer un transportista aéreo en el territorio de un Estado extranjero*. Ambos medios adicionales se utilizan de manera limitada en los mercados liberalizados, en calidad de intercambios entre Estados o de subsidios unilaterales. (Véase también el Capítulo 4.4).

En el presente capítulo se utiliza un método progresivo para establecer y describir tres tipos de derechos de acceso básico a los mercados que, en la práctica, los Estados tienden a confundir en lugar de separarlos en los anexos, artículos, párrafos y oraciones de sus acuerdos y, a veces, hasta los confunden con la capacidad u otros asuntos. Se examinan de manera bastante completa los numerosos tipos de condiciones y limitaciones del acceso a los mercados aplicados actualmente; no obstante, en el presente capítulo no se examinan los temas de la liberalización del acceso a los mercados ni la simplificación de su reglamentación, ni se compara el bilateralismo con el multilateralismo; tampoco se examinan aquí los nuevos conceptos de ***liberalización progresiva*** *en el otorgamiento del acceso básico a los mercados,* o sea*, la eliminación progresiva de las restricciones reglamentarias*, o de ***red de seguridad***, o sea*, algún arreglo en materia de reglamentación que se utilizaría en el caso excepcional de una amenaza clara a la capacidad de un Estado de soportar cierto nivel de participación en el mercado*.

En la primera sección del presente capítulo se describen diversas categorías de especificaciones geográficas sobre las rutas por las que puede explotarse un servicio aéreo. En la siguiente, se examina la designación de transportistas y varias especificaciones relativas al uso de aeronaves por tales rutas. En la tercera se examinan las especificaciones sobre las categorías de tráfico que pueden transportarse por las rutas. En la sección final se analiza el efecto de la llamada “sexta libertad” en el acceso a los mercados.

DERECHOS EN RUTA

Un ***derecho de ruta*** *es un derecho de acceso a los mercados que se expresa como una especificación geográfica convenida, o una combinación de especificaciones geográficas, de las rutas respecto a las cuales pueden ofrecerse y explotarse servicios aéreos y del orden en que pueden prestarse servicios a los lugares autorizados*. Generalmente, los derechos de ruta figuran en el anexo relativo a las rutas en los acuerdos de transporte aéreo entre los Estados, estableciéndose por separado en el anexo las rutas para uso de las líneas aéreas de cada una de las partes. En todos los ejemplos que siguen, “A” representa el Estado que recibe el derecho de ruta y “C”, el Estado que lo otorga (generalmente a cambio de derechos semejantes).

La manera más básica de describir el otorgamiento de un derecho de ruta a un Estado consiste en nombrar una ciudad en el territorio de ese Estado y otra en el del Estado otorgante, por ejemplo:

De la Ciudad A1 a la Ciudad C1.

El método básico no tiene que limitarse a una sola ciudad en cada Estado, por ejemplo:

De la Ciudad A1 a la Ciudad C1/Ciudad C2.

De la Ciudad A1/Ciudad A2 a la Ciudad C1.

De la Ciudad A1/Ciudad A2 a la Ciudad C1/ Ciudad C2.

*Un **punto** es una ciudad, nombrada o no, en la ruta otorgada.* Puede ampliarse el método básico para describir una ruta así:

De cualquier punto o puntos en el Estado A a la Ciudad C1.

Una variación más amplia del otorgamiento básico sería:

De cualquier punto o puntos en el Estado A a cualquier punto o puntos en el Estado C.

*Un **punto intermedio** es un punto situado fuera de los territorios del Estado otorgante y del Estado recipiente, pero situado entre los mismos.* (En casos excepcionales, pueden considerarse como puntos intermedios los puntos situados dentro del territorio del Estado recipiente a lo largo de la trayectoria general de la ruta.) Cuando los territorios de los Estados interesados no son adyacentes, hallándose entre los mismos territorios y ciudades de otros Estados, la descripción de la ruta puede incluir puntos intermedios, por ejemplo:

De la Ciudad A1, a la Ciudad C1, pasando por la Ciudad B1.

Existen numerosas otras maneras de indicar el otorgamiento de puntos intermedios en una ruta, con diversos grados de especificidad, por ejemplo:

... pasando por las Ciudades B1 y X1...

... pasando por las Ciudades B1, B2 y X1...

... pasando por el Estado B...

... pasando por el Estado B o X...

... pasando por los Estados B y X...

... pasando por un punto intermedio...

... pasando por dos puntos intermedios...

... pasando por uno o varios puntos intermedios...

En los últimos tres ejemplos, se logra mayor especificación, si así se desea, añadiendo un continente, región o país en particular, por ejemplo:

... pasando por un punto intermedio en África...

... pasando por dos puntos intermedios en Europa...

... pasando por uno o varios puntos intermedios en el océano Índico...

El hecho de indicar puntos intermedios en una ruta sirve también para señalar la dirección general que la ruta debe seguir. Puede preverse tácita o explícitamente que la ruta utilizada en una operación concreta sea razonablemente directa (entre "A" y "C" en los ejemplos). Puede también preferirse especificar una ruta general a fin de excluir otra, por ejemplo:

... pasando por el Pacífico meridional... a fin de excluir ... **pasando por el Pacífico septentrional**...

... pasando por una ruta polar... a fin de excluir ... **pasando por una ruta transiberiana...**

... pasando por el Atlántico septentrional... a fin de excluir **... pasando por el Atlántico central...**

En lugar de diversas especificaciones, las partes pueden optar por un otorgamiento general del derecho de servir puntos intermedios en las rutas que se otorguen.

Un ***punto más alejado** es un punto en una ruta generalmente más distante del territorio del recipiente de una ruta que del territorio del Estado otorgante (o sea, situado más allá de este último) y que forma parte de la descripción de una ruta*. Por ejemplo, podría modificarse la descripción básica de una ruta para uso del Estado A, **de la Ciudad A1, a la Ciudad C1**, **pasando por la Ciudad B1,** añadiendo:

... y más allá a la Ciudad D1.

... y más allá a un punto (o dos o tres puntos).

... y más allá a uno o varios puntos en Asia.

En el último ejemplo no sólo se establece la dirección general para continuar la ruta sino que se limitan a un solo continente los puntos más alejados. Los derechos relativos a los puntos más alejados en la ruta pueden expresarse sencillamente como:

... y más allá.

Puede también lograrse mayor flexibilidad permitiendo al transportista aéreo que explota la ruta escoger los puntos intermedios, intercambiarlos, omitirlos o variar el orden en que se usan. Un ***punto variable** es un punto intermedio, un punto de destino en el segundo país o un punto más alejado que el Estado recipiente debe seleccionar, entre varios puntos, enumerados o no, y cuya selección debe notificarse al Estado otorgante (debiéndose obtener su aprobación si así se estipula), quedando entonces excluido el servicio a otros puntos hasta que se modifiquen estos últimos.* Por ejemplo:

... y más allá hasta dos puntos cualesquiera que deben seleccionarse entre las Ciudades X1, X2, Y1, Y2 y Z1.

En un acuerdo tradicional, una ruta otorgada a un Estado suele empezar en el territorio de este último, sigue una dirección general única y puede explotarse como salida del Estado recipiente y como entrada al mismo en el servicio de vuelta (previéndose que se ofrezca el servicio de dicho modo). Es sumamente raro que se describa una ruta para uso en una sola dirección; cuando esto ocurre, suele tratarse de un servicio de carga por vía aérea, sea con estructura circular o un vuelo alrededor del mundo. En un acuerdo de "cielos abiertos" puede indicarse que una ruta otorgada a un Estado empieza en el territorio del Estado nacional o en un punto más alejado. En otros raros casos, puede otorgarse a un Estado ***flexibilidad en materia de carga***, o sea, *el derecho de que un transportista aéreo ofrezca servicios a puntos situados fuera del Estado otorgante y del Estado recipiente con plena flexibilidad respecto al orden de los puntos explotados como puntos intermedios o puntos más alejados con objeto de recoger o desembarcar tráfico internacional de carga o correo.* Es más común permitir el servicio a un punto determinado, como punto intermedio o punto más alejado (como en el ejemplo 7 de la Tabla 4.1-1) en un vuelo dado, particularmente si esto supone una desviación relativamente limitada respecto al trayecto general de la ruta.

En los acuerdos bilaterales, la mayoría de las rutas se describen en el texto. No obstante, en numerosos intercambios de rutas se utilizan tablas como se indica en la Tabla 4.1-1.

Un ***punto posterior*** *es cualquier punto fuera de la ruta que se describe, que suele situarse geográficamente "detrás" del punto inicial de la ruta.* Tales puntos pueden situarse en el territorio del Estado recipiente o en terceros países y no suelen incluirse en la descripción tradicional de rutas; no obstante, puede haber un entendimiento tácito o explícito de que pueden incluirse en el servicio una o ambas categorías de puntos posteriores, pudiendo ofrecerse y anunciarse en consecuencia el servicio terminal (en los acuerdos de "cielos abiertos", el entendimiento relativo a puntos posteriores en un tercer país suele ser explícito). También pueden sujetarse a condiciones o impedirse los servicios que abarcan puntos situados en terceros países.

Se indican a continuación otros términos o expresiones utilizados al otorgarse derechos de ruta:

- ***punto de entrada o salida***, o sea, *cualquier punto de salida final o primera llegada de un servicio aéreo en el territorio del Estado recipiente u otorgante*;
- ***término de la ruta*** *o* ***punto terminal****, que puede ser un punto de entrada y de salida o un punto posterior*;
- ***terminal concomitante*** *o* ***punto terminal concomitante***, o sea, *cualquiera de dos o más puntos en la misma ruta y en el mismo territorio (del Estado recipiente u otorgante) que puede ser objeto de un servicio separado o combinado en cualquier servicio por la ruta en cuestión*;
- ***vía doble****, expresión tomada de los ferrocarriles, indica el establecimiento de una* ***ruta de vía doble***, o sea, *una ruta que puede utilizar un transportista designado por uno de los Estados parte en un acuerdo bilateral, a la que corresponde otra semejante que puede utilizar un transportista designado por el otro Estado parte en el acuerdo; y*

.

Tabla 4.1-1. Rutas para el Estado A (en forma de tabla)

Ruta	*Puntos en el Estado A*	*Puntos intermedios*	*Puntos en el Estado C*	*Puntos más alejados*
1	Ciudad A1		Ciudad C1	
2	Ciudad A2	Ciudad B1	Ciudad C1	
3	Ciudad A3 Ciudad A4		Ciudad C2 Ciudad C3	País D
4	Ciudad A1	Ciudad B2	Ciudad C1	Ciudad D1
5	Cualquier punto o puntos en A	África del Norte	Ciudades C1, C2, C3	Un punto
6	Cualquier punto o puntos en A	Oriente Medio y Asia meridional	Cualquier punto o puntos en C	Australasia
7	Ciudad A3	Ciudad B2	Ciudad C1	Ciudad B2

- ***vía única**, expresión tomada también de los ferrocarriles, indica el establecimiento de una **ruta de vía única**,* o sea, *una ruta que pueda utilizar un transportista designado por uno de los Estados parte en un acuerdo bilateral, a la que no corresponde otra semejante que puede utilizar un transportista designado por el otro Estado parte en el acuerdo.* No obstante, una ruta que incluye un sector al que no corresponde otro semejante puede considerarse de vía doble si el sector principal entre ambos Estados posee dicha característica.

DERECHOS DE EXPLOTACIÓN

El ***derecho de explotación** es un derecho de acceso a los mercados que se expresa como una especificación concreta convenida relativa al número de transportistas que pueden designarse, al modo de explotación de aeronaves o a los tipos de aeronaves o partes de las mismas o a los transportes de reemplazo que pueden utilizarse y a los que pueden asignarse designadores de vuelo respecto a rutas convenidas*. En la práctica, en los acuerdos de transporte aéreo los derechos de explotación pueden figurar en el anexo sobre rutas, en varios artículos o en entendimientos adicionales; además, pueden a veces incluirse implícitamente.

Uno de los derechos de explotación más fundamentales es el de designación de transportistas. La ***designación** es la notificación formal por un Estado a otro, generalmente por nota diplomática, acerca del nombre del transportista aéreo seleccionado por el Estado designante para usar algunos o todos los derechos de acceso a los mercados recibidos por dicho Estado en virtud de un acuerdo de transporte aéreo concertado con el otro*. Según los términos del acuerdo en cuestión, una designación puede hacerse para uso de uno o todos los derechos de acceso a los mercados otorgados, respecto a una ruta en particular o una parte de la misma.

Una ***designación única** es el derecho de designar a un solo transportista (con el derecho implícito de designar a otro transportista en reemplazo). Una **doble designación** es el derecho de designar a un máximo de dos transportistas (con el derecho de efectuar reemplazos). La **designación múltiple ilimitada** es el derecho de designar cualquier número de transportistas. La **designación múltiple controlada** es el derecho de designar un número total de líneas aéreas o un número determinado por ruta, por punto de entrada y de salida o por sector de ruta (con el derecho de efectuar reemplazos)*.

Por regla general, en los acuerdos bilaterales no suele figurar el derecho explícito de un Estado de rechazar la designación hecha por el otro, dado que la selección de transportistas es un derecho soberano de este último; sin embargo, suele incluirse el derecho del primer Estado de negar, revocar, suspender o imponer condiciones, por motivos concretos, a las autorizaciones de explotación para la línea aérea designada. Estos motivos suelen limitarse al hecho de que no se satisface el requisito de que la propiedad mayoritaria y el control efectivo de la línea aérea estén en manos del Estado designante o de sus nacionales, o por no cumplirse las leyes y reglamentos nacionales (del Estado que recibe la designación) relativos a la explotación de tales servicios.

* * *

Los derechos de explotación relativos al modo de explotación de aeronaves respecto a determinadas rutas convenidas incluyen los derechos de sobrevuelo, de escala técnica, de omisión optativa de escalas, de escala obligatoria, de vuelo de emplazamiento, de vuelo complementario y de cambio de capacidad operacional.

El ***derecho de sobrevuelo** es el derecho o privilegio otorgado a un Estado de cruzar el territorio del Estado otorgante, sin aterrizar, en un servicio aéreo internacional regular o de otra índole.* En el Acuerdo relativo al tránsito de los servicios aéreos internacionales se define la expresión conexa de ***primera libertad del aire**,* es decir, *el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, otorgado por un Estado a otro u otros de cruzar su territorio sin aterrizar (se conoce también como **derecho de primera libertad**).*

El ***derecho de escala técnica** es el derecho o privilegio otorgado a un Estado de aterrizar en el territorio del Estado otorgante para fines no comerciales, en un servicio aéreo internacional regular o de otra índole*. Generalmente, este derecho se ejerce para reabastecerse de combustible, llevar a cabo reparaciones esenciales imprevistas o efectuar un aterrizaje de emergencia. También puede llevarse a cabo en algunos casos para satisfacer los requisitos nacionales de entrada de un Estado antes de proceder hacia un punto de tráfico en el mismo. Si bien por definición las escalas técnicas no se efectúan para fines comerciales, puede ser necesario o conveniente desembarcar tráfico por cierto tiempo (aun una estancia de una noche) con el requisito de embarcarlo de nuevo para continuar el viaje (lo que podría llevarse a cabo a bordo de otra aeronave u otro medio de transporte). En el Acuerdo relativo al tránsito de los servicios aéreos internacionales se define la expresión conexa de ***segunda libertad del aire**,* es decir, *el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, otorgado por un Estado a otro u otros de aterrizar en su territorio sin fines comerciales (se conoce también como **derecho de segunda libertad**).*

El ***derecho de omisión optativa de escalas*** o ***derecho de escalas optativas*** *es el derecho o privilegio, normalmente otorgado respecto a una ruta, que autoriza puntos de tráfico múltiples, a condición de que se haga al menos una escala en el Estado recipiente y otra en el Estado otorgante en cada vuelo.* Por ejemplo: **Puede omitirse cualquier punto o puntos especificados en la ruta respecto a cualquier servicio que elijan las líneas aéreas designadas; sin embargo, todos los vuelos deben tener su punto de origen o de destino en el territorio de la parte contratante que designe a las líneas aéreas**.

El ***requisito de escala obligatoria*** *se utiliza para establecer claramente la trayectoria general de una ruta o impedir la explotación sin escalas*. El primer uso explica el alcance previsto del permiso otorgado; mientras que el segundo permite proteger a los transportistas aéreos del Estado otorgante ya que la escala obligatoria hace que sea menos atrayente el servicio ofrecido por el transportista extranjero.

Un ***vuelo de emplazamiento****, en sentido amplio, es todo vuelo de pago o sin remuneración, regular o no, efectuado para emplazar la aeronave que se utilizará para servicios de pago. En sentido estricto, es todo* ***vuelo de entrega****,* o sea*, un vuelo sin remuneración efectuado para fines de emplazamiento u otros (p. ej., el mantenimiento de la aeronave).*

Un ***vuelo complementario*** o ***suplementario*** *es un vuelo de pago en un servicio regular que se efectúa para transportar el tráfico excedente, esencialmente con el mismo horario que el vuelo principal. En los acuerdos de transporte aéreo se considera normalmente como implícito el* ***derecho de explotar vuelos complementarios*** *aun en los casos de capacidad predeterminada; no obstante, este derecho no permite la explotación de servicios complementarios en horas enteramente ajenas a las del vuelo principal.*

El ***cambio de capacidad operacional*** *es el cambio de una aeronave a otra con menor capacidad (en el caso de los vuelos hacia el exterior) o a partir de otra con menor capacidad (en el caso de los vuelos de llegada), que tiene lugar en un punto en ruta en un vuelo internacional fuera del territorio nacional del transportista*. El ***cambio de capacidad operacional en "Y"*** *tiene lugar al pasar de una aeronave a dos con menor capacidad (salida) o de dos aeronaves a otra con mayor capacidad (llegada)*; el ***cambio de capacidad "en forma de abanico"*** *tiene lugar cuando el cambio se hace hacia o a partir de más de dos aeronaves con menor capacidad*. El ***cambio de capacidad operacional en el segundo país*** *es el que efectúa un transportista aéreo de un Estado parte en un acuerdo bilateral en el territorio de la otra parte, en el contexto de la relación de servicios aéreos que existe entre ambos Estados. Si el cambio tiene lugar en el territorio de un tercer Estado, que se incluye en una ruta internacional autorizada, recibe el nombre de* ***cambio de capacidad operacional en un tercer país***.

El cambio de capacidad operacional permite a un transportista aéreo explotar más económicamente sectores de rutas internacionales alejados de su territorio nacional haciendo que la capacidad de sus vuelos en tales sectores corresponda más a los volúmenes inferiores de tráfico que normalmente se prevén para los sectores más distantes de una ruta de larga distancia, en vuelos hacia su Estado nacional o desde el mismo. La expresión "cambio de capacidad operacional" relativa a operaciones internacionales no se aplica al cambio de aeronave en el territorio nacional del transportista dado que el cambio tiene carácter nacional o del interior y se encuentra bajo la jurisdicción exclusiva del Estado soberano del caso. Tampoco se considera como cambio de capacidad operacional el pasar de una aeronave a otra del mismo tamaño o con la misma capacidad, sea cual fuere el lugar del cambio. La expresión viene de la que se usa en los ferrocarriles para describir el paso desde rieles de determinada entrevía a otros con entrevía diferente, en un punto en ruta de las operaciones, lo que suele llevarse a cabo remplazando los carretones ("*bogies"*) por otros con entrevía apropiada para poder continuar el viaje del tren.

Tal vez no se mencione explícitamente el cambio de capacidad operacional en un acuerdo bilateral de servicios aéreos, si uno de los Estados o ambos Estados parte en el mismo consideran que ese cambio se autoriza o se prohíbe implícitamente; dicho cambio puede también autorizarse o prohibirse explícitamente en determinadas condiciones. Cuando los Estados convienen en especificar el derecho al cambio de capacidad operacional en un acuerdo bilateral de servicios aéreos, normalmente incluyen el otorgamiento de un derecho de explotación conforme a la disposición que se indica a continuación y a una de las cinco opciones que la acompañan:

Un transportista designado por una de las partes contratantes puede efectuar un cambio de capacidad operacional en el territorio de la otra parte contratante, o en un punto en la ruta especificada que sea intermedio o más alejado respecto al territorio de la otra parte, a condición de que:

opción a)
las operaciones más allá del punto de cambio de capacidad operacional se lleven a cabo con una aeronave cuya capacidad sea inferior a la de la aeronave que llega, en el caso de un servicio de salida, o superior a la misma, en el caso de un servicio de vuelta al territorio nacional;

opción b)
las operaciones más allá del punto de cambio de capacidad operacional se lleven a cabo con una aeronave cuya capacidad, o con dos aeronaves cuya capacidad combinada, sea inferior a la de la aeronave que llega, en el caso de un servicio de salida, o superior a la misma, en el caso de un servicio de vuelta al territorio nacional;

opción c)
las operaciones más allá del punto de cambio de capacidad operacional se lleven a cabo con una o dos aeronaves, cada una de las cuales tenga una capacidad inferior a la de la aeronave que llega, en el caso de un servicio de salida, o superior a la misma, en el caso de un servicio de vuelta al territorio nacional;

opción d)
las operaciones más allá del punto de cambio de capacidad operacional se lleven a cabo con una o dos aeronaves, cada una de las cuales tenga una capacidad inferior a la de la aeronave que llega, en el caso de un servicio de salida, o superior a la misma, en el caso de un servicio de vuelta al territorio nacional;

opción e)
en el caso de un servicio de salida, las operaciones más allá del punto de cambio de capacidad operacional constituyen la continuación de un servicio desde el territorio de la parte contratante que ha designado al transportista aéreo y, en el caso de un servicio de llegada, la continuación de un servicio a tal territorio, sin limitación, en ambos casos, respecto al tipo o número de aeronaves o su capacidad, hacia el mencionado punto o a partir del mismo.

* * *

Los derechos relativos a las operaciones, que constituyen especificaciones relativas a los tipos de aeronaves, partes de aeronaves o transportes de reemplazo que pueden utilizarse y a los designadores de vuelo que pueden asignarse, adoptan numerosas formas.

En lo que atañe a las especificaciones relativas a tipos de aeronaves, los Estados pueden, por ejemplo, convenir en que se puedan ejercer ciertos derechos exclusivamente con aeronaves de fuselaje ancho o de fuselaje estrecho, con aeronaves "pequeñas" o "grandes" (según la definición de los Estados interesados), con aeronaves exclusivamente de carga o en que se combinen pasajeros y carga. Dichas especificaciones, si bien afectan a la capacidad, tienen por lo general objetivos ajenos a la reglamentación de la capacidad (p. ej., para impedir un transporte de carga significativo por determinada ruta).

Respecto a las partes de las aeronaves, los Estados pueden, por ejemplo, prohibir el transporte de carga en la cubierta principal de las aeronaves (tales como las de transporte combinado); también pueden especificar que la carga sólo puede transportarse en la bodega inferior. De manera semejante, pueden convenir tácita o explícitamente en que un servicio se lleve a cabo mediante la ***reserva de capacidad***, o sea, *la reserva de determinado número de asientos o de un espacio preciso para la carga por parte de un transportista aéreo para el transporte de su tráfico a bordo de una aeronave de otro transportista aéreo*. También pueden convenir en permitir la ***compartición de códigos***, o sea, *el uso del código (designador) de vuelo de un transportista aéreo para un servicio efectuado por otro, servicio que suele indicarse como perteneciente y efectuado por este último (dicha indicación puede a veces ser obligatoria).*

En los casos en que se autorice, la compartición de códigos puede tener lugar en cualquier parte de una ruta y pueden participar en la misma transportistas aéreos de un segundo o tercer país o un transportista nacional. Los Estados pueden optar por otorgar y recibir ciertos derechos de acceso que puedan explotarse únicamente con la compartición de códigos. Por lo general, los Estados exigirán que ambos transportistas parte en un arreglo de compartición de códigos tengan autorización apropiada.

Los arreglos de compartición de códigos y de reserva de capacidad suelen ir parejos. El uso de la compartición de códigos permite ofrecer y vender servicios de transporte en el que participa más de una línea aérea (transporte entre compañías) como si se tratara de una sola línea (transporte en la red), en particular en un sistema de distribución como el sistema de reserva por computadora. Este tema se analiza más detalladamente en el Capítulo 4.3 del presente manual.

Un concepto estrechamente relacionado con la compartición de códigos es el de la ***concesión*** o ***franquicia***, es decir, *el otorgamiento por parte de un transportista aéreo del derecho de utilizar varios elementos de su identidad comercial [tales como su código (designador) de vuelo, logotipo, símbolos de comercialización, etc.] a un* ***concesionario*** *o* ***franquiciado***, o sea, *la entidad a la que se otorga la concesión o franquicia para comercializar o proporcionar sus servicios aéreos, normalmente de conformidad con normas y controles destinados a mantener la calidad deseada por el* ***franquiciador***, o sea, *la entidad que otorga la concesión o franquicia*. A diferencia de la compartición de códigos, que se ha generalizado para servicios aéreos de interior e internacionales, las concesiones o franquicias todavía no son práctica común para rutas internacionales. (Véase también en el Capítulo 4.8 un análisis más detallado de este tema.)

Un **vuelo de servicios conjuntos** *es un vuelo identificado por los designadores de dos líneas aéreas que han convenido en compartir sus ingresos y gastos, con el consentimiento de sus respectivos Estados*. Algunos Estados consideran un vuelo de servicios conjuntos como un vuelo con compartición de códigos.

Las aeronaves utilizadas para ejercer el acceso a los mercados pueden ser propiedad del transportista o arrendadas. El uso de una aeronave arrendada puede suponer la obtención de una autorización especial para ejercer el derecho de acceso. Por lo

general, cuando una aeronave efectúa el servicio aéreo de un transportista aéreo pero se encuentra bajo el control operacional de otro transportista, todo Estado de cuyo territorio se trate tiene el derecho de exigir que ambos transportistas obtengan su autorización; también puede exigir que tanto el Estado del transportista aéreo que tiene control operacional sobre la aeronave como el Estado del transportista que ofrece el servicio hayan recibido del mismo el derecho de acceso al mercado respecto a la ruta en cuestión. En el Capítulo 4.7 figura un análisis más detallado de este tema, incluidas sus repercusiones en materia de seguridad operacional y en sus aspectos económicos.

Normalmente los arreglos de intercambio de aeronaves no exigen derechos de acceso, condiciones o limitaciones de carácter específico. El ***intercambio de aeronaves*** o ***vuelo con aeronaves intercambiadas*** *es un servicio terminal regular con una sola aeronave que enlaza una ruta de un transportista aéreo, en el punto de intercambio, con una ruta de un segundo transportista aéreo, con la misma aeronave cuya tripulación y control operacional dependen del correspondiente transportista autorizado en cada ruta*. El intercambio brinda a los pasajeros las ventajas de un servicio con una sola aeronave a pesar de que se trata en realidad de una operación entre compañías; también puede aportar otros beneficios a los transportistas participantes gracias a una mejor utilización de las aeronaves.

El ***derecho de transporte multimodal*** *es un derecho de acceso otorgado por un Estado para uso de transportistas designados de otro Estado para ampliar, reemplazar o complementar servicios aéreos mediante transportes de superficie*. Se indican a continuación ejemplos de ***transportes de superficie*** *que se utilizan en el transporte multimodal (indicándose entre paréntesis los correspondientes designadores de tipo general de la IATA):* ***autobús (BUS), aerodeslizador (HOV), lancha (LCH), limusina (LMO), tren (TRN)*** *o* ***servicio de enlace por camión o carretera (RFS)***. La autoridad de transporte aéreo puede exigir derechos específicos de acceso a los mercados o el otorgamiento de una autorización para el uso de transportes de superficie para transportar tráfico en virtud de billetes o cartas de porte aéreo, según las circunstancias de cada caso. Primer ejemplo: un Estado puede limitar el área en la que un transportista aéreo extranjero pueda llevar a cabo sus propios servicios de recogida y entrega a cierto radio del aeropuerto utilizado. Segundo ejemplo: los servicios internacionales de un transportista con destino a un Estado en particular o procedentes del mismo pueden exigir únicamente la autorización de las autoridades de transporte de superficie o, si se llevan a cabo en virtud de un contrato concertado con un transportista de superficie autorizado, tal vez no exijan ninguna autorización, a pesar de que se asigne a dichos servicios un designador de transportista aéreo y números de "vuelo" para fines de distribución de productos. Tercer ejemplo: los movimientos de superficie entre dos puntos de una ruta aérea que se autorice a un transportista aéreo, que se ofrecen como reemplazo o suplemento de los vuelos por dicha ruta, pueden considerarse como una utilización de los derechos de acceso a los mercados correspondientes a dicha ruta y pueden someterse a la reglamentación del transporte aéreo.

DERECHOS DE TRÁFICO

Un ***derecho de tráfico*** *es un derecho de acceso a los mercados que se expresa como una especificación física o geográfica convenida, o una combinación de especificaciones, acerca de las personas u objetos que pueden transportarse por una ruta autorizada o parte de la misma a bordo de la aeronave (o un transporte de reemplazo) que se autorice.* La expresión ***derechos de tráfico*** *se ha aplicado colectivamente, en un caso, con el mismo sentido que derechos de acceso a los mercados*.

La manera más directa en que se expresa un derecho de tráfico como una especificación concreta consiste en el derecho de transportar **pasajeros**, **carga y correo**, **por separado o en cualquier combinación**. Si el derecho convenido se limita al transporte de **pasajeros únicamente**, por regla general incluirá de manera tácita el equipaje o las valijas que acompañan a los pasajeros o los mensajeros y podría incluir el equipaje no acompañado que no se expide como carga aérea. De manera semejante, la carga significa normalmente el flete y los envíos expresos; no obstante, el derecho de transportar **carga exclusivamente** incluye necesariamente al personal que se exija, sobre todo si se trata de carga móvil. Los derechos de tráfico abarcan el tráfico de pago y algunos tráficos sin remuneración (si se llevan a cabo con un billete de pasajeros, una carta de porte aéreo u otra documentación apropiada), como en el caso de la carga o el correo de la propia empresa.

* * *

La manera más directa en que se expresan los derechos de tráfico como una especificación geográfica consiste en una de las libertades del aire relativas al tráfico (siendo las primeras dos de carácter operacional). En la Figura 4.1-1 se ilustran gráficamente las libertades del aire.

La ***tercera libertad del aire*** *es el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, otorgado por un Estado a otro de desembarcar, en el territorio del primero, tráfico procedente del Estado del transportista (conocida también como* ***derecho de tercera libertad****).*

La ***cuarta libertad del aire*** *es el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, otorgado por un Estado a otro de embarcar, en el territorio del primero, tráfico destinado al Estado del transportista (conocida también como* ***derecho de cuarta libertad****).*

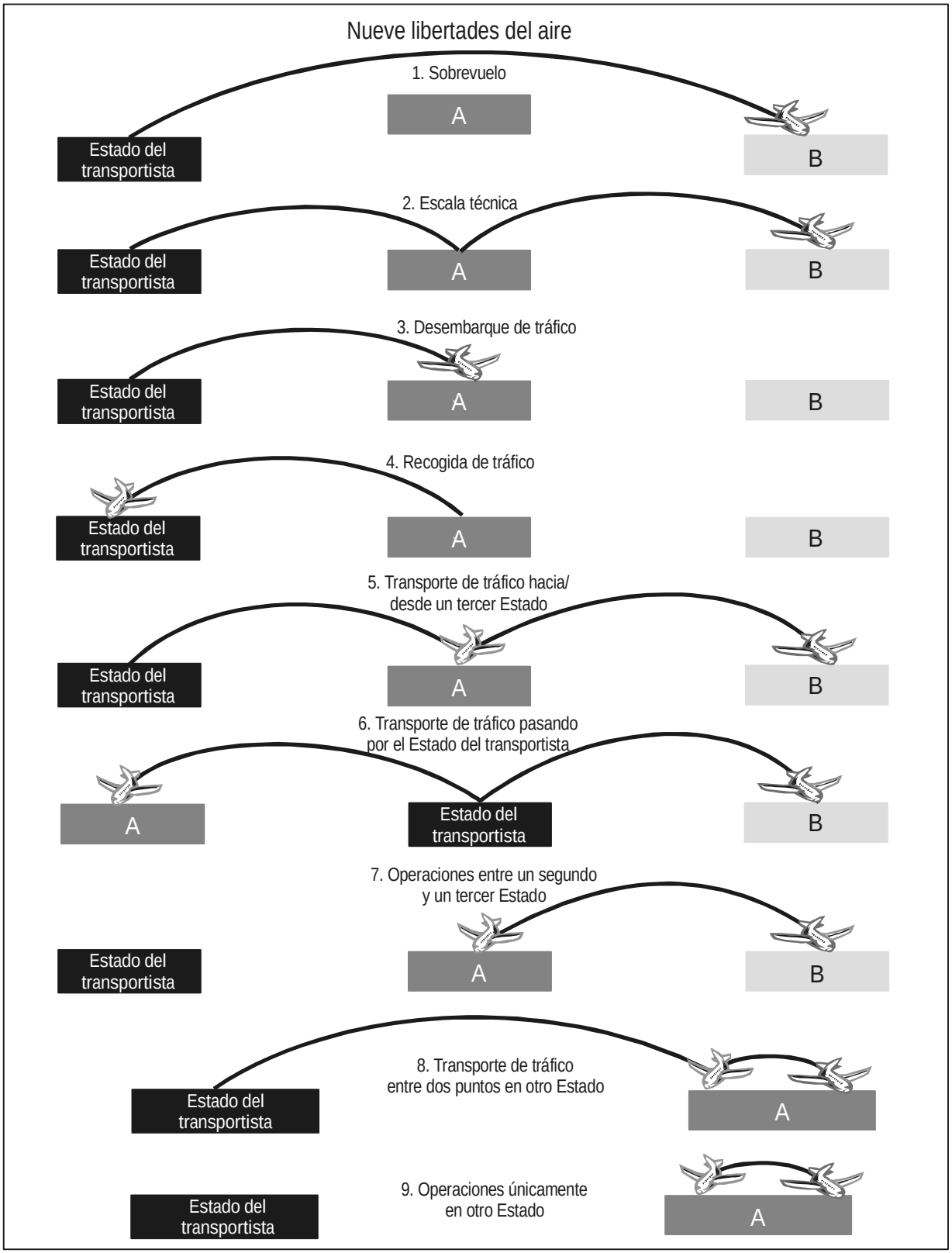


Figura 4.1-1. Las nueve libertades del aire

La ***quinta libertad del aire*** *es el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, otorgado por un Estado a otro de desembarcar o embarcar, en el territorio del primero, tráfico procedente de un tercer Estado o con destino al mismo (conocida también como* ***derecho de quinta libertad***).

Surgen dificultades al querer asignar una clasificación de libertades a un movimiento en particular o a una parte del mismo porque algunos Estados clasifican determinados movimientos de tráfico según su ***verdadero origen y destino***, o sea, *el* ***origen y destino del billete o de la carta de porte aéreo****, siendo el origen el primer punto mencionado en el documento de transporte y el destino, el último punto en un movimiento en un solo sentido o el punto situado más lejos respecto al punto de origen en un movimiento de ida y vuelta*. Otros Estados asignan una clasificación de libertades basándose en el ***origen y destino según el cupón o el sector de vuelo***, o sea, *considerándose como origen cualquier punto de embarque (inicial o en ruta) en el que el tráfico embarca por primera vez a bordo de un vuelo en particular y considerándose como destino el primer punto subsiguiente en el que se desembarca (sin tener en cuenta el verdadero punto de inicio del tráfico ni su punto terminal con el mismo billete o carta de porte aéreo).*

Esta diferencia en la clasificación de las libertades entre los dos enfoques puede observarse en el caso de un movimiento de tráfico que se inicia en el Estado A y se termina en el Estado C con un cambio de vuelo en ruta en el Estado B, directamente o después de una parada-estancia en dicho Estado, cuando existen tres transportistas posibles: el transportista AA del Estado A, el transportista BB del Estado B y el transportista CC del Estado C. Si se aplica el método del verdadero origen y destino, no se produce cambio alguno en la clasificación de las libertades, aun cuando se trate de un transportista diferente en cada sector de vuelo (véase la Figura 4.1-2), mientras que el método del origen y destino según el cupón o el sector de vuelo siempre da lugar a un cambio en dicha clasificación (véase la Figura 4.1-3).

La llamada ***sexta libertad del aire*** *es el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, de transportar, pasando por el Estado del transportista, tráfico entre otros dos Estados (conocida también como* ***derecho de sexta libertad***). A diferencia de las cinco libertades mencionadas, la llamada sexta libertad del aire no figura como tal en ningún acuerdo de servicios aéreos ampliamente reconocido como el "Acuerdo de las cinco libertades". Se trata de una cuestión polémica que se analiza en la parte final del presente capítulo.

La llamada ***séptima libertad del aire*** *es el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, otorgado por un Estado a otro, de transportar tráfico entre el territorio del Estado otorgante y cualquier tercer Estado sin el requisito de que se incluya en dicha operación un punto cualquiera en el territorio del Estado beneficiario*, o sea, que el servicio no tiene que estar conectado con un servicio con destino al Estado del transportista o procedente del mismo, ni constituir una extensión de dicho servicio.

En el uso del transporte aéreo, las expresiones ***cabotaje*** y ***tráfico de cabotaje***:

- *se derivan, respectivamente, de términos marítimos relativos a la prohibición de transportar tráfico a lo largo de la costa por parte de un transportista extranjero y del tráfico que así se prohíbe, que podría igualarse al* ***tráfico de interior***, o sea, *el tráfico que se desplaza con un solo documento de transporte (billete o carta de porte aéreo), en que no hay ningún origen, parada-estancia o punto terminal situados fuera del territorio de un Estado*;

- *se amplían a veces para incluir (y por ende prohibir) ciertas porciones de movimientos internacionales como aquéllos entre dos puntos en una ruta internacional que estén situados en el territorio del mismo Estado (que no es el del transportista), antes o después de una conexión o parada-estancia en tal punto, otorgándose a veces una excepción para permitir las conexiones y paradas-estancias en ruta en la red*;

- *se aplican a veces erróneamente al tráfico que se desplaza entre dos Estados en un mismo grupo de Estados o unión económica de Estados, cuando dicho grupo o unión decide reservar ese tráfico para sus propios transportistas aéreos; y*

- *pueden aplicarse a un movimiento de tráfico que constituye a primera vista cabotaje como un movimiento por el aire o en la superficie a través de una frontera nacional a la que sigue inmediatamente un movimiento semejante de retorno por la misma frontera, aunque sea con billetes o cartas de porte aéreo distintos.*

El ***derecho de cabotaje*** *o* ***privilegio de cabotaje*** *es el derecho o privilegio otorgado a un Estado o transportista extranjero para transportar tráfico de cabotaje que de otro modo está prohibido. El* ***cabotaje menor*** *supone movimientos de tráfico entre dos puertos en la misma costa de un país (en el uso marítimo) y, por extensión al transporte aéreo, entre dos aeropuertos en el territorio contiguo de un Estado. El* ***cabotaje mayor*** *supone movimientos de tráfico que se inician y se terminan en costas diferentes de un mismo país (en el uso marítimo) y, por extensión al transporte aéreo, movimientos entre un Estado y un territorio no contiguo del mismo.*

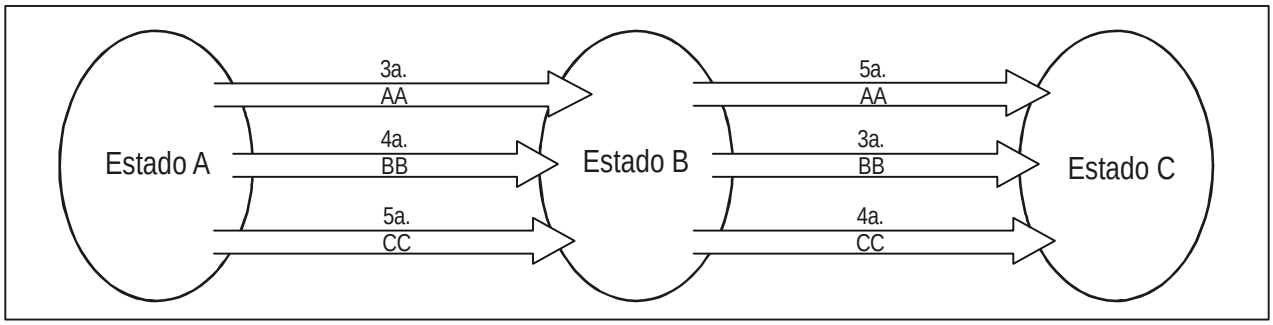


Figura 4.1-2 Método del verdadero origen y destino

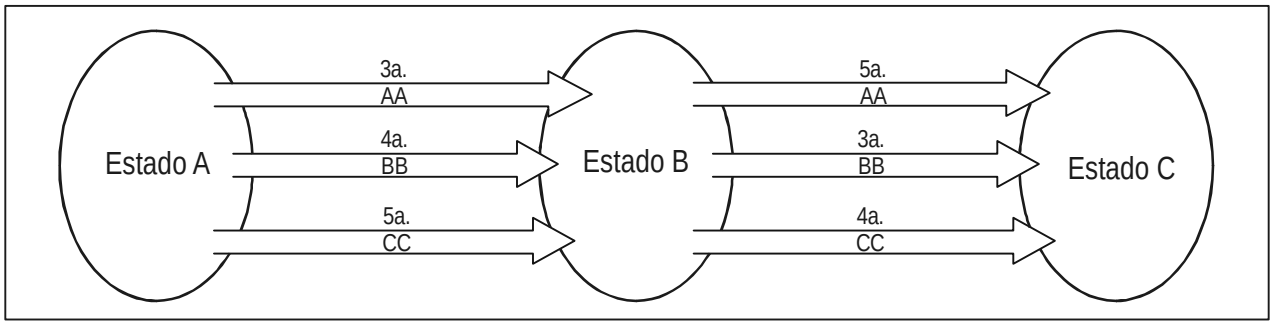


Figura 4.1-3 Método del origen y destino según el cupón o el sector de vuelo

La llamada ***octava libertad del aire*** *es el derecho o privilegio, respecto a los servicios aéreos internacionales regulares, de transportar tráfico de cabotaje entre dos puntos en el territorio del Estado otorgante en un servicio que se inicia o termina en el territorio nacional del transportista extranjero o (en relación con la llamada séptima libertad del aire) fuera del territorio del Estado otorgante (conocida también como* ***derecho de octava libertad*** *o* ***"cabotaje consecutivo").***

La llamada ***novena libertad del aire*** *es el derecho o privilegio de transportar tráfico de cabotaje del Estado otorgante en un servicio que se lleva a cabo enteramente dentro de su territorio (conocida también como* ***derecho de novena libertad*** *o* ***cabotaje "autónomo").***

* * *

Otro modo en que se especifican los derechos de tráfico en un punto o un mercado en particular consiste en conceder un trato diferente (autorización o limitación) al tráfico que embarca respecto al tráfico de tránsito directo que ha de realizarse por un sector de vuelo dado. El ***tráfico de embarque*** *es el que sube a bordo de un vuelo por primera vez y comprende las categorías siguientes*:

- ***tráfico de origen***, es decir, *el que inicia su movimiento de salida por vía aérea o de retorno a raíz de una estancia en su destino de salida final*;

- ***tráfico de conexión***, es decir, *el que llega a un punto por un vuelo y sale (o sea, transita por dicho punto) en otro vuelo como parte de un movimiento continuo con un solo billete o carta de porte aéreo, sin parada-estancia en el mencionado punto; y*

- ***tráfico de parada-estancia***, es decir, *aquél que comprende una* ***parada-estancia****, interrupción intencional del movimiento por un punto con un solo billete o carta de porte aéreo durante un período superior al que se necesita para un tránsito directo o, al cambiar de vuelo, un período que normalmente dura hasta la hora de salida del vuelo de conexión siguiente y (excepcionalmente) incluida una estancia de una noche.* (Las líneas aéreas pueden contar como "parada-estancia" el período que se pasa en el destino final o el más alejado del vuelo con objeto de aclarar el número de paradas-estancias que puede otorgarse para ciertos viajes de ida y vuelta.)

El ***tráfico de tránsito directo*** *es aquél que llega a un punto y sale del mismo (es decir, transita por dicho punto) como parte de un movimiento continuo con un solo billete o carta de porte aéreo, sin parada-estancia, a bordo de la misma aeronave o una aeronave distinta que lleva el mismo designador de línea aérea y el mismo número de vuelo*. Un ***sector de vuelo*** *consiste en dos puntos cualesquiera a lo largo de una ruta en la que se lleva a cabo un despegue o un aterrizaje y puede abarcar una o más* ***etapas de vuelo****,* o sea*, la explotación de una aeronave desde su despegue hasta el aterrizaje siguiente*.

El derecho de embarcar tráfico puede denegarse o restringirse en un sector de vuelo que no sea el sector de vuelo internacional principal de la ruta. En una ruta de dos o más sectores, puede prohibirse total o parcialmente el tráfico que embarca, creándose así un sector sin derechos de tráfico o parcialmente sin derechos. Un ***sector sin derechos de tráfico*** *es aquél respecto al cual no puede embarcarse tráfico alguno*. Un ***sector parcialmente sin derechos de tráfico*** *es aquél respecto al cual sólo puede embarcarse determinado tráfico, por ejemplo, únicamente tráfico de conexión y de parada-estancia o únicamente tráfico de conexión. Ambas categorías pueden limitarse a su vez a las categorías siguientes*:

- ***tráfico de parada-estancia en la red,*** o sea*, el tráfico de parada-estancia que continúa su viaje (después de una interrupción) con la misma línea aérea, lo cual difiere del* ***tráfico de parada-estancia entre compañías***, o sea*, aquél que continúa su viaje (después de una interrupción) con otra línea aérea; y*

- ***tráfico de conexión en la red,*** o sea, *el tráfico de conexión entre aeronaves que tienen el mismo designador de línea aérea pero números de vuelo distintos, lo cual difiere del* ***tráfico de conexión entre compañías****, o sea entre aeronaves que tienen designadores de línea aérea y números de vuelo distintos*. A veces se prohíbe el "tráfico local" en un sector de vuelo dado. ***Tráfico local*** *es una expresión ambigua que puede significar todo tráfico que embarca o tráfico de origen o aquél que no sea* ***tráfico de tránsito****, es decir, tráfico de tránsito directo (con el mismo número de vuelo) más tráfico de conexión.*

Una restricción de sector total o parcialmente sin derechos de tráfico en una ruta internacional limita necesariamente las oportunidades de tráfico de un transportista aéreo y acarrea costos económicos para su explotación. En sus relaciones bilaterales en materia de servicios aéreos con otro Estado, un Estado puede, no obstante, insistir en la aplicación de la restricción de sector total o parcialmente sin derechos de tráfico entre dos puntos en una ruta internacional del otro Estado para proteger los ingresos de sus propios transportistas (y tal vez sus asociados que participan en servicios mancomunados), con objeto de reducir el valor de las rutas convenidas para el otro Estado a fin de lograr cierto equilibrio global de beneficios entre ambos Estados o, si los dos puntos que se mencionan están situados en su propio territorio, imponer una restricción en materia de cabotaje.

Un Estado en particular exige que los transportistas aéreos extranjeros obtengan previo permiso de sus autoridades para transportar lo que llama "***tráfico de sector sin derechos de tráfico"*** en el sentido de *tráfico embarcado y desembarcado en sectores de vuelo entre países extranjeros que se consideran "sin derechos de tráfico" únicamente por carecer de autorización en virtud de la descripción de la ruta convenida y de la correspondiente licencia o permiso otorgado por dicho Estado*.

Los sectores de vuelo situados enteramente en un país extranjero pueden ser sectores sin derechos de tráfico o parcialmente sin derechos de tráfico. Por ejemplo, un ***"vuelo circular"*** *de un transportista*, o sea, *un vuelo que inicialmente presta servicio a un punto en un segundo Estado, sigue hasta otro punto en dicho Estado, luego regresa al Estado nacional del transportista*, probablemente supondrá el desembarque autorizado de tráfico internacional de llegada y el embarque de tráfico internacional de retorno con destino al primer punto, así como el desembarque de tráfico internacional de llegada y el embarque de tráfico internacional de retorno en el segundo punto. De manera semejante, si un Estado que determina la clasificación del tráfico en cuanto a la libertad según su origen inicial y destino final, más bien que por su origen y destino según el cupón, desea ser coherente, tratará el tráfico de parada-estancia en la red, de parada-estancia entre compañías, de conexión en la red y de conexión entre compañías con un origen inicial o destino final extranjero como tráfico internacional, más bien que como tráfico de cabotaje, y permitir su transporte por transportistas aéreos del segundo país en sectores de vuelo dentro de su territorio.

REPERCUSIONES DE LA LLAMADA "SEXTA LIBERTAD" EN EL ACCESO A LOS MERCADOS

En 1944 la Conferencia de Chicago sólo estableció formalmente cinco "libertades" del aire, dos de ellas relativas a las operaciones de las aeronaves y tres a los movimientos de tráfico. Las tres libertades relacionadas con el tráfico (tercera, cuarta y quinta) abarcaban toda la gama de oportunidades posibles para el transporte internacional por vía aérea (a pesar de que, como se indica en el Acuerdo sobre transporte aéreo internacional, su ejercicio se limitó al movimiento de tráfico que tuviese tanto su origen como su destino en el Estado signatario en servicios

directos por una ruta razonablemente directa hacia el territorio nacional del transportista o a partir del mismo). La creación de estas tres libertades (que se distinguen entre sí por el origen y el destino nacionales del tráfico) más bien que de una sola para recoger y desembarcar tráfico internacional en el territorio de cualquier Estado signatario favoreció la elaboración subsiguiente del concepto de "propiedad" por pares de Estados (y, por extensión, por sus líneas aéreas) del tráfico aéreo embarcado en el territorio de uno y desembarcado en el del otro. Los principios de las Bermudas de 1946 reforzaron este concepto estableciendo la primacía (y la reclamación primaria de "propiedad") de cada par de Estados a ese tráfico y, basándose en el mismo, relegó a una función secundaria o accesoria el tráfico embarcado o desembarcado en los territorios de terceros Estados.

A medida que aumentaba el número de transportistas y rutas y el volumen del tráfico, iban aumentando las oportunidades para las líneas aéreas de atraer volúmenes diversos de tráfico que se desplazaba entre dos Estados extranjeros pasando por sus Estados nacionales. Dado el mayor arraigo del concepto de "propiedad" nacional del tráfico en virtud del proceso bilateral de intercambio de derechos de acceso a los mercados, era inevitable que se estableciera la clasificación de las "libertades" del tráfico que transita por el país del explotador.

En lugar de convenir que ese tráfico entre dos Estados extranjeros constituye un tráfico secundario de la quinta libertad al que tal vez no tengan derecho, los Estados cuyas líneas aéreas se beneficiaban de este transporte que transita por el país del transportista elaboró el concepto de una nueva "libertad", la llamada "sexta libertad del aire". (La OACI caracteriza todas las demás "libertades" como "llamadas" porque únicamente se han reconocido oficialmente las cinco primeras en los tratados internacionales.) Los creadores de este nuevo concepto sostienen que la llamada "sexta libertad" es una combinación de la cuarta y tercera libertades. Así, según esa definición, el tráfico que tiene su origen en el segundo Estado se desplaza como tráfico de cuarta libertad al país del transportista y luego como tráfico de tercera libertad al Estado de destino final. Así, según la misma definición, se trata de tráfico "primario" para el transportista en cada tramo del viaje del pasajero.

El segundo y el tercer Estados interesados, en la medida de su inquietud respecto a la captura de una parte pequeña o grande de "su" tráfico legítimo (y en la medida en que sus propios transportistas tienen pocas o ninguna posibilidad de atraer tráfico en otros mercados para transitar por su país) tenían excelentes motivos para sostener que la llamada "sexta libertad" era sencillamente la quinta libertad y que dicho tráfico podría en el mejor de los casos brindar únicamente una justificación "secundaria" de la capacidad de servicios aéreos proporcionada por las empresas que transportan tráfico transitando por su país.

Por extensión, según esa opinión, la clasificación de la "libertad" respecto a un pasajero debería determinarse según el billete o el "verdadero" origen y destino y no el origen y destino según el cupón o el sector de vuelo. Hay quienes sostienen la opinión contraria.

A medida que se desarrollaba la reglamentación bilateral del transporte aéreo, los Estados preocupados por la desviación posible o real de "su" tráfico por parte de empresas que realizan el tráfico transitando por su propio país, han adoptado diversas medidas para tratar de impedir, resolver, o poner término a esa desviación. Entre tales medidas cabe señalar las siguientes:

- negarse a negociar rutas hacia o desde el país del transportista que hace transitar el tráfico por su país;
- limitar considerablemente la capacidad concedida al transportista que hace transitar el tráfico por su país, en caso de establecerse tales rutas;
- impedir que el transportista que hace transitar el tráfico por su país participe en algunas o todas las tarifas reducidas autorizadas para sus propios transportistas en mercados entre sus dos territorios nacionales;
- impedir que el transportista que hace transitar el tráfico por su país ofrezca y anuncie en su Estado servicios con una sola aeronave en virtud de la llamada sexta libertad;
- intentar llegar a un arreglo tratando el tráfico con una parada-estancia "legítima" de un día o más en el país del transportista que hace transitar el tráfico por el mismo más favorablemente que el tráfico de conexión directa para fines de reglamentación de la capacidad; y
- rechazar el otorgamiento de los derechos de quinta libertad al gobierno del transportista que hace transitar el tráfico por su país o limitar la medida en que pueda ejercer tales derechos.

Por lo general, estas medidas de reglamentación han tenido únicamente éxito marginal debido a la dificultad en oponerse a la propensión de los transportistas a maximizar su transporte rentable buscando tráfico de todas las fuentes, así como la preferencia de los usuarios (a quienes no interesan los conceptos esotéricos de "libertades del aire" y "propiedad" nacional del tráfico aéreo) de viajar de la manera más práctica, normalmente con una sola línea aérea. (Esta tendencia a utilizar conexiones en la red más bien que entre compañías se ve reforzada cuando se ofrecen alojamiento y visitas turísticas, etc. gratuitos en el país del transportista que hace transitar el tráfico por su país.)

No obstante lo expuesto, los motivos por los que las operaciones de los transportistas que hacen transitar el tráfico por su país atraen al tráfico no dependen únicamente de la promoción de los mercados de una línea aérea o de los deseos de los pasajeros. Un transportista puede participar de manera significativa en el transporte del tráfico que transita por su país sólo si intervienen dos factores adicionales: la situación geográfica de su territorio nacional le permite hacerlo y los correspondientes movimientos de tráfico tienen determinadas características.

El primer factor, de índole geográfica, interviene porque sólo los Estados que tienen una buena situación en una ruta razonablemente directa entre otros Estados en los que tienen su punto de origen o destino volúmenes significativos de tráfico tienen la oportunidad de actuar de "puentes", es decir, hacer transitar el tránsito por su país. Por ejemplo, las líneas aéreas establecidas en África meridional, Sudamérica y Australia carecen prácticamente de oportunidades relacionadas con la "sexta libertad" porque no existe literalmente ningún lugar situado más allá de su territorio nacional para hallar o embarcar tráfico. Los transportistas establecidos en Asia nororiental pueden atraer al tráfico que viaja de Norteamérica a Asia oriental o del sudeste haciendo transitar el tráfico por su país. Los transportistas establecidos en Oriente Medio y Asia meridional o del sudeste tienen oportunidades de atraer al tráfico entre Europa y otros puntos en Asia meridional o del sudeste y Australia. Los transportistas establecidos en Norteamérica tienen una excelente situación geográfica para atraer volúmenes limitados de tráfico disponible entre Asia y Sudamérica y parte del tráfico entre Europa y América latina. Los transportistas establecidos en Europa occidental están en la mejor situación geográfica para tener acceso a la mayor parte del tráfico que transita por el país del transportista, es decir, África hacia y desde Norteamérica; Asia meridional, Oriente Medio hacia y desde Norteamérica y Sudamérica; Europa oriental hacia y desde Norteamérica y Sudamérica; y, por último, otros puntos de Europa occidental hacia y desde el resto del mundo.

La situación geográfica del territorio nacional de un transportista desempeña también una función en su capacidad de atraer al tráfico interregional que transita por su país. Así, un transportista establecido en Europa occidental o cerca del centro de la misma ocupa una buena situación para atraer al tráfico entre el Báltico y el Mediterráneo; uno establecido en el centro de Norteamérica para atraer al tráfico de las regiones septentrionales a los puntos de destino soleados de México, Centroamérica y el Caribe; y uno establecido en Asia oriental cerca del trópico de Capricornio para atraer al tráfico entre Asia nororiental y Asia del sudeste.

El segundo factor es el del volumen de tráfico o la capacidad en los sectores de vuelo a ambos lados del Estado "puente" respecto al tamaño y la fuerza de los sectores de vuelo entre el segundo y el tercer Estado. En los diagramas siguientes la anchura de los sectores indica los volúmenes relativos del tráfico y de la capacidad de las líneas aéreas; los Estados A y C constituyen los puntos de origen y destino del tráfico; el Estado B constituye el "puente", y su transportista hace transitar el tráfico por su país; se supone que los factores de precios y preferencia respecto a las líneas aéreas son neutros.

En la Figura 4.1-4, un transportista (BB) establecido en el Estado B tiene poca posibilidad de atraer suficiente tráfico A-C, quitándoselo a los transportistas AA y CC hasta preocupar al Estado A o el Estado C, a condición de que sus mercados y servicios AB y BC se mantengan pequeños respecto a los servicios AC.

En la Figura 4.1-5, la "delgadez" relativa del tráfico y de los servicios A-C (en ambas direcciones) aumenta el atractivo del movimiento que transita por el Estado B con el transportista BB. Tal vez los Estados A y C tengan que esperar hasta que el volumen del tráfico A-C merezca un servicio directo que sea competitivo o superior respecto al que transita por el Estado B con el transportista BB. En algunas circunstancias el movimiento de tráfico que transita por el Estado B con el transportista BB puede estimular el mercado suficientemente como para incitar a las respectivas líneas aéreas a establecer servicios entre A y C.

Puede presentarse una tercera situación. Supóngase que los transportistas de los Estados A y B tienen acceso, por medio de un acuerdo, al tráfico A-B de origen y terminal. Supóngase que el Estado A está situado cerca del extremo de un continente y que, por consiguiente, su transportista no tiene prácticamente la posibilidad de atraer al tráfico haciéndolo transitar por su territorio nacional, pero que gracias a la situación geográfica del Estado B su transportista puede atraer al tráfico con destino a numerosos países situados más allá de su territorio nacional, haciéndolo pasar por el mismo. Por consiguiente, este tráfico adicional brinda a los transportistas del Estado B una ventaja evidente para prestar servicios en el mercado A-B.

En la situación presentada en la Figura 4.1-6, el transportista AA podría tratar de atraer al tráfico que transita por el Estado B, pero no sin dificultades, porque los pasajeros suelen preferir viajar con un solo transportista. Si bien es poco probable que puedan allanarse plenamente las dificultades, los Estados y los transportistas aplican, cada vez más, enfoques relativamente nuevos como la compartición de códigos, los arreglos de reserva de capacidad, la explotación de un centro aeronáutico en un segundo país, etc.; si se utilizan de manera apropiada, estas medidas pueden reducir las relativas desventajas de los transportistas que carecen de tráfico que transite por su país. Dado que la realidad geográfica es inmutable, este problema y los esfuerzos encaminados a resolverlo persistirán durante bastante tiempo en la esfera de la reglamentación.

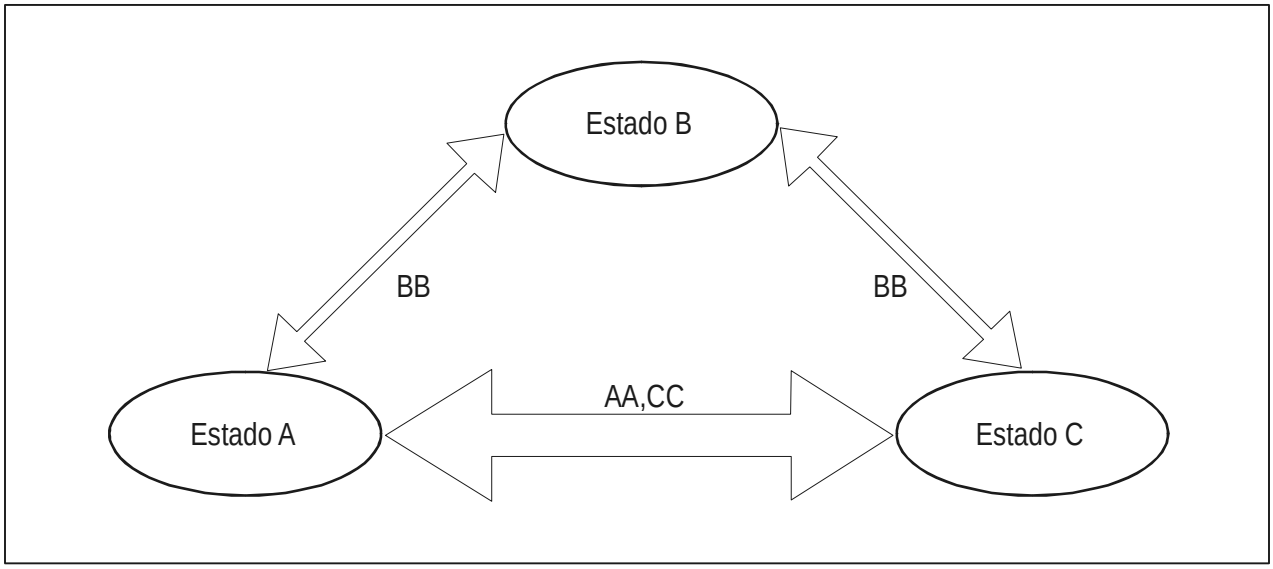


Figura 4.1-4

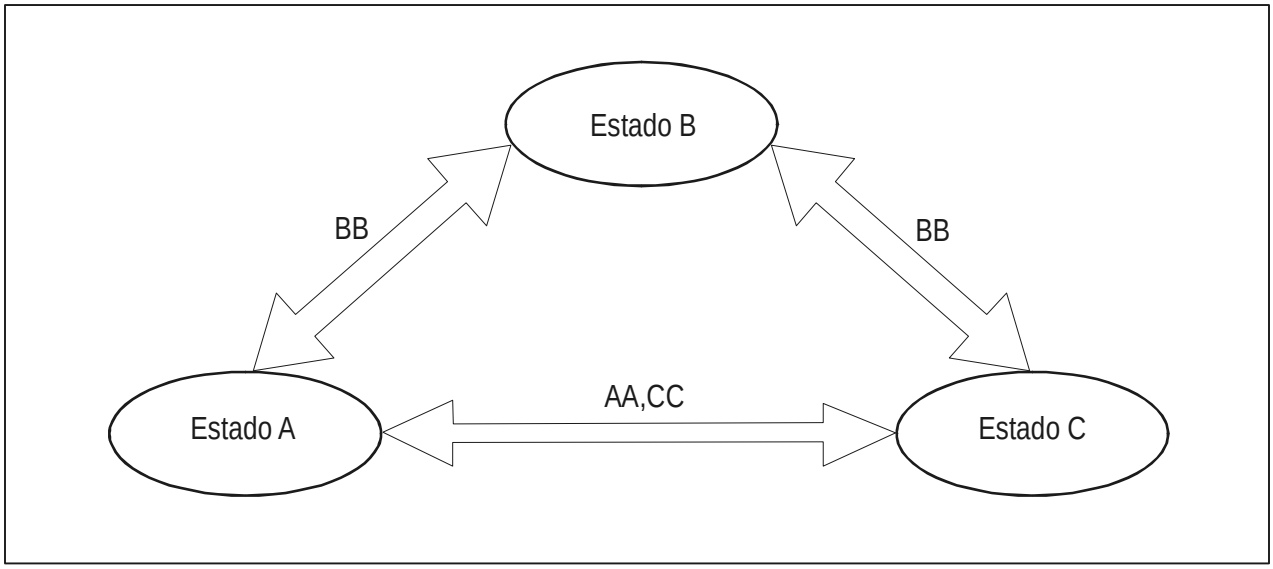


Figura 4.1-5

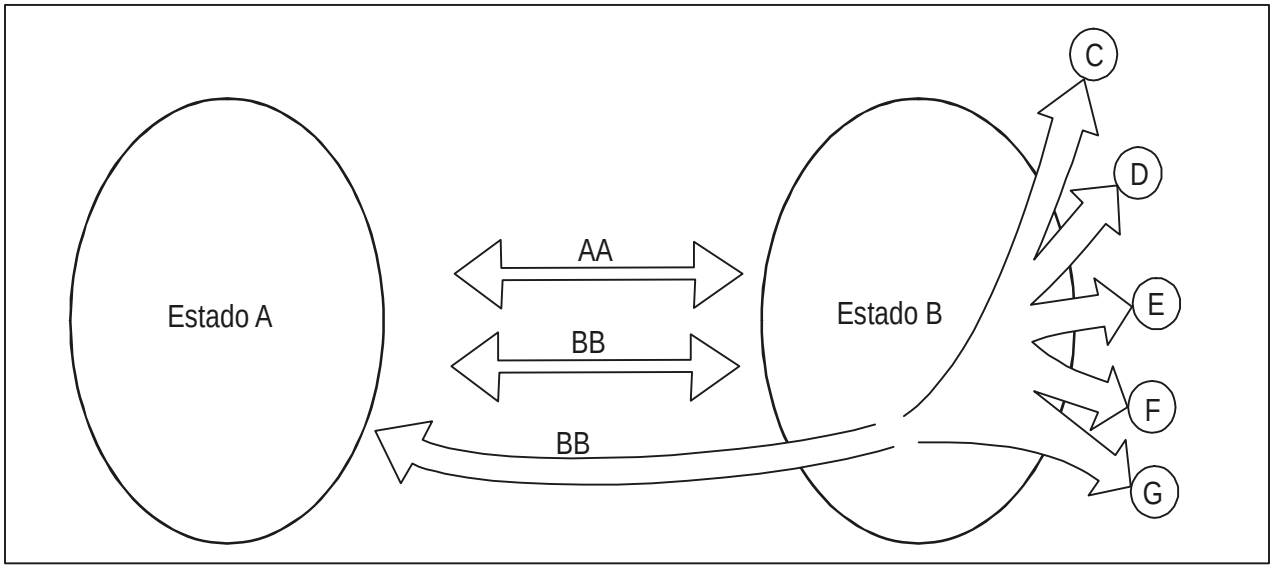


Figura 4.1-6

Capítulo 4.2

CAPACIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS AÉREOS

*La **capacidad de transporte aéreo** es la medida cuantitativa de los servicios de transporte aéreo ofrecidos o que se proponen ofrecer transportistas aéreos en un mercado de un par de ciudades o de países o en una ruta. Puede expresarse respecto al tamaño de las aeronaves y su tipo, el número de asientos o el espacio para la carga (peso o volumen), la frecuencia de operaciones o una combinación de dichos elementos*.

*La **reglamentación de la capacidad** es todo método aplicado por los gobiernos, individual o conjuntamente, para controlar la capacidad que se ofrece o puede ofrecerse.*

Si bien la reglamentación de la capacidad interesa tanto a los gobiernos como a las líneas aéreas, presenta cuestiones diferentes para cada uno de ellos, reflejando sus intereses y preocupaciones. En la primera sección del presente capítulo se describe la acción gubernamental en materia de reglamentación de la capacidad de los transportistas aéreos; en la segunda se presenta la reglamentación de la capacidad desde el punto de vista de estos últimos. Al aplicarse a un aeropuerto, la capacidad suele medirse teniendo en cuenta el número de movimientos de aeronaves (despegues o aterrizajes) que el aeropuerto puede permitir, en condiciones de seguridad, en determinado período de tiempo. La capacidad aeroportuaria puede también medirse mediante el despacho de pasajeros y carga (que se expresa en pasajeros o toneladas de carga por hora).

REGLAMENTACIÓN DE LA CAPACIDAD POR LOS GOBIERNOS

Normalmente, los gobiernos reglamentan la capacidad de los servicios aéreos internacionales mediante la negociación y aplicación de sus acuerdos bilaterales de transporte aéreo. A menudo los Estados consideran el tráfico internacional que se origina en su territorio como propiedad nacional y como artículo de comercio internacional que debe intercambiarse según las mejores condiciones comerciales posibles mediante derechos recíprocos u otras consideraciones. En las negociaciones bilaterales sobre servicios aéreos, el concepto de "propiedad del tráfico" ha permitido a los Estados reclamar en el mercado una parte de la capacidad que sea proporcional al tráfico que tiene su origen en su territorio nacional y a tratar como "propiedad" suya el tráfico entre los Estados parte en acuerdos bilaterales.

Generalmente, los gobiernos nacionales perciben la capacidad en un contexto más amplio que los transportistas aéreos. Por consiguiente, su reglamentación supone inevitablemente una amplia gama de intereses nacionales que van más allá de los aspectos económicos del transporte aéreo. Al adoptar decisiones en materia de capacidad, los gobiernos deben tener en cuenta objetivos de política nacional (tales como la promoción del comercio internacional, el turismo y el desarrollo económico) y su responsabilidad general respecto al interés público. Por ejemplo, los gobiernos pueden desear que, en ciertas regiones o por ciertas rutas, se ofrezca una capacidad para pasajeros o carga superior a la que, a juicio de las líneas aéreas, pueda justificarse desde el punto de vista económico.

A menudo se considera a las líneas aéreas nacionales designadas para prestar servicios aéreos internacionales como "instrumentos nacionales" o "transportistas de bandera" y se las trata, en parte, como un negocio y, en parte, como servicio de utilidad pública. En esta función, es posible que, a veces, se les exija prestar servicios de conformidad con los dictados de la política exterior o de la política comercial general de su país más bien que según las necesidades de un servicio aéreo rentable. Así, si bien los Estados conceden prioridad a los intereses de sus líneas aéreas nacionales, deben también tener en cuenta las necesidades de su sector turístico y del comercio internacional en materia de capacidad de transporte aéreo.

Dentro de la terminología utilizada comúnmente en relación con la capacidad de los transportistas aéreos y su reglamentación, cabe señalar los términos y expresiones siguientes:

- ***coeficiente de carga,*** o sea, *porcentaje de la capacidad disponible que realmente se vende y se utiliza para pasajeros y carga de pago, en un solo vuelo y sector*;
- ***coeficiente de ocupación-pasajeros*** *o* ***coeficiente de asientos,*** o sea, *el factor de carga aplicado únicamente a la capacidad para pasajeros utilizada*;
- ***coeficiente de carga promedio,*** o sea, *el coeficiente que se obtiene durante un período de tiempo en determinado vuelo, sector de vuelo o ruta; en*

determinado mercado; o por determinado transportista aéreo;

- ***coeficiente de carga sin pérdidas ni ganancias,*** o sea, *el coeficiente de carga en que los ingresos equivalen a los gastos de explotación, del que se puede calcular el promedio para reflejar los resultados obtenidos en determinado período de tiempo*;

- ***capacidad autorizada***, o sea, *el volumen de capacidad determinado por los Estados a los que incumbe la reglamentación, y que puede explotarse en un vuelo o por un ruta en particular, entre pares de ciudades o entre dos Estados;*

- ***coeficiente*** *o* ***fórmula de conversión***, o sea, *el cálculo que permite equiparar la capacidad cuando se utilizan aeronaves de distinta capacidad en circunstancias en que los Estados utilizan la frecuencia como unidad para reglamentar la capacidad cuando desean mantener un estricto equilibrio en la capacidad ofrecida por líneas aéreas en situación de competencia* (p. ej., puede considerarse que dos aeronaves B767 tienen la misma capacidad que una aeronave B747);

- ***capacidad asignada***, o sea, *el volumen de capacidad que se permite explotar a cada línea aérea cuando varias líneas aéreas de un Estado desean utilizar la capacidad autorizada.*

Al elaborar una política o postura en materia de capacidad para negociaciones bilaterales sobre servicios aéreos — lo que supone la participación directa o el aporte de las líneas aéreas nacionales —, las autoridades de reglamentación del transporte aéreo deben tomar las tres decisiones básicas que se indican a continuación:

- cómo reglamentar la capacidad para cada categoría de servicios (regulares y no regulares, de pasajeros, de carga o combinados, etc.);

- cómo repartir la capacidad entre las líneas aéreas que prestan tales servicios; y

- cómo cambiar la capacidad.

Dado que las políticas de reglamentación del transporte aéreo comercial varían (a veces considerablemente) de un Estado a otro, también difieren las actitudes y enfoques de los Estados respecto a la reglamentación de la capacidad. Durante los últimos cinco decenios, los Estados han elaborado numerosas formas de reglamentación de la capacidad en sus relaciones bilaterales. Sin embargo, los métodos utilizados corresponden a tres categorías principales, para las que la OACI ha preparado tres cláusulas modelo como orientación para los Estados y para su eventual inclusión en los acuerdos bilaterales. Cada cláusula modelo viene acompañada de una serie de criterios, objetivos y directrices (véase la Parte I, sección C, del Doc 9587). Las tres categorías son:

- el ***método de predeterminación***, *en el que se requiere que, antes de iniciarse las operaciones, la capacidad sea objeto de acuerdo*, por parte de los gobiernos o sus autoridades aeronáuticas o entre las líneas aéreas nacionales que designen, con sujeción a la aprobación gubernamental;

- el ***método de tipo Bermudas I***, *una forma de control de la capacidad que se inspira del método que los Estados Unidos y el Reino Unido negociaron en las Bermudas en 1946*, en que los gobiernos enunciaron los principios en materia de capacidad que debían aplicar las líneas aéreas designadas, pero permitiéndose a cada línea aérea determinar su propia capacidad, con sujeción únicamente a un examen *a posteriori* por parte de los gobiernos mediante su procedimiento de consulta; y

- el ***método de la libre determinación***, *en que se permite a los transportistas aéreos decidir la capacidad sin control gubernamental alguno*, pero en que puede exigirse que cada parte elimine toda forma de discriminación o prácticas desleales que podrían obstaculizar la competencia.

En las negociaciones bilaterales sobre arreglos relativos a la capacidad, pueden surgir dificultades entre los Estados cuyos criterios u opiniones divergen en lo que atañe a:

- la interpretación de “reciprocidad” y “condiciones justas y equitativas” para explotar servicios o competir en el mercado;

- la necesidad de determinar la capacidad de antemano y de que los transportistas aéreos la coordinen;

- los eventuales efectos del aumento o la disminución de la capacidad (p. ej., sobre los factores de carga, el rendimiento y la calidad del servicio);

- el suministro y la validez de los datos sobre tráfico como medio para determinar las exigencias en materia de capacidad; o

- las consideraciones ajenas a la aviación que intervienen en la negociación de la capacidad (p. ej., la balanza comercial internacional, el desarrollo de las exportaciones, las necesidades del turismo).

En tales situaciones, las partes interesadas deben aceptar compromisos para atenuar o superar sus diferencias, lo que a menudo da lugar a acuerdos que contienen combinaciones o variaciones de los tres métodos básicos de reglamentación de la capacidad. Por ejemplo, en algunos acuerdos sobre capacidad, concertados por los Estados posteriormente a 1980, se combinan elementos de la predeterminación de la capacidad con la flexibilidad y los rápidos ajustes que caracterizan al método de la libre determinación. Fundamentalmente, estos arreglos permiten a los transportistas aéreos determinar libremente la capacidad dentro de límites previamente determinados. Entre los métodos utilizados, cabe mencionar los siguientes:

- otorgar aprobación previa para niveles mínimos de servicio (p. ej., diariamente) y para aumentos de la frecuencia en determinados mercados de pares de ciudades, anualmente o según las temporadas;

- permitir a un transportista aéreo explotar determinado porcentaje, p. ej., el 150% de la capacidad explotada por los transportistas aéreos de otro Estado, o igualar la capacidad ofrecida por los demás transportistas aéreos, o explotar la capacidad no utilizada asignada a otro transportista aéreo;

- permitir que la capacidad compartida por las líneas aéreas de cada Estado, por una ruta o en un par de ciudades, varíe hasta alcanzar, por ejemplo, el 40% para una de ellas y el 60% para la otra;

- utilizar fórmulas en las que se prevean determinados aumentos de capacidad, a condición de alcanzarse cierto coeficiente de carga durante un período de tiempo dado; y

- permitir que los transportistas aéreos determinen la capacidad, a condición de que las aeronaves utilizadas no sobrepasen cierto nivel (p. ej., 60 asientos).

Un problema importante en materia de reglamentación de la capacidad atañe la capacidad para el transporte del tráfico de quinta libertad. Si bien el derecho relativo a este tráfico se considera generalmente como complementario respecto al derecho de transportar tráfico de tercera y cuarta libertades, numerosas entidades lo consideran, al mismo tiempo, fundamental para la rentabilidad de los servicios internacionales con varias escalas. En las negociaciones bilaterales, el Estado que otorga derechos de quinta libertad se preocupa a menudo acerca del posible efecto de la capacidad que ofrecen los transportistas aéreos de quinta libertad del otro Estado sobre el tráfico hacia o desde el tercer Estado a los que pueden prestar servicio sus propias líneas aéreas en virtud de la tercera y cuarta libertades. El problema se debe también a que es difícil definir de manera precisa el momento a partir del cual la capacidad que ofrecen los transportistas de quinta libertad llega a ser tan importante que deja de ser complementaria y afecta a la parte que tienen los transportistas aéreos nacionales en el tráfico de la tercera y cuarta libertades.

La reglamentación de los servicios regulares y no regulares en los mismos mercados solía ser un problema importante para algunos Estados. En los años sesenta y setenta, los servicios no regulares aumentaron rápidamente y llegaron a ser bastante importantes en algunos grandes mercados (p. ej., Europa y el Atlántico septentrional), constituyendo una competencia directa para los servicios regulares. La ausencia de un régimen convenido en materia de capacidad para las operaciones no regulares ha suscitado serias inquietudes entre los gobiernos y los transportistas aéreos regulares. Se sostenía que la capacidad significativa que ofrecían los explotadores no regulares tenía o podía tener efectos perjudiciales para los transportistas aéreos regulares debiendo, por consiguiente, someterse a un control más estricto. Con objeto de resolver el problema y mantener un equilibrio razonable entre los intereses en cuestión, los Estados elaboraron varios métodos de reglamentación a fin de autorizar la capacidad de los servicios no regulares, incluidos los que se indican a continuación:

- permitir un número fijo de vuelos por categoría (pasajeros, carga, combinación) por año o temporada;

- adoptar porcentajes según la dirección para determinados mercados, por año o temporada;

- aplicar el criterio de “ningún efecto indebido” sobre los servicios regulares, preservando al mismo tiempo el equilibrio deseado entre servicios regulares y no regulares;

- permitir que los transportistas aéreos que explotan servicios no regulares lleven a cabo sus operaciones exclusiva o principalmente entre puntos que no cuentan con servicios aéreos regulares;

- permitir que los transportistas aéreos efectúen únicamente determinada categoría de vuelos no regulares (p. ej., carga, chárter de viajes todo comprendido); y

- limitar la capacidad no regular a un porcentaje fijo (p. ej., el 20%) de los vuelos de los servicios regulares.

A medida que progresa la liberalización y reconociéndose que, por regla general, los servicios regulares y los no regulares atienden a mercados distintos, la capacidad de los servicios no regulares ha dejado de ser un problema importante de reglamentación. La confusión que caracteriza la distinción entre ambos tipos de servicios en ciertos mercados constituye un factor adicional.

LA CAPACIDAD DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS TRANSPORTISTAS AÉREOS

La capacidad reviste una importancia operacional y financiera vital para los transportistas aéreos, principalmente debido al carácter del negocio del transporte aéreo comercial que tiene particularidades en lo que atañe a los aspectos económicos de sus operaciones:

- los medios de producción (las aeronaves de transporte comercial) son muy onerosos y deben utilizarse de manera eficaz a fin de producir ingresos suficientes para cubrir la inversión correspondiente;

- el producto que ofrece (asientos de pasajeros y espacio para carga) es perecedero (aunque en cierto sentido es renovable) y, a diferencia de los productos fabricados, no puede almacenarse puesto que una vez que la aeronave ha salido de la terminal, los asientos o el espacio disponibles no pueden venderse y, por consiguiente, se pierden; y

- los clientes a los que presta servicio (pasajeros y expedidores de carga) conceden importancia al tiempo y al costo, y sus necesidades en materia de servicios son diferentes.

Por consiguiente, la rentabilidad de un transportista aéreo dependerá, en gran medida, de la eficacia con que utiliza sus aeronaves y logra que su capacidad corresponda a la demanda.

En la medida de lo posible y a fin de obtener los máximos beneficios y reducir al mínimo la capacidad no utilizada en cada vuelo, los transportistas aéreos tratan de que su capacidad corresponda a la demanda de tráfico. Esto se logra de manera relativamente fácil en el caso de los explotadores de servicios no regulares, dado que la capacidad total de la aeronave (o partes importantes de la misma) suele venderse (o ser objeto de contrato) con mucha antelación respecto al propio vuelo. En cambio, en el caso de los transportistas aéreos regulares puede ser muy difícil lograrlo por los motivos siguientes:

- por definición, en un servicio regular debe mantenerse una operación regular y generalmente se supone que los vuelos se efectúan de conformidad con el horario publicado, sea cual fuere el porcentaje de la capacidad que se ha vendido;

- es normalmente necesario proporcionar capacidad suficiente para atender al tráfico a petición (generalmente pasajeros que producen mayor rendimiento) con asientos que pueden reservarse hasta el momento de la salida o poco antes;

- en el caso de los servicios con varias escalas, puede ser necesario dejar vacantes algunos asientos o determinado espacio para el tráfico que se embarcará en ruta;

- si bien la demanda puede variar según la dirección y la hora del día, las limitaciones operacionales pueden exigir el uso del mismo tipo de aeronave (con capacidad fija) para todos los vuelos en ambas direcciones; y

- si bien las fluctuaciones de la demanda para un servicio dado son a menudo graduales y no pueden concentrarse en determinado día y hora, la capacidad no puede añadirse o disminuirse en pequeñas cantidades sino como una aeronave entera.

Así, por regla general, los transportistas aéreos regulares proporcionan una capacidad media superior al tráfico real; (p. ej., el coeficiente medio de ocupación-pasajeros a escala mundial para los servicios regulares internacionales en 2001 era del 70%).

Los transportistas aéreos utilizan su experiencia pasada y sus mejores estimaciones de la futura demanda y otros métodos para determinar la capacidad que debe ofrecerse para determinada ruta o mercado. Sin embargo, puede ser difícil establecer el volumen exacto de capacidad porque numerosos factores ajenos a la voluntad del transportista afectan o complican la operación.

El régimen de reglamentación en que el transportista explota sus servicios constituye un factor importante. Algunos aspectos del régimen pueden inhibir su libertad de acción. Por ejemplo, puede exigirse que el transportista convenga con sus competidores en lo que atañe a la capacidad que ha de ofrecerse en una ruta. En otros casos, puede prohibirse dicha práctica. Puede exigirse que los gobiernos o los competidores aprueben el aumento de capacidad previsto.

El carácter de la demanda de servicios aéreos internacionales regulares constituye otro factor importante. La demanda de tráfico puede quedar afectada por numerosos factores, muchos de los cuales están relacionados entre sí y a algunos sujetos a limitaciones de reglamentación, tales como:

- el precio (p. ej., si una tarifa es demasiado elevada, puede disminuir la demanda; en cambio si es baja puede dar lugar a un coeficiente de carga más elevado, pero con un rendimiento inferior);

- la frecuencia (un servicio de alta frecuencia, que proporciona más posibilidades de selección, puede atraer a un mayor número de usuarios, pero tal vez no sea rentable en el caso de una ruta con escaso volumen de tráfico);

- la estructura de rutas (p. ej., un servicio con varias escalas es menos atractivo que un servicio sin escalas para el mismo par de ciudades);

- el tipo de aeronave (los pasajeros suelen preferir las aeronaves de fuselaje ancho a las de fuselaje estrecho o las aeronaves a reacción a las de hélice);

- servicio que pasa por un aeropuerto focal (el cambio de la aeronave en ruta necesario disminuye el atractivo, aunque la mayor frecuencia característica constituye una compensación);

- la temporada (en verano hay más viajeros que en invierno, las destinaciones soleadas son más populares en invierno; el período que precede una fiesta puede producir más carga y un período de fiesta puede producir más pasajeros);

- la situación económica de cada uno de los Estados interesados o la economía regional o mundial (la demanda será inferior durante una recesión económica);

- la situación en materia de seguridad en el Estado de destino puede reducir la demanda cuando sea mala; e

- inquietudes acerca de la seguridad de vuelo en general.

Las acciones reales o posibles en materia de capacidad y fijación de precios, llevadas a cabo por transportistas aéreos que compiten en un mismo mercado, constituyen el tercer factor. En un mercado de competencia, la capacidad se convierte en un medio fundamental para que un transportista aéreo pueda mantener su parte del mercado. Cuando se permite a los transportistas tomar decisiones relativas a capacidad y tarifas de manera independiente, surge la tendencia de que, debido a la presión de la competencia, cada transportista trate de ofrecer una capacidad igual o superior a la del otro a fin de mantener su parte del tráfico o aumentarla; esto puede dar lugar a un exceso de capacidad. Desde el punto de vista de la línea aérea estrictamente, puede considerarse que la capacidad excesiva no existe en términos de los aspectos económicos si la línea aérea puede obtener suficientes ingresos para cubrir los gastos, aun con un coeficiente de carga bajo (p. ej., del 50%). Para los transportistas, la oferta excesiva representa un desperdicio de su producto (o sea, asientos/espacio vacíos) y suele hacer bajar los precios, dando lugar a un rendimiento inferior y a pérdidas financieras; en cambio, una capacidad insuficiente puede alejar a los pasajeros y expedidores de carga y causar, por ende, la pérdida de ventas eventuales.

Entre los demás factores que pueden afectar a la demanda y la oferta, cabe señalar la disponibilidad de otra capacidad en forma de itinerarios indirectos entre los dos Estados en cuestión (p. ej., servicios proporcionados por explotadores de quinta y de "sexta" libertad) o en forma de operaciones chárter y, en algunos casos, la disponibilidad de otros medios de transporte, tales como los trenes de gran velocidad.

Otra dificultad que impide a los transportistas aéreos ajustar la capacidad a la demanda es el tiempo que normalmente se necesita para adquirir nuevas aeronaves ("nueva capacidad"). Los transportistas aéreos suelen pedir aeronaves adicionales de conformidad con sus previsiones en materia de demanda y disponer las entregas sobre un período de varios años; tienden a hacer sus pedidos cuando la economía está creciendo o está en su auge, porque la demanda tiene una relación estrecha con el estado de las economías nacionales y, colectivamente, con la economía mundial, lo que influye en los pronósticos de tráfico de las líneas aéreas. Sin embargo, dado que la situación de la economía es generalmente cíclica, siendo a veces difícil efectuar previsiones precisas, puede suceder que varios años más tarde, cuando llegan las nuevas aeronaves, la economía esté en depresión o en el punto más bajo del ciclo y la demanda haya caído. A fin de remediar esas situaciones, los transportistas ajustan cada vez más su capacidad, arrendando aeronaves, aplazando las entregas o aun cancelando sus pedidos.

Considerando estas características del sector, los transportistas aéreos se ocupan generalmente de la capacidad de tres maneras. Primero, participan o tratan de influenciar las políticas y decisiones gubernamentales respecto a la reglamentación de la capacidad a fin de asegurarse un entorno de reglamentación favorable y de que se tengan en cuenta sus intereses. Generalmente participan también en las consultas bilaterales relativas a arreglos en materia de capacidad y a menudo cuentan con asistencia gubernamental para resolver sus problemas de capacidad o resolver controversias que no les es posible resolver por sí solos.

Segundo, con objeto de obtener óptimos resultados de explotación, los transportistas tratan de mejorar la utilización de la capacidad de sus aeronaves recurriendo a los métodos siguientes:

- una mejor planificación de sus flotas, basada en previsiones de tráfico más precisas de modo que la capacidad corresponda a la demanda;

- mejores horarios, por ejemplo, efectuar los vuelos en las horas que prefieren los usuarios en la medida de lo posible, minimizar el tiempo que una aeronave pasa en tierra en las puertas de llegada o salida y, de otro modo, utilizar la aeronave al máximo; y

- ajuste de la ***configuración***, o sea, *la disposición de los asientos y del espacio para la carga en una aeronave* a fin de satisfacer mejor la demanda percibida actualmente en el mercado; p. ej., una aeronave de

transporte de pasajeros puede disponerse de modo que tenga ***asientos de varias clases*** *(p. ej., una clase de primera o de negocios y otra económica)* o ***asientos de una sola clase*** (p. ej., clase de negocios únicamente o clase económica exclusivamente).

Puede también tratarse de obtener los mejores resultados de explotación mediante la ***gestión del rendimiento****, una forma ampliamente utilizada de* ***control de inventario*** *que supone la atribución y ajustes frecuentes de la disponibilidad de asientos para las reservas correspondientes a numerosas* ***clases de reserva*** *(tipos de tarifas, p. ej., clase económica normal, diversas categorías de billetes reducidos, billetes gratuitos para pasajeros que viajan con frecuencia, etc.) y combinaciones de origen y de destino, de una manera calculada a fin de producir los mayores ingresos para cada sector de vuelo con las tarifas ofrecidas. La* ***gestión de ingresos*** *añade una coordinación estrecha y constante entre los administradores que establecen las tarifas y los encargados de la gestión del rendimiento.*

Otro método que permite lograr los mejores resultados de explotación consiste en el ***exceso de reservas*** *(o* ***venta excesiva de billetes****),* o sea*, aceptar un número de reservas superior a la capacidad real de asientos para una o varias clases de servicio en determinado sector de vuelo, normalmente aplicando ciertos límites al volumen de asientos objeto de exceso de reservas, previéndose contar con número suficiente de cancelaciones o de pasajeros que no comparecen a la hora de la salida para evitar, o reducir al mínimo, la denegación de embarque, teniendo en cuenta el costo de la indemnización que ha de abonarse a los pasajeros en tales situaciones.* Cuando está por aplicarse una denegación de embarque, el transportista suele buscar a voluntarios que renuncien a sus asientos mediante una indemnización (que puede ser un futuro viaje gratuito) y una reserva en un vuelo posterior, generalmente con el mismo transportista. También puede reducir el exceso de reservas o no aplicarlo del todo y utilizar ***listas de espera*** *de pasajeros posibles a los que, poco tiempo antes de la salida, pueden asignarse asientos de pasajeros con reserva confirmada pero que no comparecen*. Pueden reducirse los gastos porque los pasajeros en espera no tienen derecho a indemnización; sin embargo, en ese caso es necesario asegurarse de que el equipaje facturado de los pasajeros en espera esté a bordo, pero únicamente si se les permite embarcar y si efectivamente lo hacen.

Tercero, cuando se permita, los transportistas aéreos coordinan entre sí la capacidad y las tarifas en las rutas en las que prestan servicios a fin de evitar la oferta de una capacidad excesiva y una competencia perjudicial o para obtener ventajas de su alianza. A menudo, las líneas aéreas designadas de los Estados parte en acuerdos bilaterales negocian acuerdos en materia de capacidad de conformidad con los mencionados acuerdos de transporte aéreo. Algunos transportistas aéreos conciertan también ***arreglos de explotación mancomunada*** o sea*, acuerdos comerciales entre líneas aéreas que pueden comprender una capacidad convenida, condiciones de explotación y la compartición entre las partes de algunos de los elementos siguientes: tráfico, frecuencia, equipo, ingresos y gastos.* Si bien este método ha recibido el apoyo de los gobiernos y, a veces, ha sido impuesto por los mismos, ha llegado a ser menos importante en lo que atañe a la reglamentación de la capacidad y se prohíbe en un número creciente de mercados.

Capítulo 4.3

TARIFAS DE LOS TRANSPORTISTAS AÉREOS

Las tarifas de los transportistas aéreos constituyen uno de los tres elementos principales en la reglamentación del transporte aéreo internacional (siendo los otros dos el acceso a los mercados y la capacidad), si bien su importancia en materia de reglamentación ha disminuido gradualmente con la tendencia general de liberalización del transporte aéreo.

La OACI ha realizado una amplia labor en relación con las tarifas y elaborado textos de orientación al respecto que figuran en la Parte 4 (Tarifas internacionales de pasajeros y carga) de *Criterios y texto de orientación sobre la reglamentación económica del transporte aéreo internacional (*Doc 9587).

En el presente capítulo se indican algunas de las razones por las que los Estados reglamentan las tarifas, se define el término "tarifa", se proporciona información sobre diversas categorías y características de las tarifas, incluidos términos y expresiones utilizados por las líneas aéreas, se describen métodos de establecimiento de tarifas, así como mecanismos internacionales y nacionales de reglamentación y, por último, se analizan cuestiones fundamentales sobre tarifas.

RAZONES POR LAS QUE LOS ESTADOS REGLAMENTAN LAS TARIFAS

Entre las razones por las que los Estados reglamentan las tarifas internacionales, cabe señalar las siguientes:

- garantizar que sus transportistas aéreos nacionales tengan una posibilidad justa de competir en el suministro de servicios aéreos internacionales;
- favorecer objetivos nacionales, como el fomento del turismo y el comercio internacionales;
- fomentar la competencia en el transporte aéreo internacional, por ejemplo mediante la flexibilidad a fin de que los transportistas aéreos puedan aplicar las tarifas de su preferencia; y
- satisfacer las necesidades de los usuarios del transporte aéreo internacional.

Las categorías de regímenes de tarifas que los Estados han elaborado reflejan los motivos para reglamentar las tarifas y el hecho de que a menudo no todos los Estados interesados los comparten. Así, varios regímenes constituyen compromisos que reflejan los diversos motivos que tienen los Estados para reglamentar las tarifas aéreas internacionales.

Esta situación, aunada con los esfuerzos de los transportistas aéreos para aplicar tarifas que correspondan a los diversos mercados y a diversos segmentos de un mismo mercado, ha dado lugar a un sistema complejo de tarifas aéreas internacionales que se describen más detalladamente en las secciones que siguen.

DEFINICIÓN DE TARIFA

La importancia que reviste para la reglamentación la manera en que se define una tarifa reside en los aspectos de la fijación de precios que se incluyen (y que, por ende, quedan sujetos al régimen nacional aplicable) y los aspectos que se dejan en realidad a las prácticas comerciales de los transportistas aéreos. La definición de tarifa que adopte un Estado reflejará, por consiguiente, la medida en que desea reglamentar este aspecto del transporte aéreo internacional. Los Estados que desean reglamentar todos los aspectos de las tarifas utilizarán una definición amplia y de alcance exhaustivo. Los Estados que desean liberalizar la fijación de precios de los transportistas aéreos adoptarán una definición más limitada.

Una ***tarifa*** *es: 1) el precio que han de cobrar las líneas aéreas por el transporte de pasajeros, equipaje o carga (excluido el correo) por vía aérea, incluido todo medio de transporte relacionado con el mismo, si corresponde, y las condiciones que rigen su disponibilidad y aplicación;* y, en algunos Estados, *2)* el *documento (conocido también como* ***presentación de tarifas****) que contiene los precios y las condiciones que un transportista o su agente presentan (en forma electrónica o impresa) a las autoridades de reglamentación competentes.*

Una ***tarifa internacional*** *se aplica al transporte entre dos o más Estados (y abarca un tramo en territorio nacional de un*

vuelo internacional); una ***tarifa nacional*** *o* ***del interior*** *se aplica al transporte entre dos o más puntos de un mismo Estado.* Una *tarifa internacional entre el Canadá y los Estados Unidos se llama concretamente* ***tarifa transfronteriza***.

Las tarifas internacionales y del interior se dividen en dos categorías, basándose en el objeto que se transporta. Por lo general, una ***tarifa de pasajeros*** *es la que se aplica al transporte de personas* y una ***tarifa de carga*** *es la que se aplica al transporte de mercancías.* Esta última expresión se aplica también al fletamento de la totalidad de una aeronave o una parte de la misma (en servicios regulares se le llama "reserva de capacidad").

La definición de "tarifa internacional" según la OACI (véase el Doc 9587, Parte 4) se elaboró teniéndose en cuenta principalmente los servicios regulares y con el objetivo de incluir todos los elementos pertinentes y eliminar todas las áreas de incertidumbre respecto a lo que se entiende por "tarifa". En esta definición se incluye la ***condición*** o ***norma relativa a las tarifas***, o sea, *una restricción o condición explícita que rige la aplicación de la tarifa o el precio del transporte.*

Existen dos categorías de normas relativas a las tarifas. Las ***normas generales*** *son aquéllas que se aplican a gran número de categorías de tarifas*, por ejemplo normas de establecimiento de tarifas de pasajeros y carga, normas de conversión de divisas, procedimientos para reembolso y reclamaciones, condiciones de servicio, franquicia de equipaje y recargo por exceso de equipaje, condiciones de reserva y emisión de billetes, normas relativas a los descuentos e indemnización por embarque denegado. En cada presentación de tarifas figurará una referencia a las normas generales aplicables. Las ***normas específicas*** *son aquéllas que se relacionan con cada tarifa de pasajeros o carga o aquéllas que reemplazan a las normas generales en el caso de tarifas específicas.* En lo que atañe a las tarifas de pasajeros, se aplican normas específicas para regir diversos elementos, entre ellos: reserva y emisión de billetes, duración de la estancia (máximo y mínimo), paradas-estancias, transferencias, combinación de tarifas, cambio de reserva o itinerario y cancelación (reembolso, si lo hubiere).

En algunos casos, las normas generales abarcan ***condiciones de transporte***, o sea, *las condiciones establecidas por el transportista aéreo respecto a su transporte*. Las condiciones de transporte se incorporan por referencia en las ***condiciones del contrato***, o sea, *las condiciones que figuran en los documentos de viaje*, o sea, el ***billete de pasajero*** o la ***carta de porte aéreo*** *de la carga*. En ambas condiciones se enuncian las diversas ventajas y limitaciones relacionadas con el transporte aéreo que se proporciona. *Estas ventajas y limitaciones, junto con el precio, constituyen un* ***contrato de transporte*** *entre el transportista aéreo y el usuario*. A menudo se utilizan, en relación con la carta de porte aéreo, los términos ***consignatario***, o sea, *persona o entidad nombrada como destinataria de un envío (a la que se consigna el envío)* y ***consignador***, o sea, *el que designa a la persona o entidad a la que se destinan las mercancías (por lo general, se trata del expedidor).*

La definición de "tarifa" de la OACI incluye también ***comisiones*** *o* ***comisiones normalizadas***, o sea, *un nivel público fijo de remuneración abonado por una línea aérea a intermediarios como los agentes de viaje y los expedidores y agrupadores de carga*, y las condiciones que rigen la aplicación del pago de comisiones; todas las ventajas significativas ofrecidas a los usuarios, como tarifas reducidas para hoteles y alquiler de automóviles; y los ***programas para viajeros habituales***, *en los cuales los pasajeros "miembros" obtienen transporte gratuito o con tarifas reducidas u otras ventajas según el volumen de viajes efectuados con cierta línea aérea, o la compra de determinadas mercancías y servicios;* y una ***tarifa para visitar otro país***, o sea, *una categoría de tarifa nacional o internacional que no se ofrece en el país o región visitados y que se vende únicamente en el extranjero en relación con un transporte internacional.*

CATEGORÍAS Y CARACTERÍSTICAS DE LAS TARIFAS

A diferencia de otros medios de transporte de superficie (tales como el ferroviario o marítimo), el transporte aéreo internacional ha elaborado una gran variedad de tarifas por diversos motivos. Por ejemplo, esta variedad puede deberse a los esfuerzos por parte de los transportistas aéreos para fijar tarifas que respondan a diversos mercados o segmentos de un mismo mercado. La disparidad de precios entre transportistas aéreos puede reflejar su grado de competencia y su influencia relativa en el mercado, lo que puede depender de la importancia de la red, los horarios y frecuencia de vuelos, la penetración en el mercado, los niveles de clientela y servicios, etc., de cada transportista. Por consiguiente, los precios encaminados a aumentar los ingresos tal vez no sean los mismos para cada línea aérea. Además, las razones de los Estados para reglamentar las tarifas y los diversos regímenes de tarifas elaborados como consecuencia de ello, han complicado aún más la situación de las tarifas aéreas internacionales.

Tarifas de pasajeros

Existen dos amplias categorías de tarifas de pasajeros — publicadas y no publicadas – desde el punto de vista de la fijación de precios por los transportistas aéreos. Una ***tarifa publicada*** *o* ***tarifa pública*** *es una tarifa que se presenta y se*

distribuye públicamente y, de ser necesario, se presenta a uno o varios gobiernos para que la aprueben. Una ***tarifa no publicada*** o ***tarifa privada*** *(llamada también a veces* ***tarifa de mercado;*** *en inglés "****off-tariff fare****") es aquélla que no se distribuye públicamente ni se presenta al gobierno para su aprobación.* Las tarifas publicadas se distinguen por los cinco criterios principales que se indican a continuación y que a veces se superponen.

Primero, existe una distinción que se basa en la manera en que se elaboran las tarifas publicadas. Una ***tarifa de la IATA*** *es una tarifa publicada elaborada por las conferencias de tráfico de la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA);* una ***tarifa que no sea de la IATA*** *es toda tarifa publicada que no sea de la IATA.* Entre estas últimas figuran la ***tarifa bilateral o multilateral*** *que se determina colectivamente mediante consulta bilateral o regional entre dos o más líneas aéreas en materia de tarifas,* la ***tarifa relacionada con una orden gubernamental*** *que se introduce mediante una orden del gobierno* y la llamada ***tarifa de transportistas*** *que se determina individualmente basándose en el juicio de cada línea aérea o conjuntamente mediante cooperación entre un grupo de líneas aéreas que integran una alianza.* En los últimos años, debido a la liberalización, ha aumentado rápidamente la aplicación de tarifas de transportistas. La expresión ***tarifa convenida*** *o* ***acuerdo relativo a tarifas*** *se refiere tanto a una tarifa de la IATA como a una tarifa bilateral o multilateral.*

Segundo, las tarifas publicadas pueden clasificarse teniendo en cuenta el número de transportistas aéreos que transportan al pasajero. Una ***tarifa entre líneas aéreas*** *o* ***tarifa conjunta*** *es la que se aplica para transporte entre líneas aéreas y que se publica como una sola cantidad,* mientras que una ***tarifa en línea*** *o* ***tarifa local*** *corresponde al transporte con un solo transportista aéreo.* La expresión ***transferencia entre líneas aéreas*** *se refiere al transporte con varios transportistas aéreos* (véase también la sección relativa a cuestiones fundamentales sobre tarifas). Todas las tarifas de la IATA, la mayoría de las tarifas bilaterales o multilaterales y las tarifas relacionadas con una orden gubernamental y algunas tarifas de transportistas (p. ej., tarifas de los miembros de una alianza) son tarifas entre líneas aéreas, si bien el alcance de dicha operación puede variar. La mayoría de las tarifas de los transportistas son tarifas en línea.

Tercero, existe una distinción en las tarifas publicadas en lo que atañe a la especificación de la ***tarifa directa****, o sea, una tarifa total desde el punto de origen al punto de destino*. En general, las líneas aéreas especifican tarifas directas entre un número limitado de pares de ciudades de entrada o salida. La cantidad de cada ***tarifa especificada***, o sea, *una tarifa directa establecida específicamente como tarifa de ida o de ida y vuelta,* es diferente según el punto de origen donde se inicia el viaje. Las tarifas directas para otros pares de ciudades se establecen combinando una tarifa específica con un ***suplemento***, o sea, *una* ***tarifa arbitraria*** *o* ***proporcional*** *que son cantidades específicas utilizadas únicamente para establecer tarifas directas no especificadas que se publican y proponen.* Por ejemplo, las tarifas normales entre Tokio y Montreal se establecen teniendo en cuenta Vancouver, combinando una tarifa normal especificada entre Tokio y Vancouver con el suplemento aplicable correspondiente al tramo Vancouver-Montreal. *Las tarifas directas no especificadas establecidas mediante la aplicación de suplementos se llaman* ***"tarifas construidas"***. Cuando no existan tarifas especificadas ni suplementos aplicables para establecer tarifas determinadas desde el punto de origen al de destino, pueden establecerse tarifas directas a fin de aplicar las normas correspondientes utilizando el ***principio de la combinación más baja***, o sea, *la combinación más baja de tarifas especificadas distintas o tarifas especificadas y tarifas del interior aplicables a los puntos intermedios para los que se emite un billete.*

Cuarto, existe también una distinción basada en el método de control del itinerario. Una ***tarifa según el kilometraje*** *es una tarifa de ruta directa que se rige mediante el principio del kilometraje al calcular el importe de la tarifa directa aplicable para un viaje indirecto.* El ***principio del kilometraje*** *permite comparar el itinerario real del pasajero o la suma de cada* ***kilometraje de los puntos indicados en el billete (TPM)****,* o sea, *el kilometraje de explotación más corto entre cada uno de los sectores, con el* ***kilometraje máximo permitido (MPM)*** *desde el punto de origen al de destino, que es generalmente el 120% del kilometraje de explotación más corto.* Si la suma de dichos TPM es inferior al MPM desde el punto de origen al de destino, se aplica la tarifa de ruta directa, pero si es superior, se aplica una tabla graduada de porcentajes, del 5 al 25%, para calcular un suplemento que se añade a la tarifa de ruta directa. En cambio, una ***tarifa basada en el itinerario*** *o* ***tarifa basada en un solo factor*** *es una tarifa de ruta directa que se rige mediante el itinerario especificado esquemático o lineal, sin tener en cuenta el principio del kilometraje.* Mientras el itinerario del pasajero corresponda al itinerario especificado, puede aplicarse la tarifa de ruta directa.

Quinto, las tarifas publicadas se dividen en dos categorías generales — normales y especiales — basándose en la disponibilidad de ciertas ventajas y la manera en que se fijan sus precios. Una ***tarifa normal*** *es una tarifa plenamente flexible establecida para servicio de primera clase, de clase negocios (intermedia) o económica (llamada también "económica de categoría superior"), que permite una flexibilidad máxima en lo que atañe a reserva o emisión de billetes, duración de las estancias, paradas-estancias, transferencias, combinación de tarifas, cambio de reserva o de itinerario y cancelación, etc.* En algunos mercados, existe también una ***tarifa normal restringida*** *o* ***tarifa normal de punto a punto****, que conserva la mayoría de las características que suelen relacionarse con las tarifas*

normales, pero que tienen restricciones, por ejemplo respecto a la disponibilidad o el número de paradas-estancias y, en algunos casos, la posibilidad de efectuar transferencias entre líneas aéreas. Mientras una tarifa normal se considera como ***tarifa restrictiva,*** *que abarca todas las principales facilidades para el pasajero a un solo precio,* una tarifa normal restringida se considera como ***tarifa no restrictiva****, que se basa en el suministro de transporte de punto a punto únicamente mediante suplementos para utilizar facilidades adicionales, tales como paradas-estancias y transferencias.*

Una ***tarifa especial*** *es toda tarifa que no sea la tarifa normal.* Existen dos tipos de tarifas especiales — no promocionales y promocionales. Una ***tarifa especial de tipo no promocional*** *o* ***tarifa relacionada con la categoría personal*** *es una tarifa reducida a la que sólo tienen derecho las personas que pertenecen a determinadas categorías* (estudiantes, jóvenes, niños, cónyuges, familias, ancianos, personas que requieren asistencia, funcionarios, militares, marineros, votantes, trabajadores, refugiados, emigrantes, agentes de viaje, empleados de línea aérea o peregrinos); algunas de estas categorías han sido tradicionalmente establecidas mediante órdenes gubernamentales. Las tarifas relacionadas con la categoría personal se destinan únicamente a grupos limitados de la población de manera que las líneas aéreas puedan efectivamente reducir al mínimo el número de pasajeros que de otro modo habrían pagado tarifas más elevadas. En cambio, una ***tarifa especial de tipo promocional*** *es una tarifa reducida al alcance de toda persona que pueda satisfacer las condiciones relativas a reserva y emisión de billetes, duración de la estancia, cancelación, etc.* Las restricciones relacionadas con las tarifas más bajas actúan como "defensas" para minimizar la dilución de ingresos procedentes de tarifas más elevadas. Las tarifas siguientes constituyen ejemplos característicos:

- ***tarifa de excursión****, que es generalmente la tarifa especial más elevada y flexible, pero con algunas condiciones en el viaje, tales como restricciones sobre la duración de la estancia y las paradas-estancias;*
- ***tarifa de excursión especial*** *[o* ***tarifa de compra inmediata, tarifa de excursión pública (tarifa PEX)]****,* o sea*, una tarifa especial a un nivel inferior, pero con condiciones más restrictivas que una tarifa de excursión en lo que atañe a la reserva o emisión de billete, la duración de la estancia, las paradas-estancias, el cambio de reserva o itinerario y la cancelación, etc.;*
- ***tarifa de excursión de compra anticipada (tarifa APEX)****,* o sea*, una tarifa especial en que se exige que el pasajero reserve y pague el billete con determinada antelación antes de iniciarse el vuelo, además de condiciones semejantes a las de la tarifa PEX;*
- ***tarifa de viaje de grupo todo comprendido (tarifa GIT)****,* o sea*, una tarifa especial aplicada por los agentes de viaje para grupos de determinados tamaños mínimos integrados por pasajeros que han comprado un viaje todo comprendido;* y
- ***tarifa de viaje individual todo comprendido (tarifa IIT)****,* o sea*, una tarifa especial aplicada por los agentes de viaje para un pasajero solo que viaje como parte de un viaje todo comprendido.*

En numerosos mercados, las líneas aéreas aplican una ***fijación de precios de carga máxima****,* o sea*, precios calculados para atenuar la fluctuación de la demanda cuando se experimentan horas o días con mayor intensidad de tráfico.* El nivel y la disponibilidad de tarifas especiales, especialmente las más bajas, pueden experimentar *dos o más variaciones estacionales, llamadas* ***factores estacionales****, que se basan en el período del año.* Algunas tarifas normales y especiales varían también según el día de la semana en que se viaje. Las líneas aéreas elaboran también una ***estructura de tarifas ascendentes****, en la que se aplica una serie ascendente de tarifas especiales restringidas y con control de la capacidad, además de las tarifas normales.* Las tarifas se organizan por clases de reserva para controlar la disponibilidad de asientos; característicamente, cuanto más bajo sea el nivel de la tarifa, más severas son las condiciones relacionadas con la tarifa. Cuando se llena la capacidad limitada asignada a la tarifa más baja y restrictiva, se ofrecen a los pasajeros únicamente tarifas más elevadas y menos restrictivas. En este procedimiento dinámico de atribución de asientos, se agrega el más reciente sistema de gestión del rendimiento (gestión de ingresos), que tiene por objeto alcanzar los ingresos más elevados asegurándose de que los pasajeros que compran tarifas especiales más bajas (principalmente pasajeros de turismo) no ocupen asientos que de otro modo podrían ocupar pasajeros que compran tarifas normales más elevadas (principalmente pasajeros del sector de negocios) (véase el Capítulo 4.2).

Las tarifas publicadas se distribuyen como manuales o publicaciones relativos a tarifas y, más ampliamente, el formato electrónico mediante sistemas de reserva por computadora (CRC) y sitios Web (Internet). Para ello, la mayoría de las líneas aéreas utilizan los sistemas electrónicos que explotan la Airline Tariff Publishing Company (ATPCO) o SITA (anteriormente Société Internationale de Télécommunications Aéronautiques), que recopilan información sobre tarifas publicadas de las líneas aéreas y la distribuyen a los CRS y a los editores de tarifas y, en algunos casos, la presentan a los gobiernos actuando como agentes encargados de la presentación. Luego, las líneas aéreas venden las tarifas a los pasajeros directamente o indirectamente mediante agentes de viaje (incluidos los sitios Web de terceros) a los mismos precios, sea cual fuere el lugar o la persona. Los agentes de viaje recibirán de la línea aérea comisiones normalizadas respecto a las tarifas publicadas, aunque algunas líneas aéreas han eliminado las comisiones por completo o, al menos, en el caso de la venta en línea.

A diferencia de las tarifas publicadas, las no publicadas tienen una distribución y una aplicación limitadas y se basan en una negociación especial o un arreglo contractual entre una línea aérea y un agente de viaje (incluidos un ***consolidador*** *o* ***agrupador***, o sea, *un intermediario que compra cantidades de asientos de líneas aéreas y las vende a otras agencias detallistas,* y un ***mayorista,*** o sea, *un intermediario que coordina el viaje por vía aérea y la parte terrestre y vende el conjunto principalmente a otros agentes de viaje*), un proveedor de servicio de reserva electrónica, incluido un sitio Web Internet, u otra entidad, tales como una empresa u organización.

La mayoría de las tarifas no publicadas corresponden a ***tarifas negociadas***, o sea, *tarifas no publicadas que se ofrecen selectivamente a los clientes y generalmente abarcan tres niveles de tarifas enlazadas, una cantidad bruta, una cantidad neta y el precio de venta.* Una ***tarifa bruta*** *es la plena cantidad de una tarifa publicada,* que a menudo figura en el cupón del pasajero del propio billete. Una ***tarifa neta*** *o* ***neto inicial*** *es la cantidad que cobra una línea aérea a un agente de viaje u otra entidad contratante, excluida toda comisión abonada al* ***final de la operación***, o sea, *después de procesar los informes de venta*. La tarifa neta adquiere diversas formas, desde una tarifa uniforme específica hasta una deducción fija (llamada valor rebajado) o un porcentaje de descuento respecto a las tarifas brutas. Además, las líneas aéreas suelen pagar una ***comisión suplementaria***, o sea, *un suplemento además de la comisión normalizada de acuerdo a la ruta, el volumen de venta, etc., como incentivo y prima al final de la operación. La cantidad que se debe a la línea aérea después del pago de todas las comisiones de final de la operación, primas e incentivos se llama* ***neto/neto***. La ***tarifa de venta*** *que un agente de viaje contratante ofrece a un cliente* se establece a un precio superior a la tarifa neta, no sólo otorgando al agente su margen, sino también ofreciendo al cliente un descuento respecto a la tarifa publicada.

La tarifa no publicada más común es la llamada ***tarifa rebajada*** o ***billete reducido***, o sea, *una tarifa que se obtiene únicamente mediante agentes de viaje a un precio inferior a la tarifa bruta.* Las tarifas rebajadas son raras veces vendidas por consolidadores (agrupadores) y mayoristas, pero por sus agentes detallistas, incluidos los llamados ***vendedores de rebaja***, o sea, *agentes más pequeños que venden tarifas considerablemente rebajadas, con servicio mínimo.* Constituyen también ejemplos de tarifas no publicadas los descuentos mediante contratos a empresas, descuentos al por mayor para congresos y reuniones, tarifas de subasta, productos promocionales ajenos a las tarifas, tales como ofertas especiales mediante publicidad postal y cupones que permiten a los clientes pasar a una clase superior. Recientemente, un mayor número de líneas aéreas utiliza ATPCO para difundir información sobre sus tarifas no publicadas, transmitiéndola únicamente a sus agentes de viaje y otras entidades contratantes.

Dado que una tarifa no publicada difiere de la publicada por su nivel y condiciones, *algunas tarifas no publicadas pueden constituir una* ***práctica fraudulenta en materia de tarifas***, o sea, *un descuento excesivo*, en ciertas jurisdicciones. Esto suscita una cuestión de ***control del cumplimiento de las tarifas***, o sea, *las medidas adoptadas para asegurarse de que el transporte aéreo internacional se vende únicamente a los precios y con las condiciones aprobados*. La reglamentación se ha concentrado en las tarifas vendidas a los pasajeros directamente por las líneas aéreas mediante los nuevos medios de distribución. Por ejemplo, algunos Estados consideran que una ***tarifa Internet*** *o* ***tarifa Web***, o sea, *una tarifa ofrecida únicamente por Internet,* si se ofrece mediante los sitios Web de cada línea aérea o alianza, no es diferente a las demás tarifas publicadas y exigen, por lo mismo, que las líneas aéreas las presenten para aprobación.

Tarifas de carga

Las tarifas de carga tienen algunas distinciones idénticas a las que se han indicado respecto a las tarifas de pasajeros y se determinan aplicando métodos y conceptos de fijación de precios semejantes, pero con terminología diferente. La ***tarifa de carga general*** *varía con el peso, aplicándose diversos precios por kilogramo según que el peso del envío sea superior o inferior a una "****fracción****" o* ***escala de peso,*** *que es un nivel de peso específico en el que cambia el precio por kilogramo.* Las tarifas de carga general no varían según la naturaleza o el valor de la mercancía transportada y se aplican cuando ésta no pertenece a otras categorías de tarifas de carga. Como referencia para calcular otras tarifas, la tarifa de carga general desempeña una función semejante a la de la tarifa normal de clase económica de pasajeros.

Una tarifa en que se combinan las características de fijación de precios de las tarifas de categoría superior y especiales es la ***tarifa de categoría***, *que se determina aplicando una reducción o sobrecargo a la tarifa de carga general para determinadas mercancías* (p. ej., un descuento para periódicos y un recargo para artículos que exigen un cuidado especial durante el transporte, como ganado, oro, títulos, etc.).

Una tarifa que desempeña una función semejante a las tarifas especiales es la ***tarifa especial para determinados artículos***, *aplicada para ciertas categorías de carga, que suele ser inferior a la tarifa de carga general para pesos comparables, pero puede también incluir restricciones* (como volumen mínimo de envío). Como en el caso de las tarifas especiales, las líneas aéreas aplican restricciones para reducir al mínimo la dilución de ingresos procedentes de las tarifas de carga general. Cuando se utiliza más de un medio de transporte, las tarifas para el transporte aéreo y marítimo o aéreo y ferroviario son semejantes a la ***tarifa intermodal***, o sea, *aquélla que corresponde al transporte de carga mediante más de un medio de transporte (aéreo, ferroviario, terrestre o marítimo).*

Algunas tarifas de carga carecen de equivalentes entre las tarifas de pasajeros. Así, la ***tarifa de contenedores*** *se aplica a la carga enviada en contenedores*. Se indican a continuación dos ejemplos de tarifas de contenedores: 1) la ***tarifa de descuento ULD (dispositivo de carga unitarizada)*** *en la que se ofrecen reducciones sobre las tarifas de carga general, de categoría o especiales para determinados artículos en el caso de mercancías que se envían en contenedores pertenecientes a su dueño y que vienen embalados por el mismo*; y 2) la ***tarifa para carga de todo tipo***, *que no se calcula aplicando un descuento o un sobrecargo a otras tarifas sino que se determina separadamente y se aplica a mercancías en contenedores pertenecientes a las líneas aéreas o a los expedidores*.

Tarifas chárter

Una ***tarifa chárter*** *corresponde a la tarifa para el fletamento o arrendamiento total o parcial de la capacidad de una aeronave.* En cambio, una ***tarifa chárter individual*** *corresponde al precio que el organizador de viajes chárter o el explotador de viajes chárter todo comprendido cobran al pasajero para un vuelo chárter*. Las tarifas chárter tienen algunas características comparables a las de los servicios regulares. Así, una tarifa chárter de grupo todo comprendido y una tarifa chárter de viaje individual pueden compararse con las tarifas GIT e IIT correspondientes de los servicios regulares, si bien las tarifas chárter suelen ser inferiores y más restrictivas, por ejemplo en lo que atañe a los cambios de itinerario y la posibilidad de obtener reembolsos.

MÉTODOS DE REGLAMENTACIÓN DE TARIFAS

Existen dos mecanismos diferentes pero conexos de reglamentación de las tarifas de los transportistas aéreos. El primero es un marco internacional que se basa en las disposiciones relativas a tarifas en los acuerdos bilaterales y multilaterales de servicios aéreos. El segundo es un régimen nacional de reglamentación de tarifas basado en las leyes, reglamentos o políticas nacionales pertinentes que cada Estado aplica a las tarifas correspondientes a los servicios aéreos que generalmente tocan su territorio.

Regímenes internacionales de tarifas

En los acuerdos bilaterales o multilaterales, los Estados han elaborado diversos regímenes de tarifas que se basan en el número de Estados que deben aprobar una tarifa antes de que entre en vigor. Dichos regímenes incluyen la ***doble aprobación,*** *en que ambos Estados interesados deben aprobar una tarifa;* ***país de origen,*** *en que un solo Estado en cuyo territorio se inicia el transporte debe aprobar la tarifa;* ***doble desaprobación,*** *en que ambos Estados interesados deben desaprobar una tarifa para impedir que entre en vigor;* ***zonas de fijación flexible de precios,*** *en las que los Estados convienen en aprobar tarifas que correspondan a determinada gama de precios y satisfagan las condiciones correspondientes (fuera de la zona, puede aplicarse uno de dichos regímenes o una combinación de los mismos); y* ***libre fijación de precios,*** *en que las tarifas no se someten a la aprobación de los Estados, aunque en algunos acuerdos se permite que los Estados exijan la notificación de tarifas únicamente a título informativo.* (En la Parte 4 del Doc 9587 figuran cláusulas modelo y notas explicativas relativas a los regímenes de doble aprobación, país de origen y doble desaprobación.)

El tipo tradicional de régimen de doble aprobación se ha generalmente acompañado por el requisito de que las líneas aéreas designadas consulten con otros transportistas aéreos para elaborar una tarifa convenida o concertar un acuerdo sobre tarifas respecto a la totalidad o parte de una ruta, de ser necesario y posible. También se ha exigido, tácita o explícitamente, que los transportistas aéreos apliquen un mecanismo internacional apropiado para fijar tarifas (a menudo en el marco de las conferencias de tarifas de la IATA), siempre que fuere posible. Si las líneas aéreas designadas no pueden convenir sobre tarifas, o si éstas no reciben la aprobación requerida, los propios Estados tratan de lograr un acuerdo al respecto. Sin embargo, en los acuerdos bilaterales más recientes se liberaliza el procedimiento de doble aprobación relajando dicho requisito, permitiendo a las líneas aéreas designadas elaborar tarifas libremente y de manera unilateral, mientras que los gobiernos evitan de ejercer su autoridad de desaprobación salvo si las tarifas presentadas son contrarias a los factores aplicables previamente determinados.

Ambos regímenes, país de origen y zonas de fijación flexible de precios, generalmente tienen carácter de transición hacia regímenes más liberales, tales como la doble desaprobación o la libre fijación de precios. A nivel bilateral, pocos acuerdos abarcan ambos regímenes. Como se explica más adelante, los arreglos relativos a zonas de fijación flexible de precios se adoptan a menudo de manera unilateral a nivel estatal. A nivel multilateral, se ha introducido el régimen de país de origen mediante dos acuerdos regionales: el Pacto Andino en 1991 y el Acuerdo de Fortaleza en 1997. El arreglo de fijación de precios por zonas dentro de la Unión Europea fue reemplazado en 1993 por un régimen de libre fijación de precios; otro, establecido mediante el memorando de acuerdo sobre fijación de precios para el Atlántico septentrional entre los Estados Unidos y los Estados miembros de la CEAC, expiró en 1991 sin haberse renovado.

El régimen de doble desaprobación permite el establecimiento de los precios del transporte aéreo por parte de cada línea aérea designada basándose en consideraciones comerciales propias del mercado. La intervención unilateral por cada Estado se limita, por ejemplo, a la prevención de precios o prácticas que tengan carácter predatorio o discriminatorio, la protección de los consumidores contra precios que sean irrazonablemente elevados o restrictivos por abusar de una situación de superioridad y la protección de las líneas aéreas contra precios que sean artificialmente bajos debido a subvenciones o apoyo gubernamental directo o indirecto. Un Estado puede solicitar una consulta con otro sobre las tarifas respecto a las cuales se ha emitido un aviso de disconformidad, pero dichas tarifas entrarán en vigor o seguirán estándolo si no se alcanza un acuerdo al respecto.

Existe también un número creciente de métodos híbridos de más de un régimen. La distinción entre los procedimientos de aprobación de tarifas de pasajeros y de carga constituye un ejemplo; en este enfoque, se aplica un plan liberal únicamente a las tarifas de carga. Otro notable ejemplo de sistemas híbridos lo constituye el *arreglo de **país de designación**, en que cada Estado conviene en seguir los planes de doble desaprobación, país de origen y fijación de precios por zonas, a condición de que cada Estado pueda rechazar unilateralmente la tarifa presentada por una de sus propias líneas aéreas designadas.* Al adoptar este método, aun en el régimen de doble aprobación, un Estado puede efectivamente preservar su autoridad en materia de desaprobación respecto a las tarifas de sus líneas aéreas designadas, bajo ciertas condiciones.

En algunos acuerdos recientes se ha elaborado también un ***régimen de desaprobación por una sola parte**, en que un Estado puede desaprobar unilateralmente una tarifa, pero sólo cuando considere que sea contraria a condiciones preestablecidas.* Por su carácter, este régimen constituye una variación del régimen de doble desaprobación. La única diferencia consiste en que la tarifa en cuestión no puede entrar en vigor ni seguir estándolo cuando los Estados no puedan alcanzar un acuerdo durante la consulta. Este régimen puede también aplicarse junto con el de libre fijación de precios. Por ejemplo, dentro del Espacio Económico Europeo, se ha permitido a los transportistas aéreos de la comunidad establecer sus tarifas libremente desde 1993, pero cada Estado miembro puede retirar una ***tarifa básica***, o sea, *la tarifa plenamente flexible más baja que se consiga para un viaje de ida o de ida y vuelta*, que sea excesivamente elevada y desventajosa para los usuarios. En forma no discriminatoria, un Estado miembro puede también impedir que se introduzcan más rebajas de tarifas que podrían dar lugar a pérdidas generalizadas entre todos los transportistas aéreos respecto a una ruta o grupo de rutas para los servicios aéreos en cuestión, teniendo en cuenta los costos a largo plazo plenamente asignados de los transportistas aéreos.

Políticas y prácticas nacionales relativas a tarifas

La mayoría de los Estados cuentan con leyes, reglamentos o políticas nacionales relativos a la ***evaluación de tarifas***, o sea, *la decisión de aprobar o desaprobar las tarifas presentadas por los transportistas aéreos*. Si un Estado decide unilateralmente no ejercer su derecho de reglamentación de las tarifas, ese derecho pasaría en efecto a las partes en un acuerdo bilateral o multilateral, que asumen entonces la correspondiente reglamentación. Sin embargo, las partes tendrían como principal preocupación los intereses de sus líneas aéreas y usuarios. Por consiguiente, es importante que un Estado pueda intervenir, de ser necesario, para proteger sus intereses en el marco de los acuerdos bilaterales y multilaterales.

Al igual que los términos utilizados en los acuerdos bilaterales o multilaterales, la terminología utilizada en las leyes, reglamentos o políticas nacionales suelen ser vagos y de carácter subjetivo. Por ejemplo, la expresión ***tarifa predatoria*** *puede ser aplicada por una parte que pretenda sufrir inconvenientes debido a una tarifa que considere encaminada a eliminarla del mercado*, aunque es particularmente difícil definir con cualquier grado de certeza el concepto de tarifa predatoria; tampoco existe método definitivo alguno para distinguir entre medidas de fijación de precios que sean anticompetitivas o normales. A fin de evitar dicha ambigüedad y dificultades administrativas en materia de aplicación, se han elaborado métodos prácticos, entre los cuales pueden citarse los siguientes:

- limitación de la ***iniciativa en la fijación de precios***, o sea, *la capacidad de iniciar nuevas tarifas o cambiar las existentes en un mercado.* Los Estados se comprometen a veces, bilateral o unilateralmente, a limitar dicha iniciativa para los transportistas aéreos que ejercen derechos de tráfico de tercera y cuarta libertad, aunque varía la medida en que desean permitir la iniciativa o la flexibilidad en la fijación de precios. Dicha iniciativa por parte de otros transportistas aéreos se permite caso por caso o a condición de que sus transportistas aéreos sean objeto de un trato recíproco. En cambio, los Estados generalmente aprueban ***tarifas de equiparación***, o sea, *tarifas al mismo nivel y con condiciones prácticamente semejantes a las que se han aprobado para aplicación en un mercado*, para todos los transportistas aéreos, incluidos los que ejerzan los derechos de quinta, "sexta" y "séptima" libertad;

- una *política de **suma de los sectores**, en que toda tarifa directa desde o hacia un punto posterior que no sea un punto de entrada o de salida debe establecerse sumando una tarifa internacional entre puntos de entrada o de salida con una o varias tarifas de interior*

(o suplementos aprobados) entre los mencionados puntos y los puntos posteriores. La tarifa de interior aplicable que se seleccione (como una tarifa publicada con las mismas condiciones que la tarifa internacional a la que se combine) es la que puede aplicar una línea aérea del Estado extranjero para operaciones dentro de la línea, permitiéndole así competir para atraer a pasajeros en ciudades que no sean los puntos de entrada o de salida a los que preste servicio en otro Estado. Los Estados que desean que sus transportistas aéreos compitan para atraer al tráfico entre líneas para el tráfico hacia o desde ciudades situadas en el territorio de otro Estado, que no sean aquéllas a las que sus transportistas aéreos presten servicio directo, aplican esta política. Si esta última se aplica estrictamente, no se permiten ***tarifas comunes*** o sea, *aplicar el mismo nivel de tarifas a dos o más ciudades* (p. ej., Miami y Fort Lauderdale), aunque el punto de entrada o de salida y los puntos posteriores estén próximos de manera general y aproximadamente a la misma distancia de la ciudad de origen; y

- diversos ***sistemas de tarifas por zonas*** *basados en el concepto de zonas de fijación flexible de precios, cuya versión más detallada depende de una serie de las llamadas* ***zonas de tarifas razonables*** *o* ***zonas de flexibilidad*** *para diversos tipos de tarifas*. Cada zona se caracteriza por determinada gama de porcentajes relativos a los ***niveles de referencia****, lo que en ciertos casos supone ciertas categorías de condiciones de tarifas.* Se aprueban automática o rápidamente las tarifas que correspondan a sus franjas apropiadas de tarifas y satisfagan las condiciones dictadas, aunque dicha aprobación no garantiza un trato semejante por parte de otros Estados interesados. Existen diversas versiones derivadas, por ejemplo el llamado ***sistema de franjas de tarifas****, en virtud del cual las líneas aéreas deben presentar una gama específica de precios en lugar de los niveles reales de venta para cada tarifa que pueden decidirse a su discreción sin otra presentación*, y el ***sistema de tarifa máxima****, en virtud del cual las líneas aéreas tienen la obligación de presentar únicamente un nivel máximo de tarifas, pudiendo luego, a su discreción, vender directa o indirectamente a un precio inferior.* Los Estados que desean legitimar las tarifas reducidas en el mercado aplican los sistemas de franjas de tarifas y de tarifa máxima.

Procedimientos de aprobación o desaprobación de tarifas

La expresión ***tarifa propuesta*** *se aplica a una tarifa en la fase inicial del procedimiento de aprobación gubernamental*. La presentación o notificación de tarifas puede exigirse en las leyes, reglamentos o políticas nacionales o en los acuerdos bilaterales o multilaterales, salvo cuando dicha obligación se exonere específicamente en los mismos. Una ***presentación en el plazo reglamentario*** *es una presentación de tarifas a las autoridades competentes en un plazo determinado antes de la fecha de entrada en vigor propuesta de conformidad con los correspondientes requisitos*. En cambio, una ***presentación a corto plazo*** *es la presentación de tarifas en un plazo más corto que el reglamentario, generalmente de conformidad con disposiciones con mayor tolerancia*. En algunos acuerdos bilaterales y multilaterales recientes que contienen regímenes de doble desaprobación o de libre fijación de tarifas, los Estados han convenido en eliminar por completo el requisito de una presentación oficial de tarifas para sus líneas aéreas designadas. Aun cuando se permita a los Estados exigir la notificación o presentación de tarifas, estas últimas se notificarán o presentarán únicamente a título informativo. En ciertas circunstancias, algunos Estados eliminan unilateralmente el requisito de presentación de tarifas por completo o parcialmente, caso por caso o en condiciones de reciprocidad.

Algunas líneas aéreas presentan ellas mismas sus tarifas, pero la mayoría utiliza para ello los servicios de agentes tales como ATPCO. Las líneas aéreas comunican sus instrucciones a sus agentes, que tienen cierta autoridad discrecionaria para preparar los datos a fin de satisfacer las especificaciones reglamentarias. En lo que atañe a los acuerdos sobre tarifas establecidos por las conferencias de tráfico de la IATA, según los Estados de los que se trate, los transportistas se ocupan de la presentación o lo hace la IATA en nombre de ellos. Durante muchos años, la presentación de tarifas se llevaba a cabo mediante procedimientos manuales. Por lo general, se reemplazaba una página en un manual de tarifas por otra nueva cuando cambiaba un solo elemento de la misma. Dado el ingente volumen de cambios, algunos Estados han introducido un ***sistema electrónico de presentación de tarifas****, sistema automático que permite a las líneas aéreas y a sus agentes transmitir los cambios a una base de datos central por una red de telecomunicaciones o por Internet y permitir el acceso público a la información sobre tarifas en formato electrónico.* Los Estados pueden aprobar las tarifas explícitamente, o sea mediante una medida concreta; o tácitamente, en cuyo caso las tarifas se consideran aprobadas si no se toma medida negativa alguna en determinado plazo. Por lo general, los acuerdos sobre tarifas establecidos por las conferencias de tráfico de la IATA son objeto de aprobación explícita y de autorización respecto a las leyes antimonopolio o sobre competencia aplicables. Una vez aprobadas, las tarifas en dichos acuerdos tal vez tengan que presentarse por separado a los gobiernos para satisfacer las leyes, reglamentos o políticas nacionales aplicables. Normalmente, la desaprobación es explícita.

Toda presentación de tarifas comprende una ***fecha de entrada en vigor***, *la fecha más temprana en que puede aplicarse una tarifa para el transporte* y una ***fecha de venta***, *la fecha más temprana en que una tarifa puede ofrecerse a la venta*. Los Estados a menudo permiten que las tarifas ya presentadas, pero aún no aprobadas, se vendan a condición de que el gobierno así lo apruebe (salvo las tarifas de pasajeros y carga de la IATA, que sólo pueden aplicarse tras haber recibido todas las aprobaciones estatales necesarias). Una ***tarifa aprobada*** *es aquélla que ha recibido las aprobaciones reglamentarias necesarias*; se convierte en ***tarifa establecida*** o ***en vigor*** *en la fecha en que entre en vigor.* Por lo general, las tarifas establecidas o en vigor siguen vigentes hasta que sean reemplazadas por otras tarifas aprobadas. No obstante, algunas de ellas comprenden una ***fecha de expiración***, *fecha más allá de la cual la tarifa no puede aplicarse*, como resultado de una decisión de la propia línea aérea, de una coordinación multilateral de tarifas o de un requisito de un Estado.

Desde finales de los años setenta, numerosos Estados han relajado su control de reglamentación de las tarifas de los transportistas aéreos, dejando las cuestiones de fijación de precios a la discreción de cada línea aérea basándose en consideraciones comerciales propias del mercado. Dicha relajación, que se considera a menudo como uno de los principales elementos de la liberalización global de la reglamentación del transporte aéreo internacional, puede también deberse a las dificultades administrativas que experimentan los Estados para ejercer su control debido a la complejidad creciente de las tarifas y sus aspectos técnicos. Además, la proliferación de tarifas no publicadas ha socavado considerablemente la eficacia de la reglamentación actual respecto a las tarifas publicadas, que los Estados pueden considerar inapropiada o inaplicable.

CUESTIONES FUNDAMENTALES SOBRE TARIFAS

En esta sección se examinan cuatro cuestiones fundamentales de la reglamentación actual y los entornos competitivos: coordinación multilateral de tarifas, transferencia entre líneas aéreas, tarifas Internet y fijación de precios predatorios. El orden en que aparecen estas cuestiones no indica necesariamente su importancia relativa.

Coordinación multilateral de tarifas

La ***coordinación de tarifas*** *o la* ***consulta sobre tarifas*** *es el procedimiento mediante el cual dos o más líneas aéreas negocian los niveles y las condiciones de las tarifas de pasajeros y carga para elaborar y adoptar tarifas convenidas o concertar acuerdos sobre tarifas para presentarlos a los gobiernos para que los aprueben*. El sistema de coordinación de tarifas más antiguo y generalizado es el que proporcionan las conferencias de tarifas de la IATA (véase el Capítulo 3.8). Varias asociaciones regionales de líneas aéreas, tales como la Asociación de líneas aéreas africanas (AFRAA), la Organización de transportistas aéreos árabes (AACO) y la Asociación Internacional de Transporte Aéreo Latinoamericano (AITAL), han tomado medidas relativas a la coordinación de tarifas dentro de sus respectivas regiones, a menudo antes de las reuniones de la correspondiente conferencia de tráfico de la IATA.

El sistema de coordinación multilateral de tarifas de la IATA ha evolucionado con los años y se ha convertido en un método más flexible y transparente y menos obligatorio para determinar las tarifas internacionales entre líneas aéreas. Ninguna tarifa analizada da lugar a un acuerdo de aplicación obligatoria, por lo que los transportistas aéreos participantes pueden presentar tarifas diferentes. En ciertas circunstancias, los transportistas aéreos que no son miembros de la coordinación de tarifas pueden participar en las correspondientes reuniones. Estos cambios, aunque son exigidos por los Estados, reflejan también una respuesta a un entorno de transporte aéreo internacional cada vez más competitivo. Por consiguiente, cabe determinar si los cambios en el procedimiento de coordinación multilateral de tarifas permitirán que el sistema de la IATA se adapte a un entorno más competitivo o si lo harán finalmente ineficaz para satisfacer las necesidades de transportistas aéreos, consumidores y gobiernos.

Dado que las actividades entre transportistas por medio de las conferencias de tráfico de la IATA suponen la cooperación entre líneas aéreas que están en competencia, en algunas jurisdicciones se ha otorgado exoneración respecto a las leyes sobre competencia, de ser necesario, especialmente reconociendo la ventaja pública del sistema multilateral de transferencia entre líneas aéreas. En los últimos años, sin embargo, un mayor número de Estados ha introducido leyes sobre competencia o ha examinado más detenidamente la aplicación de las normas vigentes al sistema de la IATA. Con miras a atenuar los aspectos anticompetitivos del procedimiento, algunos Estados, individual o colectivamente, han condicionado o limitado su ejercicio (p. ej., exigiendo que las líneas aéreas participantes en uno de los acuerdos “protegidos” de alianzas se retiren de las actividades de coordinación de tarifas de la IATA respecto a determinadas rutas de pares de países o que las tarifas coordinadas estén al alcance de todas las líneas aéreas para transferencia entre estas últimas). Cabe determinar si el sistema de la IATA puede funcionar eficazmente si uno o varios Estados importantes en materia de transporte aéreo decidieran no autorizarlo en su totalidad o parcialmente. En 2001, la IATA decidió poner fin a las consultas sobre tarifas de carga para

envíos entre puntos situados en el Espacio Económico Europeo al no obtener de la Comisión Europea exoneración de la aplicación de las leyes sobre competencia para dicha actividad.

Transferencias entre líneas aéreas

El sistema de transferencias entre líneas aéreas es una red mundial de servicios regulares de transporte aéreo internacional que enlaza a la mayoría de las ciudades del mundo. Para gran número de viajes, son necesarios los servicios de dos o más líneas aéreas para que un pasajero lleve a cabo un solo viaje por vía aérea. Por grande que sea su red, ninguna línea aérea puede por sí sola prestar servicio a todos los puntos de la tierra. Relativamente pocos pares de ciudades internacionales tienen servicios aéreos directos de la misma empresa. Las demás dependen de servicios de conexión de una misma empresa o entre líneas aéreas. El sistema entre líneas aéreas permite la selección y, de ese modo, contribuye a la competencia; se basa en normas y procedimientos convenidos para reservas, emisión de billetes, equipaje, despacho de pasajeros y carga y trámites financieros entre transportistas aéreos. Técnicamente, existen dos categorías de métodos entre líneas aéreas: ***transferencias entre líneas aéreas de la IATA*** y ***transferencias entre líneas aéreas que no sean de la IATA***, *conocidas también como* ***transferencias entre líneas aéreas afiliadas*** *o* ***transferencias bilaterales entre líneas aéreas***.

Las transferencias entre líneas aéreas de la IATA tienen lugar de manera multilateral basándose en tarifas de la IATA fijadas a niveles uniformes, sea cual fuere la línea aérea, lo que simplifica los procedimientos administrativos para que los billetes sean intercambiables. Los ingresos del transporte entre líneas aéreas se prorratean de conformidad con el ***acuerdo multilateral de prorrateo (MPA)***, *explotado por la Agencia de prorrateo de la IATA* o el ***acuerdo especial de prorrateo (SPA)*** *concertado individualmente por dos o más líneas aéreas (*en el Apéndice 4 del presente manual se explica brevemente este mecanismo). Prácticamente todos los transportistas afiliados a la IATA, incluidos los miembros que no participan en la coordinación de tarifas, consideran que los pasajeros que utilizan tarifas de la IATA pueden tener pleno privilegio de transferencia entre líneas aéreas generalmente con gran disponibilidad de reservas, siempre que el transportista sea parte en el acuerdo multilateral de tráfico entre líneas aéreas (MITA) o ha concertado un acuerdo bilateral al respecto con el ***transportista emisor***, o sea, *el transportista cuyo billete se ha emitido para el pasajero*. Este compromiso del sector aeronáutico ha permitido el funcionamiento de un amplio sistema multilateral de transferencias entre líneas aéreas, aunque no todas las líneas aéreas se han afiliado.

Las transferencias entre líneas aéreas que no sean de la IATA tienen lugar basándose en las tarifas de los transportistas aun sin arreglos previos relativos a niveles y condiciones de tarifas, alcance de los transportistas que efectúan el vuelo y opciones de itinerarios disponibles. El itinerario queda determinado únicamente por el transportista emisor, por lo que el transportista que se encarga de efectuar el vuelo no lo conoce de antemano (salvo en el caso de tarifas conjuntas determinadas por líneas aéreas que integran una alianza, en cuyo caso todos los transportistas participantes conocen de antemano los niveles y las condiciones de las tarifas). El transportista que efectúa el vuelo simplemente acepta todo el billete emitido por otro transportista que participa en el MITA o en acuerdos bilaterales de tráfico entre líneas aéreas (normalmente, salvo en caso de cambio voluntario de transportista que no figure en los cupones originales), y recibe del transportista emisor los ingresos del prorrateo para el transporte entre líneas aéreas de conformidad con el MPA o el SPA. Si considera que dichos ingresos son demasiado bajos después de tramitarse el informe de contabilidad, podría finalmente dejar de aceptar los billetes entre líneas aéreas o limitar el número de asientos que permiten el transporte entre líneas aéreas y bajar las categorías de reserva en condiciones *ad hoc*. Si se compara con las transferencias entre líneas aéreas afiliadas a la IATA, la flexibilidad para cambiar itinerarios o transportistas es, por consiguiente, limitada, pero los niveles de las tarifas suelen ser inferiores a los de la IATA.

Es importante determinar si la coordinación de tarifas mediante el mecanismo de la IATA es un elemento indispensable para que el sistema multilateral de transferencias entre líneas aéreas funcione eficazmente o si pueden obtenerse ventajas idénticas o semejantes a las de la actual coordinación de tarifas de la IATA mediante un sistema menos restrictivo. La proliferación de alianzas entre transportistas y la liberalización de la fijación de tarifas están creando un entorno de competencia rápidamente cambiante, mientras que las transferencias entre líneas aéreas no afiliadas a la IATA son cada vez más populares. Para responder a la disminución en el alcance de las actividades “protegidas” mediante el mecanismo de la IATA y aumentar el atractivo del sistema multilateral entre líneas aéreas de la IATA, ésta ha elaborado el concepto de ***tarifas normalizadas de categoría superior (tarifas SPS) de la IATA***, o sea, *tarifas de la IATA reformadas y simplificadas que garantizan plenamente el privilegio multilateral de transferencias entre líneas aéreas a niveles más estrechamente vinculados con los costos.*

Tarifas Internet

Las tarifas de las líneas aéreas que aparecen en Internet vienen por diferentes canales; la mayoría son tarifas publicadas, distribuidas mediante los sistemas de reserva por computadora (SRC). Las tarifas no publicadas, tales como un descuento contractual para empresas y organizaciones, aparecen en los sitios Web privados de las líneas aéreas y los SRC, a las que únicamente tienen acceso los agentes de viaje y otras entidades

contratantes que lo han negociado. Algunos sitios de agentes de viaje ofrecen tarifas reducidas por iniciativa propia. Las líneas aéreas ofrecen directamente tarifas de subasta en sitios Web especializados. Además, ofrecen tarifas Internet al público, a menudo a un nivel inferior que las demás tarifas publicadas o no publicadas, pero exclusivamente en su propio sitio Web o en determinados sitios Web de terceros en los que participan. Dado que las líneas aéreas generalmente no proporcionan a los SRC información completa sobre las tarifas Internet, los SRC no las indican como parte de su oferta normal a los agentes de viaje (pero los programas de búsqueda de terceros permiten a los agentes de viaje tener acceso a un número significativo de tarifas Internet).

Entre las cuestiones relativas a las tarifas Internet, cabe preguntarse si debería otorgarse a los agentes de viaje pleno acceso a las tarifas Internet ofrecidas fuera de los SRC. Por una parte, el rechazo de las líneas aéreas de ofrecer las tarifas Internet más bajas a los agentes de viaje mediante los SRC y la falta de información integrada sobre dichas tarifas pueden ser un impedimento para las operaciones de los agentes de viaje, socavando la calidad de los servicios que proporcionan a sus clientes para comparar tarifas y ofrecer las opciones de viaje más ventajosas. Las líneas aéreas suelen utilizar canales de distribución limitados para vender determinados tipos de servicios a segmentos precisos del mercado. Constituyen ejemplos de ello las tarifas no publicadas, que están únicamente al alcance de los agentes de viaje contratantes y algunas de las cuales no se obtienen en los canales públicos de venta al detalle. Por su carácter, las mismas no son diferentes a las tarifas no publicadas. Por consiguiente, si pasa a ser obligatorio el acceso general a las mismas, se eliminarían por completo las tarifas Internet inferiores, desalentando a las líneas aéreas de ofrecerlas a la venta.

Otra cuestión controvertida consiste en el tipo de acuerdo de la nación más favorecida (NMF) entre determinado sitio Web de terceros y sus líneas aéreas participantes. En virtud de dicho acuerdo, las líneas aéreas participantes deben proporcionar al sitio Web en que participan todas las tarifas Internet ofrecidas en su propio sitio Web y otros sitios Web de terceros. En teoría, existe el riesgo de que dicho acuerdo pueda reducir la competencia y hacer que los demás distribuidores sean menos atractivos para los consumidores. Por ejemplo, un acuerdo NMF puede socavar los incentivos de las líneas aéreas participantes de competir ofreciendo tarifas Internet más bajas y puede también proporcionar un medio conveniente para las líneas aéreas participantes para vigilar las tarifas Internet de las demás, facilitando la colaboración y la coordinación de precios. La reciente atención prestada en la reglamentación respecto a los sitios Web de terceros (particularmente aquéllos que pertenecen conjuntamente a grupos de líneas aéreas) refleja estas inquietudes relativas a la competencia.

Tarifas predatorias

La práctica de las tarifas predatorias se ha considerado como fenómeno relativamente poco probable e irracional simplemente porque sería muy costoso y sin credibilidad. Sin embargo, con la liberalización, un mayor número de Estados ha expresado su inquietud de que un mayor número de líneas aéreas con una posición dominante en el mercado pueda reducir las tarifas con el objetivo concreto de eliminar a los rivales más pequeños o desanimar la futura entrada en el mercado de otros transportistas, esperando recuperar las pérdidas sufridas alzando posteriormente sus tarifas por encima de los niveles competitivos. Una línea aérea dominante podría también aplicar tarifas predatorias para lograr una reputación como competidor más duro y enviar un “mensaje” a los rivales actuales o eventuales de que son escasas las posibilidades de una entrada rentable en el mercado. Además, una línea aérea que reciba subsidios directa o indirectamente del Estado, podría reducir sus tarifas por debajo de niveles que de otro modo sería imposible ofrecer.

Al tratar las tarifas predatorias mediante leyes relativas a la competencia y mecanismos de consulta, unas normas de evaluación excesivamente amplias podrían imponer una limitación a la capacidad de las líneas aéreas de competir vigorosamente en materia de precios, mientras que la ausencia total de normas puede dar lugar a monopolios o mayor complicidad entre competidores. Aunque no existe una norma clara y de aceptación general (“norma de aplicación universal”) acerca de lo que constituye una tarifa predatoria o la manera de demostrar su existencia, numerosos tribunales han aplicado la ***norma Areeda-Turner***, o sea, *se considera que los precios de una empresa son predatorios si son inferiores a su* ***costo marginal a corto plazo***, o sea, un incremento al costo que acarrearía producir una unidad adicional de producción en un breve período de tiempo de modo que ningún factor de producción pueda variar sin acarrear un costo, o su ***costo medio de los variables***, o sea, *el costo de los variables dividido por la producción, como método de reemplazo más práctico.* En el sector de las líneas aéreas, sin embargo, el costo marginal a corto plazo de añadir algunos pasajeros es casi nulo en cualquier momento dado, una vez que se haya proporcionado la capacidad. Por consiguiente, algunos analistas proponen la aplicación del ***costo marginal a largo plazo***, o sea, *un incremento al costo en un plazo suficientemente largo de modo que todos los factores de producción puedan variar sin acarrear costo alguno*, como instrumento para determinar las tarifas que sean predatorias. Dado que cuanto más largo sea el plazo de planificación, más probable es que el costo fijo se convierta en variable, un costo marginal o un costo medio de variables pasa a ser más importante a largo plazo.

Además de estas normas sencillas basadas en los costos, se han elaborado normas más complejas. Por ejemplo, algunos analistas consideran que los precios de una empresa son predatorios si su producción se amplía en respuesta a la entrada de otra empresa en el mercado y su precio es inferior al costo medio de variables, mientras que otros consideran que una reducción de precios efectuada en tales condiciones no tiene carácter predatorio si la empresa mantiene sus precios durante un plazo considerable después de haber eliminado a la nueva empresa del mercado. Existe también un método de dos niveles que se basa primero en las estructuras del mercado para determinar si los precios predatorios constituyen una estrategia viable, llevándose a cabo luego varias pruebas basadas en los costos.

La mayoría de estas normas por las que se trata de determinar la existencia de una acción ilegal pueden ser de difícil aplicación de manera directa debido a las limitaciones en materia de datos y la existencia de factores conexos (tales como cambios de capacidad, gestión del rendimiento para la atribución de asientos, actividades de venta y comercialización). Dadas estas dificultades, los Estados (y grupos de Estados) tienden a utilizar la ***norma de la razón***, *en que se evalúan los elementos de cada caso y se examinan a fondo las circunstancias actuales, tales como estructuras del mercado y conducta de las líneas aéreas dominantes en un mercado*, como punto inicial para evaluar los casos pretendidos (véase el Capítulo 2.3).

Capítulo 4.4

PROPIEDAD DE LOS TRANSPORTISTAS AÉREOS

Los Estados reglamentan la propiedad y el control de los transportistas aéreos a nivel internacional, principalmente según criterios discrecionales para autorizar a los transportistas aéreos para que utilicen los derechos de acceso a los mercados otorgados en virtud de acuerdos de servicios aéreos. A nivel nacional, la reglamentación de la propiedad y el control de los transportistas aéreos puede tener repercusiones en los criterios discrecionales y en otros aspectos del transporte aéreo internacional.

En las primeras tres secciones se describen los criterios tradicionalmente utilizados por los Estados para designar y autorizar líneas aéreas, la aplicación de dichos criterios y algunas excepciones. En la cuarta se analizan brevemente las repercusiones de la inversión transnacional en transportistas aéreos y en la última, se examinan algunas cuestiones fundamentales al respecto y medidas posibles de liberalización.

CRITERIOS DISCRECIONALES

Para establecer un servicio aéreo internacional en un régimen bilateral de reglamentación, un Estado debe no sólo asegurar los derechos necesarios de acceso a los mercados de los Estados parte en acuerdos bilaterales, sino también la aceptación por parte de estos últimos de las líneas aéreas a las que haya designado para utilizar esos derechos.

Los criterios aplicados por los Estados en la mayoría de los acuerdos bilaterales de servicios aéreos para designar y autorizar líneas aéreas han consistido en que la línea aérea debe ser de propiedad mayoritaria y estar bajo control efectivo por parte del Estado designante o sus nacionales. Los Estados han retenido también generalmente el derecho de denegar o revocar la autorización de explotación o imponerle condiciones si la línea aérea extranjera designada no satisface dichos criterios; la aplicación de esta disposición por el Estado que recibe la designación es discrecionaria.

Algunas de las razones principales para este método consisten en que los criterios permitirán que un Estado pueda:

- impedir la explotación de servicios aéreos por parte de transportistas que pertenezcan a determinados Estados o estén controlados por los mismos;
- establecer un vínculo entre el transportista aéreo que ejerce derechos comerciales internacionales y el Estado titular de los mismos, impidiendo así que se den casos de ventajas no recíprocas, cuando un transportista aéreo de un Estado usa los derechos de otro Estado;
- implantar una política de equilibrio de ventajas respecto a los transportistas aéreos de los Estados en cuestión;
- evitar, en ciertas circunstancias, que los transportistas aéreos nacionales usen los derechos de otro Estado para servir a su propio Estado.

Respecto a la reglamentación de la propiedad y el control de las líneas aéreas a nivel nacional, muchos Estados establecen límites reglamentarios sobre la propiedad extranjera permisible en los transportistas nacionales (p. ej., no más del 49%) en su legislación o reglamentos nacionales relativos a la autorización de transportistas aéreos o la inversión extranjera. Entre otras cosas, dichas normas se justifican por los motivos siguientes:

- los transportistas nacionales se consideran como un activo estratégico;
- las líneas aéreas de propiedad extranjera deberían excluirse del mercado interior;
- las aeronaves de las empresas de propiedad nacional pueden fácilmente utilizarse para las necesidades nacionales en materia de defensa o emergencia.

APLICACIÓN DE LOS CRITERIOS

La aplicación de los criterios para designar y autorizar líneas aéreas exige que se examinen dos aspectos para determinar:

a) quién tiene la propiedad mayoritaria; y

b) quién ejerce el control efectivo.

Con objeto de determinar lo que constituye "propiedad mayoritaria", por regla general los Estados tienen en cuenta la proporción de la propiedad de un transportista aéreo que está en manos de ciertas partes, considerando habitualmente que una proporción superior al 50% constituye "propiedad mayoritaria". Los Estados cuyas leyes o reglamentos fijan el porcentaje de propiedad que puede estar en manos de no nacionales, consideran que una proporción superior al límite fijado constituye "propiedad mayoritaria".

Ha sido generalmente más difícil definir el concepto de "control efectivo" que el de "propiedad mayoritaria"; en efecto, la propiedad suele ser transparente y puede determinarse mediante los registros, públicos o de otra índole, de los accionistas, mientras que el control efectivo puede ejercerse de diversas maneras, muchas de las cuales pueden no ser tan evidentes. Además, diversas entidades pueden ejercer el "control efectivo", según las actividades del transportista aéreo. Por ejemplo, los administradores de un transportista pueden ejercer control efectivo respecto a ciertas operaciones, como la introducción de nuevas rutas, mientras que las entidades financieras, los accionistas o un gobierno pueden ejercer control efectivo para aumentar el capital del transportista, fusionarlo con otro o disolver la empresa en cuestión. Por consiguiente, algunos Estados utilizan la capacidad de adoptar o impedir ciertas decisiones (como el aumento del capital de un transportista aéreo) como prueba de "control efectivo". La mayoría de los Estados examina cada caso individualmente y aplica ya sea las leyes y reglamentos nacionales pertinentes en materia de responsabilidad de las empresas para la toma de decisiones, o bien leyes, reglamentos y políticas especiales que permiten determinar la entidad que controla a los transportistas aéreos, o también una combinación de ambas fórmulas.

EXCEPCIONES COMUNES

Si bien los requisitos relativos a propiedad mayoritaria y control efectivo constituyen los criterios predominantes aplicados por los Estados, han existido desde hace mucho tiempo algunas excepciones, incluidas las siguientes:

- Las partes en el Acuerdo relativo al tránsito de los servicios aéreos internacionales (IASTA) otorgan derechos de sobrevuelo para servicios aéreos regulares a una "empresa de transporte aéreo" de la que gran parte de la propiedad y la dirección efectiva esté en manos de nacionales de un Estado contratante parte en el acuerdo IASTA (cuyo texto se reproduce en el Doc 9587).

- Los transportistas multinacionales creados por acuerdos intergubernamentales, tales como Scandinavian Airline System (SAS), establecido por tres países escandinavos; Air Afrique (ya desaparecida), creada por 11 Estados africanos; Gulf Air, creada por cuatro Estados de Oriente Medio. Cuando uno de dichos Estados desea designar a su transportista aéreo multinacional para prestar servicio a un tercer Estado, puede aplicarse una disposición modificada relativa a propiedad y control u otros medios para asegurarse de que el transportista tenga autorización para ejercer los derechos comerciales que el Estado designante ha negociado con el tercer Estado.

- Un reglamento del Consejo de la Unión Europea, que entró en vigor el 1 de enero de 1993, permite que un transportista aéreo de la comunidad (transportista aéreo cuya propiedad mayoritaria y control efectivo estén en manos de Estados miembros de la Unión o sus nacionales, con su oficina principal y su oficina registrada situada en un Estado miembro) para explotar servicios aéreos en cualquier lugar dentro del Espacio Aéreo Común Europeo.

- En el marco del Pacto Andino (concertado por cinco Estados latinoamericanos), las leyes nacionales del Estado miembro del Pacto que designe a la línea aérea determinan el transportista aéreo autorizado a explotar servicios dentro del territorio del Pacto.

- El acuerdo de servicios aéreos de la Comunidad del Caribe exige que una línea aérea de CARICOM que proporcione servicios en virtud del acuerdo sea propiedad de uno o más Estados miembros o de sus nacionales y esté controlada por los mismos.

- Los acuerdos bilaterales en los que Hong Kong (China) sea parte permiten que las líneas aéreas que designe sean aquéllas que estén incorporadas y tengan su oficina principal en su territorio. No obstante, la línea aérea designada de la otra parte puede estar sometida a los criterios tradicionales de propiedad mayoritaria y control efectivo.

- El acuerdo plurilateral de cielos abiertos concertado por algunos miembros de APEC en 2001 permite a la línea aérea designada de una parte ser un transportista cuyo control efectivo esté en manos de la parte designante y esté incorporado y tenga su oficina principal en el territorio de la misma. El requisito tradicional de propiedad mayoritaria dejó de ser una condición.

- El arreglo relativo a un mercado aeronáutico único (SAM) entre Australia y Nueva Zelandia permite a un

"transportista SAM" (un transportista aéreo con un mínimo del 50% de propiedad y control efectivo por nacionales australianos o neozelandeses, con su sede y base operacional en Australia o Nueva Zelandia) explotar servicios aéreos dentro de ambos países y entre los mismos, pero aplicando ciertos límites a los derechos relativos a puntos más alejados.

Algunos Estados han aplicado el derecho discrecionario en virtud de un acuerdo bilateral para aceptar, caso por caso, a los transportistas extranjeros designados que no satisfacen los criterios tradicionales de propiedad y control nacionales, aunque generalmente esto supone para su aceptación concesiones negociadas en cambio de otras ventajas.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN LOS TRANSPORTISTAS AÉREOS

El otro aspecto de la propiedad de las líneas aéreas que tiene repercusiones en el transporte aéreo internacional es la proporción de propiedad extranjera en los transportistas nacionales que proporcionan servicios aéreos internacionales. Los criterios discrecionales serán un factor en los casos en que la proporción de propiedad extranjera suscite cuestiones de propiedad mayoritaria y control efectivo. Sin embargo, la proporción de propiedad extranjera tiene otras repercusiones en el transporte aéreo internacional que también pueden presentarse con o sin criterios discrecionales.

Recientemente se ha manifestado mayor actividad e interés para reglamentar las inversiones extranjeras en los transportistas aéreos nacionales debido, entre otras cosas, a los motivos siguientes:

- en algunos casos, transportistas aéreos internacionales extranjeros han adquirido acciones mediante la privatización de transportistas anteriormente de propiedad nacional;
- algunos transportistas aéreos internacionales han hecho inversiones transnacionales en empresas nacionales como medio indirecto de acceso a otros mercados (p. ej., para aumentar sus posibilidades de competir hacia o desde ciudades del país más allá del punto de entrada o de salida internacional mediante una relación más estrecha con un transportista nacional que ofrece servicios hacia y desde el mencionado punto);
- en algunos casos, ciertos arreglos de comercialización en colaboración, empresas conjuntas, concesiones (franquicias), alianzas y fusiones entre transportistas aéreos internacionales o entre transportistas aéreos internacionales y nacionales han necesitado inversiones transnacionales encaminadas a aumentar tanto la eficacia de los arreglos concretos de cooperación, como las ventajas comerciales para todas las partes interesadas.

Entre los factores que los Estados consideran respecto a la inversión extranjera en sus líneas aéreas nacionales, fuera del posible efecto en los criterios discrecionales de propiedad y control, cabe mencionar los siguientes:

- la identidad del inversor extranjero; en particular, cuando se trata de un transportista aéreo, la experiencia administrativa y las ventajas comerciales que pueden acompañar la inversión;
- la reciprocidad respecto al Estado fuente de la inversión; y
- el posible efecto en los servicios aéreos internacionales, incluida, por ejemplo, la competencia.

Los Estados aplicarán estos y otros factores que sean compatibles con sus objetivos particulares en materia de transporte aéreo internacional, así como los medios que hayan escogido para lograrlos. Por consiguiente, las actitudes respecto a los límites admisibles de inversión extranjera en los transportistas aéreos nacionales varían considerablemente, según el Estado de que se trate y sus circunstancias precisas.

CUESTIONES FUNDAMENTALES

Los criterios nacionales relativos a la propiedad y el control, basados en la nacionalidad, se aceptaban ampliamente cuando la mayoría de los transportistas nacionales eran propiedad del Estado designante o sus nacionales, considerándose que tenían funciones importantes desde el punto de vista estratégico, económico y de desarrollo. Sin embargo, junto con la tendencia a la liberalización y mundialización, así como la integración económica regional a partir de finales de los años ochenta, han cambiado considerablemente el entorno operacional y la reglamentación del transporte aéreo internacional.

Los transportistas aéreos internacionales intentaron adaptarse al aumento de los costos, a la necesidad de capitales y a la intensificación de la competencia de varios modos, entre ellos los arreglos de cooperación, tales como alianzas de líneas aéreas y compartición de códigos, empresas conjuntas y explotación por medio de concesiones (franquicias), en algunos casos con

inversiones transnacionales (mediante adquisición de acciones de transportistas aéreos de otros Estados). Numerosos Estados han modificado sus políticas para reducir las restricciones sobre inversiones extranjeras en transportistas nacionales, particularmente al privatizarlos. Las inversiones transnacionales en transportistas aéreos también han tenido lugar en un marco de generalización de la propiedad multinacional en otros sectores de servicios, tales como los hoteles y el sector de turismo.

Como resultado de dicha evolución, la propiedad de los transportistas aéreos nacionales ha cambiado cada vez más, muchas de ellas dejaron de ser propiedad estatal y otras se están acercando al punto en que los nacionales detentan apenas la mayoría de las acciones. No obstante, la mayoría de los acuerdos bilaterales, incluidos los acuerdos liberales sobre cielos abiertos, han seguido aplicando los criterios tradicionales. Muchas personas consideran que este fenómeno está cada vez en mayor contradicción con el nuevo entorno mundial de los negocios en que deben funcionar las líneas aéreas. Tanto estas últimas como los gobiernos están pidiendo cada vez más que se cambie la reglamentación en este sector y se apliquen criterios más amplios, que no se limiten a la propiedad y el control nacionales, para lograr acceso a los mercados.

Desde el punto de vista de un transportista aéreo, los criterios tradicionales pueden plantear restricciones graves a sus operaciones, por ejemplo limitando las fuentes de capital, las oportunidades de ampliación o las posibilidades de racionalización.

Algunos países en desarrollo reconocen que sus economías y mercados tal vez no puedan sostener un transportista nacional sin cooperación regional o sin capitales extranjeros. Otros han decidido aceptar nuevos servicios de toda fuente para fomentar el turismo. Algunos Estados desarrollados proponen el cambio porque aplican políticas encaminadas a desarrollar el mercado y la economía globales; muchos de ellos consideran la necesidad de inversiones transfronterizas y la racionalización del sector; otros consideran que un mayor número de normas abiertas permitiría crear competencia para los transportistas nacionales.

La liberalización de la propiedad y el control de los transportistas aéreos podría producir numerosas ventajas. Por ejemplo, proporcionaría a los transportistas aéreos mayor acceso a los mercados de capital y reduciría su dependencia respecto al apoyo gubernamental. Permitiría a las líneas aéreas establecer redes más amplias mediante fusiones y adquisiciones o alianzas. También contribuiría a su eficacia económica permitiéndoles ser más competitivas y que se ofrezca una mayor variedad de servicios en el mercado, lo que a su vez redundaría en ventajas para los consumidores.

Al mismo tiempo, la liberalización supone algunos riesgos que tal vez sean causa de preocupación, tales como la posibilidad de que surjan "pabellones de conveniencia" (expresión que se explica más adelante) a falta de medidas eficaces de reglamentación para evitarlas, el posible deterioro de las normas de seguridad operacional y protección de la aviación al concederse importancia creciente a los resultados comerciales y la posible fuga de capital extranjero, lo que daría lugar a una explotación menos estable.

Esto podría tener repercusiones en los aspectos laborales, los requisitos nacionales en materia de emergencia y la garantía de servicio. Por último, y a largo plazo, puede también haber repercusiones en lo relativo a la competencia de las líneas aéreas como consecuencia de la posible concentración en el sector de la aviación (es decir, que un grupo reducido de megatransportistas pueda dominar el sistema de transporte aéreo mediante fusiones y adquisiciones), una realidad que existe en la mayoría de los sectores de servicios. Por consiguiente, al considerar la liberalización, cada Estado debería tener en cuenta todas estas ventajas y riesgos.

Desde el punto de vista de la reglamentación, el debate sobre la liberalización de la propiedad y el control de los transportistas en materia de servicios aéreos internacionales se ha centrado en torno a dos aspectos principales: a) el vínculo con el Estado designante; y b) la capacidad de liberalizar.

Como se ha explicado en la primera sección del presente capítulo, uno de los principales motivos para los criterios tradicionales consiste en que permiten establecer un vínculo entre el transportista y el Estado designante. En virtud del actual régimen de reglamentación de la aviación civil internacional, que está bien establecido y se ha estado aplicando desde 1944, la falta de dicho vínculo, o su reducción, podría tener repercusiones en la seguridad operacional y los aspectos económicos.

En lo que atañe a la seguridad operacional, un vínculo claro es esencial para mantener las correspondientes normas porque en el Convenio de Chicago se impone a cada Estado miembro de la OACI la responsabilidad de cumplir las normas y métodos recomendados relativos a la seguridad operacional y la protección de la aviación, incluida la vigilancia de sus transportistas nacionales mediante reglamentación.

Una de las principales inquietudes relacionadas con la liberalización de los criterios tradicionales consiste en que puede dar lugar a la posibilidad de que surjan *"**pabellones de conveniencia"**, expresión derivada del sector marítimo que indica una situación en que unas naves comerciales, propiedad de nacionales de un Estado pero registradas en otro (o sea, el Estado de la bandera) tienen permiso para efectuar operaciones*

libremente entre otros Estados. Dado que la seguridad operacional reviste suma importancia en la aviación civil, se necesitan medidas de salvaguardia para evitar que se reste eficacia a las normas relativas a la seguridad operacional y la protección de la aviación.

En lo que atañe a los derechos económicos, existe la inquietud de que, en virtud de criterios ampliados, los transportistas aéreos puedan lograr de manera indebida acceso a rutas en las que de otro modo no se les permitiría efectuar operaciones. Por consiguiente, es necesario impedir los "pabellones de conveniencia" a fin de asegurar un régimen ordenado de reglamentación económica.

Respecto a la segunda cuestión, o sea la capacidad de liberalizar, algunos Estados consideran el mantenimiento de los criterios tradicionales como un impedimento para la liberalización y que cada Estado debería tener la posibilidad de liberalizar el transporte aéreo según sus propios criterios y a su propio ritmo; sin embargo, la disposición tradicional, debido al derecho de denegación que tienen los demás Estados, efectivamente impide que un Estado que decida liberalizar más rápidamente, pueda hacerlo respecto a la designación de líneas aéreas para la aplicación del acceso a los mercados.

El actual mecanismo bilateral plantea dos cuestiones distintas pero vinculadas para los Estados: a) para aquéllos que deseen adoptar la liberalización, ¿cómo evitar que las partes en los acuerdos bilaterales rechacen sus líneas aéreas designadas?; y b) para aquéllos que deseen mantener el requisito de propiedad y control nacionales para sus propios transportistas, determinar si aceptan o no las líneas aéreas extranjeras designadas con propiedad y control liberalizados y, de ser así, ¿cómo asegurarse de que podrían todavía determinar la existencia de un vínculo entre la línea aérea y el Estado designante para evitar los "pabellones de conveniencia"? y también respecto a la seguridad operacional y la protección de la aviación.

En el caso a), un Estado tendría poca inclinación para adoptar la liberalización si corre el riesgo de perder sus derechos de tráfico debido a que su línea aérea designada pertenece a extranjeros. En el caso b), si el Estado acepta las designaciones, esto podría ayudar u obstaculizar las medidas de liberalización de los Estados designantes. Constituye una dificultad importante la manera en que pueda evitarse que los Estados que no desean adoptar la liberalización actualmente impidan que otros lo hagan.

El objetivo de la liberalización de la reglamentación en este sector debería consistir en crear un entorno de explotación en que los transportistas aéreos puedan funcionar en forma eficiente y económica, sin comprometer la seguridad operacional y la protección de la aviación. La liberalización debería también contribuir a aumentar las oportunidades de participación de los Estados, en particular los países en desarrollo, en el transporte aéreo internacional, asegurando al mismo tiempo que los cambios no tendrán repercusiones negativas en los intereses de todas las partes interesadas.

Existen varias maneras para que los Estados puedan liberalizar o faciliten la liberalización de la reglamentación en materia de propiedad y control de los transportistas aéreos; pueden convenir en aplicar ciertos criterios ampliados a la designación y autorización de líneas aéreas, incluidos los arreglos posibles siguientes, elaborados por la OACI:

- La línea aérea es y sigue siendo propiedad mayoritaria de nacionales de uno o más Estados parte en un acuerdo y está controlada efectivamente por tales nacionales o por una o varias de las partes.

- La línea aérea es y sigue siendo propiedad mayoritaria de nacionales de uno o más Estados que no son necesariamente parte en el acuerdo, pero pueden pertenecer a un grupo, definido de antemano, con una comunidad de intereses.

- La línea aérea tiene su oficina principal o residencia permanente en el territorio del Estado designante y está bajo control de reglamentación efectivo de este último. En este contexto, las pruebas que acreditan la ubicación de la ***oficina principal*** *se fundan en lo siguiente: la línea aérea está establecida y constituida en el territorio de la parte designante de conformidad con las leyes y los reglamentos nacionales pertinentes; un volumen sustancial de sus operaciones e inversiones de capital se realiza en instalaciones físicas en la parte designante; paga impuesto sobre la renta en ese territorio y sus aeronaves están matriculadas y tienen sus bases en el mismo territorio, y emplea a un número significativo de ciudadanos de ese país en puestos de dirección, técnicos y operacionales.*

- Las pruebas que acreditan un ***control de reglamentación efectivo*** *pueden fundarse, entre otras cosas, en lo siguiente: la línea aérea tiene licencia o permiso de explotación válidos otorgados por la autoridad competente, como por ejemplo un certificado de explotador de servicios aéreos; cumple los criterios de la parte designante para la explotación de servicios aéreos internacionales, tales como pruebas de buena situación financiera, capacidad para cumplir los requisitos de interés público y las obligaciones de la garantía de servicio; y la parte designante tiene y mantiene programas de vigilancia de la seguridad operacional y la protección de la aviación, en cumplimiento de las normas de la OACI.*

Los Estados pueden también tratar el requisito de propiedad y control de las líneas extranjeras designadas con mayor flexibilidad para satisfacer las necesidades de otros Estados que deseen adoptar medidas de liberalización, tomando medidas tales como las siguientes:

- permitir que las demás partes en acuerdos bilaterales utilicen los criterios ampliados para los transportistas designados de estos últimos, pero manteniendo, al mismo tiempo, los criterios tradicionales para sus propios transportistas designados [como en el caso de los acuerdos bilaterales en que sea parte la Región Administrativa Especial de Hong Kong (China)];
- aceptar a los transportistas designados de las demás partes en acuerdos bilaterales que tal vez no satisfagan los criterios tradicionales de propiedad y control, si satisfacen otros requisitos primordiales como los relativos a la seguridad operacional y la protección de la aviación; y
- dar a conocer públicamente su postura sobre las condiciones en que aceptarían designaciones extranjeras. Dicha información, cuando se obtenga de un gran número de Estados (p. ej., por intermedio de la OACI), podría aumentar considerablemente la transparencia y contribuir a lograr la certidumbre que necesitan los gobiernos, desde el punto de vista de la reglamentación, y las líneas aéreas para planificar y explotar servicios aéreos internacionales.

Capítulo 4.5

CARGA AÉREA

Carga aérea o ***flete aéreo*** *significa todos los bienes que se transportan en una aeronave, excepto el correo, los suministros y el equipaje de pasajeros* (véase el Anexo 9 al Convenio sobre Aviación Civil Internacional). Las líneas aéreas utilizan también la expresión "carga aérea" en sentido más amplio en relación con toda mercancía (flete, envíos por expreso y correo) que se transporte por vía aérea, salvo el equipaje. Un ***servicio exclusivamente de carga*** *es un servicio aéreo que transporta únicamente mercancías* y puede ser regular o no regular.

A pesar de que en la esfera del transporte aéreo internacional se dedica más atención a los servicios aéreos de pasajeros, la carga aérea no deja de ser un elemento importante. Los servicios de carga son importantes para el desarrollo nacional y el comercio internacional de numerosos Estados, como los países sin litoral y los Estados que exportan principalmente mercancías de valor elevado o productos perecederos.

Para los expedidores de carga, los servicios aéreos constituyen un medio de transporte competitivo en relación con otras formas de transporte (trenes, camiones o barcos) para satisfacer sus requisitos desde el punto de vista de la velocidad, los costos y la calidad (p. ej., mucho menos daños en ruta). Dado que las empresas aplican cada vez más el principio de la "***entrega a tiempo***" (*lo que significa que las mercancías llegan cuando se necesitan para la producción o para su uso, en lugar de acumularse y constituir existencias onerosas*), se utilizarán las aeronaves cada vez más como verdaderas extensiones de los depósitos a fin de reducir el costo que supone la inactividad de las existencias.

Para las líneas aéreas, la carga puede ser una fuente importante de ingresos. En algunas de las grandes rutas internacionales (p. ej., a través del Atlántico septentrional o entre Europa y Asia y a través del Pacífico central y septentrional), la carga aérea ha constituido alrededor del 20% de los ingresos totales de los servicios regulares internacionales.

Una evolución reciente que ha añadido importancia a la carga aérea es el enorme crecimiento de las ***empresas de mensajerías, de envíos expreso y de pequeños paquetes*** *que ofrecen servicios aéreos de puerta a puerta para documentos urgentes o pequeños paquetes, por regla general con una garantía de entrega dentro de determinados plazos* (p. ej., el mismo día o al día siguiente), *pero con limitaciones en lo que atañe a las dimensiones o el peso*. Algunas líneas aéreas han aumentado su participación en los servicios de puerta a puerta, en lugar de limitarse al transporte aéreo. El transporte de la carga ha cobrado un carácter más integrado y mundial mediante la inversión en el capital social entre líneas aéreas y mediante arreglos de cooperación como las concesiones (franquicias) y la ***combinación de marcas*** (*arreglo comercial en que los transportistas aéreos participantes comercializan un servicio utilizando una marca, pero efectúan dicho servicio llevando las aeronaves tanto la marca en cuestión como la identificación del correspondiente transportista*).

En el presente capítulo se indican algunas características del transporte de la carga aérea y se proporciona información sobre la manera en que los gobiernos reglamentan dichas operaciones.

CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA AÉREA

Por su carácter mismo, la carga queda menos afectada por el plazo entre los puntos de origen y destino (salvo el servicio expreso), las rutas y las escalas de los pasajeros. Mientras éstos deben transportarse sin demora a su destino, la carga puede a menudo esperar, si no se cuenta inmediatamente con el espacio necesario, o transportarse por rutas diversas o ser objeto de numerosas escalas.

Mientras los pasajeros pueden hacer viajes de ida y vuelta, por lo general la carga aérea se transporta en un solo sentido. Existen pocas rutas en que el volumen de la carga transportada sea idéntico o semejante en ambas direcciones; en cambio, existen numerosas rutas en que el volumen es varias veces más grande en un sentido que en el otro.

La carga aérea suele utilizar más el ***transporte intermodal***, o sea, *aquél que abarca más de un medio de transporte, p. ej., aeronave, camión, tren o barco entre el punto de origen y de destino*. A menudo se utilizan dispositivos especiales para la carga aérea, como las ***paletas*** normalizadas (*plataformas en que se ensamblan las mercancías y se sujetan con redes o correas*) y

los ***contenedores*** (*receptáculos especiales que caben en los compartimientos de carga de las aeronaves de fuselaje ancho*); dichos dispositivos reciben a menudo el nombre genérico de ***dispositivos de carga unitarizada (ULD)***. Su uso ha permitido no sólo aumentar la eficacia, sino también facilitar las transferencias entre líneas aéreas y el transporte intermodal.

La mayoría de las líneas aéreas internacionales regulares consideran la carga transportada en el compartimiento de la cubierta inferior de la aeronave como fuente adicional de ingresos, tratándola como un subproducto de sus servicios de pasajeros. Sin embargo, la carga aérea puede adquirir mayor importancia en una ruta con suficiente volumen de tráfico de carga para justificar el uso de aeronaves mixtas (que transportan a pasajeros, así como carga en la cubierta principal) y constituye la única fuente de ingresos en el caso de una aeronave exclusivamente de carga o un avión carguero.

Si bien las líneas aéreas venden sus servicios de transporte de carga directamente a los clientes, una parte importante de dichas ventas se realiza mediante intermediarios, tales como:

- los ***agentes de carga***, *que venden a comisión, en nombre de las líneas aéreas, servicios de transporte de carga aérea, desempeñando así el papel de detallistas*; y

- los ***agrupadores*** *o* ***expedidores de carga***, *que obran como agentes en nombre de los expedidores (aunque algunos pueden también explotar sus propias aeronaves) y, a menudo, agrupan los envíos para más de un expedidor en unidades mayores que se entregan a las líneas aéreas, obteniendo así tarifas de carga más bajas, dado el volumen de sus envíos.*

En muchos países, las empresas comerciales agrupadoras y expedidoras de carga son, al mismo tiempo, agentes de carga; sin embargo, en algunos países la ley no permite tal práctica.

REGLAMENTACIÓN DE LA CARGA AÉREA

En el contexto de la reglamentación económica del transporte aéreo internacional, el transporte de la carga se considera generalmente como un elemento de la reglamentación gubernamental en lo que atañe al acceso a los mercados, las tarifas, la capacidad y las operaciones no regulares, etc.; dichos elementos se examinan en otros capítulos del presente manual.

Tradicionalmente, la mayoría de los gobiernos considera la carga aérea como parte de los servicios aéreos de pasajeros, porque la mayor parte de las líneas aéreas nacionales transportan la carga en combinación con sus servicios regulares de pasajeros, mientras que relativamente pocas explotan servicios exclusivamente de carga (p. ej., en el año 2000 unas 716 líneas aéreas proporcionaron servicios regulares internacionales de pasajeros y unas 91 explotaron servicios regulares internacionales exclusivamente de carga). Así, en el intercambio bilateral de derechos de acceso a los mercados (que se ha examinado en el Capítulo 4.1), los Estados suelen otorgar a sus líneas aéreas designadas el derecho de transportar pasajeros, carga y correo en servicios aéreos internacionales regulares convenidos. El derecho de explotar servicios aéreos exclusivamente de carga se considera generalmente como implícito en tales casos, pero algunos acuerdos bilaterales son más específicos, haciéndose mención en los mismos de “pasajeros, carga y correo, por separado o en cualquier combinación”.

En algunos acuerdos bilaterales de transporte aéreo se asignan rutas especiales para los servicios exclusivamente de carga. Reconociéndose el carácter distinto de la carga aérea, en algunos acuerdos se permite una flexibilidad especial en materia de rutas para los servicios exclusivamente de carga, por ejemplo, permitiendo el uso de puntos intermedios diferentes a los que se autorizan para servicios de pasajeros o servicios mixtos, mientras que se permite que las líneas aéreas designadas exploten tales servicios en cualquier ruta de servicios combinados.

La reglamentación gubernamental de la capacidad de los transportistas aéreos (que se examina en el Capítulo 4.2) abarca también las operaciones exclusivamente de carga, pero tiende a ser menos restrictiva que la que se aplica a los servicios aéreos de pasajeros, porque las líneas aéreas nacionales se preocupan menos de creación de ingresos y participación en el mercado en lo que atañe a la carga. Por su parte, los organismos de reglamentación del transporte aéreo también consideran las tarifas de carga como parte de la reglamentación gubernamental de las tarifas de las líneas aéreas (véase el Capítulo 4.3).

Una parte importante de las actividades de transporte aéreo internacional no regular son operaciones chárter exclusivamente de carga como las que explotan los expedidores y agrupadores de carga, los servicios de mensajerías, de envíos expreso y de pequeños paquetes, o que se explotan en su nombre. Los Estados reglamentan dichos vuelos chárter como parte de los servicios de transporte aéreo no regular (véase el Capítulo 4.6).

Un problema importante que enfrentan los explotadores de servicios exclusivamente de carga consiste en la falta de flexibilidad en los derechos de acceso a los mercados en virtud de los acuerdos bilaterales en los que la carga aérea se considera como parte de los servicios de pasajeros. En dichos acuerdos, las limitaciones que suelen imponerse a los servicios de pasajeros

(rutas, derechos de tráfico, frecuencia, etc.) pueden también aplicarse a los servicios exclusivamente de carga. Dado que existe muy poca afinidad entre las operaciones de transporte de pasajeros y de carga (clientes diferentes, necesidades diferentes en materia de horas de salida y llegada, desequilibrio en los movimientos de tráfico según la dirección), debido a estas restricciones, a los transportistas aéreos les resulta difícil explotar servicios exclusivamente de carga que sean económicamente viables.

Los explotadores de servicios exclusivamente de carga pueden afrontar otros problemas en materia de reglamentación, como los siguientes:

- prohibición de vuelos nocturnos, lo que a menudo limita la flexibilidad para establecer las horas de vuelo, particularmente en el caso de servicios de mensajerías y expreso, que suelen recibir sus envíos al acabarse la jornada y transportarlos durante la noche para entregarlos al día siguiente; y

- en algunos casos, limitaciones en cuanto a turnos que pueden utilizarse para vuelos de carga, especialmente en los aeropuertos congestionados, donde los servicios de pasajeros reciben mayor prioridad que las operaciones exclusivamente de carga.

A medida que aumentan el tamaño y la importancia del mercado de carga aérea, un mayor número de Estados está adoptando enfoques de reglamentación más flexibles que facilitan su desarrollo. Por su parte, la OACI también ha elaborado orientación, en forma de cláusulas modelo para acuerdos de transporte aéreo, que los Estados pueden utilizar al liberalizar sus servicios de carga aérea y que pueden consultarse en el Doc 9587.

Capítulo 4.6

SERVICIOS AÉREOS NO REGULARES

Un ***servicio aéreo no regular*** *es un servicio de transporte aéreo comercial que se realiza de un modo que no corresponde a la definición de servicio aéreo regular. Un* ***vuelo chárter*** *es una operación no regular que se lleva a cabo con una aeronave fletada*. Si bien los términos "no regular" y ***chárter*** (*acuerdo contractual entre un transportista aéreo y una entidad que alquila o arrienda sus aeronaves*) se han utilizado indistintamente, no todas las operaciones comerciales no regulares constituyen vuelos chárter.

Los servicios aéreos no regulares surgieron como una categoría importante del transporte aéreo primero en Europa, extendiéndose luego a Norteamérica y otras regiones. Fueron objeto de un rápido desarrollo en los años sesenta y setenta, fomentados por la creciente demanda de transporte aéreo poco costoso. A pesar de que a menudo los Estados consideran los servicios no regulares como complemento de los regulares, el transporte aéreo no regular ha sido fundamental, en algunas regiones (particularmente en Europa) para el desarrollo de un amplio turismo internacional, que ha adquirido considerable importancia económica y social para numerosos países desarrollados y en desarrollo.

A diferencia de los servicios aéreos internacionales regulares, que son objeto de reglamentación, principalmente en virtud de acuerdos bilaterales entre los Estados, los servicios aéreos internacionales no regulares se autorizan, por regla general, de conformidad con la reglamentación nacional. Si bien los organismos de reglamentación de la aviación a veces se ocupan también de operaciones comerciales ajenas al transporte (fumigación aérea y estudios topográficos, sobrevuelo y aterrizaje de aeronaves privadas, de empresa, militares y estatales, para fines de transporte o no), las mencionadas operaciones son ajenas al ámbito del presente capítulo y de este manual.

En la primera sección del presente capítulo se describen algunas características de los servicios aéreos no regulares que los distinguen de los regulares. En la sección siguiente se enumeran las numerosas categorías de servicios aéreos internacionales no regulares. En la última sección se examina la manera en que los gobiernos los reglamentan.

CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS AÉREOS NO REGULARES

Los servicios aéreos no regulares pueden explotarlos toda clase de transportistas aéreos y pueden distinguirse de los servicios regulares por medio de las características siguientes. Habitualmente se ofrecen:

- de conformidad con un contrato de servicios chárter de punto a punto o, a menudo, de acuerdo con los asientos de cada avión (aunque varios fletadores pueden compartir la capacidad de una aeronave);
- ya sea según las circunstancias del caso o en forma regular pero estacional;
- sin sujeción a las obligaciones de servicio público que pueden imponerse a los transportistas aéreos regulares, tales como la exigencia de explotar los vuelos de conformidad con un horario publicado, sin consideración del factor de carga;
- imponiendo al fletador y no al explotador de la aeronave el riesgo financiero correspondiente a la carga de pago no utilizada;
- generalmente sin que el transportista aéreo tenga un control directo sobre los precios de venta al por menor (el transportista suele vender la capacidad de la aeronave al por mayor a organizadores de viajes turísticos, expedidores de carga y otras entidades); y
- debiendo solicitarse un permiso, o notificar previamente, para prestar los servicios correspondientes a cada vuelo o serie de vuelos, desde o hacia el país de origen o de destino, o ambos.

CATEGORÍAS DE SERVICIOS AÉREOS INTERNACIONALES NO REGULARES

Con el correr de los años, los servicios aéreos internacionales no regulares han evolucionado para satisfacer las demandas

cambiantes del mercado de transporte aéreo y los diversos entornos de reglamentación. En realidad, su evolución podría describirse como un crecimiento basado en la demanda a partir de una pequeña base con una reglamentación relativamente simple a un campo importante de transporte aéreo con una reglamentación más compleja. Su crecimiento alentó la elaboración de servicios aéreos regulares liberalizados, lo que, a su vez, disminuyó tanto el tamaño del mercado no regular como la complejidad de su reglamentación. De este modo, muchas de las diversas categorías que se definen más adelante han dejado de aplicarse, pero se han mantenido sus descripciones para fines históricos. Las categorías actuales y pasadas corresponden a cuatro categorías.

La primera categoría corresponde a los vuelos chárter de pasajeros. Los vuelos abiertos al público comprenden lo siguiente:

- el ***chárter con reserva anticipada (ABC)*** o ***chárter para grupos sin afinidad***, *aquél en que un* ***organizador de vuelos chárter*** *o* ***de viajes*** *fleta la capacidad de la aeronave total o parcialmente y luego vende los asientos al público, sometiéndose a determinadas reglas que pueden (o podían) incluir varios requisitos: pago anticipado, inscripción previa, requisitos mínimos de permanencia, sanciones por anulación, limitaciones en cuanto a las paradas-estancias y otras condiciones;*

- el ***chárter todo comprendido (ITC)***, *aquél en que un* ***organizador de viajes turísticos*** *(*o sea, *un organizador de viajes que vende los asientos junto con alojamiento u otros arreglos en tierra, por un precio global) fleta una aeronave total o parcialmente para el transporte de pasajeros que han comprado un viaje todo comprendido*; y

- el ***chárter público***, *de categoría general, cuya capacidad se vende al público por intermediarios reconocidos,* a menudo sin requisitos de reglamentación como viajes de ida y vuelta, reserva anticipada, etc.

Entre los chárter de pasajeros que se ofrecen (o se ofrecían) únicamente a segmentos admisibles del público o para uso del propio fletador, más bien que la reventa, cabe señalar cuatro categorías que, con frecuencia, han pasado a ser obsoletas, a saber:

- el ***chárter para grupos de afinidad***, *que se fleta para uso exclusivo de uno o varios grupos constituidos por miembros de una asociación o club cuyo objetivo principal no sean los viajes y que antes de solicitar el transporte tengan suficiente afinidad como para distinguirlos y separarlos del público*;

- el ***chárter de finalidad común***, *que un organizador fleta para vender a personas que comparten una finalidad común en su viaje* (como asistir a un evento en particular), *pero que no son necesariamente miembros de una asociación o club*;

- el ***chárter para eventos especiales***, *que se organiza para transportar a personas que concurren a un acontecimiento especial de carácter religioso, deportivo, cultural, social, profesional o de otra índole;*

- el ***chárter para estudiantes***, *un chárter comprado enteramente para el transporte de estudiantes de un establecimiento reconocido de instrucción superior, generalmente con ciertas limitaciones en lo que atañe a la edad*; y

- el ***chárter para una sola entidad*** o ***chárter para uso propio***, *el más básico y no temporal, fletado por una sola entidad (p. ej., una persona, empresa, gobierno) únicamente para su propio uso, para el transporte de pasajeros o carga, y asumiendo la totalidad de los gastos, sin participación directa o indirecta de otros.*

La segunda categoría corresponde a los vuelos chárter de carga, incluidos aquéllos que se fletan para fines de reventa por parte de expedidores, agrupadores, asociaciones de expedidores, servicios de mensajerías, de envíos expreso y de pequeños paquetes y de organizadores de vuelos chárter afines, y aquéllos reservados exclusivamente para el fletador y no destinados a la reventa.

La tercera categoría corresponde a combinaciones o variaciones de las categorías expuestas e incluye, entre otros casos:

- el ***chárter mixto de pasajeros y carga***, *utilizado por el mismo fletador para transportar pasajeros y carga* (p. ej., personas que concurren a una feria o exposición); y

- el ***chárter compartido***, *en que participa más de un fletador, compartiendo la capacidad de la aeronave fletada.*

Existen, además, dos variaciones que se basan en otras prácticas: el ***chárter combinado***, *en que se transporta más de una categoría de tráfico chárter de pasajeros*, como en el caso de la reserva anticipada y los viajes todo comprendido; y el ***chárter intermezclado***, *en que se transporta, en el mismo vuelo, tráfico que inicia su vuelo en el país de origen de un viaje de ida y vuelta y tráfico que inicia su viaje en el país de destino;* ambos conceptos son anticuados en los casos en que se haya liberalizado la reglamentación.

La cuarta categoría de servicios aéreos internacionales no regulares corresponde a los vuelos no regulares que no son chárter para el transporte con pasaje o carta de porte aéreo individuales (llamados, a veces, servicios de taxi aéreo a petición o transporte inmediato). Se trata de vuelos que no corresponden a un horario publicado, pero que se venden al público (por regla general, a expedidores de carga). Dichos vuelos se realizan por rutas autorizadas con escala únicamente en puntos en ruta donde debe desembarcarse o embarcarse tráfico.

Suele considerarse que los servicios aéreos internacionales no regulares excluyen ciertos servicios regulares que pueden confundirse con las operaciones no regulares, por ejemplo:

- vuelos inaugurales;
- vuelos de emplazamiento;
- tramos adicionales de vuelos regulares;
- vuelos regulares en que se utilizan aeronaves con tripulación o sin ella; y
- "chárter parciales" en vuelos regulares. Un ***chárter parcial*** *constituye en realidad un método de comercialización en que se permite la venta de una parte de un vuelo de servicios regulares (asientos o espacio para la carga) como servicio chárter en virtud de un contrato entre el transportista y el fletador*.

REGLAMENTACIÓN DE LOS SERVICIOS AÉREOS INTERNACIONALES NO REGULARES

En el Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Convenio de Chicago) se distingue entre los derechos que los Estados contratantes deben conceder a los vuelos internacionales no regulares (Artículo 5) y los servicios aéreos internacionales regulares (Artículo 6). Se describen los vuelos no regulares como los vuelos de todas las aeronaves "que no se utilicen en servicios internacionales regulares". En el primer párrafo del Artículo 5 se exige que cada Estado contratante conceda los derechos de tránsito y de escalas con fines no comerciales a todos los vuelos internacionales no regulares de las aeronaves de otros Estados contratantes "sin necesidad de obtener permiso previo". En el segundo párrafo se declara que los vuelos comerciales no regulares tendrán también "el privilegio de embarcar o desembarcar pasajeros, carga o correo, sin perjuicio del derecho del Estado donde tenga lugar el embarque o desembarque a imponer las reglamentaciones, condiciones o restricciones que considere convenientes". Como consecuencia práctica del Artículo 5, la reglamentación de los servicios internacionales no regulares se ha regido de manera general según reglas establecidas por los Estados cuando existían pocos acuerdos bilaterales o multilaterales para dar lugar a una reglamentación conjunta.

A título de orientación a los Estados para interpretar o aplicar los Artículos 5 y 6 del Convenio de Chicago, el Consejo de la OACI ha adoptado una definición de la expresión "servicio aéreo internacional regular" a la que acompañan unas notas sobre la aplicación de la definición y un análisis de los derechos que confiere el Artículo 5 del Convenio (véase el Doc 9587). Al elaborar la definición, el Consejo reconoció el derecho incondicional de los Estados contratantes de imponer reglamentaciones, condiciones y restricciones al embarque y desembarque de pasajeros, carga o correo en los servicios comerciales no regulares. No obstante, expresó la opinión de que debería entenderse que el derecho no se ejercería de manera que resulte imposible o ineficaz esta importante forma de transporte aéreo.

En un marco unilateral, donde siguen siendo objeto de reglamentación las operaciones internacionales no regulares o chárter, los Estados de origen y de destino reglamentan, independientemente uno de otro, dichos servicios entre sus territorios. En esta situación, el fletador y el transportista deben seguir las normas de ambos Estados a fin de que la operación sea ***viable para vuelos chárter***, o sea, *ser un chárter válido de conformidad con la reglamentación pertinente.* Estas normas suelen figurar en las leyes nacionales, los reglamentos gubernamentales, las declaraciones de políticas relativas al transporte aéreo y en los que se autoriza su reglamentación, o en la licencia o permiso en que se autorizan los vuelos no regulares. En algunos casos, las autoridades de reglamentación adoptan decisiones *ad hoc*.

Las políticas nacionales relativas a las operaciones comerciales internacionales no regulares han tomado diversas formas, desde las restricciones más rigurosas hasta la plena libertad. La mayoría de las políticas de los Estados se sitúa entre ambos extremos. Al elaborar políticas y reglamentos relativos a los servicios aéreos no regulares, los Estados suelen tener en cuenta el papel que desempeñan tales servicios para satisfacer la demanda del público en materia de transporte aéreo poco costoso, su función en el sistema global de transporte aéreo, así como su contribución para alcanzar determinadas prioridades e intereses nacionales generales (p. ej., promoción del turismo, mayor utilización de los aeropuertos, creación de empleos y desarrollo de las ciudades).

El transportista chárter debe estar autorizado por el Estado del que es nacional para dedicarse al transporte aéreo internacional no regular. Algunos Estados exigen que los transportistas extranjeros presenten pruebas de dicha autorización. Las autoridades de transporte aéreo pueden autorizar operaciones internacionales no regulares por parte de un transportista nacional o extranjero otorgando una licencia o permiso (o sea, autorización o permiso de carácter general concedido por un plazo relativamente largo y continuo, p. ej., un año o una temporada) o una autorización concreta para un vuelo o varios vuelos.

Los Estados pueden también adoptar procedimientos destinados a: a) exigir una aprobación previa de los programas o de cada uno de los vuelos chárter; b) no exigir la aprobación previa al vuelo; y c) exigir notificación previa o posterior al vuelo. Tal vez algunos Estados sigan aplicando el procedimiento de exigir la inscripción por adelantado en una lista de los transportistas que tienen derecho a efectuar vuelos chárter.

Algunos Estados adoptan una combinación de las medidas expuestas y tienen en cuenta la reciprocidad, el punto de origen del tráfico, la región, la nacionalidad del transportista (es decir, nacional o extranjero), el tipo de transportista o el tonelaje de las aeronaves, el tipo de chárter u otros factores. Los Estados suelen exigir la presentación de un plan de vuelo o alguna forma de notificación previa (normalmente con 24 horas de antelación) para fines de control del tránsito aéreo, aduana, inmigración y sanidad (en el Anexo 9 al Convenio sobre Aviación Civil Internacional figuran también disposiciones en que se pide a los Estados contratantes minimizar dichos procedimientos para facilitar las operaciones no regulares).

Algunos Estados han concertado acuerdos bilaterales de servicios aéreos no regulares, o acuerdos bilaterales de transporte aéreo relativos a los servicios regulares y chárter a fin de permitir la explotación de servicios no regulares de conformidad con condiciones adoptadas de común acuerdo. Normalmente, en estos acuerdos figuran disposiciones relativas a las reglas de viabilidad de los vuelos chárter (p. ej., aceptación o armonización de las normas relativas al país de origen), puntos a los que puede prestarse servicio, oportunidades justas y equitativas, fijación de precios, libertades de tráfico aplicadas, designación y autorización de los transportistas y disposiciones análogas a las que figuran en otros acuerdos relativos a aspectos técnicos como la exención de derechos arancelarios y, por último, la consulta y el arbitraje.

Sólo se han concertado unos pocos acuerdos multilaterales sobre servicios aéreos no regulares, todos con carácter regional [el Acuerdo multilateral sobre los derechos comerciales sobre los servicios aéreos no regulares en Europa, de 1956, entre los Estados de la CEAC, y el Acuerdo multilateral sobre los derechos comerciales de los servicios aéreos no regulares entre la Asociación de las Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) de 1971]. Por regla general, en dichos acuerdos figuran disposiciones relativas a un régimen más liberal para autorizar operaciones no regulares entre los Estados signatarios, por ejemplo permitiendo la libre entrada de determinadas categorías de vuelos no regulares (chárter humanitarios o de emergencia, chárter para una sola entidad o vuelos chárter para prestar servicio en rutas que no estén directamente cubiertas por servicios regulares, etc.), exigiéndose únicamente la notificación previa.

Una dificultad básica respecto a la reglamentación de los servicios internacionales no regulares que se plantea a muchos Estados consiste en la manera de lograr un equilibrio entre los intereses comerciales de los explotadores de servicios regulares y los de los explotadores de vuelos chárter en los mismos mercados, pero teniendo en cuenta, al mismo tiempo, los intereses económicos generales del país de que se trate. A fin de que los servicios aéreos comerciales no regulares no menoscaben la rentabilidad y eficacia de los servicios regulares, los Estados que mantienen una reglamentación importante imponen por lo general diversas restricciones o controles; pueden también hacerlo para satisfacer la necesidad de alcanzar cierto equilibrio en los beneficios de los vuelos chárter que obtienen los transportistas de cada Estado interesado. Entre los controles que los Estados pueden ejercer sobre las operaciones comerciales no regulares, cabe mencionar los siguientes:

- limitaciones de comercialización mediante definiciones y reglas relativas a los chárter (p. ej. prohibiendo determinadas categorías);
- restricciones geográficas y en materia de rutas (p. ej., permitiendo la explotación de determinadas categorías de chárter únicamente hacia áreas definidas o únicamente por rutas específicas);
- control de la capacidad (p. ej., aplicando un límite numérico o un porcentaje específico de vuelos regulares); y
- control de precios.

Otro problema que enfrentan algunos Estados al reglamentar los servicios internacionales no regulares se debe a la ausencia de una definición clara y convenida de servicio no regular (ya que éste suele definirse únicamente como el que no constituye un servicio aéreo regular). Esto sucede en los casos en que llega a ser confusa la distinción entre ambos. Así, por ejemplo, los servicios chárter han permitido que el público pueda utilizarlos más fácilmente y han llegado a llamarse "***chárter regular***" o "***chárter programado***", o sea, *vuelos chárter accesibles al público que son tan regulares o frecuentes como para constituir una serie que puede reconocerse como sistemática*.

La mayoría de los transportistas regulares ofrece ahora tarifas reducidas y condiciones de transporte que antes eran más comunes en los servicios chárter. A medida que ha evolucionado el sector de transporte aéreo y que un mayor número de Estados ha adoptado políticas liberales para reglamentar el transporte aéreo internacional, se ha puesto en duda la utilidad de tales distinciones para los vuelos chárter. En la Unión Europea, el tercer conjunto de medidas de liberalización del transporte aéreo ha efectivamente eliminado la distinción entre las dos categorías, para los fines de la reglamentación (permitiendo a los transportistas no regulares o de vuelos chárter explotar servicios regulares y ofrecer los vuelos directamente al público), a pesar de que el sector tiende a mantener la distinción respecto a la manera en que se comercializan y explotan los servicios no regulares.

Capítulo 4.7

ACTIVIDADES COMERCIALES DE LAS LÍNEAS AÉREAS

En el presente capítulo se examinan aspectos comerciales y otros conexos del transporte aéreo internacional. Si bien las autoridades de reglamentación no les conceden la misma importancia que los principales elementos de la reglamentación (acceso a los mercados, capacidad y tarifas), los mencionados aspectos no dejan de tener interés respecto a la reglamentación porque pueden aumentar o reducir el acceso a los mercados y la eficacia o rentabilidad de los transportistas aéreos.

En las primeras tres secciones del capítulo figuran temas que han sido objeto de reglamentación desde los principios de los servicios aéreos internacionales: conversión de divisas y transferencia de beneficios, empleo de personal no nacional y venta y comercialización de servicios de transporte aéreo internacional.

En la cuarta sección figura un tema en constante evolución: la distribución de los servicios de las líneas aéreas y el comercio electrónico, incluidos los sistemas de reserva por computadora e Internet. En la quinta sección se examina la reglamentación del arrendamiento de aeronaves, una actividad creciente.

Las autoridades de transporte aéreo reglamentan, principalmente y en diversas medidas, la venta y comercialización de servicios de transporte aéreo internacional, la distribución de los servicios de las líneas aéreas (incluidos los sistemas de reserva por computadora) y el arrendamiento de aeronaves. En cambio, otras dos actividades (la conversión de divisas y transferencia de beneficios y el empleo de personal no nacional) son objeto de reglamentación principalmente por autoridades ajenas a la aviación que aplican leyes relativas al control del cambio de divisas y la inmigración, respectivamente, así como reglamentos de aplicación general. Al redactar estas líneas, las actividades Internet (tales como la venta en línea) siguen prácticamente sin reglamentar, pero pueden ser objeto de una futura reglamentación gubernamental.

CONVERSIÓN DE DIVISAS Y TRANSFERENCIA DE BENEFICIOS

La amplia red mundial de agentes de viaje y la capacidad de ofrecer servicios de transporte aéreo internacional entre líneas aéreas permiten a los transportistas vender billetes en muchos países, incluso en aquéllos a los que no prestan servicio directamente. Así, acumulan ingresos en muchas monedas, algunas de ellas sometidas a controles de cambio. La ***conversión de divisas y transferencia de beneficios***, *cambio de la moneda local que queda después de sustraer los gastos locales de los ingresos locales en una moneda convertible que el transportista aéreo puede transferir a su sede u otra parte*, han constituido desde hace tiempo problemas en los casos en que los Estados, por diversas razones, han impuesto controles de cambio que impiden, restringen o retrasan considerablemente la conversión de divisas y la transferencia de beneficios.

En algunos casos, a menudo bajo los auspicios de la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA), los transportistas aéreos han desplegado esfuerzos colectivos para lograr la conversión y transferencia de los beneficios bloqueados en ciertos países. Además, en unos pocos casos, los gobiernos interesados han formulado declaraciones conjuntas con el mismo objetivo.

Las medidas de reglamentación tomadas oficialmente para asegurar la conversión de divisas y la transferencia de beneficios se han tomado sobre todo a nivel bilateral. Unos pocos acuerdos bilaterales de servicios aéreos registrados en la OACI contienen disposiciones en las que se concede a las líneas aéreas designadas el derecho de convertir divisas y transferir el superávit de los ingresos locales sobre los gastos locales. La OACI ha elaborado una cláusula bilateral modelo para la conversión de divisas que los Estados pueden aplicar en sus acuerdos bilaterales de servicios aéreos. (El texto de la cláusula modelo figura en el Doc 9587.)

En casi todos los demás casos, en que la conversión y la transferencia de la moneda local son objeto de un acuerdo bilateral, existe cierto tipo de limitación, como la sujeción del procedimiento a una fórmula convenida o un régimen especial de pago, limitando la transferencia a la sede del transportista aéreo o especificando la moneda convertible. En algunos casos se dispone que la conversión se realice rápidamente o con determinado tipo de cambio (p. ej., el vigente en la fecha de conversión, el que se aplica a transacciones corrientes o el tipo de cambio oficial) y que dicha transferencia sea libre de impuestos o de otras limitaciones.

Otra condición, de carácter más general (explícita o tácita) que puede, en algunos casos, demorar sin justificación la conversión y la transferencia, consiste en que éstas se lleven a cabo de conformidad con los procedimientos establecidos en el régimen de control de cambios del Estado en cuestión. En numerosos casos, debido a ello, las autoridades de aviación civil deben convencer a los funcionarios de otro departamento gubernamental o a una entidad privada, como los bancos, de la importancia de cumplir los compromisos bilaterales en materia de conversión de divisas y transferencia de beneficios.

EMPLEO DE PERSONAL NO NACIONAL

Dado el carácter de su negocio, los transportistas aéreos internacionales contratan a personal de diferentes nacionalidades. En relación con determinadas actividades, prefieren contratar a ***personal no nacional***, *personas que no tienen la nacionalidad del Estado en que deben trabajar* (y que suelen tener la nacionalidad del Estado en que el transportista tiene su sede). Por consiguiente, dichas personas necesitan autorización para residir y trabajar en el Estado en cuestión. Según las leyes y reglamentos de este último en materia de residencia y empleo y la manera en que se aplican, dichas personas pueden ser admisibles a la residencia y empleo para el transportista aéreo. En caso contrario, los Estados suelen buscar otros medios para asegurar que sus transportistas puedan contratar a personal no nacional para ciertas funciones.

Unos pocos acuerdos bilaterales de servicios aéreos registrados en la OACI contienen disposiciones que permiten a un transportista aéreo extranjero traer y mantener en un Estado determinadas categorías de empleados no nacionales. Casi todas las disposiciones contienen alguna forma de restricción, tales como:

- un límite recíproco del número de empleados;
- el requisito de que cierto porcentaje de los empleados locales esté integrado por nacionales;
- el requisito de que los empleados se instalen en aeropuertos o ciudades que reciben servicio directo del transportista; y
- el requisito de que su entrada y estancia se rijan por las leyes nacionales o mediante acuerdo entre los transportistas aéreos.

La dificultad principal en esta esfera reside en el requisito (explícito o tácito) de que la admisión para residencia o trabajo del empleado no nacional se someta a las leyes y reglamentos nacionales. En algunos casos, en dichas leyes y reglamentos o bien no existe disposición alguna relativa a los empleados no nacionales de los transportistas aéreos o se imponen requisitos que los empleados no nacionales no pueden satisfacer. Por consiguiente, pocas disposiciones bilaterales sobre el empleo de personal no nacional están redactadas en términos relativamente amplios y sin restricciones, mencionándose en las mismas, por ejemplo, que no se exigirán permisos de trabajo.

Otro aspecto de la situación en materia de personal no nacional consiste en que, como en el caso de la conversión de divisas y transferencia de beneficios, las autoridades de aviación civil se ven obligadas a convencer a funcionarios de otro departamento gubernamental (en este caso, las autoridades de inmigración) acerca de la importancia de cumplir el compromiso bilateral de permitir la entrada y residencia de ciertas personas no nacionales empleadas por transportistas aéreos extranjeros. La OACI ha elaborado también una cláusula bilateral modelo sobre personal no nacional y acceso a servicios locales, que los Estados pueden aplicar (véase el Doc 9587).

VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL

La capacidad de vender y comercializar servicios de transporte aéreo internacional constituye un elemento importante de las operaciones de un transportista aéreo. Si bien existen disposiciones al respecto en más del tercio de los acuerdos bilaterales de servicios aéreos registrados en la OACI, la ***comercialización***, *promoción de la venta mediante publicidad e incentivos, entre otros medios*, puede quedar sujeta a regímenes diferentes, según la actividad de que se trate.

Casi todas las disposiciones de los acuerdos bilaterales de servicios aéreos, relativas a la venta de servicios de transporte aéreo internacional incluyen el derecho que tiene un transportista aéreo extranjero de mantener oficinas de venta y ofrecer sus servicios directamente o por medio de agentes. A veces se especifica el derecho de vender en ciertas monedas y se exige que los usuarios puedan comprar libremente los servicios aéreos de los transportistas en cuestión.

Entre las restricciones que figuran en las disposiciones sobre la venta, cabe señalar el requisito relativo al acuerdo de las líneas aéreas sobre todos los asuntos comerciales y el requisito que autoriza oficinas de venta únicamente ***en la red*** o sea, *en los aeropuertos y ciudades que reciben directamente los servicios del transportista aéreo extranjero*. (No obstante, en otros casos puede permitirse a una línea aérea extranjera designada establecer oficinas ***fuera de la red***, o sea, *en ciudades que no forman parte del sistema de servicios regulares de la línea aérea)*. La OACI ha elaborado una cláusula bilateral modelo

sobre la venta y comercialización de servicios de transporte aéreo, que figura en el Doc 9587.

Si bien la expresión "comercialización de servicios de transporte aéreo internacional" no figura en los acuerdos bilaterales de servicios aéreos, algunos Estados consideran que la expresión "vender sus servicios libremente" o el derecho a una posibilidad equitativa de competir con los transportistas aéreos de la otra parte incluye necesariamente las actividades de comercialización. La expresión sí aparece en el Anexo sobre los servicios de transporte aéreo del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (véase el Capítulo 3.3). En el anexo, la comercialización de servicios de transporte aéreo incluye "todos los aspectos de la comercialización, por ejemplo, estudio de mercados, publicidad y distribución", pero se indica que las actividades de venta y comercialización no incluyen "la fijación de precios de los servicios de transporte aéreo ni las condiciones aplicables".

Según la categoría de la actividad de comercialización de que se trate, los Estados aplican una o varias de las categorías de reglamentación que se indican a continuación:

- respecto a los incentivos (tales como los programas para viajeros habituales), algunos Estados utilizan el régimen de tarifas aplicable e incluyen dichos incentivos en la definición de tarifa;

- respecto a la publicidad, algunos Estados aplican leyes nacionales destinadas a garantizar un comercio leal y la protección del consumidor; y

- en general, la mayoría de los Estados utilizan la disposición bilateral que concede a los transportistas aéreos la posibilidad equitativa de competir o explotar los servicios aéreos previstos en el acuerdo.

DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS DE LÍNEA AÉREA Y COMERCIO ELECTRÓNICO

La ***distribución de servicios de línea aérea*** *se refiere, por lo general, a los medios mediante los cuales se comercializan y se venden servicios del transporte aéreo*, tales como las oficinas de venta tradicionales de las líneas aéreas y las agencias de viaje, así como los medios más modernos que son los sistemas de reserva por computadora e Internet.

Tradicionalmente, la distribución de servicios (productos) de las líneas aéreas se ha llevado a cabo en las propias oficinas de venta de las líneas aéreas y las agencias de viaje, pero se ha añadido un instrumento muy eficaz y valioso con la llegada de los ***sistemas de reserva por computadora (SRC)****, que proporcionan información sobre los horarios, la disponibilidad de asientos y las tarifas de los transportistas aéreos, y que permiten reservar servicios de transporte aéreo.*

Los sistemas de reserva por computadora proporcionan a los agentes de viaje, de los que dependen en gran medida las líneas aéreas para efectuar sus ventas, información actualizada no sólo sobre los horarios de vuelo, las tarifas y la disponibilidad de asientos de las líneas aéreas, sino también sobre una amplia gama de otros servicios relacionados con los viajes o de carácter recreativo. Los SRC facilitan también su labor para efectuar reservas y emitir billetes. En los mercados importantes, muchos transportistas aéreos consideran que la participación en un sistema de reserva por computadora, o en varios, es esencial.

Poco tiempo después de su introducción, los SRC recibieron considerable atención en materia de reglamentación debido a su creciente influencia en la venta y distribución de servicios de transporte aéreo internacional. Varios Estados temían que, por ser un poderoso instrumento de comercialización, los SRC pudiesen utilizarse de manera abusiva para favorecer indebidamente a determinados transportistas o servicios aéreos, porque la mayoría de ellos pertenecían a las grandes líneas aéreas. Durante la introducción y primera época de desarrollo de los SRC, la actividad de reglamentación se centró alrededor de cuatro áreas generales:

- la presentación de la información [el orden en que se presentan los vuelos y la manera en que deben tratarse los diversos tipos de vuelos (en la línea, con compartición de códigos)];

- la participación de los transportistas aéreos (incluidas las condiciones, los derechos, la presentación de los horarios de los transportistas no participantes y la participación de transportistas predominantes en ciertos mercados);

- cuestiones relativas a la divulgación de los datos (información sobre cada reserva, protección del carácter confidencial de los datos personales, comunicación de datos colectivos); y

- la inscripción (o exclusión) de los vuelos no regulares.

La reglamentación de los SRC se ha llevado a cabo a nivel nacional e internacional. En el primer caso, varios Estados (tales como los Estados Unidos y el Canadá) han elaborado reglamentos detallados sobre los SRC. A nivel regional, existen algunos códigos de conducta al respecto, incluidos los que han adoptado la Comunidad Europea, la Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC) y la Comisión Árabe de Aviación Civil.

A nivel general y mundial, la OACI ha elaborado un Código de conducta para la reglamentación y explotación de los sistemas de reserva por computadora, para que los Estados lo sigan (fue adoptado por el Consejo en 1991 y revisado en 1996), así como dos cláusulas modelo diferentes sobre los SRC, que los Estados pueden utilizar en sus acuerdos de servicios aéreos (y que figuran en el Doc 9587). Como se indica en el Capítulo 3.3, el AGCS comprende también, en su Anexo sobre los servicios de transporte aéreo, los sistemas de reserva por computadora como uno de los tres servicios de transporte aéreo que deben liberalizarse en virtud de las normas del comercio multilateral.

Los aspectos concretos de la reglamentación de los SRC suelen reflejar los diversos enfoques basados en el carácter general o más pormenorizado que la reglamentación debe tener. Por ejemplo, en el Código de la OACI se exige una presentación en pantalla neutra de los horarios, la disponibilidad de asientos y las tarifas de los transportistas aéreos. Para lograr dicho objetivo, los códigos regionales europeos exigen normas detalladas sobre presentación de los vuelos, indicándose la diferencia entre vuelos sin escala, otros vuelos directos y servicios de conexión; por su parte, los reglamentos nacionales de los Estados Unidos no prescriben requisitos detallados, pero exigen que se apliquen criterios idénticos de presentación de los vuelos para todos los transportistas aéreos participantes.

Para la reglamentación bilateral, los Estados se han acogido, por regla general, a la disposición que figura en los acuerdos bilaterales de servicios aéreos, en la que se ofrece a sus transportistas aéreos una "posibilidad equitativa de competir y explotar servicios" o la reciprocidad al tratar cuestiones relativas a los SRC en la esfera del transporte aéreo internacional. En algunos acuerdos bilaterales recientes figuran disposiciones concretas encaminadas a proteger a los usuarios del transporte aéreo y asegurar la no discriminación y una competencia equitativa entre los proveedores de servicios SRC y los participantes.

Desde mediados de los años noventa, el sector de los SRC se ha consolidado en cuatro grandes vendedores mundiales: Amadeus, Galileo, Sabre y Worldspan. Al ampliar su presencia y el alcance de sus negocios, se han considerado asimismo cada vez más como ***sistemas de distribución global (SDG)***, o sea, *proveedores de información completa sobre viajes y capacidad de reserva no sólo para líneas aéreas, sino también para hoteles, alquiler de automóviles, ferrocarriles y excursiones recreativas.*

Otra evolución significativa es el cambio en la estructura de la propiedad de los SRC. Ha habido una reducción general constante de la propiedad de las líneas aéreas en todos los principales SRC; a finales de 2003, tres de los cuatro vendedores mundiales de SRC (salvo Amadeus) han dejado de ser propiedad de líneas aéreas.

Al mismo tiempo, a medida que progresaba la tecnología y el crecimiento general del ***comercio electrónico (comercio-e)***, *actividad comercial realizada por medios electrónicos*, ha aumentado rápidamente la venta en línea de productos de las líneas aéreas por medio de Internet.

Existen dos categorías generales de actividades de comercio-e en la distribución de servicios de las líneas aéreas:

a) ***de la empresa al consumidor (B2C)***, *que permite a una entidad comercial vender productos o proporcionar servicios a los consumidores por medio de Internet* (p. ej., con acceso a los horarios, la disponibilidad de asientos y las tarifas de las líneas aéreas, así como para permitir reservas y otras actividades). Existen diversas categorías de sitios B2C: 1) sitios Web de agentes de viaje tradicionales, que constituyen una simple extensión de las tiendas de venta al por menor y de los procedimientos comerciales; 2) agentes de viaje en línea que no tienen puntos de venta ordinarios; 3) sitios Web de las propias líneas aéreas; y 4) sitios Web que pertenecen a grupos de líneas aéreas que ofrecen una variedad de productos más amplia que la que ofrece el sitio Web de una sola línea aérea; y

b) ***de empresa a empresa (B2B)***, *que permite el intercambio de productos, servicios e información entre entidades comerciales* (p. ej., líneas aéreas, agentes de viaje, vendedores de SRC y proveedores de servicios de transporte aéreo) *directamente por medio de Internet*. Constituye un ejemplo de ello un mercado de comercio-e para células, motores y componentes de aviónica, servicios de mantenimiento y combustible, etc. Los sitios Web B2B conectan a las líneas aéreas compradoras con los proveedores por medio de Internet con objeto de reducir costos mediante la integración y simplificación de las cadenas de proveedores. Los negocios de los SRC constituyen otro ejemplo. Los SRC también actúan como el motor de reservas detrás de la mayoría de los sitios Web B2C y como sistema de reserva de viajes en línea para empresas y líneas aéreas importantes.

Los principales vendedores SRC están también ampliando su actividad B2B al sector de ***empresa a empresa a consumidor (B2B2C)***, *en que una entidad comercial vende un servicio o producto a los consumidores utilizando otras empresas como intermediarios.* Por ejemplo, los vendedores de SRC proporcionan a los agentes de viaje participantes un medio adaptado para hacer reservas en la Web de forma que los mencionados vendedores puedan alcanzar a los consumidores indirectamente por medio de sus agentes de viaje.

Estos cambios han planteado nuevos desafíos para las autoridades de reglamentación. Aunque algunos de los problemas originales de reglamentación de los SRC han disminuido a medida que la parte perteneciente a los transportistas aéreos ha ido reduciéndose, han surgido otras inquietudes ante el rápido desarrollo del comercio-e, especialmente por Internet. Dado que los sitios Web son completamente independientes de los SRC, la atención de la reglamentación ha tendido a concentrarse en los aspectos relativos a los consumidores y a la competencia en Internet que son semejantes a los correspondientes a los SRC antes de que se introdujeran códigos o reglamentos.

En lo que atañe a los consumidores, es importante determinar la manera de asegurar que los sistemas basados en Internet les proporcionan información completa y no engañosa. Si bien los SRC tradicionales deben constituir una fuente completa de información neutral sobre servicios aéreos, esto no es necesariamente así en el caso de los sitios Web de Internet, aunque pueden ofrecer a los consumidores opciones adicionales para los viajes y una mayor variedad de productos nuevos, tales como tarifas exclusivas de Internet y tarifas de subasta. Otra inquietud de los consumidores es la utilización y divulgación de información personal en Internet. Para protegerlos contra la información incompleta y engañosa y aumentar la confianza del consumidor, algunos Estados han abordado el asunto en el marco de los derechos de los pasajeros de las líneas aéreas; otros han aplicado leyes y reglamentos generales de protección al consumidor en las transacciones por Internet.

Respecto a la competencia, es fundamental determinar si ciertas prácticas relacionadas con el uso de Internet pueden socavar la competencia y las ventajas para los consumidores, pese al impulso competitivo que Internet ha introducido en el mercado. Por una parte, su uso puede ofrecer mejores oportunidades para una competencia más vigorosa y nuevos negocios, dando lugar a nuevos productos y servicios y más innovación tecnológica dinámica. Por otra, algunos aspectos del comercio electrónico podrían hacer que surja un comportamiento contrario a la competencia, por el que los interesados traten de mantener o reforzar su poder en el mercado, por lo menos durante cierto tiempo. Por ejemplo, los sitios Web B2B y B2C que son propiedad de competidores horizontales que dominan los mercados en cuestión pueden utilizar estos sitios para colaborar y coordinar sus precios y servicios indirectamente mediante señales o directamente, sofocando así la competencia. Además, las líneas aéreas propietarias podrían discriminar a las líneas aéreas, a los agentes de viaje y a los proveedores de servicios de la competencia negándoles el acceso en condiciones justas y razonables a sus sistemas basados en Internet. Algunos Estados están examinando esta cuestión en el marco de las normas y reglamentos, las leyes sobre competencia y sobre protección de los consumidores que se relacionan con los SRC y que están vigentes.

No es tarea fácil para las autoridades reglamentar la distribución de productos debido a un mercado y a prácticas comerciales cambiantes. Además, coexisten en la actualidad diversos canales paralelos de distribución, mientras que el ritmo y alcance de la aceptación de los nuevos sistemas basados en Internet cambian de un Estado a otro, lo cual hace difícil adoptar fórmulas de reglamentación apropiadas o mantener los reglamentos al día. Debido a los cambios en el sector de los SRC y tras prolongado examen, algunos Estados (entre los cuales Australia y los Estados Unidos) han decidido dejar de reglamentar los SRC.

Otra novedad importante es la ***emisión electrónica de billetes***, o sea, *un método para documentar y distribuir billetes de líneas aéreas sin producir cupones de papel*. En una era de creciente competencia, la emisión electrónica de billetes ofrece considerables economías para las líneas aéreas y los agentes de viaje y proporciona facilidades para los consumidores. Aunque el uso de billetes electrónicos se había aplicado al principio sobre todo para itinerarios con un solo transportista, la ***emisión electrónica de billetes entre líneas aéreas***, *que permite el uso de billetes electrónicos en más de una línea aérea*, ha adquirido mayor popularidad a medida que más líneas aéreas introducen la práctica o amplían la capacidad para un mayor número de rutas. Esta práctica puede tener repercusiones en la reglamentación, por ejemplo en lo que atañe a la responsabilidad y la seguridad del transporte aéreo internacional.

ARRENDAMIENTO DE AERONAVES

La práctica del ***arrendamiento de aeronaves***, o sea, *el alquiler, en lugar de la compra, de aeronaves por un transportista aéreo de otro o de una entidad que no sea una línea aérea*, ha estado aumentando regularmente en los últimos dos decenios. El uso de aeronaves arrendadas desempeña una función importante para las líneas aéreas para sus servicios aéreos internacionales, lo que refleja en particular las ventajas económicas y la flexibilidad del arrendamiento respecto a la compra (se reduce el costo inicial o el nivel de la deuda, se obtienen ventajas fiscales y se satisfacen las demandas de mayor capacidad en ciertas temporadas). En un mercado cuya reglamentación se haya liberalizado, el arrendamiento de aeronaves facilita la entrada de nuevos transportistas.

Las diversas categorías de arrendamiento de aeronaves pueden caracterizarse según sus fines. *Los transportistas aéreos utilizan el* ***arrendamiento financiero*** *o* ***de capital*** *para*

evitar las importantes inversiones de capital o las deudas que frecuentemente se requieren para comprar aeronaves directamente del fabricante o para reducir los impuestos u otros costos. Por ejemplo, un transportista aéreo puede vender la totalidad o parte de su flota a un banco u a otra institución financiera y luego arrendar las mismas aeronaves. Los arrendamientos financieros son arreglos a largo plazo que tienen la apariencia de una propiedad, p. ej., la aeronave ostenta el nombre y el logotipo del transportista aéreo y está habitualmente matriculada en su Estado de origen.

En cambio, el ***arrendamiento operacional*** *tiene por objeto satisfacer la necesidad de un transportista aéreo de aeronaves adicionales, a menudo por una temporada o por corto plazo*. Un transportista que cuente con un exceso de aeronaves o con aeronaves que no se estén utilizando suficientemente puede arrendarlas a otros transportistas.

Para fines de reglamentación, los dos tipos básicos de arrendamiento de aeronaves son el ***arrendamiento sin tripulación*** y el ***arrendamiento con tripulación***. El arrendamiento de una aeronave con tripulación parcial (p. ej., de puesto de pilotaje o de cabina solamente) se denomina a veces ***aeronave arrendada únicamente con tripulantes técnicos*.**

En este contexto, el término ***arrendador*** *se refiere a la parte que da las aeronaves en arriendo*; el término ***arrendatario*** *se refiere a la parte que toma las aeronaves en arriendo*. Por ejemplo, si el transportista aéreo A da en arriendo una aeronave al transportista B, el primero es el transportista aéreo arrendador y el segundo, el arrendatario.

El uso creciente de aeronaves arrendadas para el transporte aéreo internacional puede, en realidad, suscitar cuestiones relativas a la seguridad operacional o los aspectos económicos en una situación en que las aeronaves arrendadas están matriculadas en un Estado que no sea el del explotador que las utiliza en servicios comerciales internacionales. Las políticas y prácticas vigentes de los Estados en materia de uso de aeronaves arrendadas tienen por objeto principal asegurar el cumplimiento de las normas de seguridad operacional y evitar que los terceros no admisibles utilicen los derechos económicos concedidos en los acuerdos bilaterales o regionales.

De particular interés en cuanto a la seguridad operacional en el contexto del arrendamiento de aeronaves son las definiciones que figuran en el Anexo 6 del Convenio sobre Aviación Civil Internacional de las expresiones: ***Estado de matrícula***, *el Estado en el cual está matriculada la aeronave*; ***Estado del explotador***, *el Estado en el que está ubicada la oficina principal del explotador o, de no haber tal oficina, la residencia permanente del explotador;* ***explotador***, *persona, organismo o empresa que se dedica, o propone dedicarse, a la explotación de aeronaves;* ***certificado de explotador de servicios aéreos (AOC)***, *certificado por el que se autoriza a un explotador a realizar determinadas operaciones de transporte aéreo comercial.*

La cuestión fundamental en materia de seguridad operacional consiste en determinar el Estado, el de matrícula de la aeronave o el del explotador de la misma, al que incumbe cumplir las normas de seguridad operacional aplicables del Convenio de Chicago y sus Anexos, así como el explotador al que incumbe cumplir las normas sobre seguridad operacional en las leyes y reglamentos nacionales. En algunas situaciones, las responsabilidades del Estado y del explotador en materia de seguridad operacional son claras. Pueden surgir problemas al respecto cuando una aeronave arrendada está matriculada en un Estado que no sea el del explotador que la utiliza para servicios aéreos internacionales.

Los Estados suelen resolver los problemas de seguridad operacional relacionados con el arrendamiento de aeronaves aplicando los procedimientos establecidos en el Convenio de Chicago y sus Anexos y, más recientemente, mediante el Artículo 83 *bis* del Convenio. En éste se asigna la tarea de asegurar el cumplimiento de las normas de seguridad operacional aplicables ante todo al Estado de matrícula de la aeronave, pero también, para ciertos aspectos, al Estado del explotador. En el Artículo 83 *bis*, que entró en vigor el 20 de junio de 1997 (véase el Doc 9587), figura un medio de transferir parcial o totalmente del Estado de matrícula (transportista aéreo arrendador) al Estado del explotador (transportista aéreo arrendatario) las tareas y funciones relacionadas con los Artículos 12, 30, 31 y 32 a) del Convenio.

Además, las inquietudes de reglamentación respecto a la seguridad operacional se tratan cada vez más mediante acuerdos bilaterales de transporte aéreo en reglamentos o resoluciones de órganos regionales (p. ej., la Unión Europea, la Conferencia Europea de Aviación Civil) y en varias reuniones y estudios de la OACI. La OACI ha elaborado también orientación sobre arrendamiento de aeronaves, incluidas cláusulas modelo sobre el tema que los Estados pueden aplicar en contextos bilaterales o regionales (véase el Doc 9587) y sobre aplicación del Artículo 83 *bis* (véase la Circular 295).

La reglamentación nacional puede repercutir en la utilización de aeronaves arrendadas para el transporte aéreo internacional. Así, por razones de seguridad, los Estados Unidos no aprueban el arrendamiento con tripulación de aeronaves matriculadas en otro Estado por parte de sus transportistas aéreos nacionales. Sin embargo, dada la amplitud con la que se utilizan las aeronaves arrendadas en el transporte aéreo internacional, parece ser que los Estados

enfocan la aprobación y la desaprobación del arrendamiento de aeronaves, en primer lugar basándose en su utilización por parte de transportistas aéreos extranjeros y, con más frecuencia, atendiendo a cada caso y no en función de políticas amplias y generales.

Dado que el arrendamiento de aeronaves puede organizarse de diversas maneras, lo que puede dar lugar a una variedad compleja de situaciones respecto a la seguridad operacional, se necesitan medidas coordinadas de cooperación por parte de los Estados interesados para asegurarse de que se entienden claramente y se satisfacen las responsabilidades en materia de seguridad operacional. Ninguna fórmula única predeterminada podrá aplicarse en todas las situaciones desde el punto de vista de la seguridad operacional.

En la reglamentación económica del arrendamiento de aeronaves, los Estados aprueban o no introducen ninguna reglamentación al respecto cuando el arrendador no es un transportista aéreo o no está controlado por un transportista aéreo. En otras palabras, se permiten en general en el transporte aéreo internacional los arrendamientos financieros y operacionales a largo plazo cuando el arrendador es una empresa arrendadora, un banco u otra entidad.

Desde una perspectiva bilateral, las preocupaciones económicas relativas al arrendamiento de aeronaves tienden a concentrarse en la posibilidad, en un mercado bilateral de transporte aéreo, de que una línea aérea de un tercer país pueda, mediante el arrendamiento, ejercer o beneficiarse de derechos de tráfico a los que no sea admisible. Los Estados suelen permitir el arrendamiento de aeronaves entre líneas aéreas de las dos partes, al mismo tiempo que restringen o prohíben el arrendamiento, particularmente con tripulación, de líneas aéreas de terceros países. Sin embargo, el aumento del número de acuerdos bilaterales liberalizados, tales como los acuerdos de cielos abiertos, que otorgan derechos ilimitados de tráfico, disminuiría el número de situaciones en que una línea aérea de un tercer país no posee los correspondientes derechos en materia de rutas. En otras palabras, un Estado tendrá más oportunidades de utilizar aeronaves arrendadas cuando todos los países interesados cuenten con acuerdos de servicios aéreos liberalizados.

Desde una perspectiva económica, los arrendamientos sin tripulación no parecen suscitar el mismo nivel de inquietud que los arrendamientos con tripulación. Puesto que los primeros, que implican como arrendadores a partes que no son líneas aéreas, se mencionan específicamente en los acuerdos bilaterales de servicios aéreos, ha de afirmarse que no exigen la aprobación de la otra parte en el acuerdo bilateral sino solamente que éste sea informado. En algunos acuerdos bilaterales no se distingue entre arrendamiento con tripulación y sin tripulación y se aplican los mismos criterios a ambos tipos.

A nivel regional, solamente la recomendación de la CEAC sobre arrendamientos atañe a este campo de forma general, indicando que el uso de aeronaves arrendadas con tripulación no debería servir como medio de evadirse del cumplimiento de leyes, reglamentos o acuerdos internacionales pertinentes.

El uso de aeronaves arrendadas para satisfacer necesidades repentinas e imprevistas por breve plazo de tiempo, como en el caso de una avería mecánica de una aeronave que esté ya en el proceso de embarque o de carga, se considera a nivel nacional, en general mediante una forma de renuncia o cualquier forma de aprobación anticipada. Dado que en tales situaciones el aviso se da a muy corto plazo, no resulta práctico obtener la aprobación previa, una posible solución, según la recomendación de la CEAC sobre el arrendamiento, consiste en establecer una lista de transportistas aéreos, basada en datos presentados por las líneas aéreas, aprobados por las autoridades aeronáuticas nacionales, de la que un transportista aéreo pueda arrendar una aeronave con poco tiempo de aviso para satisfacer una necesidad imprevista por un período breve.

A fin de asistir a los Estados para formular políticas claras, eficaces y transparentes sobre arrendamiento de aeronaves para el transporte aéreo internacional, la OACI ha preparado la siguiente lista de verificación de los factores que deben considerarse al tomar la decisión de aprobar o no la utilización de aeronaves arrendadas:

a) En cada situación de arrendamiento, determinar:

   1) los Estados responsables de determinados aspectos de vigilancia de la seguridad operacional;

   2) el explotador al que incumbe aplicar las normas de seguridad establecidas por el Convenio de Chicago y sus Anexos;

   3) las medidas necesarias para la explotación de las aeronaves arrendadas en condiciones de seguridad (p. ej., familiarización de la tripulación, convalidación de licencias, etc.);

   4) si sería eficaz y apropiado un acuerdo en virtud del Artículo 83 *bis*, en cuyo caso, decidir:

      i) cuáles Estados participarán;

      ii) cuáles serán las funciones en materia de seguridad que habrán de transferirse; y

      iii) cuáles son las aeronaves que se incluirán.

b) Establecer los tipos de arrendamiento que pueden ser aprobados o que es necesario reglamentar, tales como:

1) arrendamientos financieros y operacionales de entidades que no son líneas aéreas;

2) arrendamientos de aeronaves que son propiedad de transportistas aéreos de las partes en el acuerdo bilateral pertinente; y

3) arrendamientos con tripulación en situaciones imprevistas, a corto plazo, aplicándose una lista de posibles líneas aéreas arrendadoras como fuentes aprobadas.

c) Establecer criterios para aprobar arrendamientos con tripulación de aeronaves de líneas aéreas de terceros países, tales como:

1) posesión de los derechos de tráfico en cuestión;

2) reciprocidad; y

3) ningún beneficio relacionado con el tráfico que se transporta o el uso de la ruta.

Capítulo 4.8

COOPERACIÓN ENTRE LÍNEAS AÉREAS

A medida que aumenta la competencia en las operaciones de las líneas aéreas, los transportistas aéreos internacionales adoptan diversas estrategias para adaptarse a los cambios, incluidos nuevos arreglos innovadores de cooperación. En el presente capítulo se examinan tres entre las más destacadas y crecientes prácticas de cooperación entre líneas aéreas, a las que han prestado atención recientemente las autoridades de reglamentación: alianzas de líneas aéreas, compartición de códigos y franquicias. Debido a sus posibles repercusiones en el acceso a los mercados, la competencia y los intereses de los consumidores, estas prácticas son objeto de medidas no sólo por parte de las autoridades de reglamentación del transporte aéreo, sino también por entidades gubernamentales encargadas de la competencia o la protección del consumidor.

ALIANZAS DE LÍNEAS AÉREAS

Las ***alianzas de líneas aéreas***, es decir, *uniones voluntarias de líneas aéreas por medio de diversos arreglos comerciales* de cooperación, constituyen un fenómeno relativamente reciente y en rápida evolución a escala mundial en este sector.

Un acuerdo de alianza puede comprender una variedad de elementos, tales como compartición de códigos, reserva de capacidad, cooperación en la comercialización, fijación de precios, control de inventarios y programas de viajeros habituales, coordinación de los horarios, uso compartido de oficinas e instalaciones aeroportuarias, empresas conjuntas y franquicias.

Las alianzas de líneas aéreas, sobre todo las transnacionales, son consecuencia de la respuesta de los transportistas aéreos a las normas que se perciben como restricciones (p. ej., restricciones bilaterales respecto al acceso a los mercados, la propiedad y el control de las líneas aéreas), la necesidad de reducir sus costos mediante economías de alcance y de escala y un entorno más mundializado y cada vez más competitivo, entre otros factores. Numerosas líneas aéreas las consideran como instrumento eficaz para aumentar sus ingresos y tráfico tributario.

Las alianzas modernas se distinguen de la cooperación tradicional entre líneas aéreas (p. ej., recursos en común) en que en este último caso suele tratarse de un acuerdo entre líneas aéreas sobre tarifas o compartición de capacidad, costos e ingresos, lo que suele abarcar rutas de doble monopolio y proporciona pocos incentivos para la competencia o la eficacia económica; mientras que las alianzas modernas se establecen normalmente basándose en posibles sinergias y estructuras y servicios de rutas complementarios.

Las alianzas pueden ser nacionales, regionales, intercontinentales o mundiales y pueden ser de cualquier tamaño, para determinado objetivo o por determinado período. Si bien numerosos acuerdos se relacionan con la cooperación a escala limitada (p. ej., compartición de códigos por ciertas rutas), ha aumentado en los últimos años el número de alianzas estratégicas de gran alcance. La evolución más importante fue la creación, en un entorno de competencia, de varias ***mega-alianzas***, *o sea, el agrupamiento, en una alianza, de grandes o medianas líneas aéreas muy separadas geográficamente y con amplias redes mundiales combinadas*. A continuación se indican tres ejemplos característicos de alianzas mundiales:

- ***Star Alliance****, fundada en 1997 por Air Canada, Lufthansa, Scandinavian Airlines System (SAS), Thai Airways International y United Airlines.* (A finales de 2003, tenía 15 líneas aéreas afiliadas. Sitio Web: www.star-alliance.com);

- ***Oneworld****, fundada en 1998 por American Airlines, British Airways, Cathay Pacific y Qantas.* (A finales de 2003, tenía ocho líneas aéreas afiliadas. Sitio Web: www.oneworldalliance.com); y

- ***SkyTeam****, fundada en 2000 por AeroMexico, Air France, Delta Air Lines y Korean Air.* (A finales de 2003, tenía seis líneas aéreas afiliadas. Sitio Web: www.skyteam.com).

La participación en cada grupo de alianza puede, no obstante, ser inestable. Un ejemplo de ello es el grupo llamado “Wings”,

dirigido por KLM y Northwest Airlines, que estableció una de las primeras alianzas estratégicas en 1989. Muchos cambios de participantes han tenido lugar, siendo el último de ellos el hecho de que el miembro fundador, KLM, concertó en octubre de 2003 un acuerdo de fusión con Air France, uno de los miembros fundadores de SkyTeam.

Si bien la mayoría de los arreglos de alianzas giraban en torno de servicios relacionados con los pasajeros, se han formado alianzas para el transporte de carga aérea. En Europa y Norteamérica han aumentado también las alianzas intermodales con servicios ferroviarios. Además, también han entrado en este entorno ya complejo asociaciones entre alianzas, generalmente de carácter bilateral.

Las repercusiones de las alianzas mundiales son importantes para las líneas aéreas. Su capacidad de comercialización y las correspondientes consecuencias en materia de competencia, incluida su dominación en algunos centros aeroportuarios, han causado preocupación para las líneas aéreas pequeñas o medianas en lo que atañe a su supervivencia, lo que las ha llevado a desarrollar un segmento particular de un mercado o a participar en la competencia como líneas aéreas de punto a punto de bajo costo. Algunas pequeñas líneas aéreas también decidieron formar alianzas regionales con transportistas vecinos cuyos criterios sean semejantes (p. ej., Carib Sky Alliance) y concertar acuerdos de franquicia con líneas aéreas importantes (véase el análisis en la parte correspondiente a las franquicias entre líneas aéreas).

Las autoridades de reglamentación también se han interesado considerablemente en las alianzas debido a sus posibles repercusiones en el acceso a los mercados, la competencia y los intereses de los consumidores. Algunas propuestas de grandes alianzas han sido objeto de examen a fondo por parte de los correspondientes órganos nacionales y regionales de reglamentación; en algunos casos, se han introducido determinadas medidas de reglamentación para mejorar los aspectos anticompetitivos en los arreglos (p. ej., la exigencia de entregar cierto número de turnos para facilitar la entrada de otras líneas aéreas en el mercado). Desde el punto de vista de la reglamentación, el trato de las alianzas entre líneas aéreas varía de un Estado a otro; dicho trato se aplica principalmente caso por caso y no de manera sistemática, a menudo teniendo en cuenta consideraciones aeronáuticas y políticas generales de los Estados en cuestión.

COMPARTICIÓN DE CÓDIGOS ENTRE LÍNEAS AÉREAS

Un tema que se relaciona estrechamente con las alianzas es la práctica de la compartición de códigos, que surgió antes del crecimiento de las alianzas y ha sido un elemento importante de la mayoría de estas últimas.

La práctica de la compartición de códigos en la que un transportista permite a otro utilizar su designador de línea aérea para un vuelo o en la que dos transportistas comparten el mismo código de línea aérea para un vuelo, puede tener diversas formas. Así, por ejemplo, puede tratarse de un transportista importante que comparte su código con un transportista tributario más pequeño; también puede tratarse de un arreglo entre dos transportistas internacionales, o en algunos casos tres o más, para un vuelo internacional explotado mediante cooperación o para un servicio de conexión al que se da el mismo código.

Como otras formas de cooperación entre líneas aéreas, numerosos transportistas internacionales han adoptado la compartición de códigos para adaptarse a un entorno cada vez más competitivo. Desde el punto de vista de los transportistas, las principales razones para compartir códigos son las siguientes:

- lograr una mejor ubicación en las presentaciones de los sistemas de reserva por computadora, en los casos en que se trate como un servicio en la red con mayor prioridad en la lista que un servicio entre líneas aéreas;
- en el contexto de un entorno cada vez más competitivo, establecer algún tipo de arreglo de cooperación con otros transportistas para mantener, proteger y mejorar sus posiciones en el mercado;
- lograr una mayor presencia en las rutas en que no realizan vuelos, mediante un instrumento de comercialización poco costoso;
- permitir que dos transportistas exploten un servicio común viable donde los volúmenes de tráfico no justifican explotaciones individuales por ambos transportistas;
- obtener tráfico tributario;
- seguir siendo competitivos o, en algunos casos, mejorar esa condición captando tráfico dentro de la órbita de los socios en la compartición de códigos; y
- obtener el mayor acceso al mercado en puntos hasta el momento limitados por disposiciones sobre capacidad en acuerdos bilaterales de servicios aéreos.

En la práctica, los efectos en las líneas aéreas difieren según su situación concreta. En algunos casos, las líneas aéreas que son parte en una alianza más amplia pueden

claramente beneficiarse de la compartición de códigos cuando ésta les trae un mayor volumen de tráfico e ingresos. En otros casos, en el contexto de una alianza transnacional, el arreglo de compartición de códigos puede beneficiar únicamente a otros transportistas y otros países, si los servicios están explotados exclusivamente por la otra parte, con posibles consecuencias para la primera en lo que atañe a empleo e ingresos.

Tanto para los aeropuertos como los pasajeros, la compartición de códigos en sí no será ventajosa automáticamente en todas las situaciones; aunque cuando las circunstancias son favorables, puede ser valiosa para los explotadores de aeropuertos y el público viajero (p. ej., cuando aumenta la frecuencia de vuelos en los aeropuertos y las posibilidades de selección para los pasajeros).

La compartición de códigos de líneas aéreas puede traer ventajas para los países en desarrollo al ofrecerles la posibilidad de servir rutas con escaso tráfico a un costo mínimo y aplicando derechos no utilizados hasta ese momento. Puede constituir un instrumento para facilitar la participación de sus líneas aéreas en el transporte aéreo internacional. Sin embargo, esta práctica todavía no se ha generalizado. Esto puede cambiar a medida que las posibles ventajas de esta forma de cooperación se perciban como un medio de adaptarse al entorno competitivo cambiante y permitir a las líneas aéreas de los países en desarrollo participar de manera más económica y efectiva en el transporte aéreo internacional.

Al igual que las alianzas, la compartición de códigos ha suscitado diversas inquietudes en materia de reglamentación dado que se percibe como un medio de aumentar indirectamente el acceso a los mercados. Es actualmente práctica general tratar a la compartición de códigos internacional en el procedimiento de negociación bilateral y exigir los derechos de tráfico que supone para aprobar un servicio con compartición de códigos. En algunos casos pueden exigirse también disposiciones en los acuerdos bilaterales para tales servicios, especialmente al tratarse de un tercer país. Fuera de su vínculo con los derechos de tráfico que supone, la compartición de códigos no es objeto de reglamentación sistemática, sino de un trato *ad hoc* dictado por consideraciones generales de orden aeronáutico, político, económico o en relación con la competencia.

La compartición de códigos afecta a la competencia de dos maneras, ya sea aumentándola mediante el suministro de servicios adicionales o de mejor calidad o reduciéndola debido a la concentración de las fuerzas que intervienen en el mercado. Por consiguiente, deben sopesarse cuidadosamente en cada caso los posibles aspectos favorables o contrarios a la competencia de una operación de compartición de códigos propuesta.

La compartición de códigos puede suscitar incertidumbres respecto a la responsabilidad del transportista y plantea dos cuestiones políticas importantes: ¿qué transportista aéreo es responsable en virtud del régimen de Varsovia y qué transportista aéreo es responsable ante el pasajero en las cuestiones relacionadas con el usuario o consumidor? En el primer caso, parece que cuando la compartición de códigos incluye una conexión, no debe necesariamente igualarse al transporte sucesivo, como el caso habitual de los servicios entre líneas aéreas, pero que la responsabilidad jurídica final podría, no obstante, quedar determinada por el contrato de transporte entre el pasajero y el transportista según el interés del pasajero o de sus derechohabientes. Cuando un servicio con compartición de códigos no incluye transporte sucesivo, pueden surgir otras consideraciones jurídicas relativas al derecho a la indemnización. En lo que atañe a la responsabilidad en cuestiones relacionadas con el usuario, se aplicarían las normas y prácticas habituales de las líneas aéreas, o sea, que la responsabilidad incumbe al transportista que efectúa el vuelo. De todos modos, antes de emprender el suministro de servicios, los socios en la compartición de códigos deberían convenir en las cuestiones de responsabilidad e informar al público al respecto, de modo que la información correspondiente forme parte de las condiciones de transporte.

Las consecuencias de la compartición de códigos para el consumidor suscitan la cuestión de si se trata de una práctica engañosa o, al contrario, ventajosa para el mismo. La preocupación general consiste en que la información sobre el transporte real o posible que se proporciona al público viajero sea precisa y completa y no confusa o engañosa en cualquier manera. A este respecto, la OACI recomienda que la información proporcionada a los consumidores incluya vuelos, explotadores, escalas intermedias y cambios de aeronaves, líneas aéreas y aeropuertos. Si bien las líneas aéreas tienen la responsabilidad principal de tomar medidas, deben también participar en la cadena de información otros sectores tales como las agencias de viaje, los sistemas de reserva por computadora y los aeropuertos. Se recomienda además, como mínimo, que se proporcione a los pasajeros la información necesaria como se indican a continuación:

- verbalmente y, de ser posible, por escrito en el momento de la reserva;

- en forma escrita en el propio billete, o (de no ser posible) en el itinerario que acompaña el billete o en cualquier otro documento que reemplace este último, tales como la confirmación por escrito, incluida la información sobre las personas con las que puede comunicarse si surgen problemas e indicándose claramente la línea aérea responsable en caso de daños o accidentes; y

- verbalmente de nuevo, por parte del personal de tierra de la línea aérea en todas las etapas del viaje.

La compartición de códigos puede tener repercusiones en otros aspectos de la reglamentación del transporte aéreo. Por ejemplo, la práctica preocupa a algunos gobiernos en lo que atañe a las normas de seguridad operacional de las líneas aéreas extranjeras con las que sus líneas aéreas nacionales han concertado acuerdos de compartición de códigos. Otra inquietud se relaciona con los aspectos de la seguridad de la posible transferencia de una amenaza que puede existir contra una línea aérea y extenderse a la otra parte o partes en un arreglo de compartición de códigos y nuevas medidas de seguridad subsiguientes impuestas por las autoridades competentes. Por consiguiente, es esencial establecer claramente el rendimiento de cuentas y la responsabilidad de cada parte en un arreglo de compartición de códigos dado que los reglamentos técnicos y operacionales pueden variar considerablemente de una línea aérea participante a otra.

En la Circular 269 — *Repercusiones de la compartición de códigos entre líneas aéreas* figuran información y análisis detallados sobre la compartición de códigos.

FRANQUICIAS ENTRE LÍNEAS AÉREAS

Una franquicia entre líneas aéreas es un arreglo comercial por el que un transportista franquiciador concede una franquicia, o sea el derecho de usar diversos elementos de su identidad (código designador de vuelo, distintivo y símbolos de comercialización), a un transportista franquiciado para comercializar o suministrar sus propios servicios aéreos, ordinariamente a reserva de normas y controles destinados a mantener la calidad deseada por el franquiciador

En virtud de un arreglo de franquicia, el franquiciado (ordinariamente una línea aérea pequeña) paga normalmente derechos y regalías para utilizar la marca del franquiciador (ordinariamente un transportista aéreo importante) y otros servicios asociados a esa marca (p. ej., uso de uniformes y otros símbolos de comercialización, sistemas de reserva por computadora y programas de viajeros habituales, venta y comercialización, procedimientos de servicios a los clientes, etc.) con la intención de que el pasajero sienta como si hubiera estado efectuando el vuelo con la línea aérea principal. Aunque el franquiciado asume la apariencia pública del franquiciador, habitualmente mantiene su independencia para sus operaciones y la gestión de sus ingresos y, en algunos casos, puede continuar utilizando su propio nombre para sus servicios.

La práctica de las franquicias entre líneas aéreas se inició en los Estados Unidos a principios de los años ochenta. Actualmente implica a un transportista principal y líneas aéreas regionales más pequeñas, actuando estas últimas como tributarias explotadas bajo la marca del primero (p. ej., Air Wisconsin Airlines, Atlantic Coast Airlines como United Express; Comair, SkyWest Airlines como Delta Connection; y Mesa Airlines, Air Midwest como US Airways Express, etc.). En Europa se experimentó por primera vez con las franquicias en el Reino Unido, empezando con British Airways, y en fechas más reciente han sido utilizadas por diversos transportistas europeos importantes tales como Air France, Lufthansa e Iberia, y ahora la han ampliado estas líneas aéreas a África y Oriente Medio (p. ej., los arreglos de franquicias de British Airways abarcan a tres transportistas africanos: Comair de Sudáfrica, Regional Air de Kenya y Zambian Air Services de Zambia).

Debe señalarse que hay una diferencia entre la clase de operación que existía en los Estados Unidos por muchos años y los arreglos más recientes de franquicia elaborados por los transportistas europeos. A menudo existe una conexión financiera entre el transportista franquiciador de los EUA y sus líneas aéreas tributarias (ordinariamente invirtiendo la empresa principal en acciones de estas últimas). Este no es el caso en Europa. Además, en los EUA existe normalmente un vínculo operacional estrecho entre las líneas aéreas asociadas, asumiendo la principal una mayor medida de control e influencia en las líneas aéreas tributarias, y el arreglo a menudo abarca una coordinación más estrecha en materia de comercialización, intercambio de equipo, servicios de escala, etc.. En Europa estos elementos no existen con la misma amplitud y el tráfico tributario no es el objetivo principal del arreglo como en los Estados Unidos. Por consiguiente, en cuanto al método de franquicia, los arreglos europeos se adhieren más al concepto de franquicia anteriormente descrito.

Aunque las franquicias no se practican en la actualidad con gran amplitud (salvo en América del Norte y en Europa), se están generalizando cada vez más a medida que continúa propagándose la liberalización del transporte aéreo.

La ventaja principal de las franquicias consiste en que permiten a los transportistas asociados unir sus fuerzas respectivas, es decir, las líneas aéreas pequeñas pueden combinar sus operaciones de bajo costo con la marca más conocida de una línea aérea importante y su sistema más eficaz de distribución, mientras que el transportista principal puede ampliar su marca a rutas en las que en realidad no realiza operaciones de servicios aéreos.

Desde el punto de vista del franquiciador, entre los beneficios pueden incluirse los siguientes:

- mayor publicidad para su marca y tráfico tributario procedente del transportista franquiciado;
- mayores ingresos basados en derechos y regalías;
- ampliación de su red con un riesgo financiero mínimo a rutas regionales de menos tráfico a las que no podría prestar servicios rentables o a mercados en los que no estaba presente; y
- mejor utilización de turnos en aeropuertos congestionados para rutas más lucrativas, (cuando transfiere rutas de menos tráfico a sus franquiciados).

En cuanto al transportista franquiciado, los beneficios pueden incluir los siguientes:

- mayor reconocimiento de la marca y tráfico tributario procedente del transportista principal;
- acceso a los sistemas de suministro de servicios del transportista principal y a su programa de viajeros habituales (FFP);
- acceso a pericias y capacitación; y
- mejora de los servicios y renombre.

Existen también algunos riesgos con las franquicias. Por ejemplo, el franquiciador puede arriesgar que se dañe su imagen de marca si las operaciones no se realizan bien en el servicio del franquiciado (tales como un accidente o una calidad de servicio inferior). Cuando la línea aérea franquiciadora depende de la franquiciada para prestar servicio a determinados mercados, puede arriesgar que haya una laguna en su red si la franquiciada da por terminada la asociación. En cuanto al transportista franquiciado, el arreglo puede llevar a una pérdida posible de su identidad y a un costo o presiones mayores para mantener las normas establecidas por el franquiciador.

Puesto que las franquicias, mediante el uso de marcas o comercialización, permiten esencialmente que una línea aérea asuma la identidad pública de otra, pueden surgir muchas cuestiones similares a las de la compartición de códigos que supone más de una línea aérea. Por ejemplo, en cuanto a aspectos técnicos y operacionales, pueden surgir problemas de atribución de derechos y responsabilidades entre las partes respecto a los servicios explotados en virtud de dicho arreglo (p. ej., ¿cuál distintivo de llamada debería utilizarse para fines de tránsito aéreo? ¿en relación con qué ruta y con cuáles derechos de operaciones y de tráfico deberían explotarse los servicios? ¿cuáles son los turnos horarios que deberían utilizarse para estos servicios? ¿quién debería ser responsable de presentar horarios, tarifas, etc.?).

Desde una perspectiva de reglamentación económica, pueden surgir cuestiones en tres esferas principales: a) derechos de acceso a los mercados; b) efectos en la competencia; y c) necesidad de proteger al consumidor.

Es poco probable que las franquicias creen importantes problemas de reglamentación cuando sólo se trata de transportistas del mismo país (como en los Estados Unidos) o en el mismo mercado común (p. ej., la Unión Europea) puesto que los servicios son en su mayoría nacionales y están sujetos al mismo régimen de reglamentación (especialmente en un entorno plenamente liberalizado). Sin embargo, cuando la franquicia se relaciona con servicios internacionales, particularmente cuando participan transportistas de diversos países, en algunos casos puede causar y en realidad ya ha causado problemas de reglamentación e incluso controversias.

En materia de derechos de acceso a los mercados, por ejemplo, puede surgir un problema cuando la línea aérea franquiciada explota un servicio en rutas en que tenía sus propios derechos de rutas y de tráfico, pero realiza vuelos con sus aeronaves y mantiene sus servicios con la marca del franquiciador (que no tiene los derechos correspondientes a esas mismas rutas). Algunos Estados (p. ej., Sudáfrica) tienen más flexibilidad y permiten que sus transportistas locales exploten servicios utilizando el nombre de un franquiciador extranjero, tanto en las rutas nacionales como en las internacionales. Otros Estados, en cambio, exigen que el franquiciador y el franquiciado posean los derechos necesarios en virtud de los acuerdos bilaterales pertinentes. También pueden surgir cuestiones relativas a la designación. ¿Puede un franquiciado utilizar la designación de franquiciador? De ser así, ¿cómo podría un franquiciado extranjero satisfacer los criterios sobre designación de país del franquiciador respecto a propiedad y control? o ¿puede el franquiciado explotar servicios bajo su propia designación, pero mantener sus servicios utilizando la marca del franquiciador?

En cuanto a los efectos en la competencia, aunque muchas de las rutas explotadas por los franquiciados tienden a ser demasiado pequeñas para dar lugar a competencia entre varios transportistas, cabe preguntarse en ciertas circunstancias, si se satisfacen los requisitos pertinentes de las leyes sobre competencia, por la índole de tal arreglo que supone un elevado grado de cooperación entre dos líneas aéreas independientes, especialmente cuando un transportista franquiciador importante coordina los horarios y los precios con las líneas aéreas franquiciadas por rutas que se extienden a mercados importantes.

En materia de protección del consumidor, puesto que la franquicia, al igual que la compartición de códigos, supone que un explotador utiliza la marca o el código de otra línea aérea, puede tener efectos similares de engaño a los pasajeros

(p. ej., éstos pueden comprobar que han reservado su billete con un transportista, pero que realizan el vuelo con otro completamente distinto). Por consiguiente, hay una necesidad de reglamentación para resolver la cuestión de la divulgación. A este respecto, muchas de las medidas que se aplican para la compartición de códigos pueden aplicarse a las franquicias. También deberían atenderse las cuestiones de reglamentación para establecer claramente la respectiva responsabilidad de los asociados respecto a la seguridad operacional, la protección de la aviación, la responsabilidad del transportista y los aspectos económicos (p. ej., indemnización por embarque denegado, equipaje extraviado, etc.).

Capítulo 4.9

PASAJEROS DE LAS LÍNEAS AÉREAS

El enorme crecimiento de los viajes aéreos internacionales y las numerosas innovaciones en servicios y tarifas, particularmente en los mercados liberalizados, han creado nuevos motivos de preocupación para las autoridades de reglamentación del transporte aéreo. Uno de ellos se relaciona con los intereses de los consumidores, que ha recibido mayor atención y abarca numerosas cuestiones, incluidos los "derechos de los pasajeros de las líneas aéreas" y la relación contractual entre los transportistas aéreos y sus usuarios.

En la primera sección del presente capítulo se examina la evolución positiva por la que se reconocen los derechos de los pasajeros, así como cuestiones conexas. En las dos secciones que siguen se recogen temas que representan una evolución algo negativa o preocupante desde el punto de vista de los pasajeros y los transportistas aéreos, a saber, los pasajeros insubordinados o perturbadores y los pasajeros documentados indebidamente.

DERECHOS DE LOS PASAJEROS

Aunque no existe una definición oficial, internacionalmente aceptada, de la expresión ***derechos de los pasajeros****, ésta se ha utilizado para referirse generalmente a los derechos que tienen los pasajeros de obtener protección o compensación respecto a ciertas medidas de las líneas aéreas y los aeropuertos que son contrarias a sus intereses, que se especifican en reglamentos gubernamentales o en el contrato de transporte u otros compromisos publicados por las líneas aéreas.* Algunos de los mencionados derechos han estado protegidos durante muchos años; constituye un ejemplo de ello el Convenio de Varsovia (véase también el Capítulo 3.2), que rige la responsabilidad de los transportistas aéreos en caso de accidentes, pérdida de equipaje y demoras.

Paralelamente a la liberalización continua de la reglamentación del transporte aéreo internacional, la protección y mejora de los derechos de los pasajeros han adquirido mayor importancia, particularmente en los grandes mercados, pero sin limitarse a ellos. Para las líneas aéreas de los Estados en desarrollo que explotan servicios con destino a grandes mercados o procedentes de los mismos, la manera en que se trate este asunto tendrá consecuencias a más largo plazo para su viabilidad respecto a la competencia.

A pesar del énfasis que pone la liberalización en abrir los mercados para satisfacer las necesidades de los usuarios, la concentración por parte de las líneas aéreas en las presiones relativas a los costos y las fuerzas competitivas del mercado han tenido a veces repercusiones negativas en los intereses de los consumidores. La calidad del servicio ofrecido por las líneas aéreas no ha estado siempre a la altura de las expectativas de estos últimos. Han contribuido a esta situación las limitaciones de la infraestructura aeroportuaria en algunos casos (tales como congestión del espacio aéreo y capacidad limitada para el despacho de pasajeros). A menudo esta situación ha dado lugar a insatisfacción ante los servicios que ofrecen las líneas aéreas o los aeropuertos, por ejemplo por las medidas inadecuadas tomadas en caso de demoras o cancelaciones de vuelo o información insuficiente proporcionada a los usuarios.

En respuesta a la disminución observada en los servicios a los clientes, en los últimos años un número importante de Estados ha adoptado medidas de reglamentación para resolver algunos de estos problemas, tales como indemnización por embarque denegado, prohibición de fumar, estadística sobre puntualidad y acceso para pasajeros físicamente incapacitados. Algunos gobiernos exigen también que las líneas aéreas se aseguren, entre otras cosas, de poner sus tarifas al alcance del público, publiquen información sobre sus políticas en materia de cancelación y eviten la publicidad engañosa.

Por su parte, numerosas líneas aéreas han tomado también la iniciativa de hacer sus propios ***compromisos voluntarios*** *(o sea, autorreglamentación que no es jurídicamente obligatoria)* para aclarar o mejorar sus políticas o prácticas respecto a ciertos servicios ofrecidos a los clientes (tales como ofertas de tarifas, reembolso de billetes, denegación de embarque, demoras y cancelaciones de vuelos, despacho de equipaje, respuesta a las quejas y necesidades especiales de los pasajeros), a menudo como reacción a la presión pública y para evitar medidas de reglamentación.

A nivel mundial, la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA) ha elaborado condiciones de contrato (Resolución 724) con carácter obligatorio para los vuelos internacionales de sus líneas aéreas afiliadas. La IATA ha elaborado también condiciones de transporte (Práctica recomendada 1724), con miras a armonizar las condiciones generales según las

cuales los pasajeros realizan sus viajes entre líneas aéreas. A diferencia de la Resolución 724, esta práctica recomendada se concentra en la "mejor práctica", no es obligatoria para las líneas aéreas afiliadas; tampoco se aplica a los vuelos del interior ni a los servicios prestados por líneas aéreas no afiliadas. Además, la IATA elaboró en junio de 2000 un Marco mundial de servicios a los clientes como orientación para sus líneas aéreas afiliadas al elaborar sus propios compromisos voluntarios.

Desde el punto de vista de la política de reglamentación, el mejoramiento de la calidad de los servicios ofrecidos a los pasajeros puede lograrse de diversas maneras, incluida una respuesta en materia de competencia, medidas de reglamentación o compromisos voluntarios, pero cada método puede suscitar ciertos problemas e inquietudes.

Los Estados que consideran al transporte aéreo principalmente como actividad comercial regida por las fuerzas del mercado tienden a contar con la competencia y, al menos inicialmente, las medidas voluntarias de los propios transportistas aéreos complementadas, según corresponda, con medidas de reglamentación.

Quienes apoyan este enfoque consideran que la competencia en el mercado es el mejor medio para satisfacer las necesidades de los consumidores, especialmente respecto a "lo que se obtiene a cambio del dinero", por ejemplo configuración de asientos, servicios en vuelo, comidas y servicios de comercio electrónico. Basándose en su propio juicio comercial acerca de la demanda del mercado, las líneas aéreas proporcionan diversas combinaciones de calidad de servicio con los correspondientes precios. Los consumidores se benefician de la variedad de productos ofrecidos y, si un transportista no satisface sus necesidades, pueden cambiar de línea aérea. En general, el hecho de que los consumidores efectúen comparaciones debería fomentar la competencia en materia de servicios de modo que el mercado alcance un rendimiento superior.

No obstante, existen casos en que la competencia no garantiza necesariamente un nivel mínimo de servicio, que los clientes pueden esperar, directa o indirectamente, y debajo del cual ningún transportista debería situarse. Así sucede cuando, por falta de información, los consumidores no pueden seleccionar juiciosamente una línea aérea al planificar sus viajes. Algunos aspectos (p. ej., el trato de pasajeros físicamente incapacitados o que necesitan asistencia) tal vez ni siquiera sean un elemento de competencia entre las líneas aéreas. Además, la postura de negociación de los consumidores es muy precaria porque deben aceptar condiciones contractuales y prácticas comerciales decididas por las líneas aéreas y pagan el pleno precio del servicio antes de efectivamente tomar el vuelo.

Reconociendo los límites de la reacción a la competencia, algunos Estados han introducido medidas de reglamentación para reforzar los derechos de los pasajeros, crear certidumbre contractual y permitir que los consumidores obtengan fácilmente un mayor volumen de información clara sobre una amplia gama de temas, tales como las prácticas comerciales de las líneas aéreas (compartición de códigos, disponibilidad de tarifas y reembolso de billetes), contratos (condiciones de transporte, denegación de embarque, disposiciones relativas a la responsabilidad, equipaje extraviado y necesidades especiales de los pasajeros), publicación del rendimiento operacional (puntualidad y quejas).

Sin embargo, una importante complicación con la intervención gubernamental, generalmente respecto a los intereses de los consumidores, consiste en que las medidas de reglamentación en las que se define con precisión la calidad del servicio pueden eliminar un elemento competitivo esencial, limitando así el alcance de los sectores de servicio donde la competencia tal vez sea el mejor medio para lograr mejoras. A menudo, la reglamentación impone costos adicionales para las líneas aéreas, afectando así a su capacidad de competencia., la fijación de precios y la diferenciación de productos. Además, una vez introducidos, tal vez sea difícil retirar o modificar rápidamente los reglamentos de conformidad con un cambio de la situación; asimismo, al tratar de reglamentar un elemento, podría causarse un riesgo de proliferación de reglamentos relativos a otros elementos. La reglamentación puede también acarrear gastos administrativos para las autoridades.

Para evitar posibles problemas relacionados con la reglamentación, los Estados tal vez escojan inicialmente los compromisos voluntarios de las líneas aéreas (y los proveedores de servicios, de ser el caso), que se consideran como un complemento a la reglamentación. Las líneas aéreas prefieren también los compromisos voluntarios, destacando los objetivos o las "mejores prácticas" relativas a los servicios que cada línea aérea puede convenir en ampliar de conformidad con el tipo de servicios que ofrece. Si los compromisos voluntarios predominan y son realizables y se establece un buen sistema de vigilancia, entonces serían, por regla general, innecesarias las medidas de reglamentación relativas a aspectos previstos en los mencionados compromisos.

En la práctica, los diferentes niveles de interés y respuestas a las cuestiones relativas a los consumidores han dado lugar, en varios Estados o regiones, a la aparición de regímenes con objetivos similares respecto a los derechos de los pasajeros, pero con diferentes requisitos en materia de reglamentación, autorreglamentación y contratos. Una posible consecuencia de esta mezcla de regímenes nuevos para el transportista aéreo internacional consiste en que los transportistas con redes más amplias, especialmente en grandes mercados, tendrían que

satisfacer numerosos y, a veces, contradictorios requisitos en materia de reglamentación y contratos, creando confusión para las líneas aéreas y los consumidores.

Un sistema fragmentado que abarcara una variedad de regímenes podría también acarrear costos más elevados cuando las líneas aéreas apliquen una capacitación interna uniforme y mantengan comunicaciones adecuadas; además, podría afectar a los sistemas y normas comunes o compatibles de las líneas aéreas, así como el sistema multilateral entre líneas aéreas. Por consiguiente, la uniformidad de términos para las condiciones de contrato y de transporte, junto con los regímenes internacionales de responsabilidad y los avisos requeridos en los billetes, facilitaría considerablemente el funcionamiento del transporte entre líneas aéreas.

Otra consecuencia, si se aplica el método de reglamentación cada vez más respecto a los compromisos voluntarios, sería el riesgo de que un Estado (o grupo de Estados) aplique reglamentos nacionales (o regionales) extraterritorialmente. Si bien las medidas de reglamentación actuales se aplican a nivel internacional basándose en el país de origen, un Estado podría decidir aplicarlas sea cual fuere el origen o destino de los vuelos efectuados por sus transportistas nacionales o ampliar su alcance aplicándolos a transportistas extranjeros que efectúan operaciones comerciales en su territorio, especialmente si considera que los transportistas extranjeros podrían evitar su jurisdicción. Tal sería el caso, por ejemplo, si un Estado aplicara la reglamentación relativa a la denegación de embarque a todos los vuelos hacia su propio territorio o a partir del mismo, incluidos los que efectúen transportistas de terceros países.

Un Estado también podría reglamentar el contrato de transporte, sin tener en cuenta el lugar en que se concertó el mismo, porque el comercio electrónico le impide (así como a los tribunales) determinar el lugar exacto en que se concertó el contrato. No obstante, dado que la aplicación de leyes nacionales con un alcance tan amplio impondría obligaciones a transportistas extranjeros o tendría repercusiones en los contratos establecidos en los territorios de terceros países, podría crear incertidumbre jurídica y dar lugar a objeciones de Estados interesados.

La OACI ha llevado a cabo una tarea considerable en esta esfera, incluida la elaboración de textos de orientación relativos, entre otras cosas, a condiciones de transporte, garantía de tarifas, equipaje, publicación de tarifas, denegación de embarque y compartición de códigos. En el Código de conducta para la reglamentación y explotación de los sistemas de reserva por computadora, de la OACI, se tratan también los aspectos de protección del consumidor en el contexto de los SRC. Dicha orientación figura en *Criterios y texto de orientación sobre la reglamentación económica del transporte aéreo internacional* (Doc 9587).

Se han preparado también textos de orientación para los usuarios del transporte aéreo a fin de asistir a los Estados para que publiquen o fomenten la publicación de folletos destinados a informar a los pasajeros de las líneas aéreas y a los expedidores acerca de sus derechos y obligaciones (véase el Apéndice 5 del presente manual). Además, en el Anexo 9 al Convenio de Chicago se establecen normas y métodos recomendados para la facilitación de los pasajeros con objeto de permitir que los usuarios del transporte aéreo pasen por los aeropuertos con un mínimo de demoras o dificultades.

Los problemas que se acaban de mencionar fueron objeto de examen también por parte de la quinta Conferencia mundial de transporte aéreo (ATConf/5) de la OACI, celebrada en marzo de 2003, que estableció las conclusiones siguientes respecto a posibles medidas que los Estados pueden tomar:

a) Antes de poder tratar las cuestiones relativas a los intereses de los consumidores, los Estados deben determinar debidamente los elementos de los intereses de los consumidores en la calidad del servicio que se han satisfecho mediante las actuales prácticas comerciales de la líneas aéreas (y los proveedores de servicios, si corresponde) y los elementos que deben resolverse mediante reglamentación o compromisos voluntarios.

   A este respecto, la lista siguiente, a título de indicación, junto con las condiciones de contrato o transporte de las líneas aéreas (véase el resumen en el recuadro que sigue), podría servir como lista de verificación de numerosos asuntos de interés para los consumidores que conviene que los Estados supervisen:

   1) disponibilidad de tarifas inferiores, incluidas tarifas en los sitios Web;

   2) normas sobre reserva, emisión de billetes y reembolso;

   3) publicidad;

   4) condiciones comerciales y operacionales de las líneas aéreas;

   5) procedimientos de presentación a la salida;

   6) trámites y compensación respecto a demoras de vuelo, cancelaciones y embarques denegados;

   7) despacho y responsabilidad respecto al equipaje;

   8) divulgación del rendimiento operacional, tales como la puntualidad y las quejas; y

CONDICIONES DE CONTRATO Y DE TRANSPORTE

Como se ha indicado en el Capítulo 4.3 — Tarifas de los transportistas aéreos, “condiciones de transporte” significa las condiciones establecidas por un transportista aéreo respecto a su transporte, que se llaman “condiciones de contrato” cuando aparecen en el billete del pasajero o en la carta de porte. Los diversos beneficios y limitaciones indicados en las condiciones de transporte o de contrato, junto con el precio de los servicios proporcionados, constituyen un “contrato de transporte” entre el transportista aéreo y el usuario.

Para armonizar las condiciones en que los pasajeros efectúan viajes con transferencia entre líneas aéreas, la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA) ha elaborado la Resolución 724 sobre *Billete de pasajeros — Avisos y condiciones de contrato*, que es obligatoria para las líneas aéreas afiliadas, que deben aplicarla en sus vuelos internacionales. Los Avisos abarcan los límites de responsabilidad, el exceso de reservas, información sobre impuestos y derechos impuestos a los usuarios y algunos requisitos nacionales. La IATA ha elaborado también la Práctica recomendada 1724 sobre *Condiciones generales de transporte* (*pasajero y equipaje*) que sus líneas aéreas afiliadas pueden aplicar de manera voluntaria. La Práctica recomendada (versión del año 2000) comprende los elementos siguientes:

1. Definiciones
2. Aplicación
   generalidades; operaciones chárter; compartición de códigos; ley prevaleciente; preponderancia de las condiciones sobre los reglamentos
3. Billetes
   disposiciones generales; período de validez; secuencia y uso de cupones; nombre y dirección del transportista
4. Tarifas, impuestos, derechos y gravámenes
   tarifas; impuestos, derechos y gravámenes; moneda
5. Reservas
   requisitos relativos a las reservas; límites del plazo para la emisión de billetes; datos personales; asientos; reconfirmación de reservas; cancelación de reservas para la continuación del viaje
6. Presentación de los pasajeros y embarque
7. Denegación y limitación del transporte
   derecho de denegar el transporte; asistencia especial
8. Equipaje
   franquicia de equipaje; exceso de equipaje; artículos inaceptables como equipaje; derecho de denegar el transporte; derecho de registro; equipaje facturado; equipaje no facturado; recogida y entrega de equipaje facturado; animales
9. Horarios, retrasos, cancelación de vuelos
   horarios; cancelación, cambio de rutas, retrasos, etc.
10. Reembolsos
    reembolsos involuntarios; reembolsos voluntarios; reembolso de billetes perdidos; derecho de denegar el reembolso; moneda; entidad que reembolsa los billetes
11. Conducta a bordo de las aeronaves
    generalidades; dispositivos electrónicos
12. Arreglos relativos a servicios adicionales
13. Formalidades administrativas
    generalidades; documentos de viaje; denegación de entrada; responsabilidad del pasajero respecto a multas, gastos relacionados con la detención, etc.; inspección aduanera; inspección de seguridad
14. Transportistas sucesivos
15. Responsabilidad por daños
16. Plazos limitados para reclamaciones y acciones
    aviso de reclamaciones; plazo limitado para las acciones
17. Otras condiciones
18. Interpretación.

9) asistencia para pasajeros con impedimentos y necesidades especiales (es decir, personas con movilidad reducida).

b) Los Estados deben lograr un equilibrio apropiado entre los compromisos voluntarios y las medidas de reglamentación, siempre que la intervención gubernamental se considere necesaria para mejorar la calidad del servicio. Los Estados deberían aceptar, de manera general e inicialmente, los compromisos voluntarios de las líneas aéreas (y de los proveedores de servicios); cuando dichos compromisos resulten insuficientes, deberían considerar la adopción de medidas de reglamentación.

c) Al implantar nuevas medidas de reglamentación, los Estados deberían reducir al mínimo las diferencias innecesarias en su contenido y aplicación. De este modo, se evitaría toda posible incertidumbre jurídica que podría resultar de la aplicación extraterritorial de leyes nacionales, sin disminuir el alcance de la competencia ni obstaculizar las normas operacionales ni los procedimientos de transferencia entre líneas aéreas.

PASAJEROS INSUBORDINADOS O PERTURBADORES

Se llama ***pasajeros insubordinados o perturbadores*** *a aquéllos que no respetan las normas de conducta a bordo de las aeronaves o que no siguen las instrucciones de los miembros de la tripulación y, de ese modo, perturban el orden y la disciplina a bordo.*

En los últimos años ha habido un aumento de los incidentes notificados en los que han estado involucrados pasajeros de ese tipo. Los incidentes comprendían varios tipos de infracciones y actos reprensibles, incluida la agresión a los miembros de la tripulación o a los pasajeros; peleas entre pasajeros intoxicados; pedofilia; acoso y agresión sexual; consumo ilegal de drogas a bordo; negativa a dejar de fumar o de consumir alcohol; pillaje y, algunas veces, actos de vandalismo en los asientos y en el interior de la cabina de la aeronave; uso no autorizado de dispositivos electrónicos; destrucción de equipo de seguridad de a bordo y otras conductas desordenadas o tumultuosas. Estos incidentes no se limitan a una línea aérea, un país, un cliente, una clase de servicio o a la duración o el tipo de vuelo en particular. Estos actos e infracciones pueden a veces amenazar directamente la seguridad de la aeronave. En algunos casos, el comandante de la aeronave tuvo que hacer una escala no prevista para desembarcar por razones de seguridad a los pasajeros insubordinados. Estos incidentes han causado una creciente inquietud internacional.

La multiplicación de estos incidentes presenta también nuevos problemas para gobiernos y transportistas aéreos, particularmente cuando ocurren a bordo de vuelos internacionales. Las autoridades y las líneas aéreas a menudo se enfrentan con dificultades de orden jurídico o de reglamentación para tratar a los pasajeros insubordinados debido a la existencia de ciertas lagunas en sus leyes nacionales correspondientes y en los convenios internacionales vigentes en materia de seguridad de la aviación.

Un problema fundamental consiste en determinar lo que constituye una infracción que justifica el enjuiciamiento. El movimiento de aeronaves a través de las fronteras nacionales significa que las aeronaves estarán sujetas a las leyes y reglamentos de diferentes jurisdicciones. Debido a la diversidad de leyes y reglamentos, un acto u omisión que se considera una infracción en una jurisdicción quizás no lo sea en otra.

Cuando se debe enjuiciar a los presuntos infractores en un Estado en que ha aterrizado una aeronave extranjera, puede plantearse la cuestión de si sus actos u omisiones constituyen infracciones, no sólo en el Estado de aterrizaje sino también en el Estado de matrícula de la aeronave y en el Estado en que los actos u omisiones han ocurrido. Por consiguiente, corresponde establecer una lista uniforme de infracciones que se tomaría como denominador común para todos los Estados en cuestión. Esa lista sería útil para incorporar las infracciones pertinentes en las leyes o reglamentos nacionales de los Estados, permitiendo el enjuiciamiento y la aplicación de sanciones.

Otro problema importante se relaciona con la jurisdicción. En muchos casos debe liberarse a los pasajeros insubordinados sin someterlos a procedimientos judiciales debido a la falta de jurisdicción del Estado en que aterriza la aeronave. De conformidad con la mayoría de las leyes de los diversos países, los Estados que no son el Estado de matrícula de la aeronave normalmente no tienen jurisdicción sobre las infracciones cometidas a bordo de aeronaves fuera de sus respectivos territorios, salvo para ciertas infracciones previstas en tratados internacionales o en el derecho consuetudinario internacional, tales como el apoderamiento ilícito, el sabotaje y la toma de rehenes.

En el derecho internacional, si bien los convenios internacionales relativos a la seguridad de la aviación han demostrado ser un instrumento eficaz para combatir el apoderamiento ilícito, el sabotaje y formas similares de interferencia ilícita contra aeronaves civiles, estos convenios no están específicamente concebidos para tratar otros tipos de infracciones menos graves cometidas por pasajeros insubordinados. Por ejemplo, en virtud del *Convenio sobre las infracciones y ciertos otros actos cometidos a bordo de las aeronaves* (Doc 8364), firmado en Tokio el 14 de septiembre de 1963, no se pueden imponer medidas coercitivas a los

infractores más allá de la primera escala; para cuando la aeronave ha vuelto al Estado de matrícula, los infractores, y los testigos, ya se habrán ido hace tiempo. Muchos infractores han aprovechado esta situación para evitar el enjuiciamiento.

Para ocuparse de estos problemas, la OACI ha realizado una labor considerable, concentrándose en tres aspectos principales: una lista de infracciones concretas que se incluiría en las leyes nacionales, la ampliación de la jurisdicción respecto a las mismas y mecanismos apropiados para tratar las mismas. Inspirándose de la experiencia de los Estados, la Organización ha elaborado textos de orientación para los Estados en los que se examinan particularmente los aspectos jurídicos relacionados con los pasajeros insubordinados.

Para determinar lo que constituye una infracción, la OACI ha elaborado una lista de infracciones a fin de proporcionar un denominador común como base para el enjuiciamiento nacional en caso de infracción.

En lo que atañe a la jurisdicción, algunos Estados han ampliado ésta, en su respectiva legislación nacional, para abarcar las infracciones cometidas a bordo de aeronaves extranjeras que están por aterrizar en sus respectivos territorios. Basándose en esta nueva práctica, la OACI ha preparado una legislación modelo que extiende la jurisdicción nacional a dichas infracciones, que los Estados pueden utilizar en sus leyes nacionales para colmar la mencionada laguna jurisdiccional.

En la Circular 288 — *Texto de orientación sobre los aspectos jurídicos de los pasajeros insubordinados o perturbadores* figuran una lista de infracciones y una cláusula relativa a la jurisdicción que constituyen parte de la legislación modelo propuesta, elaborada por la OACI.

Entre las medidas jurídicas y de reglamentación que los Estados pueden tomar para resolver el problema de los pasajeros insubordinados figuran la adopción de leyes de derecho interno, arreglos bilaterales y la interpretación y aplicación de los convenios internacionales vigentes. Además, las líneas aéreas y otras partes interesadas podrían tomar o considerar otras medidas prácticas o preventivas. Por ejemplo, podrían elaborar o actualizar políticas y programas destinados concretamente a resolver el problema de los pasajeros insubordinados. Algunos de los aspectos clave que deben considerarse a este respecto abarcan los siguientes:

- *Gestión de los pasajeros y procedimientos operacionales.* Esto supone el procedimiento de tratar a los pasajeros de la línea aérea y puede incluir medidas y procedimientos para evitar o hacer frente a incidentes, por ejemplo en caso de denegación de embarque, políticas de información para los pasajeros o relativas al consumo de tabaco y bebidas alcohólicas y la instrucción en solución de controversias para la tripulación de la cabina de pasajeros y el personal que se ocupa de estos últimos.

- *Mejoramiento del entorno y la experiencia de los viajes por vía aérea.* Esto exige la determinación de los factores que pueden causar nerviosismo y agresión en los pasajeros debido, entre otras cosas, a exceso de reservas, vuelos atrasados y falta de información para los pasajeros.

- *Instrucciones más claras para los pasajeros.* Debe informarse debidamente a los pasajeros de que los actos insubordinados cometidos a bordo de las aeronaves son contrarios a la ley y pueden dar lugar a condenas o a la denegación de embarque en el futuro. Tal vez convenga especificar dicha política en las condiciones de transporte. Pueden utilizarse medios publicitarios como carteles o insertarse hojas en los billetes de las líneas aéreas para este mismo objetivo.

A este respecto, se han tomado medidas dentro y fuera de la OACI para elaborar directrices y otros textos que contienen medidas preventivas relativas a los pasajeros insubordinados, en particular, el conjunto de material didáctico sobre seguridad de la aviación (ASTP 123/Línea aérea) de la OACI, así como programas pertinentes de las líneas aéreas y demás documentación de la misma índole.

PASAJEROS DOCUMENTADOS INDEBIDAMENTE

Otra nueva situación negativa relacionada con los pasajeros que viajan por vía aérea es el problema de los ***pasajeros documentados indebidamente*** *que tratan de emigrar de un Estado a otro por falsos motivos, que son contrarios a las leyes nacionales de ambos Estados*. Desde mediados de los años ochenta, la tentativa de emigrar de un país a otro, por motivos políticos, económicos o sociales se ha convertido en un fenómeno mundial, que impone una considerable carga económica a los gobiernos y los transportistas aéreos.

En años recientes, el problema se ha agravado por la participación de elementos criminales en la organización de esos movimientos ilegales y porque los inmigrantes potenciales recurren a diversos métodos para evadir o prolongar el proceso de inmigración en los Estados de destino elegidos. Tales métodos incluyen el uso de documentos de viaje fraudulentos (o el uso de documentos válidos por impostores), la destrucción de los documentos de viaje durante el vuelo o el

viaje y la presentación con mala fe de solicitudes de asilo a la llegada.

El uso de la documentación de viaje indebida como táctica para obtener el acceso al transporte aéreo hacia un destino deseado afecta a la seguridad general de los Estados, independientemente de si sus territorios puedan ser una fuente, un punto de tránsito o el destino de ese tipo de tráfico.

Tradicionalmente los Estados han establecido disposiciones legislativas en que se asigna a los transportistas la responsabilidad de comprobar que sus pasajeros estén debidamente documentados para el viaje y han impuesto multas o sanciones como disuasivos al transporte internacional de personas no admisibles. Numerosas líneas aéreas internacionales se han visto obligadas a implantar, en cooperación con los Estados, programas intensivos para detectar documentos fraudulentos e identificar e interceptar pasajeros que viajan con el propósito de emigrar sin los documentos necesarios.

El aumento del volumen de tráfico ilegal y el perfeccionamiento de los métodos empleados han exigido medidas más eficaces y esfuerzos concertados a nivel internacional para hacer frente a los fraudes en materia de documentos de viaje y resolver los problemas relacionados con las ***personas inadmisibles***, o sea, *las personas a las que las autoridades de un Estado rehúsan la admisión*.

La preocupación principal de la comunidad de aviación civil se relaciona con el uso de documentos de viaje inapropiados, contrariamente al Artículo 13 (Disposiciones sobre entrada y despacho) del Convenio de Chicago, más bien que con la situación del pasajero como “admisible” o “inadmisible”—lo que constituye una cuestión de inmigración.

Estos problemas de control fronterizo consumen una cantidad excesiva de los recursos de servicios de la comunidad de aviación civil, incluidas las autoridades de control en los aeropuertos. Las medidas correctivas a menudo exigen demasiado tiempo, lo que disminuye la calidad del servicio de despacho para el público viajero en general. Además, se sabe que las personas inadmisibles que han de repatriarse contra su voluntad causan problemas para la seguridad del vuelo.

La OACI está coordinando las medidas internacionales encaminadas a resolver estos problemas y sus consecuencias y ha introducido normas y métodos recomendados (SARPS) apropiados en el Anexo 9 (*Facilitación*) al Convenio de Chicago y textos de orientación conexos. En los SARPS del Capítulo 3 del mencionado Anexo figuran procedimientos generales que los Estados y las líneas aéreas han de seguir al tratar a pasajeros inadmisibles. Los SARPS y textos de orientación tienen los objetivos siguientes: fomentar la cooperación y comunicación entre las líneas aéreas y los gobiernos y entre los Estados afectados; asistir a los Estados para intensificar sus controles fronterizos mediante, entre otras cosas, medidas preventivas (incluido, por ejemplo, un uso más eficaz de la tecnología moderna, como los documentos de viaje de lectura mecánica) y procedimientos de inmigración mejorados; y definir claramente la responsabilidad del Estado y del explotador en cuestión para ocuparse de las personas inadmisibles, incluido el procedimiento de repatriación. En el Anexo 9 se requiere también que los Estados retiren de la circulación los documentos fraudulentos, falsificados o imitados fraudulentamente.

En el Anexo 9, Partes 1, 2 y 3 del Doc 9303 — *Documentos de viaje de lectura mecánica* figura información sobre los SARPS y los textos de orientación que se acaban de mencionar.

Capítulo 4.10

CUESTIONES RELACIONADAS CON LOS AEROPUERTOS

En el presente capítulo figuran tres asuntos relacionados con los aeropuertos de los que las autoridades de reglamentación se han ocupado más recientemente. En la primera sección se examinan los servicios de escala en los aeropuertos internacionales, que en el pasado han sido objeto de reglamentación a nivel nacional, bilateral y aun multilateral. En la segunda sección se examina la asignación de turnos de llegadas y salidas en los aeropuertos internacionales, un problema para un número creciente de Estados en que la demanda es superior a la oferta como resultado del considerable crecimiento del transporte aéreo. En la tercera sección se analiza la privatización de aeropuertos.

SERVICIOS DE ESCALA

Si bien la expresión carece de definición formal y oficial, se considera normalmente que los ***servicios de escala*** *incluyen, de manera general, los servicios necesarios para la llegada de una aeronave a un aeropuerto y su salida del mismo, excluidos los servicios de control de tránsito aéreo.* En el *Manual sobre los aspectos económicos de los aeropuertos* (Doc 9562), la función de servicios de escala se divide en servicios en la terminal (presentación de los pasajeros, manipulación del equipaje y la carga) y servicios en la plataforma (atención, limpieza y abastecimiento de la aeronave). Por regla general, los servicios de escala excluyen el mantenimiento y la reparación de aeronaves, a pesar de que en algunos casos el llamado mantenimiento de línea puede considerarse como parte de los servicios de escala.

Pueden proporcionar los servicios relacionados con los servicios de escala en los aeropuertos una o varias líneas aéreas o concesionarios, el propio aeropuerto o una combinación de los anteriores.

Los Estados suelen reglamentar los servicios de escala como actividad aeroportuaria, sea en su calidad de explotadores de aeropuertos (directamente o por intermedio de organismos autónomos) o aplicando leyes y reglamentos nacionales relativos a cuestiones como el trato no discriminatorio. En esta actividad de reglamentación se tienen en cuenta las disposiciones sobre servicios de escala contenidas en los acuerdos bilaterales de servicios aéreos y las eventuales normas de autoridades regionales de reglamentación multilateral, como la Comisión Europea.

La orientación proporcionada por la OACI en materia de servicios de escala incluye, entre otras cosas, el Método recomendado 6.6 del Anexo 9 (Facilitación) al Convenio sobre Aviación Civil Internacional. En dicha disposición se recomienda que se dé a los transportistas aéreos, de acuerdo con las administraciones aeroportuarias y con sujeción a las limitaciones razonables que éstas puedan imponer, diversas opciones respecto a los arreglos de servicios de escala, incluyendo la de proporcionar sus propios servicios. En las *Políticas de la OACI sobre derechos aeroportuarios y por servicios de navegación aérea* (Doc 9082) y en el *Manual sobre los aspectos económicos de los aeropuertos* (Doc 9562) figura orientación apropiada para los casos en que los aeropuertos proporcionan tales servicios u obtienen ingresos de las concesiones, (franquicias) para suministrarlos.

En lo que atañe a la reglamentación bilateral, un número muy reducido de los acuerdos bilaterales de servicios aéreos registrados en la OACI contiene disposiciones sobre servicios de escala. Por lo general, dichas disposiciones corresponden a dos categorías generales; la principal consta de disposiciones en el sentido de que los servicios de escala deben proporcionarlos recíprocamente las líneas aéreas designadas respectivas de los dos Estados o un organismo nacional aprobado por el Estado en el que se proporcionan. En las disposiciones de la segunda categoría se reconoce el derecho de una línea aérea designada de llevar a cabo sus propias operaciones de servicios de escala o recurrir a otras líneas aéreas o proveedores de servicios; a menudo se somete ese derecho a condiciones establecidas por el Estado en que se proporcionan los servicios de escala.

Paralelamente a la tendencia de liberalización del transporte aéreo internacional, en los últimos años numerosos Estados han introducido en sus acuerdos bilaterales de servicios aéreos disposiciones liberales relativas a los servicios de escala y actualmente a menudo éstos son objeto de

contratación externa a empresas especializadas. A diferencia de los transportistas aéreos, las mencionadas empresas no están sometidas a restricciones de propiedad nacional y han experimentado un movimiento de mundialización y consolidación. Esto dio lugar a ciertas inquietudes de que la contratación externa de los servicios de escala tendrá repercusiones negativas en la seguridad operacional dado que participan empresas privadas sin experiencia de una cultura de seguridad operacional. En respuesta a estas inquietudes, la OACI realizó en 2001 un estudio sobre los aspectos de seguridad operacional de los servicios de escala, que dio lugar a una revisión y enmienda de las normas y métodos recomendados (SARPS) vigentes del Anexo 6 al Convenio de Chicago y otros textos de orientación de la OACI. Dichas enmiendas estaban encaminadas a asegurarse de que los Estados prestaran debida atención a los aspectos de seguridad operacional de los arreglos de servicios de escala al certificar y vigilar a los explotadores de aeronaves y aeropuertos y a las empresas especializadas. Además, la OACI ha enmendado su cláusula modelo sobre servicios de escala a fin de tener en cuenta el requisito del cumplimiento de las disposiciones aplicables relativas a la seguridad operacional y la protección de la aviación (véase el Doc 9587).

ASIGNACIÓN DE TURNOS

*Un **turno aeroportuario** es la fecha y la hora específicas designadas (generalmente dentro de un plazo de 15 ó 30 minutos) para que una aeronave llegue a un aeropuerto o salga del mismo.*

Los turnos son importantes para los transportistas aéreos no sólo por motivos operacionales (p. ej., para establecer los horarios correspondientes al uso de las aeronaves, las tripulaciones y las puertas) sino también por motivos comerciales (p. ej., es posible atraer a un mayor número de viajeros si las horas de salida y llegada corresponden a los períodos que se consideran preferidos por el público). Varios factores materiales pueden limitar la disponibilidad de turnos en un aeropuerto, tales como las limitaciones de la capacidad de las pistas, terminales, puertas de embarque e instalaciones y servicios de tránsito aéreo. Por consiguiente, en las situaciones en que hay congestión en un aeropuerto y la demanda es superior a la disponibilidad de turnos, se necesitará alguna forma de racionamiento o un ***mecanismo de asignación de turnos***, o sea, *una fórmula para la asignación de turnos entre los usuarios.*

La asignación de turnos suele organizarse entre las líneas aéreas que prestan servicio en un mismo aeropuerto y supone la consulta con las autoridades aeroportuarias. Dado que un cambio de turnos en un aeropuerto puede tener repercusiones importantes para un vuelo, por cuanto deben asegurarse los turnos correspondientes en otros aeropuertos, a menudo se necesita una coordinación más amplia.

El mecanismo que más utilizan las líneas aéreas para la coordinación de horarios y la asignación de turnos ha sido las Conferencias de coordinación de los horarios de las líneas aéreas, de la IATA, que se celebran dos veces al año, unos cuatro meses antes de cada ***temporada de establecimiento de horarios*** (*la primera va de abril a octubre y la segunda de noviembre a marzo*). Puede participar cualquier línea aérea (afiliada o no a la IATA). Un elemento importante del sistema es la llamada ***precedencia histórica*** o ***derechos adquiridos***, o sea, *el derecho de conservar los turnos utilizados en la temporada anterior equivalente.* Las líneas aéreas interesadas efectúan los cambios y ajustes, incluidos los que sean necesarios para nuevos vuelos o servicios, sobre todo mediante ajustes o intercambios de turnos voluntarios. El carácter mundial de la conferencia le otorga una capacidad única para efectuar los ajustes necesarios en los horarios de vuelos en todos los aeropuertos afectados, a condición de que se cuente con turnos suficientes. Sin embargo, a juicio de algunos observadores, un sistema que se base en los derechos adquiridos puede impedir la introducción de nuevas líneas aéreas o nuevos servicios en los aeropuertos particularmente congestionados.

Los Estados suelen apoyar el uso del mecanismo de la IATA para la coordinación de horarios y la asignación de turnos. No obstante, en algunos Estados donde el problema de la insuficiencia de capacidad aeroportuaria es más grave, las autoridades de reglamentación se han visto obligadas a introducir medidas adicionales para limitar o racionar el acceso a los aeropuertos congestionados. En algunos casos, se impide a las líneas aéreas que no prestan servicio a un aeropuerto congestionado iniciar un servicio, y se prohíben o limitan considerablemente ciertas operaciones (tales como los vuelos no regulares o los servicios exclusivamente de carga). En otros, se concede mayor prioridad de turnos a los servicios internacionales que a los vuelos del interior, cuando los primeros comprenden derechos otorgados en virtud de un acuerdo bilateral de servicios aéreos. A veces pueden aliviarse las limitaciones impuestas en un aeropuerto congestionado cuando se consiguen turnos en otros aeropuertos que prestan servicio a la misma ciudad. En algunos casos serios, se necesita la negociación o un acuerdo de gobierno a gobierno para resolver problemas concretos de asignación de turnos. En algunos Estados se aplican reglas de asignación de turnos convenidas internacionalmente (p. ej., los Estados miembros de la Unión Europea aplican las normas comunes de la UE que rigen la asignación de turnos en los aeropuertos de la comunidad, que se basan fundamentalmente en el mecanismo de la IATA con ciertas limitaciones; por ejemplo, se concede prioridad en la asignación del 50% de los turnos disponibles a las nuevas líneas aéreas).

Durante los últimos dos decenios, el incremento en los servicios aéreos comerciales ha continuado superando la capacidad en un número creciente de aeropuertos, principalmente en Europa, pero también en otras regiones. Los Estados, los aeropuertos y las líneas aéreas han tratado de resolver este problema con medidas que se concentran o bien en incrementar la capacidad (enfoque en el plano de la oferta) o bien en administrar la capacidad insuficiente (enfoque en el plano de la demanda).

Entre las medidas en el plano de la oferta que permiten superar o reducir la escasez de turnos aeroportuarios se cuenta a) construir nuevos aeropuertos o ampliar los existentes, b) mejorar la capacidad de control del tránsito aéreo mediante tecnología y procedimientos nuevos; y c) aumentar los esfuerzos y recursos para facilitación de pasajeros y carga.

Entre las políticas y prácticas de reglamentación aplicadas por los Estados para resolver el problema, en lo que atañe a la demanda, cabe mencionar los siguientes:

- fijar límites anuales a la cantidad de movimientos de aeronaves o de pasajeros;
- sólo negociar derechos de tráfico nuevos o ampliados cuando puedan ser atendidos en los aeropuertos en cuestión;
- negociar bilateralmente el acceso a los turnos de antemano;
- aplicar una política de reciprocidad;
- desarrollar y fomentar la utilización de aeropuertos de alternativa;
- reconocer la relación entre las normas relativas al ruido y la demanda; y
- emplear escalas de precios en los períodos de mayor afluencia para los derechos de aterrizaje, con el fin de contribuir a extender la demanda de turnos a los períodos en que la capacidad del aeropuerto no está plenamente utilizada.

Algunos Estados, en donde las limitaciones de capacidad aeroportuaria han sido particularmente serias, han aplicado medidas pertenecientes tanto al enfoque en el plano de la oferta como al enfoque en el plano de la demanda.

Evidentemente, aumentar la capacidad aeroportuaria mediante aeropuertos, pistas y terminales nuevos o ampliados es lo que más puede contribuir a resolver el problema de escasez de turnos. Sin embargo, este tipo de mejoras suele tardar años y, en algunos casos, el incremento del tráfico agota rápidamente la capacidad adicional. Además, también es evidente que en algunos aeropuertos las restricciones ambientales y materiales hacen que la ampliación considerable de las instalaciones existentes resulte inconveniente o prohibitivamente onerosa. Aun así, incluso en esos aeropuertos es posible aumentar la capacidad gradualmente.

Pueden introducirse mejoras en la facilitación y en los servicios de control de tránsito aéreo, para usar de modo más eficiente la infraestructura aeroportuaria existente. Éstas suelen lograr importantes aumentos graduales en la cantidad de aeronaves, pasajeros y carga que pueden utilizar un aeropuerto con limitaciones de capacidad; las líneas aéreas, las autoridades aeroportuarias, aduaneras y de inmigración deberían evaluarlas continuamente. Las mejoras en el control del tránsito aéreo, que suponen la coordinación con muchos Estados, pueden requerir tiempo y paciencia, pero en última instancia aportarán beneficios, es decir, una mayor utilización de la capacidad aeroportuaria y en ruta.

Respecto a las medidas de reglamentación de la asignación de turnos, dado que la situación en cada aeropuerto congestionado tiende a ser particular al mismo, los Estados han tratado esta situación de diferentes maneras. Un método consiste en permitir que los transportistas aéreo conserven los llamados derechos adquiridos, pero proporcionar turnos a nuevas líneas aéreas y nuevos servicios, por ejemplo reservándoles una proporción fija de la nueva capacidad. Otro método consiste en la regla de “utilizar o perder”, que requiere que un transportista aéreo utilice sus turnos asignados a un nivel especificado (p. ej., el 80% del total anual o de temporada) o perderlos. Un tercer método consiste en permitir que los transportistas aéreos intercambien turnos individualmente para utilizar los turnos disponibles más eficazmente.

Otros métodos posibles incluyen la compra y venta de turnos, las subastas y una combinación o variación de los mencionados métodos. Aunque algunas de estas prácticas existen (p. ej., los Estados Unidos permiten la compra, venta y arrendamiento de determinados turnos nacionales en algunos aeropuertos, ampliándose la norma de elevada densidad de la Administración Federal de Aviación (FAA), aunque se ignora si dichas prácticas pueden aplicarse a los servicios aéreos internacionales. Por ejemplo, se ha manifestado inquietud respecto a la compraventa comercial de turnos debido a posibles efectos en la competición y aspectos jurídicos por resolver.

Ha habido un debate continuo en cuanto a la “propiedad” de los turnos aeroportuarios, principalmente en lo que atañe a reclamaciones de las líneas aéreas que los han utilizado en el pasado durante largos períodos de tiempo. Sin embargo, en algunos regímenes de reglamentación formales se excluye este

concepto explícita o tácitamente, por ejemplo, mencionándose que las líneas aéreas no adquieren derechos de propiedad de los turnos que se les asignan y que en ciertas circunstancias los turnos deben devolverse a la autoridad aeronáutica. En el enfoque tácito se vincula el mantenimiento del turno a su uso a un nivel específico (la regla de "utilizar o perder") y se permite el intercambio de turnos, pero sólo individualmente.

Algunos problemas relacionados con los aeropuertos con limitaciones de capacidad implicarán cuestiones más generales de política de reglamentación, tales como la intensificación de la competencia, la reducción de una concentración excesiva y la eliminación del abuso de la posición dominante, así como la compatibilidad de un acceso amplio al mercado con los aeropuertos de capacidad limitada. Aunque una amplia concesión de derechos de tránsito a nivel bilateral y regional, con designación de múltiples líneas aéreas, genera una mayor demanda potencial de turnos aeroportuarios, también hace más flexible el uso de aeropuertos y ciudades de alternativa, que pueden dar cabida a nuevos y ampliados servicios aéreos.

Aun así, algunos Estados se verán obligados, tanto a largo como a corto plazo, a equilibrar objetivos contradictorios, en cuanto a los servicios aéreos internacionales que podrán utilizar sus aeropuertos con limitaciones de capacidad. Al formular respuestas a este problema, los Estados tendrán que tomar en cuenta el marco jurídico que ofrecen el Convenio de Chicago, (p. ej., el Artículo 15 en el que se establece el principio del trato nacional en el contexto del uso de aeropuertos y otras instalaciones y servicios de navegación aérea), los acuerdos de servicios aéreos, las reglas regionales y nacionales de asignación de turnos y los mecanismos voluntarios existentes para administrar una capacidad aeroportuaria insuficiente. La respuesta tendrá que adaptarse a la situación de cada aeropuerto, por lo que variará según el tipo de limitación y los medios adoptados para superarla.

En la Circular 283, titulada *Consecuencias normativas de la asignación de turnos de salida y llegada de vuelos en los aeropuertos internacionales,* figura información adicional sobre este tema.

PRIVATIZACIÓN DE AEROPUERTOS

Hasta finales de los años setenta, la mayoría de los aeropuertos internacionales pertenecía a los gobiernos y estaba bajo su gestión. Desde entonces han ocurrido muchos cambios en su estructura de propiedad y gestión, generalmente con menor participación gubernamental directa. La participación del sector privado en esta esfera se inició en los años ochenta y aumentó en los años noventa, especialmente en Asia, Europa y América Latina, pero disminuyó en años recientes.

Por lo general, tales cambios han sido enfocados como el proceso de "privatización" aunque los cambios pueden ser de diferente índole y generalmente reflejan la tendencia de los gobiernos a desentenderse de la propiedad y gestión de esas instalaciones y servicios; así, no denotan necesariamente la privatización categórica en sí (de hecho es raro que sea así), especialmente en lo tocante a la propiedad.

En el contexto de los aeropuertos, la ***privatización*** *connota propiedad absoluta o propiedad mayoritaria de las instalaciones y servicios por el sector privado*, mientras que la ***participación privada*** *se refiere a situaciones en que el sector privado desempeña un papel en la propiedad o gestión del aeropuerto, o ambas funciones, (p. ej., en forma de un contrato de gestión, una franquicia o una participación minoritaria en el capital), pero el gobierno conserva la propiedad mayoritaria.*

La ***transformación de una empresa pública en sociedad comercial*** *es la creación de una entidad jurídica (corporación o empresa comercial) ajena al gobierno para la gestión y explotación del aeropuerto, ya sea con un estatuto específico o en el marco de un estatuto general existente, como la ley de sociedades*. Normalmente el gobierno conserva la propiedad de la sociedad, pero la participación del sector privado en la misma es posible.

La ***aplicación de métodos comerciales*** *se refiere a un enfoque de gestión en que se aplican principios comerciales o en que se pone especial énfasis en el desarrollo de actividades comerciales.* La aplicación de métodos comerciales no debería equipararse a la participación privada o la privatización, porque la primera connota un método de gestión, mientras que los últimos dos se refieren a un cambio en la propiedad o el control de la gestión.

La ***autonomía*** *se refiere a las atribuciones de los administradores de los aeropuertos para utilizar los ingresos generados y tomar decisiones de gestión independientes respecto a cuestiones comprendidas en la carta de constitución orgánica.* Una autoridad aeroportuaria autónoma es una entidad independiente creada para explotar y administrar uno o más aeropuertos y a la que se otorgan poderes para aplicar los ingresos que genera para cubrir sus gastos. Una autoridad aeroportuaria autónoma puede ser una dependencia del gobierno, una autoridad corporativa o una empresa de propiedad estatal.

La privatización y la participación privada en el suministro de servicios aeroportuarios han sido parte de la evolución general de mundialización y liberalización de las economías del mundo y la tendencia a la privatización de las industrias y servicios con orientación comercial administrados por los Estados y entidades de propiedad estatal. Varios otros factores,

tales como los problemas financieros que enfrentan los Estados en el desarrollo aeroportuario, la necesidad de reducir los déficits presupuestarios y la aparición de un nuevo sector mundial de gestión de aeropuertos, han motivado a los Estados para optar por una creciente privatización o participación privada.

Al enfrentarse con crecientes dificultades para financiar aeropuertos, muchos gobiernos han llegado a la conclusión de que cuando los volúmenes de tráfico son relativamente importantes, tal vez sea posible entregar al sector privado la carga que constituye financiar los programas de desarrollo aeroportuario. Además, la participación privada y la privatización del suministro de servicios aeroportuarios se han considerado como fuente de ingresos para cubrir o reducir los déficits presupuestarios. Los aeropuertos que generen beneficios pueden constituir una fuente regular de ingresos fiscales. Las ofertas financieras para una participación privada o la privatización de los aeropuertos han alentado a los Estados a seguir ese movimiento.

El enfoque actual por parte de los gobiernos consiste en abandonar paulatinamente la propiedad y gestión de los servicios públicos, y los aeropuertos, no esenciales, al menos los principales. Dichos servicios se consideran como entidades comerciales más bien que servicios públicos. Los grandes aeropuertos se están transformando en verdaderas ciudades con sus propios mercados y lugares de encuentro para las personas y el sector de los negocios. Existe la percepción de que la privatización conduce a una mejor gestión de los aeropuertos.

Desde la perspectiva comercial de las comunidades financiera y de negocios, un aeropuerto puede constituir una buena inversión. Los aeropuertos son esencialmente monopolios. El aumento del tráfico es generalmente continuo y más rápido que el crecimiento del producto nacional bruto a medio y largo plazo. La clasificación de los aeropuertos en materia de crédito suele ser muy elevada y éstos cuentan con un movimiento importante de efectivo. Si bien los aeropuertos están sujetos a reglamentación gubernamental, las actividades comerciales en los mismos, que producen ingresos significativos, suelen ser objeto de menor reglamentación o de ninguna. Por consiguiente, ha surgido gradualmente un sector mundial de gestión de aeropuertos.

En la mayoría de los Estados, la participación privada y la privatización en el suministro de servicios aeroportuarios ha tenido lugar por etapas. Por ejemplo, en el Reino Unido, los principales aeropuertos fueron inicialmente trasladados a una corporación gubernamental. Unos años más tarde, fueron transferidos a una empresa de propiedad gubernamental. Poco después, las acciones de dicha empresa fueron vendidas al sector privado. En algunos países europeos, los aeropuertos fueron trasladados primero a empresas distintas propiedad del Estado y el traslado de las acciones fue gradual. La experiencia indica que por lo general los Estados se han beneficiado de un cambio gradual en la estructura en materia de propiedad y gestión.

La participación privada en el suministro de servicios aeroportuarios ha tenido lugar básicamente de tres maneras: contrato de gestión, arrendamiento (que a veces se llama concesión) y transferencia de propiedad minoritaria. Aparte de los aeropuertos que originalmente pertenecían a entidades privadas, existen pocos aeropuertos plenamente privatizados o con propiedad mayoritaria privada.

Dado que los aeropuertos constituyen monopolios de los que dependen en gran medida los usuarios, en casi todos los Estados en que ha tenido lugar la privatización o la participación privada, existen o se han creado autoridades de reglamentación de alguna manera para asegurarse de que no se abusaba del poder del monopolio, especialmente en lo que atañe a los derechos aeronáuticos.

Los Estados que estén considerando la posibilidad de privatizar sus aeropuertos deberían tener presente que el Convenio de Chicago deja en manos de cada Estado contratante la responsabilidad para el suministro de servicios aeroportuarios y de navegación aérea en su territorio de conformidad con las normas y métodos recomendados. En los Artículos 11 y 15 del Convenio se dispone que no debe haber discriminación entre los Estados contratantes. El Artículo 15 trata de los principios básicos para imponer derechos. Si bien en el Convenio no se impide que los Estados deleguen funciones a entidades privadas, la responsabilidad para asegurarse de que se cumplen plenamente todas las disposiciones del Convenio incumbe al Estado. Además del Convenio, existen otros acuerdos internacionales, tales como los acuerdos bilaterales o regionales de servicios aéreos, que pueden imponer obligaciones a un Estado que sea parte en los mismos respecto a ciertos aspectos del suministro de servicios aeroportuarios o de navegación aérea.

Un cambio en la estructura de propiedad y gestión del suministro de servicios aeroportuarios tal vez no resuelva necesariamente todos los problemas de un aeropuerto o grupo de aeropuertos. Si no se planifica debidamente, el cambio puede ser nocivo a largo plazo. Deben definirse claramente los objetivos de todo cambio.

El objetivo principal de los aeropuertos y los servicios de navegación aérea consiste en proporcionar a los usuarios servicios seguros, eficaces y económicos en condiciones de seguridad. Existen varias opciones en materia de propiedad y gestión que pueden considerarse para lograr dicho objetivo. No existe una opción óptima de aplicación global. Un Estado

debería seleccionar la opción que más le convenga y al cabo de un examen y una planificación cuidadosos. Sean cuales fueren la estructura orgánica o la situación jurídica, la seguridad operacional y la protección de la aviación siguen siendo en fin de cuentas responsabilidad del Estado.

A este respecto, la OACI ha elaborado textos de orientación en que se proporcionan información y análisis sobre las opciones que los Estados pueden adoptar al considerar un cambio en la propiedad y gestión en el suministro de aeropuertos y servicios de navegación aérea, junto con las posibles repercusiones de dichas opciones y se analizan aspectos importantes que deben tenerse en cuenta. Dicha orientación figura en la Circular 284 — *Privatización en el suministro de aeropuertos y servicios de navegación aérea*. Entre los demás textos conexos en esta esfera cabe mencionar las *Políticas de la OACI sobre derechos aeroportuarios y por servicios de navegación aérea* (Doc 9082), el *Manual sobre los aspectos económicos de los aeropuertos* (Doc 9562), que abarca también la reglamentación económica de los aeropuertos, y el *Manual sobre los aspectos económicos de los servicios de navegación aérea* (Doc 9161).

Parte 5

TERMINOLOGÍA GENERAL

Capítulo 5.0

INTRODUCCIÓN A LA TERMINOLOGÍA GENERAL

En las primeras cuatro partes del manual se han presentado y definido muchos términos, cada uno en su contexto particular en relación con el contenido, los procedimientos y la estructura de la reglamentación nacional, bilateral y multilateral del transporte aéreo internacional. En la parte 5 figura la terminología general que es común a todas las partes del manual o tiene carácter complementario.

A diferencia de la enumeración alfabética habitual en un glosario, se han reunido aquí los términos en cuatro grupos genéricos: Capítulo 5.1 — Transportistas aéreos; Capítulo 5.2 — Aeronaves; Capítulo 5.3 — Servicios aéreos y, por último, Capítulo 5.4 — Aeropuertos. La mayoría de los términos definidos o descritos se utilizan corrientemente en relación con la reglamentación económica del transporte aéreo. Algunos se utilizan frecuentemente en otros contextos, pero como pertenecen a grupos genéricos, se han incluido en esta parte para que los datos sean completos y a fin de proporcionar información útil adicional.

La terminología en estos cuatro capítulos proviene de una variedad de fuentes y no se pretende que sea exhaustiva (las numerosas publicaciones de la OACI, principalmente los manuales en otras disciplinas, constituyen fuentes en las que puede hallarse terminología propia de la aviación). Las definiciones de algunos términos son aceptadas de manera generalizada, como aquéllas preparadas por la OACI o las que figuran en el Convenio sobre Aviación Civil Internacional. No obstante, la mayor parte de las definiciones o descripciones que figuran aquí no tiene carácter oficial. Algunas han sido elaboradas y aplicadas por los Estados en contextos particulares, como la reglamentación bilateral. Algunos términos tienen sentidos distintos, según los contextos, mientras que otros son de uso común y aparecen a menudo en los medios de difusión. Algunas definiciones tienen carácter relativo y su sentido puede evolucionar, a medida que avanza la tecnología, y seguir los cambios en los regímenes de reglamentación aplicables. Por regla general, a medida que va evolucionando el transporte aéreo, también lo hace su terminología y el correspondiente uso. Al elaborar esta parte del manual se han tenido en cuenta todas estas consideraciones.

Capítulo 5.1

TRANSPORTISTAS AÉREOS

Un ***transportista aéreo*** *es una empresa que presta servicios de transporte por aeronave, efectuados por remuneración o alquiler*.

Existen varias clases de transportistas aéreos según la categoría de operaciones que llevan a cabo:

- un ***transportista aéreo regular*** *o* ***línea aérea regular*** *es una empresa que presta principalmente servicios regulares* (a pesar de que también puede realizar algunos vuelos no regulares). (Véase en la Parte 1 del Doc 9587 y en el Capítulo 5.3 del presente manual la definición de servicios regulares y no regulares);

- un ***transportista aéreo no regular*** *es aquél cuya actividad principal consiste en operaciones no regulares*;

- un ***transportista chárter*** *es un transportista aéreo no regular que lleva a cabo exclusivamente vuelos chárter.*

Un ***transportista internacional*** *es aquél que presta servicios de transporte aéreo por rutas entre dos o más Estados,* y que también puede explotar servicios aéreos del interior.

Un ***transportista internacional regular*** *es un transportista autorizado para explotar servicios aéreos internacionales regulares*, mientras que un ***transportista internacional no regular*** *es aquél que ha recibido autorización para explotar vuelos internacionales no regulares*.

Un ***transportista del interior*** *es aquél que explota principalmente servicios de transporte aéreo enteramente en el territorio de su Estado nacional*.

Según la reglamentación nacional del transporte aéreo, un ***transportista titular de licencia*** *(llamado también a veces* ***transportista autorizado****) es aquél que ha recibido una autorización oficial, de una autoridad constituida, para explotar servicios de transporte aéreo.* En algunos Estados se otorgan licencias a transportistas nacionales y permisos a los extranjeros, mientras que en otros se otorgan licencias para servicios regulares y permisos para vuelos chárter.

Un ***transportista nacional*** *es un transportista aéreo, establecido de conformidad con las leyes nacionales de un Estado, que es generalmente el transportista aéreo principal o único de dicho Estado para proporcionar servicios de transporte aéreo, incluidos los internacionales, y que se considera como instrumento nacional de transporte aéreo.*

La *expresión* ***transportista de bandera*** *se utiliza a menudo con el mismo sentido que "transportista nacional", pero más desde un punto de vista internacional porque sus aeronaves suelen ostentar la bandera nacional del Estado al proporcionar servicios aéreos internacionales.* Cabe señalar, sin embargo, que en el Artículo 20 (Ostentación de las marcas) del Convenio de Chicago sólo se exige que las aeronaves empleadas en la navegación aérea internacional lleven las correspondientes marcas de nacionalidad y matrícula (por lo general, los Estados utilizan para ello letras y números). Por consiguiente, en virtud de las leyes internacionales no existe obligación jurídica de que un transportista aéreo nacional que explote servicios aéreos internacionales ostente la bandera nacional.

Transportista designado significa *un transportista aéreo designado por un Estado en virtud de un acuerdo de servicios aéreos para explotar servicios aéreos autorizados en el marco de dicho acuerdo.* En la mayoría de los casos, el transportista designado es el transportista nacional o de bandera del Estado designante, pero a veces puede tratarse de un transportista aéreo de otro Estado cuando esto se permita en virtud del acuerdo de servicios aéreos correspondiente (p. ej., en el caso de una disposición relativa a "comunidad de intereses". Véase el Capítulo 4.4).

Los transportistas pueden dividirse en categorías según lo que transportan:

- un ***transportista aéreo de pasajeros*** *explota principalmente servicios de transporte de pasajeros por aeronave* (aunque las aeronaves puedan también transportar carga);

- un ***transportista aéreo de carga*** *transporta principalmente carga y correo por aeronave*.

Los transportistas aéreos se describen a menudo según la función que desempeñan en el mercado nacional o internacional o según la importancia de sus operaciones:

- un ***transportista aéreo importante*** *es, generalmente, aquél que presta servicios aéreos regulares por rutas principales del interior o por rutas internacionales, normalmente con un nivel relativamente importante de operaciones por una amplia red de rutas*;

- un ***transportista regional*** *ofrece servicios regulares de corta distancia de pasajeros y carga, principalmente mediante aeronaves con turborreactores o pequeñas aeronaves de reacción y enlaza ciudades pequeñas o medianas con ciudades grandes o grandes centros aeroportuarios*;

- un ***transportista aéreo tributario*** *explota servicios de corta distancia que comunican puntos pequeños y regionales con un centro aeroportuario,* generalmente utilizando aeronaves pequeñas o medianas;

- un ***transportista aéreo complementario*** *explota servicios tributarios o regionales, a menudo de tipo punto a punto, generalmente con aeronaves de menos de 30 plazas*; este límite de capacidad ha ido aumentando con los años y puede referirse ahora a aeronaves de hasta 50 plazas;

- un ***megatransportista*** *es un transportista cuya escala de operaciones o red de rutas es muy grande*. El transportista puede haber alcanzado esta categoría como consecuencia de su crecimiento propio, de adquisiciones o inversiones en el capital social de otros transportistas, o de ciertas formas de alianzas.

Algunas definiciones relativas a los transportistas aéreos se basan en consideraciones de comercialización o de índole económica:

- un ***transportista especializado*** *se concentra en determinadas rutas o en determinados segmentos del mercado*;

- un ***transportista principiante*** *es aquél que acaba de establecerse*;

- un ***nuevo transportista participante*** *es aquél, recientemente establecido o no, que trata de entrar en un mercado* en el que ya prestan servicio otros transportistas.

Otras definiciones se basan en las características de sus modelos de negocios:

- un ***transportista con plenos servicios*** *es un transportista aéreo, generalmente un transportista tradicional nacional o importante que efectúa operaciones por una red de rutas relativamente amplia (por lo que también se llama* ***transportista explotador de red****) y proporciona una gama completa de servicios, incluidas diferentes clases de asientos, distracciones a bordo, comidas y bebidas, tiendecita de a bordo, así como instalaciones en tierra tales como salones de espera para los pasajeros de las clases superiores o los miembros de los programas para viajeros habituales*;

- un ***transportista con servicios mínimos*** *es el transportista aéreo que, a diferencia del transportista con plenos servicios, se concentra en proporcionar a los pasajeros un servicio de transporte aéreo a bajo costo, con servicios sencillos o limitados en vuelo*;

- un ***transportista económico*** *es generalmente aquél que cuenta con una estructura relativamente barata, respecto a otros transportistas comparables y ofrece tarifas económicas de pasajeros y carga*. Puede tratarse de un transportista independiente, una filial o división de un transportista importante o, en algunos casos, la antigua división chárter de un grupo de líneas aéreas.

Los transportistas aéreos pueden también identificarse por su asociación profesional como, por ejemplo, un ***transportista afiliado a la IATA***, o sea, *un transportista miembro de la Asociación del Transporte Aéreo Internacional*; en cambio, un ***transportista no afiliado a la IATA*** *es aquél que no es miembro de dicha asociación*.

Se clasifica también a los transportistas según criterios de propiedad y control:

- un ***transportista de propiedad estatal*** *es aquél cuyo capital social pertenece, total o mayoritariamente, al Estado* (organismo gubernamental, sociedad de inversiones paraestatal, etc.);

- un ***transportista privado*** *es una empresa cuyo capital social pertenece, total o mayoritariamente, a intereses privados*;

- un ***transportista de empresa conjunta*** *es aquél que pertenece conjuntamente a dos o más entidades de inversión,* que pueden ser de un mismo país o de varios;

- un ***transportista comunitario*** *es un transportista aéreo que pertenece mayoritariamente a un Estado miembro de la Comunidad Europea, llamada ahora Unión Europea*.

En lo que atañe a la responsabilidad de las líneas aéreas, la expresión ***empresa de transporte público*** significa *un transportista que ofrece sus servicios para transportar pasajeros y carga a cualquier cliente que desee alquilar sus servicios y esté dispuesto a pagar los derechos correspondientes*.

Se utilizan comúnmente algunas expresiones, en relación con los transportistas aéreos, para indicar la capacidad y el rendimiento de las líneas aéreas y determinar la posición que ocupan de acuerdo con el tráfico que transportan:

- ***Asientos-kilómetros disponibles (ASK)**, que equivalen a la suma de los productos obtenidos al multiplicar el número de asientos disponibles en cada etapa de vuelo para la venta a pasajeros, por la distancia de la etapa; (se dispone de un asiento-kilómetro cuando un asiento vuela un kilómetro).*

- ***Pasajero de pago** es un término que para las estadísticas de la OACI* (véase el Doc 9703) *se refiere a los pasajeros para cuyo transporte una línea aérea recibe remuneración comercial. Figuran entre dichos pasajeros, por ejemplo, aquéllos que viajan: a) en el marco de ofertas de promoción accesibles al público (p. ej., "dos por uno") o programas de fidelidad (p. ej., utilización de puntos de viajeros frecuentes); b) como compensación por embarque denegado; c) con rebajas concedidas a las empresas; d) con tarifas preferenciales (funcionarios gubernamentales, marinos, militares, jóvenes, estudiantes, etc.), pero con exclusión de: a) las personas que viajan gratuitamente; b) las personas que viajan con una tarifa o una rebaja de la que sólo pueden disfrutar los empleados de las líneas aéreas o sus agentes o únicamente en el caso de viajes de negocios para los transportistas; y c) los párvulos que no ocupan un asiento*.

- ***Pasajeros-kilómetros de pago (RPK)** es la suma de los productos obtenidos multiplicando el número de pasajeros de pago transportados en cada etapa de vuelo por la distancia de la etapa. La cifra resultante es igual al número de kilómetros recorridos por todos los pasajeros de pago.*

- ***Tonelada-kilómetro de pago (RTK)** que se efectúa cuando una tonelada métrica de carga de pago recorre un kilómetro*. Cuando esa carga comprende a pasajeros, el número de éstos se convierte en carga de peso, multiplicando por lo general esa cifra por 90 kg (para incluir el equipaje). El total de ***toneladas-kilómetros efectuadas (TPK)** equivale a la suma de los productos obtenidos multiplicando las cargas de pasajeros, mercancías y correo de cada etapa de vuelo por la distancia de dicha etapa (una TPK es una tonelada métrica de carga de pago que recorre un kilómetro).*

- ***Toneladas-kilómetros de pasajeros efectuadas** que se calculan aplicando un peso normalizado por pasajero a los pasajeros-kilómetros efectuados*. (Véase también más arriba *tonelada-kilómetro de pago*.)

- ***Toneladas-kilómetros disponibles (ATK)**, que equivalen a la suma de los productos obtenidos al multiplicar el número de toneladas disponibles para el transporte de carga de pago (pasajeros, carga y correo) en cada etapa de vuelo por la distancia de la etapa (una ATK significa espacio disponible para una tonelada métrica de carga de pago que vuela un kilómetro).*

Capítulo 5.2

AERONAVES

El término genérico ***aeronave*** *se aplica a todo aerodino*. Un ***avión*** (o ***aeronave de alas fijas***) *es un aerodino propulsado por motor, que debe su sustentación en vuelo principalmente a reacciones aerodinámicas ejercidas sobre superficies que permanecen fijas*. Un ***helicóptero*** (o ***aeronave de alas giratorias***) *es un aerodino que se mantiene en vuelo principalmente en virtud de la reacción del aire sobre uno o más rotores propulsados por motor, que giran alrededor de ejes verticales o casi verticales* (véase el Doc 9569). Una ***aeronave STOL*** *(aeronave de despegue y aterrizaje cortos) es aquélla cuyo diseño le permite despegar y aterrizar en pistas cortas*. En la práctica, el término "aeronave" suele referirse al "avión", a menudo utilizándose ambos indistintamente.

La ***nacionalidad de la aeronave*** *se refiere al Estado en el que está matriculada la misma* (véase el Artículo 17 del Convenio sobre Aviación Civil Internacional).

Las ***aeronaves de transporte*** *son aquéllas que se han diseñado para transportar personas y carga.* Las ***aeronaves de transporte comercial*** *son aquéllas que se utilizan por remuneración o alquiler*.

Las ***aeronaves estatales*** *comprenden aquéllas que se utilizan en servicios militares, de aduana, de policía u otros servicios de aplicación de las leyes de un Estado* (véase el Artículo 3 del Convenio sobre Aviación Civil Internacional).

Las ***aeronaves privadas*** *son aquéllas que no son estatales y se utilizan para fines no comerciales.*

En el contexto de la reglamentación económica, a menudo se clasifican las aeronaves según lo que transportan:

- una ***aeronave de pasajeros*** *es aquélla cuyo diseño y configuración tienen por objeto principal el transporte de personas y su equipaje acompañado*;

- una ***aeronave exclusivamente de carga*** (o ***avión de carga***) *es aquélla destinada únicamente al transporte de mercancías* (aunque pueden también transportarse personas que acompañan ciertas categorías de carga, como ganado o equipo de exploración petrolera);

- una ***aeronave mixta*** (llamada a menudo ***aeronave "combi"*** por las líneas aéreas) *es una aeronave de transporte que puede llevar tanto a pasajeros como carga en la cubierta principal*, a menudo en diversas configuraciones.

Las aeronaves pueden describirse según sus dimensiones:

- una ***aeronave de fuselaje ancho*** *es una gran aeronave de transporte con una anchura interna de la cabina que permite instalar normalmente a los pasajeros en tres grupos axiales de asientos separados por dos pasillos [en la práctica esto representa no menos de 4,72 m (15,6 ft)]*;

- una ***aeronave de fuselaje estrecho*** *tiene un solo pasillo que separa dos grupos axiales de asientos en la cabina*.

Si bien estas dos expresiones se utilizan sobre todo para la comercialización, algunos Estados las utilizan también en relación con la reglamentación de la capacidad.

- La expresión ***avión de reacción "jumbo"*** *tiene origen popular y se aplica a las aeronaves grandes de fuselaje ancho* como el Boeing 747.

La expresión "aeronave grande" puede tener varias definiciones según sus aplicaciones concretas (p. ej., para fijar derechos de aterrizaje en los aeropuertos o reglamentar la capacidad). En las estadísticas de la OACI, una ***aeronave grande*** *es aquélla cuya masa máxima certificada de despegue es de 9 toneladas (unas 20 000 lb) o más;* en el contexto de la reglamentación técnica, se trata de *una aeronave cuya masa máxima certificada de despegue es de 5 700 kg (unas 12 550 lb).*

Existen otros términos relativos a las dimensiones de las aeronaves:

- una ***aeronave pequeña*** *o* ***ligera*** *es aquélla cuya masa máxima certificada de despegue es inferior a 5 700 kg (unas 12 550 lb)*;

- una ***aeronave ultra ligera*** *es aquélla cuya masa máxima certificada de despegue no excede 454 kg (1 000 lb)*, que generalmente no se utiliza para transporte público.

Para fines de análisis (planificación de flotas, pronósticos), las aeronaves pueden clasificarse según su capacidad en materia de plazas:

- una ***aeronave de gran capacidad*** *es, por regla general, aquélla cuya capacidad se sitúa entre 350 y 500 plazas*;

- una ***aeronave de transporte de capacidad ultra grande*** o una ***aeronave muy grande de transporte comercial*** *pertenece a un tipo de aeronave que están diseñando algunos fabricantes de aeronaves y que se supone tendrá más de 600 plazas*.

El arrendamiento constituye un método muy generalizado entre los transportistas aéreos para obtener equipo o aumentar la capacidad de sus flotas:

- una ***aeronave arrendada*** *es aquélla que se utiliza en virtud de un arrendamiento*;

- ***aeronave arrendada con tripulación***;

- ***aeronave arrendada sin tripulación***;

- la expresión ***aeronave arrendada únicamente con tripulantes técnicos*** se utiliza a veces respecto a *aeronaves arrendadas con tripulantes del puesto de pilotaje, pero sin personal auxiliar de a bordo*.

En este contexto, el ***arrendador*** *es la parte que da las aeronaves en arriendo* y el ***arrendatario*** *es la parte que toma las aeronaves en arriendo*.

Las aeronaves se clasifican también según otros criterios, como el tipo de su motor:

- una ***aeronave con motor de émbolo***, poco utilizada actualmente para el transporte aéreo comercial, *es una aeronave propulsada por motores de émbolo*;

- una ***aeronave de turbohélice*** *es una aeronave propulsada por motores de turbohélice*;

- una ***aeronave de turborreactor***, o sencillamente ***aeronave de reacción***, *es una aeronave propulsada por turborreactores*;

- una ***aeronave de turbofán*** *es aquélla que tiene turborreactores con soplante*.

A veces se describen las aeronaves según el número de sus motores:

- un ***birreactor*** *es una aeronave de reacción con dos motores*; y

- un ***trirreactor*** *es una aeronave con tres motores*.

Muchas aeronaves bimotores de transporte comercial han recibido autorización para operaciones a grandes distancias, que reciben el nombre de ***ETOPS*** *(vuelos a grandes distancias de aviones bimotores).*

Las aeronaves pueden distinguirse por las velocidades a las que pueden volar:

- una ***aeronave subsónica*** *es aquélla que es incapaz de mantener el vuelo horizontal a velocidades superiores a Mach 1 (o sea, la velocidad del sonido)*;

- una ***aeronave supersónica*** *es aquélla que puede volar a velocidades superiores a la del sonido*;

- una ***aeronave hipersónica*** *es aquélla que puede volar a velocidades superiores a Mach 5*;

- la expresión ***aeronave de transporte civil de alta velocidad*** *suele utilizarse respecto a varias aeronaves supersónicas de transporte comercial del futuro que están bajo estudio*.

Las aeronaves pueden también definirse por las distancias que pueden recorrer:

- una ***aeronave de autonomía de vuelo limitada*** *es aquélla cuyo alcance de vuelo sin escala suele ser inferior a 2 224 km (1 200 millas marinas) con plena carga de pago en condiciones normales de crucero*;

- una ***aeronave de autonomía de vuelo media*** *es aquélla que suele ser capaz de recorrer entre 2 224 y 5 556 km (1 200 y 3 000 millas marinas) con plena carga de pago en condiciones normales de crucero*; y

- una ***aeronave de gran autonomía de vuelo*** *es aquélla que puede recorrer más de 5 556 km (3 000 millas marinas) con plena carga de pago en condiciones normales de crucero*.

Las ***aeronaves de transporte aéreo complementario*** y las ***aeronaves regionales*** *son aquéllas que se utilizan para la explotación de servicios aéreos complementarios o regionales y cuya capacidad (entre 10 y 70 plazas) y carga de pago suelen*

ser relativamente pequeñas. Un ***avión de reacción regional*** *es una aeronave de transporte aéreo complementario o aeronave regional propulsada por reactores*.

En el contexto de la reglamentación del ruido de las aeronaves:

- una ***aeronave del Capítulo 2*** *es aquélla que satisface las normas de homologación en cuanto al ruido que figuran en el Capítulo 2, Volumen 1, del Anexo 16 al Convenio sobre Aviación Civil Internacional*; y
- una ***aeronave del Capítulo 3*** *es aquélla que satisface las normas de homologación en cuanto al ruido que figuran en el Capítulo 3, Volumen 1, del Anexo 16 al Convenio sobre Aviación Civil Internacional* (más severas que las del Capítulo 2).

En los Estados Unidos se utilizan las expresiones ***aeronave de etapa 2*** *y* ***aeronave de etapa 3,*** *que tienen fundamentalmente el mismo significado que "aeronave del Capítulo 2" y "aeronave del Capítulo 3", respectivamente.*

Capítulo 5.3

SERVICIOS AÉREOS

En su sentido más amplio, ***servicio aéreo*** *incluye todo transporte público, regular o no, realizado por aeronave*. Sin embargo, para los fines de la reglamentación, esta expresión siempre ha tenido el sentido preciso que se define en el apartado a) del Artículo 96 del Convenio de Chicago y que se usa en la mayoría de los acuerdos bilaterales de transporte aéreo entre los Estados, o sea, *todo servicio aéreo regular realizado por aeronaves de transporte público de pasajeros, correo o carga*.

Servicio aéreo comercial *significa todo transporte aéreo realizado por aeronave de transporte público de pasajeros, correo o carga por remuneración o alquiler*.

Los servicios aéreos pueden clasificarse según las áreas geográficas a las que prestan servicio, por ejemplo:

- ***servicio aéreo del interior*** *es el servicio aéreo explotado exclusivamente dentro del territorio de un Estado*;

- ***servicio aéreo internacional*** *es el servicio aéreo que pasa por el espacio aéreo sobre el territorio de más de un Estado*;

- ***servicio aéreo regional****, es el servicio ofrecido en rutas entre ciudades pequeñas dentro de una región o entre las regiones de un Estado*; o *el servicio aéreo ofrecido en rutas secundarias entre ciudades pequeñas dentro de un área regional que abarca los territorios de más de un Estado*;

- ***servicio transfronterizo*** *es un servicio aéreo internacional de corta distancia que atraviesa la frontera de dos Estados contiguos*.

En la reglamentación económica, los servicios aéreos se dividen según lo que se transporta:

- el ***servicio aéreo de pasajeros*** *tiene por objeto principal el transporte de pasajeros*;

- el ***servicio aéreo de carga*** *se ofrece para el transporte público de flete y correo*;

- el ***servicio mixto*** *transporta pasajeros y carga a bordo de la misma aeronave*.

Los servicios aéreos también pueden distinguirse por las características de sus operaciones:

- un ***servicio aéreo regular*** *es, normalmente, aquél que el público puede utilizar y que se lleva a cabo ajustándose a un horario publicado o mediante vuelos tan regulares o frecuentes como para constituir una serie que puede reconocerse fácilmente como sistemática*;

- en cambio, todo servicio aéreo que sea distinto del servicio regular se considera como operación no regular, lo que incluye, entre otras cosas, las operaciones chárter. "No regular" es una expresión de derecho público, mientras que "chárter" es un término de derecho privado, que corresponde al contrato concertado entre el transportista aéreo y el fletador (aunque ambas expresiones se utilizan indistintamente).

En la reglamentación internacional del transporte aéreo, los servicios aéreos se han reglamentado en virtud de distintos regímenes según que se lleven a cabo de manera regular o no (véase también el Capítulo 4.6). Como lo ha definido el Consejo de la OACI (véase el Doc 9587, Parte 1, sección B), ***servicio aéreo internacional regular*** *es una serie de vuelos que reúne todas las características siguientes*:

- *pasa por el espacio aéreo de dos o más Estados*;

- *se realiza con aeronaves para el transporte de pasajeros, correo o carga por remuneración, de manera tal que el público puede utilizar todos los vuelos; y*

- *se lleva a cabo con objeto de servir el tráfico entre dos o más puntos que son siempre los mismos, ya sea ajustándose a un horario publicado, o bien mediante vuelos tan regulares o frecuentes como para constituir una serie que puede reconocerse como sistemática*.

Todo vuelo internacional realizado en condiciones que no sean las del servicio aéreo internacional regular constituye un ***vuelo internacional no regular***.

Un ***servicio principal*** *es el servicio aéreo realizado por rutas que enlazan ciudades grandes, generalmente con un gran volumen de tráfico.*

La expresión ***servicio de taxi aéreo*** puede tener dos sentidos:

- *un tipo de servicio inmediato, realizado por regla general con aeronaves de capacidad limitada, solicitado con poco tiempo de antelación, de manera muy semejante al servicio de taxi por automóvil*; o

- *en algunos casos, un servicio llevado a cabo de manera regular con escalas únicamente en los puntos en que deben embarcar o desembarcar pasajeros y carga*.

El ***servicio de transbordo*** *es el servicio aéreo de pasajeros, sin reserva, llevado a cabo a intervalos regulares y con gran frecuencia, generalmente por una ruta entre un par de ciudades con tráfico de gran densidad.* En algunos casos, el embarque se lleva a cabo de manera ininterrumpida, pudiendo las aeronaves salir antes de la hora prevista si están llenas.

Un ***servicio tributario*** *es el servicio aéreo ofrecido por rutas regionales que aporta tráfico a los principales servicios del interior o internacionales*.

Para los fines de la comercialización, un servicio aéreo puede a menudo describirse como:

- ***servicio sin escala***, o sea, *un servicio aéreo ofrecido entre dos puntos sin escalas intermedias* (ni siquiera una escala técnica); o

- ***servicio aéreo directo***, o sea, *un servicio aéreo ofrecido entre dos puntos mediante una sola aeronave con escalas intermedias, pero con el mismo número de vuelo*.

Capítulo 5.4

AEROPUERTOS

Un ***aeropuerto*** (o ***aeródromo***, casi un sinónimo, aunque se usa más en sentido genérico) *es un área definida de tierra o de agua que se utiliza para la llegada, la salida y el movimiento en superficie de aeronaves* (véase el Doc 9569).

Los aeropuertos pueden clasificarse según los tipos de aeronaves que los utilizan:

- un ***helipuerto*** *es un aeródromo o área definida sobre una estructura que se utiliza para la llegada, la salida o el movimiento de superficie de helicópteros*;

- un ***aeropuerto STOL*** *es un aeropuerto diseñado específicamente para aeronaves de despegue y aterrizaje cortos (STOL), a diferencia de las instalaciones y servicios aeroportuarios habituales*.

Los aeropuertos pueden también clasificarse según el tipo de actividad:

- un ***aeropuerto comercial*** *es aquél que utiliza el público y que incluye instalaciones y servicios para el despacho de pasajeros y carga y el servicio de las aeronaves comerciales*;

- un ***aeropuerto privado*** *atiende principalmente a pequeñas aeronaves privadas, clubes aéreos, etc.*

Un ***aeropuerto internacional*** *es un aeropuerto de entrada o salida designado para los servicios aéreos internacionales, donde se llevan a cabo los trámites de aduana, inmigración, sanidad pública, reglamentación veterinaria y fitosanitaria y procedimientos similares* (véase el Anexo 9 al Convenio sobre Aviación Civil Internacional). Un ***aeropuerto de entrada y salida*** *es el aeropuerto internacional que constituye el primer punto de llegada o el último punto de salida en un Estado para servicios aéreos internacionales*.

Un ***aeropuerto del interior*** *se utiliza exclusivamente para servicios aéreos del interior*.

Un ***aeropuerto regional*** *suele ser un aeropuerto de una ciudad pequeña o mediana a la que se prestan principalmente servicios regionales de corta distancia*.

Un ***aeropuerto congestionado*** *es aquél cuya capacidad de despacho del tráfico (en el aire o en tierra) es insuficiente para satisfacer la demanda*. Para resolver los problemas de congestión, un Estado ha designado ciertos aeropuertos como ***aeropuertos de relevo***, o sea, *aeropuertos que reciben el tráfico en lugar de los aeropuertos comerciales principales*; y ***aeropuertos complementarios***, o sea, *aquéllos que reciben a la aviación general en lugar de los aeropuertos de mayor actividad, aliviando así la congestión en determinados mercados*.

Varios términos se utilizan a menudo en relación con los aeropuertos congestionados:

- la ***capacidad aeroportuaria*** *es el número de pasajeros y el volumen de carga que un aeropuerto puede despachar en determinado plazo; es la combinación de la capacidad de las pistas y de la terminal*.

- la ***capacidad de las pistas*** *es el número de movimientos de aeronaves que las autoridades aeronáuticas determinan que pueden explotarse en condiciones de seguridad, generalmente como total de aterrizajes y despegues por hora*, teniendo en cuenta factores tales como las características físicas de las pistas y la zona circundante, la altitud, los tipos de aeronaves en cuestión (las aeronaves más grandes pueden exigir mayor separación) y la capacidad para el control de tránsito aéreo (control de aproximación y aeródromo).

- la ***capacidad de la terminal*** *es el número de pasajeros y las toneladas de carga por hora que pueden despacharse en un edificio terminal (lo que a veces se llama* ***caudal de pasajeros*** *o* ***caudal de carga****)*. Las categorías de pasajeros, o la mezcla de pasajeros, pueden influenciar el ritmo del caudal de pasajeros. Los pasajeros internacionales, que deben pasar por aduana e inmigración, exigen más tiempo y espacio que los pasajeros del interior que no deben someterse a dichos procedimientos. La carga del interior o internacional presenta una situación similar.

Un ***aeropuerto de alternativa*** *es aquél al que podría dirigirse una aeronave cuando fuera imposible o no fuera aconsejable, por motivos técnicos, dirigirse al aeropuerto de aterrizaje previsto o aterrizar en el mismo* (véase el Doc 9569).

En sentido general, un ***centro aeroportuario*** *es todo aeropuerto que tiene numerosos vuelos de entrada y de salida y un alto porcentaje de tráfico de enlace*; en el contexto del establecimiento de horarios y la comercialización desde el punto de vista de un transportista aéreo que utiliza un centro aeroportuario, se trata de un *aeropuerto donde muchos de sus horarios de entrada y de salida se coordinan de modo que se logren los enlaces o el transbordo más prácticos para pasajeros, carga o correo*. El mismo aeropuerto puede servir como centro aeroportuario para más de un transportista, aunque dicha situación es excepcional.

Un ***gran centro aeroportuario*** *es aquél que tiene un gran volumen de tráfico de enlace;* suele tratarse de un aeropuerto situado en un punto central al que presta servicio más de una línea aérea con enlaces de larga distancia.

Un ***centro aeroportuario regional*** *es un centro aeroportuario que presta servicio a una región de un Estado o una región que abarca más de un Estado*.

Un ***centro aeroportuario entre líneas aéreas*** *es aquél en que se llevan a cabo los enlaces o el transbordo de tráfico principalmente entre vuelos de distintos transportistas*.

Un ***centro aeroportuario en la red*** *es aquél en que los enlaces o el transbordo del tráfico se llevan a cabo principalmente entre vuelos de la misma línea aérea*.

Un concepto estrechamente relacionado con el centro aeroportuario en la red es el ***sistema de rutas radiales en torno a un centro aeroportuario*** (llamado también ***operaciones en torno a un centro aeroportuario***), o sea, *un sistema operacional en que los vuelos procedentes de numerosos puntos (puntos radiales) llegan a un punto común (el centro aeroportuario) y luego salen del mismo a corto plazo*, de modo que los pasajeros que llegan de cualquier punto pueden embarcar con destino a numerosos otros puntos. La ventaja de dicho sistema reside en que permite combinar en la misma aeronave el tráfico procedente de numerosos mercados de pares de ciudades, haciendo así posible un servicio a un punto radial que de otro modo no sería viable o no podría atender al mismo volumen y la misma frecuencia de servicio. Este sistema hace pasar ***oleadas*** *de vuelos de distintos puntos de origen por el centro aeroportuario en un plazo suficiente para el enlace de los vuelos*.

Un ***centro aeroportuario pequeño*** *es un centro aeroportuario secundario establecido por un transportista*.

Un ***megacentro aeroportuario*** o ***supercentro aeroportuario*** *es un centro aeroportuario de muy grandes dimensiones*.

Un ***centro aeroportuario en un segundo país*** *es aquél que establece un transportista aéreo en un país extranjero*, normalmente para permitirle el enlace del tráfico entre numerosos puntos en su país de origen y numerosos terceros países.

Si bien la mayoría de los centros aeroportuarios son para pasajeros, existen otros tipos según el tráfico que se despacha en los mismos:

- un ***centro aeroportuario de carga*** *cuenta con instalaciones y servicios para enlaces y transbordos fáciles y rápidos de la carga aérea*;
- un ***centro aeroportuario postal*** *es aquél que desempeña la función de centro de tránsito para los envíos postales*;
- un ***centro aeroportuario multimodal*** *(“**intermodal**”) permite enlaces y transbordos fáciles del tráfico de un modo de transporte a otro,* por ejemplo de tierra a aire en una ruta marítima y aérea.

APÉNDICES

Apéndice 1

PROCEDIMIENTOS PARA PRESENTAR LAS TARIFAS

En marzo de 1985, el Consejo aprobó la Recomendación FRP/8-2 del Grupo de expertos sobre tarifas, según la cual debían prepararse directrices sobre el procedimiento que debían seguir las líneas aéreas para presentar tarifas a los gobiernos. La Secretaría, en consulta con miembros del Grupo de expertos sobre tarifas, produjo el procedimiento necesario y un texto de orientación sobre tarifas de pasajeros, que figuran en las Partes I y II del presente apéndice. Los Estados pueden utilizarlos, si lo juzgan conveniente, y adaptarlos a sus necesidades.

En 1986, el Grupo de expertos sobre tarifas se ocupó de la cuestión de la presentación de tarifas por medios electrónicos en la Recomendación FRP/9-2. En dicha recomendación, aprobada por el Consejo en marzo de 1987, se requiere la compatibilidad entre los sistemas de presentación de tarifas de los distintos Estados y con las bases de datos de la industria, comprendidas las de los sistemas de reserva por computadora, previéndose asimismo la posibilidad de efectuar manualmente la presentación en caso necesario. En 1992, la Secretaría de la OACI solicitó información a los Estados en lo que atañe a los procedimientos de presentación de tarifas que los Estados utilicen, así como las necesidades de los Estados que estarían interesados en utilizar un sistema de presentación electrónica de tarifas a fin de permitir la elaboración de requisitos básicos comunes a escala mundial, destinados a asegurar la compatibilidad prevista en la mencionada recomendación. Además de las administraciones nacionales, algunas organizaciones regionales intergubernamentales de aviación, como la Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC) y la Comisión Latinoamericana de Aviación Civil (CLAC) han examinado métodos de presentación electrónica de tarifas y sus repercusiones.

En la Parte III del presente apéndice figura un ejemplo de elementos mínimos que debe contener un sistema de presentación electrónica de tarifas, elaborado por la CEAC en consulta con las empresas que diseñan tales sistemas.

Parte I — Requisitos de presentación

En la lista de comprobación que sigue se enumeran posiblemente más requisitos que los exigidos por cada Estado en el caso de las tarifas internacionales regulares de pasajeros. Con objeto de facilitar su trabajo administrativo, así como el de las líneas aéreas, los Estados pueden seleccionar y aplicar únicamente los requisitos relacionados con los aspectos tarifarios cuya reglamentación les corresponde específicamente y que consideran fundamentales para la evaluación.

Sección 1 — Información exigida para todo tipo de presentación

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
Número de referencia de la presentación	Lo asignará la autoridad al recibir la presentación.
Números de referencia anteriores	La línea aérea debe indicar si se trata de una revisión o puesta al día de una presentación anterior. Los Estados pueden también exigir que las líneas aéreas indiquen los números de referencia de otras propuestas relacionadas con la actual o notificaciones anteriores de la decisión gubernamental al respecto.
Fecha/hora de la presentación	La inscribirá la autoridad al recibirla.

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
Nombre de la línea o líneas aéreas proponentes	Según la legislación nacional, y a reserva de que se acompañe prueba de autorización, algunos Estados pueden aceptar propuestas presentadas por un agente designado por la línea o líneas aéreas.
Carácter de la presentación	
La línea aérea debe precisar:	
• si la presentación se relaciona con normas tarifarias de carácter general, determinado nivel tarifario y condiciones inherentes a la misma, un ajuste monetario o un suplemento;	La presentación de normas generales relativas a las tarifas figura en la Sección 2 y la relativa a las demás presentaciones en la Sección 3.
• si propone tarifas nuevas o revisadas;	Si se trata de revisiones, los Estados podrían considerar oportuno limitar los requisitos de presentación exigiendo que la línea aérea indique únicamente los cambios.
• si la propuesta dimana de la IATA o de otro acuerdo multilateral o bilateral entre líneas aéreas, o si la presenta un solo transportista;	Con objeto de evaluar la firmeza de un acuerdo de la IATA o de otro similar, los Estados podrían exigir que la línea aérea especifique el ámbito geográfico de aplicación del acuerdo, o sea, si se trata de un acuerdo "general" o "limitado", y si comprende una cláusula de "escape" o se prevé la posibilidad de modificarlo "con poco tiempo de aviso".
• si la aprobación se solicita amparándose en disposiciones estatutarias normales o en exenciones para las propuestas "con poco tiempo de aviso" o "de equiparación".	Si se trata de propuestas destinadas a "equiparar" las tarifas, los Estados podrían limitarse a exigir que la línea aérea indique la tarifa que desean igualar.
Fecha de entrada en vigor propuesta	Fecha propuesta por la línea aérea a partir de la cual debe poder viajarse a las tarifas, condiciones o normas especificadas en la propuesta.

Sección 2 — Presentación de normas generales relativas a las tarifas

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
Texto de las resoluciones pertinentes de la IATA o de otras normas tarifarias convenidas multilateralmente por las líneas aéreas o texto de las normas tarifarias generales de cada línea aérea	El tipo de resoluciones o normas especificadas es fundamental para la fijación de tarifas y repercute en las tarifas vigentes y propuestas. Otras normas o condiciones generales rigen aspectos tales como descuentos para niños, lactantes y agentes, condiciones en materia de reservas y pago, validez de los billetes, así como anulaciones, cambios de itinerario y reembolsos. Todas estas resoluciones y normas se aplican en general a todas las tarifas, a menos que queden específicamente anuladas por las condiciones vinculadas a determinadas tarifas (véase la Sección 3).

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
La línea aérea debe precisar lo siguiente: • condiciones de transporte (no se aplica a las tarifas entre el Canadá y los Estados Unidos); • condiciones de servicio (p. ej., separación entre asientos y número de hileras en cada clase); • franquicias de equipaje y recargos por exceso del mismo; • normas de construcción de tarifas; • normas de conversión monetaria; • normas relativas a la comisión abonada a los agentes; • otras normas o condiciones tarifarias de carácter general (que la línea aérea debe precisar).	
Plazo de vigencia propuesto	Fechas propuestas por la línea aérea. Técnicamente, las normas básicas de la IATA que rigen la construcción de tarifas y la conversión monetaria pueden dejar de existir si la IATA no llega a un acuerdo sobre determinadas tarifas. Los Estados podrían exigir que la línea aérea indicara, si incluso en dichas circunstancias las normas registradas continuarían en vigor o si presentaría otras para sustituirlas.
Incentivos de promoción	Los Estados podrán exigir a las líneas aéreas que les notifiquen todos los incentivos que ofrecen a los pasajeros en el caso de tarifas internacionales, por ejemplo, programas destinados a viajeros habituales o descuentos en los hoteles. Cuando estas ventajas están vinculadas a una tarifa determinada y los Estados exigen su presentación deben hacerse constar en la presentación de la tarifa (véase la Sección 3).

Sección 3 — Presentación de determinados niveles tarifarios y condiciones inherentes
(comprendidos los ajustes monetarios y los suplementos)

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
Tipo de tarifa (p. ej., “económica normal”, “excursión de compra anticipada” , que la línea aérea debe precisar)	Cuando la tarifa se presenta de conformidad con un acuerdo intergubernamental bilateral o multilateral que comprende un arreglo de “banda de tarifas”, los Estados podrán exigir que la línea aérea indique la “banda de tarifas” a la que está destinada a corresponder la tarifa propuesta y a declarar si corresponde. (Esta declaración podría aminorar o eliminar la necesidad de contar con información complementaria.)
Clave de tarifa (p. ej., YLE45, que la línea aérea debe precisar)	Los Estados podrían fomentar la claridad y la uniformidad.

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
Clase de servicio (p. ej., primera clase, intermedia o económica)	La línea aérea debería notificar si ofrece determinados servicios, p. ej., butaca-litera; en tales casos todo recargo debería figurar en un nivel tarifario distinto.
Tipo de viaje (la línea aérea debe precisar, p. ej., si es de ida, de ida y vuelta, circular, angular, etc.)	—
Fecha de venta propuesta (si es distinta a la fecha de introducción prevista)	Cuando los Estados autorizan a las líneas aéreas a ofrecer o vender las tarifas propuestas antes de la fecha de introducción, mientras que están todavía "supeditadas a la aprobación gubernamental", podrán exigir que las líneas aéreas proporcionen información sobre las disposiciones que hayan tomado para informar a los compradores acerca de las posibles consecuencias de este hecho, por ejemplo la posibilidad de que no lleguen a aplicarse, la imposición de recargos y el derecho al reembolso.
Fecha de expiración propuesta	En algunos acuerdos de servicios de transporte aéreo se establece que toda tarifa sigue en vigor hasta que se sustituya por otra. No obstante, según lo dispuesto en gran número de acuerdos, se exige que la línea aérea proponga una fecha de expiración, a fin de definir el plazo de prórroga de las tarifas existentes cuando las que deben sustituirlas estén en litigio.
Zona geográfica, rutas o pares de ciudades en los que se aplicará la tarifa	Véanse las observaciones que figuran a continuación respecto a los niveles de tarifas. Cuando corresponda, también deben indicarse concretamente los itinerarios o la dirección del viaje.
Niveles de tarifas	A diferencia de las condiciones tarifarias que pueden ser comunes a varios pares de ciudades, los niveles difieren en general según el par de ciudades y, por consiguiente, la línea aérea debe indicarlos por separado. Véase en la tabla al final de la presente sección, titulada Presentación de niveles tarifarios propuestos, un posible formulario de presentación.
Ajustes monetarios	Las revisiones deben figurar como modificaciones del nivel tarifario expresadas en moneda nacional y presentarse como se indica más arriba. Según la legislación nacional y los acuerdos de servicios aéreos aplicables, los Estados pueden también exigir que se notifiquen las modificaciones aportadas al factor de ajuste monetario o al correspondiente tipo de cambio de la IATA.
Suplementos La línea aérea debe precisar lo siguiente: • puntos entre los que se aplican los suplementos (es decir, punto de origen, de destino y de "construcción");	Los suplementos (denominados también "tarifas proporcionales") se añaden a determinadas tarifas para establecer las tarifas directas hacia y desde otros muchos puntos, creando así otras muchas que pueden ser de la competencia de los Estados al igual que las tarifas propiamente dichas. Las líneas aéreas pueden presentar suplementos al mismo tiempo que las tarifas pertinentes, o por separado, cuando está previsto aplicarlos a tarifas ya aprobadas y a tarifas que se presentarán posteriormente.

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
La línea aérea debe precisar lo siguiente: • puntos entre los que se aplican los suplementos (es decir, punto de origen, de destino y de "construcción"); • itinerarios a los que se aplican los suplementos; • tipos de tarifas a los que se aplican los suplementos; • toda restricción en las posibilidades de combinación; • moneda en la que se indican los suplementos; • niveles propuestos.	
Normas y condiciones peculiares de la tarifa presentada La línea aérea debe precisar lo siguiente: • período de aplicación, p. ej., todo el año o durante determinados plazos (temporada, horas o días de la semana); • condiciones peculiares relativas a la reserva, pago y emisión de billetes (p. ej., las que se aplican a las tarifas de pago anticipado, compra "inmediata" o de lista de espera); • estancia mínima; • estancia máxima; • restricciones en cuanto a paradas-estancias (número/lugares/recargos); • restricciones en cuanto al itinerario (incluido el transbordo en la red de una línea aérea o entre líneas aéreas); • restricciones en cuanto al número de plazas que pueden venderse a la tarifa presentada (que no sean las que dependen de la clase de servicio o la capacidad de la aeronave); • restricciones en cuanto a la combinación con otras tarifas; • restricciones en materia de publicidad o venta;	La lista comprende las normas y condiciones más corrientes, pero tal vez los Estados estimen oportuno prescribir o convenir con las líneas aéreas una forma de presentación normalizada de las normas y condiciones cuyos detalles exigen que se presenten, numerándolas también de manera uniforme. (A este respecto, en la Resolución 100 de la IATA, relativa a condiciones normalizadas en materia de tarifas especiales, se enumeran 30 normas y condiciones aplicables a todas estas tarifas a menos de disposiciones distintas en la resolución relativa a determinada tarifa.) Las líneas aéreas deben proporcionar información sobre las reglas y condiciones que se apliquen a la tarifa en cuestión.

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
• restricciones en cuanto a admisibilidad, (p. ej., en el caso de tarifas preferenciales limitadas a personas que reúnen ciertas condiciones de edad, profesión, religión, etc.); • requisitos en cuanto a documentación (justificante de edad, domicilio, profesión, etc.); • incentivos de promoción [comprendidos los descuentos en hoteles, las ventajas ofrecidas a los viajeros habituales, etc. (véase la Sección 2)]; • otras normas y condiciones aplicables (indíquense).	
Otras normas y condiciones aplicables a las tarifas de grupo Cuando proceda, la línea aérea debe precisar lo siguiente: • número mínimo de integrantes del grupo; • condiciones relativas a la composición del grupo (p. ej., afinidad, incentivo) y método para constituirlo; • condición de que viajen juntos (ida y vuelta); • cambios autorizados en relación con la composición inicial del grupo; • otras normas o condiciones aplicables (indíquense).	Los Estados podrán exigir que las líneas aéreas proporcionen información sobre toda norma o condición que se aplique a la tarifa en cuestión.
Otras normas y condiciones aplicables a las tarifas de viaje todo comprendido Si procede, la línea aérea debe precisar lo siguiente: • condiciones que deben reunirse para un viaje todo comprendido (servicios en tierra, organizador del viaje, etc.); • precio mínimo del viaje; • cambios autorizados en relación con el itinerario y en los servicios previstos en un principio; • descuento concedido al acompañante del grupo; • otras normas o condiciones aplicables (indíquense).	Los Estados podrán exigir que las líneas aéreas proporcionen información sobre toda norma o condición que se aplique a la tarifa en cuestión.

Requisito	*Observaciones de carácter informativo para los Estados*
Aplicación de normas y condiciones tarifarias generales La línea aérea debe precisar toda excepción relativa a: • condiciones de transporte; • condiciones de servicio; • franquicia de equipaje y recargos por exceso del mismo; • "construcción" de tarifas (comprendida la posibilidad de itinerarios indirectos); • conversión monetaria; • comisión de los agentes; • descuentos para niños y lactantes; • circunstancias en las que puede concederse una exención por lo que respecta a la estancia mínima; • circunstancias en las que puede prorrogarse la validez del billete; • procedimientos de reserva, pago y emisión de billetes; • condiciones de cambio de itinerario voluntario; • condiciones de cambio de itinerario involuntario; • condiciones de anulación y reembolso; • gastos de los pasajeros en ruta; • vuelos inaugurales; • descuentos para agentes; • descuentos para los acompañantes de un grupo; • otras normas o condiciones generales (indíquense).	Para facilitar la labor administrativa, los Estados podrán exigir que las líneas aéreas presenten esta información como excepciones en el caso de las tarifas a las que se aplican las normas generales descritas en la Sección 2. Se enumeran aquí las excepciones más frecuentes que normalmente imponen más restricciones a los usuarios.

Presentación de niveles tarifarios propuestos

Información básica

El presente formulario está concebido para que las líneas aéreas proporcionen datos básicos sobre los niveles tarifarios que proponen y se aplica únicamente a los viajes con origen y destino en el país de presentación. Cuando se exigen datos sobre los viajes entre terceros países (p. ej., por lo que respecta al tráfico transportado por una línea aérea nacional amparándose en derechos de quinta libertad) el formulario puede modificarse fácilmente utilizando únicamente las columnas tituladas "Viajes con origen fuera del país de presentación".

Para facilitar las comparaciones, los Estados consideran por lo general oportuno exigir que se presenten los datos por tipo de tarifa para cada par de ciudades, pero también pueden presentarse por par de ciudades para cada tipo de tarifa. La línea aérea debe indicar los tipos de tarifas y el tipo de viaje, así como la temporada en las que son aplicables y las condiciones de servicio o del itinerario. Por ejemplo:

Primera clase (ida solamente, butaca-litera)
Primera clase (ida solamente)
Clase intermedia (negocios) (ida solamente)
Clase económica ordinaria (ida solamente, sin limitaciones)
Clase económica ordinaria (ida solamente, en la red)
Excursión económica (ida y vuelta)
Apex (ida y vuelta) – de lanzamiento
– temporada alta
– temporada baja

Otra posible información

Cuando las tarifas se evalúen periódicamente o debe examinarse detalladamente determinada propuesta, los Estados pueden exigir más amplia información, que puede variar según las circunstancias. Los datos que más habitualmente se trata de obtener, enumerados a continuación, pueden obtenerse agregando columnas con los correspondientes subtítulos a este formulario:

a) tarifas para viajes con origen fuera del país de presentación convertidas a niveles equivalentes en la moneda de venta del país de presentación a los tipos de cambio bancario vigentes, que deben especificarse;

b) todas las tarifas expresadas en una o más monedas convertibles utilizando, p. ej., los tipos de cambio de la IATA;

c) el nivel del año anterior; y

d) cambio porcentual entre los niveles tarifarios vigentes y los propuestos (y los niveles del año anterior, de ser necesario).

PARES DE CIUDADES Y TIPOS DE TARIFAS	*VIAJES CON ORIGEN EN EL PAÍS DE PRESENTACIÓN (Punto A a Punto B)*		*VIAJES CON ORIGEN FUERA DEL PAÍS DE PRESENTACIÓN (Punto B a Punto A)*	
	Nivel actual	*Nivel propuesto*	*Nivel actual*	*Nivel propuesto*
	(en la moneda de venta del país de presentación)		*(en la moneda de venta del país de origen del viaje)*	
Par de ciudades (A-B):			Moneda:	
Tipo de tarifas:				
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
(continúese para cada par de ciudades y tipo de tarifa, según corresponda)				

Parte II — Justificantes exigidos

Con toda probabilidad, los Estados no exigirán todos los justificantes enumerados a continuación por lo que respecta a las tarifas para los vuelos regulares internacionales de pasajeros. Al establecer sus propios requisitos, convendría que los Estados tuvieran en cuenta que tal vez no les sea posible obtener datos de las líneas aéreas de otros Estados, que cierta información puede ser de carácter confidencial desde el punto de vista comercial, por lo que las líneas pueden negarse a divulgarla, y que la facilitación de datos puede constituir una pesada carga para las líneas aéreas pequeñas.

Normalmente, sólo debería exigirse una justificación detallada en casos especiales como un cambio radical en un nivel o estructura tarifaria, la implantación de una tarifa para una nueva ruta, la apelación de una línea aérea en el caso de que el gobierno haya rechazado una tarifa por la solución de controversias. Las exigencias en materia de justificación también pueden ser distintas cuando se trata de tarifas propuestas a raíz de un acuerdo multilateral entre líneas aéreas, convenidas bilateralmente, o presentadas por una sola línea aérea.

Sección 1. Información general

Al justificar una propuesta se incluirá normalmente la explicación de toda nueva tarifa o cambio de la cuantía o condiciones de determinada tarifa. Si se trata de un cambio general de las tarifas, la explicación debería estar directamente relacionada con las novedades registradas en el mercado, por ejemplo, entrada en servicio de nuevos tipos de aeronaves, tendencias económicas (incluidas, en particular, las tendencias de los precios al consumidor en cada país interesado), evolución de los tipos de cambio o incremento de determinados costos, como el precio del combustible de aviación, y deberían incluirse las razones por las cuales los cambios propuestos difieren considerablemente de los solicitados para otras regiones.

De ser pertinentes, deberían incorporarse observaciones sobre los efectos competitivos de las tarifas propuestas o aplicadas por otros transportistas que explotan (con carácter regular o no regular) las mismas rutas, rutas con tramos coincidentes o rutas vecinas. Asimismo, debería indicarse la repercusión de las tarifas propuestas en los intereses de los usuarios y otras repercusiones previstas. Cuando corresponda, la línea aérea indicará las eventuales consultas celebradas con grupos de usuarios o asociaciones de agentes y los resultados de las mismas. Cuando se proponen cambios en las normas tarifarias generales, deberían explicarse las repercusiones reales o posibles en las tarifas o su estructura.

Sección 2. Datos específicos

Para que la evaluación sea realmente válida, tal vez sea necesario facilitar más datos que los básicos indicados en la Sección 3 del formulario relativo a la presentación de niveles tarifarios propuestos (Parte I). Los ingresos, costos, tráfico y capacidad actuales y previstos constituyen otra información fundamental, además de la propia presentación y las explicaciones de carácter general ya mencionadas en la Sección 1. Normalmente, sólo se exigen datos detallados para cada par de ciudades o rutas en circunstancias especiales como las indicadas, pero sería útil disponer de más datos de carácter general por grupo de rutas anualmente o en el caso de propuestas destinadas a efectuar cambios en las tarifas en general. Dichos datos podrían obtenerse fácilmente, especialmente de las líneas aéreas que los facilitan a la OACI para sus estudios anuales de las diferencias regionales de las tarifas y costos, o al comité de costos de la IATA.

El modelo de formulario presentado en la tabla de la página siguiente comprende los datos detallados necesarios y los de carácter más general. Esta tabla ofrece a los Estados, junto con las notas explicativas conexas, una orientación general respecto a los datos que deben facilitarse y a su presentación, ya que en la práctica las exigencias variarán de un Estado a otro y según las circunstancias.

Observaciones de carácter informativo para los Estados sobre los datos justificativos

Períodos de comparación: Para evaluar la mayoría de los tipos de presentación de tarifas, los Estados pueden exigir que las líneas aéreas faciliten dos o más series cronológicas de datos que abarquen: i) uno o varios períodos de referencia; y ii) uno o varios períodos comparables, a partir de la fecha prevista de entrada en vigor de la tarifa propuesta. El período anual indicado en el formulario es el más conveniente, ya que atenúa las fluctuaciones estacionales. Cuando se proponen cambios tarifarios más de una vez al año, o cuando las tarifas son estacionales, sería conveniente desglosar los datos correspondientes a los ingresos y al tráfico en función de los períodos durante los que las tarifas han sido o serán aplicables. Habida cuenta de que en los datos correspondientes al año “en curso” casi siempre se incluirían, al menos en parte, elementos estimados, podría ser útil, como se hace en el formulario, establecer un punto de referencia facilitando datos “reales” correspondientes al año anterior. Asimismo, sería útil pedir datos “previstos” en el caso de aplicación de las tarifas propuestas y en el caso contrario. Si se trata de nuevos tipos de tarifas, tal vez sea conveniente establecer datos “previstos” para un período más largo que el primer año de vigencia previsto, a fin de evaluar las consecuencias con más fundamento.

Presentación de datos justificativos de las tarifas propuestas

	A. PERÍODOS DE COMPARACIÓN			
	Anterior real (año 1)	*Actual estimado (año 2)*	*Previsto (año 3)*	
			Sin cambios de tarifa	*Con cambios de tarifa*
B. MONEDA DE PRESENTACIÓN: .....[1]				
Tipo de cambio respecto a otras monedas importantes:				
Moneda: .....[1]	.....[2]	.....[2]	.....[2]	
(de ser necesario, indíquense datos sobre otras monedas)				
C. DATOS POR PAR DE CIUDADES PARA CADA RUTA				
Ruta:				
Par de ciudades:				
a) número de pasajeros de pago:	.....	.....	.....	.....
– porcentaje estimado de pasajeros de pago con origen en el país de presentación:	.....	.....	.....	.....
– porcentaje estimado de pasajeros de pago que constituye tráfico de prorrateo:	.....	.....	.....	.....
b) ingresos procedentes de los pasajeros:	.....	.....	.....	.....
– porcentaje estimado de pasajeros con origen en el país de presentación:	.....	.....	.....	.....
c) ingresos procedentes del exceso de equipaje:	.....	.....	.....	.....
(de ser necesario, indíquense de la misma manera datos sobre otros pares de ciudades)				
D. RESUMEN POR RUTA				
Ruta:				
Pasajeros-kilómetros efectuados:	.....	.....	.....	.....
Asientos-kilómetros disponibles:	.....	.....	.....	.....
Coeficientes de ocupación-pasajeros (%):	.....	.....	.....	.....
Ingresos procedentes de pasajeros y exceso de equipaje:	.....	.....	.....	.....
(de ser necesario, indíquense de la misma manera datos sobre otras rutas)				

	A. PERÍODOS DE COMPARACIÓN			
	Anterior real (año 1)	*Actual estimado (año 2)*	*Previsto (año 3)*	
			Sin cambios de tarifa	*Con cambios de tarifa*
E. RESUMEN POR GRUPO DE RUTAS				
Grupo de rutas:				
Pasajeros-kilómetros efectuados:[3]	.....	.....	.....	.....
Asientos-kilómetros disponibles:[3]	.....	.....	.....	.....
Coeficiente de ocupación - pasajeros (%):	.....	.....	.....	.....
Ingresos procedentes de pasajeros y exceso de equipaje:[3]	.....	.....	.....	.....
Otros ingresos (carga, correo e ingresos varios):	.....	.....	.....	.....
Gastos de explotación *(desglosados por partidas, de ser necesario)*:	.....	.....	.....	.....
Rendimiento de la inversión (%):	.....	.....	.....	.....

1. Para insertar el nombre o la clave ISO de la moneda.
2. Para insertar el tipo de cambio por unidad de la moneda de presentación.
3. Recopilado directamente de la parte D.

Moneda utilizada: Las líneas aéreas presentarán normalmente los datos sobre ingresos y gastos en la moneda de venta del país de presentación (de conformidad con la moneda utilizada para la presentación de tarifas indicada en la Parte I para los viajes con origen en el país de presentación) o en la moneda nacional de dicho país, según corresponda. Cuando el tipo de cambio respecto a otras monedas importantes, como el dólar de los Estados Unidos, tiene una repercusión significativa en el tráfico, los ingresos o los gastos, y no se trata de un tipo de cambio estable, habría que facilitar los tipos de cambio del período anterior y los previstos; en este caso puede ser necesario desglosar los datos sobre ingresos y gastos (en la medida de lo posible) entre la moneda de presentación y las principales monedas que entren en juego.

Datos por par de ciudades de cada ruta: Estos datos podrían exigirse en el caso de una propuesta de tarifa única que probablemente tendría una repercusión importante en el tráfico o en los aspectos económicos de la explotación entre un par de ciudades. Al igual que respecto a la presentación de la tarifa propiamente dicha (Parte I), los datos se aplicarían en general a los pares de ciudades que suponen viajes hacia y desde el territorio del país de presentación, pero algunos Estados tal vez exijan datos correspondientes a otros pares de ciudades. Cuando un punto de origen y un punto de destino, como mínimo, son comunes a más de una ruta, los Estados tal vez consideren conveniente amalgamar los datos relativos a las rutas en cuestión.

Los datos de tráfico se presentan en el formulario en función del número de pasajeros de origen y destino por vuelo entre cada par de ciudades; especialmente cuando se desglosan dichos datos por origen, tal como se indica, es posible evaluar la repercusión de la tarifa propuesta en la infraestructura aeronáutica nacional (por ejemplo, capacidad aeroportuaria) y en la economía nacional (por ejemplo, afluencia turística). Los datos sobre ingresos permiten evaluar directamente la repercusión de la propuesta en el rendimiento y efectuar una comparación, tanto cronológica como con el rendimiento de otros pares de ciudades. La diferencia entre niveles de tarifas y niveles de ingresos viene determinada por el pago de comisiones, los descuentos (para niños, por ejemplo) y los efectos del prorrateo. En especial, este último varía notablemente de una ruta a otra y repercute directamente en el nivel de las tarifas ofrecidas; de ahí que pueda ser útil evaluar su impacto, lo que puede hacerse mediante una estimación del porcentaje de tráfico objeto de prorrateo, según se indica en el formulario.

Tal vez sea necesario realizar un nuevo desglose de los ingresos y el tráfico por tipo de tarifa, incluidas estimaciones del tráfico que atraerán otros tipos de tarifas, así como la repercusión global en el tráfico. Algunos Estados exigen el desglose en todos los casos, pero la mayoría sólo los exige cuando se proponen cambios considerables en la estructura tarifaria. Es posible que también sea necesario tener en cuenta los ingresos procedentes de la carga y el volumen de tráfico de la misma, especialmente en el caso de aeronaves mixtas de pasajeros y carga (aeronaves "combi").

Resumen por ruta: Estos datos podrían exigirse cuando exista la posibilidad de que la tarifa propuesta tenga una repercusión importante en las operaciones o en los aspectos económicos de la ruta en conjunto; los datos deberían abarcar todos los pares de ciudades de la ruta en cuestión.

Los datos de tráfico se presentan aquí en función de los pasajeros-kilómetros y, junto con los datos sobre capacidad presentados en asientos-kilómetros, permiten calcular el coeficiente de ocupación-pasajeros y las repercusiones de la tarifa propuesta en la explotación de la ruta. Unidos a los datos sobre ingresos, dan una indicación de los aspectos económicos de la ruta. Es posible que también sea necesario tener en cuenta los ingresos procedentes de la carga y el volumen de tráfico de la misma, especialmente en el caso de aeronaves mixtas de pasajeros y carga.

Resumen por grupo de rutas: Estos datos sólo se exigirían, normalmente, con carácter anual o en relación con la presentación de propuestas de cambios generales en las tarifas. En este caso se conocen a fondo los aspectos económicos de la ruta si se suman los datos correspondientes a los ingresos no relacionados con los pasajeros y los gastos de explotación. En general, este tipo de datos sólo se suministra para grupos de rutas, principalmente porque los gastos de explotación no pueden desglosarse con gran precisión, ya que muchos son de carácter general o comunes a varias rutas (p. ej., los gastos generales administrativos o los de explotación de aeronaves mixtas de pasajeros y carga). No obstante, siempre que se empleen y se den a conocer métodos y criterios uniformes para asignar los gastos, será posible, con el tiempo, hacer comparaciones válidas.

Cuando las propuestas para efectuar cambios generales en las tarifas se deben a cambios en los costos y, en especial, cuando tienen por objeto responder a determinados cambios como incrementos en los precios del combustible, los datos correspondientes a los gastos de explotación deberían desglosarse por partida. Algunos Estados tal vez consideren oportuno establecer (o convenir con la línea aérea respecto a) determinada presentación para establecer de manera sistemática las partidas de costo.

Deberían eliminarse las anomalías a corto plazo que repercutan en los gastos. Por ejemplo, una diferencia importante entre los gastos a corto y largo plazo puede obedecer a la adquisición de nuevas aeronaves que constituirán el principal equipo utilizado en la ruta durante largo tiempo. El rendimiento de la inversión se calcularía siguiendo el procedimiento nacional y normalmente comprendería el pago de dividendos a los accionistas y las aportaciones para la adquisición de nuevo equipo.

Parte III — Elementos mínimos que debe contener una presentación electrónica de tarifas
(según las directrices de la CEAC)

La presentación de una tarifa aérea debería comprender, como mínimo, los siguientes elementos:

a) Una *identificación de la presentación.* Una identificación (p. ej., el número de aviso de presentación de la IATA) exclusiva para cada presentación y creada cuando la presentación se realiza mediante un sistema automático. Una vez emitida, la identificación no puede modificarse.

b) Un *sello con la fecha y la hora.* Creado por el sistema de presentación automática de tarifas, indicando la fecha y la hora en que finalizó la presentación de la tarifa y su entrada en la base de datos del sistema de presentación. Una vez emitido, el sello no puede modificarse.

c) Un código de transportista.

d) Un *elemento justificativo.* Proporcionado por el transportista o transportistas que hicieron la presentación, a fin de justificar la introducción, supresión o enmienda de una presentación.

e) Un *elemento de punto de contacto.* Que indique el nombre y número de teléfono de la persona encargada de las presentaciones en la oficina del transportista o transportistas interesados.

f) Una *identificación geográfica.* Que indique el punto de origen y el punto de destino o la zona geográfica general que corresponda.

g) Un *código de clase tarifaria.* Código alfanumérico utilizado por los transportistas para señalar una tarifa específica.

h) Por lo menos uno de los elementos siguientes:

1) una *tarifa o suplemento* (para añadir, modificar o suprimir una tarifa o suplemento). Cuando la presentación contiene una tarifa o bien un suplemento (o ambos), también debería comprender:

— un *código monetario* (para indicar el código monetario aplicable);

— un *indicador de ida o de ida y vuelta* (para saber si se trata de una tarifa o suplemento de ida o de ida y vuelta);

— cuando se trate de una modificación del monto de la tarifa o del suplemento, deberían indicarse asimismo la *tarifa o el suplemento actuales* junto con el *porcentaje de modificación*;

2) un *elemento de condición vinculada a la tarifa* (para añadir, modificar o suprimir una condición);

3) un *elemento de ruta* (para añadir, modificar o suprimir una ruta para una tarifa concreta);

4) un *elemento de nota complementaria* (para añadir, modificar o suprimir una nota complementaria)

junto con las correspondientes *fechas de entrada en vigor y de expiración* propuestas, si las hubiere.

Para presentar condiciones generales, tales como comisiones, condiciones relativas al equipaje y condiciones relativas al establecimiento de tarifas, no es necesario que se apliquen las disposiciones de f) y g).

Apéndice 2

SISTEMA DE CONVERSIÓN MONETARIA DE LA IATA

Dado que las líneas aéreas y los intermediarios del transporte aéreo (p. ej., agencias de viaje, expedidores de carga) tienen que hacer a menudo conversiones de una moneda a otra al calcular tarifas internacionales de pasajeros y carga, la IATA ha adoptado normas y procedimientos al respecto. El ***sistema de conversión monetaria de la IATA*** *permite establecer tarifas de pasajeros y carga en una sola moneda para viajes y envíos de varios sectores en los que intervienen una o varias líneas aéreas o en el caso de viajes que tienen su origen en otro país.*

Sistema de conversión monetaria para tarifas y portes de carga

La IATA introdujo en 1984 un sistema por el que todas las tarifas y portes de carga se expresan en moneda de venta local. Cuando se precisa combinar o comparar tarifas de carga expresadas en distintas monedas, para establecer tarifas, éstas se convierten a una unidad común, el dólar estadounidense, aplicándose los tipos de cambio publicados por la Cámara de compensación de la IATA; los cálculos que hay que efectuar se realizan en dicha moneda.

Sistema de conversión monetaria para tarifas de pasajeros

En virtud de este sistema, introducido en julio de 1989, todas las tarifas de pasajeros de la IATA se establecen y cotizan en la moneda del país donde los pasajeros empiezan su viaje, salvo en algunos países y territorios con moneda relativamente floja, donde las tarifas se establecen en dólares estadounidenses. El viajero puede pagar en moneda local o en otra moneda aceptable basándose en la conversión al tipo de cambio de los bancos. Para la venta de billetes fuera del país en que se inicia el viaje (es decir, "ventas en el extranjero"), la tarifa en la moneda de dicho país se convierte en la moneda del país de venta al tipo de cambio bancario el día en que se emite el billete (véase el ejemplo 1). Cuando para un viaje se combinan tarifas en monedas distintas, se convierte cada tarifa a la moneda del país en que se inicie el viaje al tipo de cambio que utilice la Cámara de compensación de la IATA para el dólar estadounidense (véase el ejemplo 2). La IATA publica trimestralmente dicho tipo de cambio, que refleja los tipos de cambio bancarios corrientes y que, por lo general, se mantiene inalterado durante tres meses. Sin embargo, si una moneda se debilita o fortalece en relación con el dólar estadounidense en más de un 10% durante el trimestre, se publica un nuevo tipo de cambio para esa moneda.

Ejemplos de conversión monetaria para tarifas de pasajeros

Se indican a continuación dos ejemplos sencillos que ilustran la manera en que funciona el sistema de la IATA.

Ejemplo 1 — Venta en el extranjero

Un pasajero en Montreal compra un billete Nueva York a Londres:

Tarifa local (en dólares canadienses) = tarifa local Nueva York-Londres (en dólares estadounidenses convertidos a dólares canadienses al tipo de cambio bancario el día en que se emite el billete).

Ejemplo 2 — Tarifas en que se combinan monedas distintas

Un pasajero en Montreal compra un billete Montreal-Londres-Tokyo-Sydney (A-B-C-D) (por no existir una tarifa directa):

Tarifa local (en dólares canadienses) = tarifa local A a B (en dólares canadienses) + tarifa local B a C (en libras esterlinas convertidas a dólares canadienses utilizando el tipo de cambio de la IATA) + tarifa local C a D (en yen japoneses convertidos a dólares canadienses utilizando el tipo de cambio de la IATA).

Repercusiones en materia de reglamentación

Algunas normas que rigen la aplicación del sistema de conversión monetaria para tarifas de pasajeros interesan a los gobiernos por sus aspectos de reglamentación, por ejemplo:

- la disposición de que si hay una diferencia según la dirección por la cual la tarifa de ida es superior a la tarifa de vuelta correspondiente, debe cobrársele al pasajero la tarifa más alta cuando se vende o se expide el billete de ida fuera del país en que se inicia el viaje;

- la disposición de que las tarifas serán válidas únicamente cuando el viaje se inicia en el país de origen indicado en el billete; y

- la disposición de que si la tarifa para el itinerario de un pasajero es inferior a la tarifa equivalente entre dos puntos de la ruta consignados en el billete ("tarifa más elevada de punto intermedio"), la tarifa del pasajero debe incrementarse al nivel de la tarifa más elevada de punto intermedio.

Esas normas, adoptadas sobre todo para proteger los ingresos de las líneas aéreas y reducir al mínimo los abusos del sistema (p. ej., a partir de países con monedas flojas y niveles muy bajos de tarifas), podrían tener repercusiones para los gobiernos en lo que atañe a la aplicación de las políticas en materia de competencia. En este último caso, por ejemplo, puede considerarse que dichas normas imponen restricciones en materia de libre selección para los consumidores (p. ej., en la Unión Europea, las leyes en materia de competencia exigen que los consumidores tengan la libertad de comprar bienes y servicios donde lo deseen a los precios y condiciones de venta del lugar en cuestión). Frente a tales preocupaciones, la IATA adoptó disposiciones encaminadas a excluir la aplicación de dichas normas en determinados Estados.

Apéndice 3

PRORRATEO

Muchos viajes internacionales, tanto de pasajeros como de carga, incluyen transporte por más de un transportista aéreo, pero con una tarifa única de punto a punto. Esto exige un método de ***"prorrateo" de ingresos***, o sea, *atribuir los ingresos totales devengados del transporte de pasajeros y carga entre el punto de origen y el de destino, entre dos o más transportistas aéreos que proporcionan el transporte en distintos tramos de un viaje.*

Para facilitar tales viajes entre líneas y reducir la carga administrativa para repartir los ingresos, las líneas aéreas han establecido dos Acuerdos multilaterales de prorrateo, sobre pasajeros y carga, respectivamente, en que se fijan las normas de atribución de ingresos entre líneas a escala mundial. Las atribuciones de la Agencia de prorrateo figuran en el Acuerdo sobre la agencia de prorrateo; las líneas aéreas signatarias de dicho acuerdo financian los gastos administrativos de la agencia. Puede adherirse a los acuerdos toda línea aérea que explote servicios aéreos regulares.

Los acuerdos de prorrateo no se presentan a los gobiernos para su aprobación dado que constituyen acuerdos comerciales privados que no fijan ni modifican las tarifas sino que permiten aplicar normas convenidas de reparto de ingresos procedentes de tarifas aprobadas.

Los acuerdos permiten atribuir los ingresos básicamente de dos maneras: aplicando únicamente factores de prorrateo relativos a distancia y costos (prorrateo simple) o aplicándolos en relación con condiciones o requisitos presentados por cada línea aérea. En dichas condiciones o requisitos se determina una parte (porcentaje o cantidad establecida) para la línea aérea en cuestión, que se deduce de la cantidad objeto del prorrateo antes de aplicarse el factor correspondiente.

Al tratarse de condiciones y requisitos, se aplica una norma mínima de prorrateo a fin de asegurarse de que una línea aérea que realiza un tramo de viaje recibirá una cantidad mínima que equivale al 30% aproximadamente de la tarifa correspondiente al tramo que explota.

Para la carga, los factores de prorrateo se determinan por la distancia ponderada con los costos proporcionados por los fabricantes de aeronaves. En el caso de los pasajeros se aplica una fórmula más compleja basada en la distancia ponderada con un factor de costo total promedio mundial trienal más un factor de área elaborado a partir de un promedio trienal de gastos directos de explotación (tales como combustible, derechos de aterrizaje y derechos aeroportuarios, así como derechos por el uso de instalaciones y servicios en ruta) correspondientes a 17 regiones. Para elaborar los factores de prorrateo para pasajeros se utilizan datos relativos a costos recopilados por la OACI.

Los acuerdos de prorrateo contienen también varias normas afines sobre la manera en que deben aplicarse los factores de prorrateo, por ejemplo en el caso de paradas-estancias, rebajas para lactantes, cambios de itinerario voluntarios e involuntarios y viajes de ida y vuelta.

Cuando una línea aérea no se ha adherido a los acuerdos de prorrateo, las líneas aéreas interesadas adoptan arreglos bilaterales para distribuir los ingresos procedentes del transporte entre líneas aéreas.

Apéndice 4

TEXTO DE ORIENTACIÓN PARA LOS USUARIOS DEL TRANSPORTE AÉREO

El presente texto de orientación se publica por decisión del Consejo a fin de permitir a los Estados publicar o fomentar la publicación de folletos destinados a informar a los usuarios acerca de sus derechos y obligaciones. El texto se preparó a mediados de los años ochenta teniendo presente la creciente complejidad de los reglamentos tarifarios y sus condiciones y la necesidad manifestada por los Estados de asegurarse de que el público esté plenamente informado al contratar servicios de transporte aéreo. Aunque el sector de transporte aéreo y su reglamentación han cambiado considerablemente en los últimos dos decenios, este texto puede seguir siendo útil como lista de verificación para los Estados, cuando corresponda, porque la cuestión de la protección de los intereses de los consumidores conserva su importancia y, en realidad, ha recibido mayor atención por parte de las autoridades de reglamentación en los últimos años (véase el Capítulo 4.9).

El texto de orientación consiste esencialmente en dos listas de lo que podrían contener los folletos informativos, una para los pasajeros (Parte I) y otra para los expedidores aéreos (Parte II), esta última destinada especialmente a los expedidores de envíos pequeños o poco frecuentes. Dichas listas incluyen cuestiones cuyo interés o importancia dependerán de las circunstancias o condiciones locales, pudiéndose así seleccionar o ampliar su contenido según el caso; en un texto descriptivo con comentarios, se tratan en mayor detalle los aspectos relacionados con las tarifas. Las listas son una recopilación de las conclusiones y recomendaciones de la OACI, de las normas y reglamentos de las líneas aéreas y de varios folletos publicados sobre el tema en distintos países.

En 1992 la Comisión Latinoamericana de Aviación Civil, organización intergubernamental de aviación, publicó una Cartilla de derechos de los usuarios del transporte aéreo para orientación de sus miembros, que comprenden muchos de los elementos preparados por la OACI.

Al considerar los Estados se deberían o no publicar folletos informativos, se recomienda tengan en cuenta los distintos medios de preparar y divulgar dichos folletos, sin perder de vista la necesidad de asegurarse de que existe un nivel razonable de interés público y de que el texto de orientación que publiquen sea breve y de fácil comprensión y tenga gran difusión.

En algunos países la entidad gubernamental de transporte o algún organismo de protección del consumidor ha redactado y publicado dichos documentos a título de servicio público, mientras que en otros casos grupos independientes activos de consumidores han sido los artífices de esos documentos, financiados por un subsidio gubernamental o por donaciones públicas o por ambos. Todas estas publicaciones se facilitan gratuitamente al público con solo solicitarlo. Por lo general, las publicaciones gubernamentales explican claramente que los folletos son para fines informativos únicamente, que no tienen carácter obligatorio, y que no invalidan los reglamentos tarifarios aprobados ni las condiciones de transporte de las líneas aéreas.

En otros casos, algunas líneas aéreas o expedidores de carga han elaborado documentos, distribuyéndolos gratuitamente a bordo de sus aeronaves o en sus puntos de venta. Los grupos de usuarios, como las asociaciones comerciales o de expedidores de carga, y las editoriales comerciales pueden también preparar y distribuir documentos de esta índole.

Parte I — Posible contenido de las publicaciones de orientación para pasajeros

Información general

Nociones sobre el establecimiento de tarifas y la función de las líneas aéreas, la IATA y otras asociaciones de líneas aéreas, los gobiernos y, en su caso, las organizaciones que representan los intereses de los usuarios.

Servicios regulares y chárter

Nociones sobre las diferencias entre servicios regulares y no regulares; distintos tipos de chárter y viajes todo comprendido y razones por las que los vuelos chárter se contratan con el organizador y no con el transportista.

Función de los intermediarios

Funciones de los agentes de viaje y organizadores de viajes turísticos y de viajes chárter, requisitos en materia de permisos y garantías o fianzas, consecuencias del reconocimiento por la IATA y otros programas, etc.

Precios y condiciones

a) Información sobre el hecho de que en la mayoría de las rutas se ofrecen dos o más clases de viajes y gran variedad de tarifas; ventajas de las tarifas normales (p. ej., paradas-estancias y trasbordos ilimitados, posibilidad de tomar rutas indirectas, anulaciones y cambio de vuelo sin recargos, etc.) y de las tarifas ordinarias "restringidas" en algunos mercados, que conservan la mayoría de las características habitualmente pertenecientes a las ordinarias económicas pero contienen restricciones, por ejemplo respecto a la disponibilidad de paradas-estancias y, en algunos casos, respecto a la posibilidad de transferir el cupón de vuelo de una línea aérea a otra, así como ventajas económicas y limitaciones inherentes a las tarifas especiales (condiciones a que están supeditados los viajes circulares y los de ida y vuelta, precios estacionales, limitaciones en cuanto a paradas-estancias y transbordos, estancia mínima y máxima, reserva anticipada y condiciones de pago, recargos y sanciones por anulación, requisitos por lo que respecta a los viajes en grupo, requisitos para la adquisición de servicios en tierra y otros requisitos, etc.). Distintos descuentos para lactantes, niños, estudiantes o jóvenes, etc., y tarifas preferenciales.

b) Necesidad de comprobar, antes de comprar el pasaje, las condiciones aplicables.

c) Conveniencia de comprobar si en determinados casos (p. ej., enfermedad o fallecimiento) no se incurre en recargos o sanciones por modificación de la validez del billete o por cambio o anulación del pasaje, y si se ofrecen, por intermedio de la línea aérea o directamente de la compañía de seguros, seguros contra cambios imprevistos en el viaje (y, de ser así, riesgos contra los que protegen).

d) Información sobre el hecho de que en muchas regiones determinados impuestos o recargos (p. ej., los que se cobran por servicios aeroportuarios) no están incluidos en el precio del billete y pueden añadirse al precio de compra o cobrarse en el aeropuerto antes de la salida.

Moneda de pago

Información sobre el hecho de que el pago puede hacerse en distintas monedas, salvo en los países en que esta posibilidad se excluya expresamente. De otro modo, información sobre las limitaciones y procedimientos relativos a la moneda que se aplican a la compra y reembolso de billetes.

Billetes

a) Información sobre el hecho de que el billete constituye prueba del contrato entre el pasajero y el transportista aéreo o el organizador de viajes chárter (véase también "Condiciones de transporte").

b) Información sobre las consecuencias de la compra de billetes emitidos irregularmente.

c) Breve explicación de las principales anotaciones que se consignan en el billete (p. ej., las de las casillas en que se indica el nombre del pasajero, los aeropuertos, las líneas aéreas, los números de vuelo, los vuelos con códigos compartidos y lo que representan para el viajero, la clase de viaje, la fecha y hora de salida, la confirmación, la validez, etc.).

d) Necesidad de obtener y anotar el número de referencia al hacer o reconfirmar una reserva.

e) Información sobre el hecho de que la mayoría de las líneas aéreas fija un plazo para liquidar el importe total del pasaje (y en algunos casos para recoger el billete), y de que si este plazo no se respeta la reserva puede ser anulada.

Billetes emitidos a reserva de que el gobierno apruebe las tarifas

Información sobre el hecho de que en muchos países se anuncian tarifas y se venden billetes a precios que aún no han sido aprobados por el gobierno y de que en tales anuncios y billetes debe indicarse claramente que las tarifas están "supeditadas a la aprobación del gobierno" y de que el comprador debe enterarse de las posibles consecuencias de este hecho (p. ej., posibilidad de que no se apliquen, recargos eventuales, derechos a reembolsos).

Billetes emitidos antes de anunciar un aumento de tarifas

Información sobre el hecho de que, por regla general, los billetes pagados están supeditados a un recargo si después de su compra se aprueba un aumento de las tarifas, aunque en varios países hay excepciones a la regla.

Billetes perdidos y reembolsos

Información sobre el derecho al reembolso y los procedimientos que deben seguirse. Diferencias entre reembolso "voluntario" y reembolso "involuntario" y reembolso de billetes perdidos o robados; recargos por servicios, plazos para presentar las solicitudes de reembolso, y posibles retrasos de tramitación.

Presentación de los pasajeros

Información sobre los requisitos de las líneas aéreas a este respecto y las consecuencias que supone no cumplirlos, como, por ejemplo, la anulación de la reserva de todos los vuelos que comprenda el itinerario.

Franquicias de equipaje y recargos por exceso de éste

a) Información sobre el hecho de que existen distintos métodos para determinar las franquicias de equipaje y los recargos por exceso de éste con arreglo a los sistemas por "bulto" y por "peso", sobre las diferencias entre las líneas aéreas respecto a ambos sistemas y sobre la posibilidad de que se apliquen distintas franquicias en los diferentes tramos del viaje en que se utilizan varias líneas aéreas o en el viaje de regreso.

b) Necesidad de comprobar por adelantado con la línea aérea o sus agentes las franquicias aplicables a lo largo de todo el viaje, tanto para el equipaje de mano como para el facturado.

c) Información sobre el hecho de que las líneas aéreas pueden aceptar a discreción el exceso de equipaje cobrando los recargos en función del sistema aplicado o ateniéndose a su propia reglamentación.

d) Información sobre el hecho de que los pasajeros que viajan juntos pueden mancomunar las franquicias de equipaje.

e) Información sobre el hecho de que los efectos personales pueden enviarse como carga, generalmente a una tarifa inferior al del exceso de equipaje aunque en condiciones más precarias.

f) Información sobre la responsabilidad limitada de la línea aérea en caso de pérdida o avería del equipaje, cuya cuantía puede indagarse consultando al transportista o a sus agentes. Excepciones en materia de responsabilidad por lo que respecta al equipaje facturado (p. ej., en el caso de ciertos artículos perecederos o de valor); posibilidad de declarar un valor más elevado mediante un recargo o contratando, de ser posible, un seguro.

Derecho a denegar el transporte

Información sobre el hecho de que en ciertas circunstancias las líneas aéreas pueden negarse a transportar al pasajero a causa de su comportamiento, edad o estado físico o mental.

Incomparecencia, exceso de reservas e indemnización por denegación del embarque

a) Información para evitar la incomparecencia y descripción de lo que constituye.

b) Información sobre el hecho de que, para contrarrestar los casos de incomparecencia, la mayoría de las líneas aéreas suele vender un número de billetes superior al de plazas existentes, con lo cual ocasionalmente se niega el embarque a los pasajeros cuya reserva se ha confirmado, y de que en ciertos países y en el caso de determinadas líneas aéreas, se tiene derecho a una indemnización por denegación del embarque. Información sobre la conveniencia de que los pasajeros se aseguren de sus recursos jurídicos antes de aceptar una indemnización en los casos en que la denegación del embarque les origine importantes pérdidas financieras o de otra índole.

Retrasos y anulaciones

a) Información sobre el hecho de que cuando, por circunstancias ajenas a su voluntad, anulan o retrasan el vuelo y obligan al pasajero a perder el enlace con otro vuelo, las líneas aéreas aceptan en su mayoría la obligación de reembolsar al pasajero o transportarlo en otro vuelo sin recargos, pero no aceptan ninguna otra responsabilidad por los daños que sufra a causa del retraso o anulación (p. ej., días de vacaciones o de trabajo perdidos). Información de que conviene a los pasajeros asegurarse de sus recursos jurídicos en los casos en que el retraso les origine importantes perdidas financieras o de otra índole.

b) Información sobre el hecho de que, en caso de retraso, la mayoría de las líneas aéreas suelen reembolsar u ofrecer gratuitamente ciertos servicios, como por ejemplo, comunicaciones, comidas, refrigerios y derechos de tránsito y, generalmente cuando el retraso es prolongado y durante la noche (siempre que no se trate de puntos de origen, destino o estancia), alojamiento y transporte de superficie.

c) Información sobre el hecho de que en caso de retraso del equipaje, en ciertas circunstancias las líneas aéreas pueden facilitar al pasajero la compra de los artículos necesarios de uso personal o reembolsar su costo.

Reconfirmación

Información sobre el hecho de que muchas líneas aéreas exigen que las reservas para continuar el viaje vuelvan a confirmarse cuando éste se interrumpe durante más de 72 horas, y que de no hacerlo se corre el riesgo de que anulen las reservas para todos los vuelos ulteriores que comprenda el viaje.

Reclamaciones y reparaciones

Información sobre los procedimientos para presentar reclamaciones y sobre los medios para entablar juicio, así como sobre los distintos plazos para presentar reclamaciones oficiales.

Condiciones de transporte

a) Información sobre el hecho de que tanto los pasajeros como los transportistas aéreos u organizadores de viajes chárter tienen la obligación de respetar las condiciones enunciadas en el billete, las condiciones de las tarifas y las disposiciones establecidas por éstos y, fuera del Canadá y de los Estados Unidos, las condiciones de transporte que el transportista u organizador de viajes chárter deberá facilitar a toda persona que solicite conocerlas.

b) Información sobre el hecho de que todas estas condiciones pueden variar en los distintos tramos del viaje si éste se realiza con más de una línea aérea.

Responsabilidad

Breve exposición de los límites de responsabilidad previstos por tratados internacionales (complementada en algunos casos mediante otros arreglos) que se resumen en el cupón del pasaje y se detallan en las condiciones de transporte de las líneas aéreas (tarifas de los transportistas aéreos en el Canadá y los Estados Unidos).

Glosario

Expresiones y abreviaturas de uso común entre los transportistas aéreos.

Lista de cuestiones no relacionadas con las tarifas

Información sobre:

- Documentación de viaje — pasaportes (comprendidos los datos de los que sean de lectura mecánica), visados, certificados médicos, permisos de conducir , representaciones diplomáticas y consulares en el extranjero, etc.
- Sanidad — vacunas exigidas, tratamiento médico, riesgos para la salud y medidas profilácticas.
- Seguros.
- Divisas y restricciones monetarias, cheques de viaje, utilización de tarjetas de crédito.
- Disposiciones generales en materia de aduana y compras exentas de derechos; sistema de circuito doble para el despacho de equipaje.
- Servicios, condiciones y procedimientos para el transporte de menores no acompañados, mujeres embarazadas y de personas obesas, enfermas o inválidas.
- Transporte de animales domésticos.
- Reservas de hoteles y alquiler de automóviles.
- Servicios en vuelo (comidas, incluidas las comidas especiales, bebidas, diversiones, etc.).
- Reserva y selección de asientos, disposiciones sobre el tabaco.
- Modo de preparar y etiquetar el equipaje, artículos que pueden llevarse en el equipaje de mano y modo de vestirse.
- Transporte de mercancías peligrosas.
- Control del tráfico ilícito de narcóticos.
- Instalaciones y servicios de que disponen los aeropuertos.
- Explicación de los tableros de anuncios de vuelos y de otros letreros normales en los aeropuertos.
- Procedimientos de presentación y embarque y disposiciones en materia de seguridad.
- Seguridad a bordo.
- Procedimientos que han de seguirse en los casos de pérdida de equipaje.
- Efectos del alcohol.
- Desface horario (desincronosis).

Parte II — Posible contenido de las publicaciones de orientación para expedidores aéreos

Información general	Nociones sobre la fijación de tarifas y la función de las líneas aéreas, la IATA y otras asociaciones de líneas aéreas, los expedidores y agrupadores de carga, los gobiernos y, en su caso, las organizaciones que representan los intereses de los usuarios.
Servicios regulares y chárter	Nociones sobre las diferencias entre los servicios regulares y los no regulares; distintos tipos de vuelos chárter y razones por las que éstos se contratan con el organizador y no con el transportista.
Servicios de pequeños paquetes y mensajería	Servicios de este tipo existentes y diferencias respecto a los servicios de carga ordinarios.
Función de los intermediarios	Funciones de los agentes, agrupadores y expedidores de carga; requisitos en materia de permisos y garantías o fianzas, consecuencias del reconocimiento por la IATA y otros programas, etc.
Tarifas, recargos y condiciones	a) Información sobre el hecho de que en la mayoría de las rutas se ofrecen descuentos por envíos de gran volumen, el envío de muchos tipos de artículos y por el empleo de contenedores o paletas. b) Información sobre el hecho de que las tarifas se fijan en función de factores como los portes mínimos, el peso, la densidad, el embalaje y la medida en que el envío se considera de manipulación difícil (tratándose, p. ej., de objetos de gran tamaño, ganado o mercancías peligrosas). c) Información sobre el hecho de que las tarifas básicas suelen comprender exclusivamente el transporte por aire (de aeropuerto a aeropuerto) y de que suele cobrarse un recargo por los demás servicios (tales como recogida, entrega, despacho en tierra, despacho de aduana y almacenamiento), salvo en el caso de los servicios de pequeños paquetes y mensajería que ofrecen el servicio de puerta a puerta. d) Información sobre el hecho de que los regalos que se envían como carga suelen ser objeto de recargos en concepto de despacho y manipulación en el punto de destino independientemente de los derechos aduaneros que puedan suponer.
Reservas	a) Información sobre el hecho de que, por lo general, se exige organizar por adelantado el envío de ciertos tipos de carga (p. ej., objetos de gran tamaño, ganado, mercancías de valor o peligrosas) y de que muchas líneas aéreas también aceptan reservas para otros envíos. b) Necesidad de obtener y anotar el correspondiente número de referencia al hacer una reserva para un envío.
Portes pagados y a cobrar	Información sobre el hecho de que las tarifas y portes pueden pagarse por adelantado en su totalidad en el país desde el que se hace el envío (o en un tercer país) o bien, en muchos países, previo pago de un recargo por servicio, contra entrega en el país de destino.
Moneda de pago	Información sobre el hecho de que, salvo en los países en que esta posibilidad se excluya expresamente, el pago puede hacerse en distintas monedas al tipo bancario de cambio de la moneda local de venta.

Carta de porte aéreo

a) Información sobre el hecho de que la carta de porte aéreo constituye prueba del contrato entre el expedidor y el transportista aéreo, expedidor u organizador de viajes chárter (véase también "Condiciones de transporte").

b) Breve explicación de las principales anotaciones que se consignan en la carta de porte aéreo (p. ej., las de las casillas en que se indican el nombre y la dirección del remitente, el consignatario y el agente expedidor, los aeropuertos, las líneas aéreas, los números de vuelo, la clase de tarifa, los datos sobre el envío, etc.).

Retrasos

Información sobre el hecho de que, aunque las líneas aéreas tienen la obligación de "efectuar el transporte con una celeridad razonable", no tienen ninguna responsabilidad explícita en caso de retrasos, a menos que se trate de ciertos servicios "prioritarios" que ofrecen, gratuitamente o mediante el pago de un recargo, determinadas líneas aéreas en unas cuantas rutas. Información de que conviene al expedidor asegurarse de sus recursos jurídicos en los casos en que el retraso le origine importantes pérdidas financieras o de otra índole.

Reembolsos

Información sobre el derecho al reembolso y los procedimientos que deben seguirse; recargos por servicios, plazos para presentar las solicitudes de reembolso y posibles retrasos de tramitación.

Reclamaciones y reparaciones

Información sobre los procedimientos para presentar reclamaciones y sobre los medios para entablar juicio, principalmente por lo que respecta a la carga perdida, atrasada o averiada (incluidos los daños ocultos que se descubran después de la entrega), así como sobre los distintos plazos para presentar reclamaciones oficiales.

Condiciones de transporte

a) Información sobre el hecho de que los expedidores (transportistas aéreos, expedidores u organizadores de viajes chárter) tienen la obligación de respetar las condiciones enunciadas en la carta de porte aéreo, las condiciones de las tarifas y las disposiciones de los transportistas y organizadores de viajes chárter y, fuera del Canadá y de los Estados Unidos, las condiciones de transporte que el transportista, expedidor u organizador de viajes chárter deberá facilitar a toda persona que solicite conocerlas.

b) Información sobre el hecho de que todas estas condiciones pueden variar en los distintos tramos del transporte si éste se realiza con más de una línea aérea.

Responsabilidad

a) Breve exposición de los límites de responsabilidad previstos por tratados internacionales (complementada en algunos casos mediante otros arreglos) que se resumen en la carta de porte aéreo y se detallan en las condiciones de transporte de las líneas aéreas (tarifas de los transportistas aéreos en el Canadá y los Estados Unidos).

b) Resumen de las disposiciones en materia de responsabilidad de los agrupadores y expedidores de carga.

c) Información sobre las excepciones en materia de responsabilidad y sobre la posibilidad de declarar un valor más elevado para la carga previo pago de un recargo o mediante la contratación de un seguro que puede ofrecer el propio transportista.

Glosario

Expresiones y abreviaturas de uso común entre los transportistas aéreos.

Lista de cuestiones no relacionadas con las tarifas	Información sobre: • Documentación — carta de instrucciones del remitente, facturas comerciales, certificados de origen, facturas consulares, cartas de crédito, etc. • Transporte de mercancías peligrosas. • Restricciones a la aceptación del transporte. • Control del tráfico ilícito de narcóticos. • Elección de la ruta y consecuencias del tránsito. • Restricciones y derechos de importación. • Embalaje. • Políticas de los transportistas y expedidores en materia de crédito. • Consecuencias de no recoger el envío. • Ventajas de los envíos por vía aérea, concepto de costo de la distribución total.

ÍNDICE TEMÁTICO

ÍNDICE TEMÁTICO

A

Ab initio 3.2-2
A posteriori 3.2-2
A priori 3.2-2
Acceso a los mercados 3.3-5
Acceso a los mercados de transporte aéreo 4.1-1
Aceptación 3.1-4
Acreditación 3.1-2
Acta 3.2-2
Acta acordada 2.1-5
Acta final 3.1-3
Actas 3.1-3
Acta sunt servanda 3.1-4
Acuerdo 3.2-2
Acuerdo *ad referendum* 2.1-5
Acuerdo bilateral ampliado 2.4-2
Acuerdo CLMV 3.2-6
Acuerdo COMESA 3.2-6
Acuerdo de autorización previa 2.2-4
Acuerdo de Banjul 3.2-6
Acuerdo de Banjul una implantación agilizada de la Declaración de Yamoussoukro 3.2-6
Acuerdo de Cartagena 3.7-3
Acuerdo de cielos abiertos 2.2-2
Acuerdo de Chicago 2.2-1
Acuerdo de Fortaleza 3.2-6
Acuerdo de KONA 3.2-6
Acuerdo de las Bermudas 2.2-1
Acuerdo de las Bermudas I 2.2-1
Acuerdo de las Bermudas II 2.2-1
Acuerdo de las cinco libertades 3.2-3
Acuerdo de las dos libertades 3.2-3
Acuerdo de Montreal de 1966 ..... 3.2-4
Acuerdo de servicios aéreos 2.2-1
Acuerdo de servicios aéreos no regulares 2.2-1
Acuerdo de tipo Bermudas 2.2-1
Acuerdo de tipo Bermudas I 2.2-1
Acuerdo de tipo Chicago 2.2-1
Acuerdo de transporte aéreo 2.2-1
Acuerdo de Zemun de 1937 ..... 3.0-2
Acuerdo destinado a evitar la doble imposición a los servicios de transporte aéreo 2.2-4
Acuerdo entre Directores Generales de Aviación Civil del Reino de Camboya, la República Democrática Popular Lao, la Unión de Myanmar y la República Socialista de Viet Nam sobre el establecimiento de cooperación subregional en materia de transporte aéreo 3.2-6
Acuerdo especial de prorrateo (SPA) 4.3-10
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) 3.5-2
Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios AGCS o GATS 3.3-4
Acuerdo *inter se* 3.1-4
Acuerdo intergubernamental sobre aviación civil y uso del espacio aéreo 3.6-2
Acuerdo internacional sobre compartición de la capacidad en los servicios aéreos regulares intraeuropeos para los Estados de la CEAC 3.2-5
Acuerdo internacional sobre el procedimiento aplicable para el establecimiento de las tarifas de los servicios aéreos regulares 3.2-5
Acuerdo internacional sobre el procedimiento aplicable para el establecimiento de las tarifas de los servicios aéreos regulares intraeuropeos 3.2-5
Acuerdo marco 2.1-6
Acuerdo modelo bilateral de transporte aéreo 2.1-3
Acuerdo multilateral sobre la liberalización del transporte aéreo internacional 3.2-6
Acuerdo multilateral de servicios aéreos para la liberalización entre los Estados del Foro de Islas del Pacífico 3.2-6
Acuerdo multilateral relativo a derechos comerciales de los servicios aéreos no regulares europeos 3.2-5
Acuerdo multilateral relativo a derechos comerciales de servicios aéreos no regulares entre los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) 3.2-5
Acuerdo multilateral CARICOM de servicios aéreos (MASA) 3.2-6
Acuerdo multilateral de prorrateo (MPA) 4.3-10
Acuerdo multilateral de tráfico entre compañías (MITA) 3.8-4

Acuerdo multilateral relativo a la explotación de servicios aéreos dentro de la Comunidad del Caribe (CARICOM) 3.2-6
Acuerdo plurilateral 2.4-1
Acuerdo relativo al tránsito de los servicios aéreos internacionales 3.2-3
Acuerdo relativo a tarifas 4.3-3
Acuerdo sobre los visados de las tripulaciones de vuelo de las líneas aéreas 2.2-4
Acuerdo sobre seguridad de la aviación 2.2-5
Acuerdo sobre transporte aéreo internacional 3.2-3
Acuerdo sobre vuelos chárter 2.2-1
Acuerdos aéreos liberalizados 2.2-1
Acuerdos sobre búsqueda y salvamento 2.2-4
Acuerdos sobre certificados de aeronavegación, comunicaciones, impuestos y derechos impuestos al combustible 2.2-5
Acuerdos sobre comunicaciones 2.2-4
Adendo 3.1-2
Adhesión 3.1-4
Aerodeslizador (HOV) 4.1-8
Aeródromo 5.4-1
Aeronave 5.2-1
Aeronave arrendada 5.2-2
Aeronave arrendada con tripulación 5.2-2
Aeronave arrendada sin tripulación 5.2-2
Aeronave arrendada únicamente con tripulantes técnicos 5.2-2
Aeronave arrendada únicamente con tripulantes técnicos 4.7-6
Aeronave con motor de émbolo 5.2-2
Aeronave “combi” 5.2-1
Aeronave de alas fijas 5.2-1
Aeronave de alas giratorias 5.2-1
Aeronave de autonomía de vuelo limitada 5.2-2
Aeronave de autonomía de vuelo media 5.2-2
Aeronave de etapa 2 ..... 5.2-3
Aeronave de etapa 3 ..... 5.2-3
Aeronave de fuselaje ancho 5.2-1
Aeronave de fuselaje estrecho 5.2-1
Aeronave de gran autonomía de vuelo 5.2-2
Aeronave de gran capacidad 5.2-2
Aeronave de pasajeros 5.2-1
Aeronave de reacción 5.2-2
Aeronave de transporte civil de alta velocidad 5.2-2
Aeronave de transporte de capacidad ultra grande 5.2-2
Aeronave de turbofán 5.2-2
Aeronave de turbohélice 5.2-2
Aeronave de turborreactor 5.2-2
Aeronave del Capítulo 2 ..... 5.2-3
Aeronave del Capítulo 3 ..... 5.2-3
Aeronave exclusivamente de carga 5.2-1
Aeronave grande 5.2-1
Aeronave hipersónica 5.2-2
Aeronave ligera 5.2-1
Aeronave mixta 5.2-1
Aeronave muy grande de transporte comercial 5.2-2
Aeronave pequeña 5.2-1
Aeronave STOL 5.2-1
Aeronave subsónica 5.2-2
Aeronave supersónica 5.2-2
Aeronave ultra ligera 5.2-2
Aeronaves de transporte 5.2-1
Aeronaves de transporte aéreo complementario 5.2-2
Aeronaves de transporte comercial 5.2-1
Aeronaves estatales 5.2-1
Aeronaves privadas 5.2-1
Aeronaves regionales 5.2-2
Aeropuerto 5.4-1
Aeropuerto comercial 5.4-1
Aeropuerto congestionado 5.4-1
Aeropuerto de alternativa 5.4-1
Aeropuerto de entrada y salida 5.4-1
Aeropuerto del interior 5.4-1
Aeropuerto internacional 5.4-1
Aeropuerto privado 5.4-1
Aeropuerto regional 5.4-1
Aeropuerto STOL 5.4-1
Aeropuertos complementarios 5.4-1
Aeropuertos de relevo 5.4-1
AGCS 3.3-5
Agentes de carga 4.5-2
Agrupador 4.3-4
Agrupadores de carga 4.5-2
“Air Charter Carriers Association” (ACCA)/ Asociación de explotadores de chárters aéreos 3.9-1
Alianzas de líneas aéreas 4.8-1
“Air Transport Association of America” (ATA) 3.9-2
Anexo sobre los servicios del transporte aéreo del AGCS o GATS 3.3-4
Anexo sobre rutas 2.2-4
Anexos 2.2-4
Aplicación de métodos comerciales 4.10-4
Aprobación 3.1-4
Arbitraje 2.1-8
Arreglo 3.2-2
Arreglos de explotación mancomunada 4.2-6
Arrendador 4.7-6
Arrendador 5.2-2
Arrendamiento con tripulación 4.7-6
Arrendamiento de aeronaves 4.7-5
Arrendamiento de capital 4.7-5
Arrendamiento financiero 4.7-5
Arrendamiento operacional 4.7-6
Arrendamiento sin tripulación 4.7-6
Arrendatario 4.7-6

Arrendatario..... 5.2-2
Artículo..... 2.2-2
Artículo 3 *bis* 3.2-3
Artículo 83 *bis*..... 3.2-3
Artículo de definiciones..... 2.2-2
Artículo de designación y autorización 2.2-2
Artículo de enmienda 2.2-4
Artículo de otorgamiento de derechos 2.2-2
Artículo de registro..... 2.2-4
Artículo sobre acuerdos multilaterales..... 2.2-4
Artículo sobre aeronavegabilidad 2.2-3
Artículo sobre aplicación de las leyes..... 2.2-3
Artículo sobre capacidad..... 2.2-3
Artículo sobre competencia leal..... 2.2-3
Artículo sobre consultas 2.2-3
Artículo sobre denuncia..... 2.2-4
Artículo sobre derechos arancelarios e impuestos 2.2-3
Artículo sobre impuestos..... 2.2-3
Artículo sobre derechos impuestos al usuario..... 2.2-3
Artículo sobre entrada en vigor..... 2.2-4
Artículo sobre estadística 2.2-3
Artículo sobre expiración 2.2-4
Artículo sobre operaciones comerciales 2.2-3
Artículo sobre oportunidades comerciales..... 2.2-3
Artículo sobre oportunidades justas e iguales..... 2.2-2
Artículo sobre revocación de la autorización de explotación..... 2.2-2
Artículo sobre seguridad de la aviación..... 2.2-3
Artículo sobre seguridad operacional..... 2.2-3
Artículo sobre sistemas de reserva por computadora..... 2.2-3
Artículo sobre solución de controversias 2.2-4
Artículo sobre suspensión de la autorización de explotación 2.2-2
Artículo sobre tarifas..... 2.2-3
Artículo sobre turnos aeroportuarios..... 2.2-3
Asamblea..... 3.4-1
Asamblea General Anual 3.8-1
Asamblea General de las Naciones Unidas..... 3.5-1
Asamblea ordinaria de la CLAC 3.6-2
Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa..... 3.7-4
Asientos de una sola clase 4.2-6
Asientos de varias clases..... 4.2-6
Asientos-kilómetros disponibles (ASK) 5.1-3
Asociación de derecho internacional (ILA)..... 3.9-2
Asociación de líneas aéreas africanas (AFRAA)..... 3.9-1
Asociación de Líneas Aéreas Europeas (ALAE)..... 3.9-1
Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)..... 3.7-3
Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA)..... 3.8-1
Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI)..... 3.7-4
Asociación Internacional de Aeropuertos Civiles (ICAA)..... 3.9-2
Asociación Internacional de Chárters Aéreos (AICA)..... 3.9-1
Asociación Internacional de Transporte Aéreo Latinoamericano (AITAL) 3.9-1
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)..... 3.7-2
Asociación Sudasiática de Cooperación Regional (SAARC) 3.7-3
"Association Internationale de Transporteurs Aériens" (ATAF)/Asociación internacional de transportistas aéreos..... 3.9-1
"Association of Asia Pacific Airlines" (AAPA) 3.9-2
"Association of South Pacific Airlines" (ASPA)/ Asociación de Líneas Aéreas del Pacífico meridional 3.9-1
Asociación Turística de la Zona del Pacífico 3.9-3
Asuntos a tratar..... 3.1-2
Atribuciones..... 3.2-1
Autenticación..... 3.1-4
Autobús (BUS)..... 4.1-8
Autonomía..... 4.10-4
Autoridades aeronáuticas 1.2-1
Autoridades Conjuntas de Aviación (JAA) 3.6-2
Autoridades de aviación civil 1.2-1
Autoridades nacionales de transporte aéreo..... 1.2-1
Aviación ..... (iv)
Avión 5.2-1
Avión de carga 5.2-1
Avión de reacción regional..... 5.2-2
Avión de reacción "jumbo" 5.2-1

B

Banco Central Europeo..... 3.7-4
Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)..... 3.5-2
Beneficiarse sin asumir carga alguna..... 3.3-5
"Bilateral" 2.2-1
Billete del pasajero..... 4.3-2
Billete reducido 4.3-5
Birreactor..... 5.2-2
Bis..... 3.2-2
Buenos oficios 2.1-8
Búsqueda y salvamento..... 2.2-5

C

Cabotaje 4.1-10
Cabotaje autónomo 4.1-11

Cabotaje consecutivo..... 4.1-11
Cabotaje mayor..... 4.1-10
Cabotaje menor..... 4.1-10
Cámara de Comercio Internacional (CCI)..... 3.9-2
Cámara de compensación..... 3.8-4
Cambio de capacidad operacional..... 4.1-6
Cambio de capacidad operacional en el segundo país..... 4.1-6
Cambio de capacidad operacional en un tercer país..... 4.1-6
Cambio de capacidad operacional en "Y"..... 4.1-6
Cambio de capacidad "en forma de abanico"..... 4.1-6
Canje de comunicaciones..... 2.2-4
Capacidad asignada..... 4.2-2
Capacidad aeroportuaria..... 5.4-1
Capacidad autorizada..... 4.2-2
Capacidad de la terminal..... 5.4-1
Capacidad de las pistas..... 5.4-1
Capacidad de transporte aéreo..... 4.2-1
Carga aérea..... 4.5-1
Carta..... 3.2-2
Carta de las Naciones Unidas..... 3.5-1
Carta de porte aéreo..... 4.3-2
Caudal de carga..... 5.4-1
Caudal de pasajeros..... 5.4-1
Centro aeroportuario..... 5.4-2
Centro aeroportuario de carga..... 5.4-2
Centro aeroportuario en la red..... 5.4-2
Centro aeroportuario entre líneas aéreas..... 5.4-2
Centro aeroportuario multimodal ("intermodal")..... 5.4-2
Centro aeroportuario pequeño..... 5.4-2
Centro aeroportuario postal..... 5.4-2
Centro aeroportuario regional..... 5.4-2
Centro aeroportuario en un segundo país..... 5.4-2
Certificado de explotador de servicios aéreos (AOC)..... 4.7-6
Chárter..... 4.6-1
Chárter combinado..... 4.6-2
Chárter compartido..... 4.6-2
Chárter con reserva anticipada (ABC)..... 4.6-2
Chárter de finalidad común..... 4.6-2
Chárter intermezclado..... 4.6-2
Chárter mixto de pasajeros y carga..... 4.6-2
Chárter para estudiantes..... 4.6-2
Chárter para eventos especiales..... 4.6-2
Chárter para grupos de afinidad..... 4.6-2
Chárter para grupos sin afinidad..... 4.6-2
Chárter para una sola entidad..... 4.6-2
Chárter para uso propio..... 4.6-2
Chárter parcial..... 4.6-3
"Chárter programado"..... 4.6-4
Chárter público..... 4.6-2
"Chárter regular"..... 4.6-4
Chárter todo comprendido (ITC)..... 4.6-2
Circular de la OACI..... 3.4-4
Clases de reserva..... 4.2-6
Cláusula..... 2.2-2
Cláusulas..... 3.2-2
Cláusula bilateral..... 2.2-2
Cláusula de enmienda..... 2.2-4
Cláusulas del preámbulo..... 3.2-2
Cláusulas dispositivas..... 3.2-2
Club de París..... 3.7-6
Coeficiente de asientos..... 4.2-1
Coeficiente de carga..... 4.2-1
Coeficiente de carga promedio..... 4.2-1
Coeficiente de carga sin pérdidas ni ganancias..... 4.2-2
Coeficiente de conversión..... 4.2-2
Coeficiente de ocupación-pasajeros..... 4.2-1
Combinación de marcas..... 4.5-1
Comercio electrónico (comercio-e)..... 4.7-4
Comercialización..... 4.7-2
Comisión Aeronáutica de la Conferencia de Paz..... 3.0-2
Comisión Árabe de Aviación Civil (CAAC)..... 3.6-2
Comisión Africana de Aviación Civil (CAFAC)..... 3.6-1
Comisión Centroamericana de Transporte Aéreo (COCATRAE)..... 3.6-2
Comisión de Transportes y Comunicaciones para el África Meridional (SATCC)..... 3.7-1
Comisión del Océano Índico (COI)..... 3.7-1
Comisión del Pacífico..... 3.7-3
Comisión del Pacífico Meridional (CPS/SPC)..... 3.7-3
Comisión Económica..... 3.4-1
Comisión Económica para África (CEPA)..... 3.7-1
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPALC)..... 3.7-2
Comisión Económica para Europa (CEPE)..... 3.7-4
Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP)..... 3.7-3
Comisión Económica y Social para el Asia Occidental (CESPAO)..... 3.7-5
Comisión Europea..... 3.7-5
Comisión Interina de la Organización Internacional del Comercio..... 3.5-2
Comisión Internacional de Navegación Aérea (CINA)..... 3.0-2
Comisión Latinoamericana de Aviación Civil (CLAC)..... 3.6-2
Comisión suplementaria..... 4.3-5
Comisiones..... 4.3-2
Comisiones regionales de las Naciones Unidas..... 3.5-1
Comisiones normalizadas..... 4.3-2
Comité aeronáutico interestatal..... 3.6-2
Comité Andino de Autoridades Aeronáuticas (CAAA)..... 3.6-2
Comité coordinador de la CEAC..... 3.6-1

Comité de asuntos aeronáuticos de la IATA..... 3.8-1
Comité de las regiones (CDR)..... 3.7-5
Comité de Transporte aéreo..... 3.4-2
Comité Económico y Social Europeo (CESE) 3.7-5
Comité Ejecutivo de la CLAC..... 3.6-2
Comités especiales de la IATA..... 3.8-1
Comités permanentes de la IATA 3.8-1
Compartición de códigos..... 4.1-7
Compendio de acuerdos bilaterales sobre transporte aéreo (Doc 9511) 3.4-4
Compendio de estadísticas de la OACI..... 3.4-4
Compilación de Tratados de las Naciones Unidas 3.5-1
Compromisos voluntarios..... 4.9-1
Comunicación a los Estados de la OACI 3.4-4
Comunicado de prensa acordado..... 2.1-5
Comunicado de prensa conjunto acordado 2.1-5
Comunidad Andina..... 3.7-3
Comunidad de Estados Independientes (CEI)..... 3.6-2
Comunidad Económica de África Occidental (CEAO) 3.7-1
Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEAC) 3.7-1
Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO/ECOWAS)..... 3.7-1
Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos (CEPGL)..... 3.7-2
Comunidad Económica Europea (CEE) 3.7-4
Comunidad Europea (CE) 3.7-4
Comunidad Europea de Energía Atómica (CEEA) o EUROATOM..... 3.7-4
Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) 3.7-4
Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC) 3.7-2
Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM)..... 3.7-2
Comunidades Europeas 3.7-4
Concesión..... 4.1-7
Concesionario..... 4.1-7
Condición relativa a las tarifas 4.3-2
Condiciones del contrato..... 4.3-2
Condiciones de transporte 4.3-2
Conferencia africana sobre tarifas aéreas..... 3.6-1
Conferencia de Coordinación del Desarrollo de África Meridional (SADCC)..... 3.7-2
Conferencia de Chicago..... 3.0-2
Conferencia de las agencias de carga de la IATA..... 3.8-2
Conferencia de las agencias de pasajeros de la IATA .. 3.8-2
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)..... 3.5-2
Conferencia de los servicios de carga de la IATA 3.8-2
Conferencia de servicios de pasajeros de la IATA..... 3.8-2
Conferencia de transporte aéreo..... 3.4-2
Conferencia diplomática..... 3.1-3
Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC)..... 3.6-1
Conferencia Internacional de Navegación Aérea 3.0-2
Conferencias de horarios de la IATA..... 3.8-3
Conferencias de coordinación de tarifas de pasajeros (PTC)..... 3.8-2
Conferencias de coordinación de tarifas de la IATA (TC) 3.8-2
Conferencias de coordinación de tarifas de carga (CTC) 3.8-2
Conferencias de tráfico de la IATA..... 3.8-1
Conferencias regionales 3.8-2
Conferencias sobre procedimientos de la IATA 3.8-1
Conferencias subregionales 3.8-2
Configuración 4.2-5
Consecuencias normativas de la asignación de turnos de salida y llegada de vuelos en los aeropuertos internacionales (Cir 283)..... 3.4-4
Consejo 3.4-2
Consejo Árabe de Aviación Civil..... 3.6-2
Consejo de Cooperación del Golfo 3.7-5
Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (GCC) 3.7-5
Consejo de Europa (CE)..... 3.7-4
Consejo de la Entente (CE) 3.7-2
Consejo de la Unión Europea 3.7-5
Consejo de Ministros Árabes de Transporte 3.7-6
Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas 3.5-1
Consejo Directivo de la CAFAC..... 3.6-1
Consejo Económico y Social (ECOSOC) de las Naciones Unidas..... 3.5-1
Consejo internacional de aviación de negocios (IBAC)..... 3.9-2
Consejo internacional de explotadores de aeropuertos (AOCI) 3.9-2
Consejo Internacional de Aeropuertos (ACI)..... 3.9-2
Consejo Internacional de Asociaciones de Aeropuertos (AACI)..... 3.9-2
Consejo Internacional de Asociaciones de Propietarios y Pilotos de Aeronaves (IAOPA) 3.9-2
Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC)..... 3.9-2
Consejo Nórdico (NC)..... 3.7-4
Consignador..... 4.3-2
Consignatario..... 4.3-2
Consolidador 4.3-4
Consulta 2.1-1
Consulta oficial 2.1-1
Consulta oficiosa..... 2.1-1
Consulta sobre innovación 2.1-1
Consulta sobre modificación..... 2.1-2
Consulta sobre prórroga 2.1-2
Consulta sobre redistribución 2.1-2
Consulta sobre solución de controversias..... 2.1-2

Consumo en el extranjero 3.3-5
Consulta sobre tarifas 4.3-9
Contenedores 4.5-1
Contenido de reglamentación ..... (iii)
Contrato de transporte 4.3-2
Control de inventario 4.2-6
Control del cumplimiento de las tarifas 4.3-5
Control de reglamentación efectivo 4.4-5
Convención aérea iberoamericana 3.0-2
Convención de Bucarest 3.0-2
Convención de La Habana 3.0-2
Convención de Madrid 3.0-2
Convención de París 3.0-2
Convención de París para la reglamentación de la navegación aérea 3.0-2
Convención de Viena sobre el derecho de los tratados 3.2-2
Convención de Buenos Aires de 1935 ..... 3.0-2
Convención panamericana de aviación comercial 3.0-2
Convenio 3.2-2
Convenio de Chicago 3.2-3
Convenio de Estocolmo 3.7-4
Convenio de Ginebra 3.2-5
Convenio de Guadalajara 3.2-4
Convenio de La Haya 3.2-5
Convenio de Lomé 3.7-5
Convenio de Montreal 3.2-5
Convenio de Montreal de 1999 ..... 3.2-4
Convenio de Roma 3.2-5
Convenio de Tokio 3.2-5
Convenio de Varsovia 3.2-4
Convenio Provisional de Aviación Civil Internacional 3.0-2
Convenio sobre Aviación Civil Internacional 3.2-3
Convenio sobre la marcación de explosivos plásticos para los fines de detección 3.2-5
Conversión de divisas y transferencia de beneficios 4.7-1
Cooperación Económica Asia/Pacífico (APECC) 3.7-3
Coordinación de tarifas 4.3-9
Corrigendo 3.1-2
Corte Internacional de Justicia (CIJ) 3.5-1
Cortesía 1.1-2
Costo marginal a corto plazo 4.3-11
Costo marginal a largo plazo 4.3-11
Costo medio de las variables 4.3-11
Credenciales 3.1-2
Criterios de la OACI sobre impuestos en la esfera del transporte aéreo internacional (Doc 8632) 3.4-4
Criterios y texto de orientación sobre la reglamentación económica del transporte aéreo internacional (Doc 9587) 3.4-4
Cuadro de rutas 2.2-4
Cuarta libertad del aire 4.1-8

D

De facto 3.2-2
De jure 3.2-2
Decenios de las Naciones Unidas del transporte y las comunicaciones 3.5-1
Decisión 297 de la Comisión sobre el Acuerdo de Cartagena 3.2-6
Declaración 3.2-2
Declaración de Yamoussoukro relativa a nuevos criterios para el transporte aéreo en África 3.2-5
Declaraciones sobre criterios de la CEAC 3.6-1
Definición de servicio aéreo internacional regular 3.4-4
De empresa a empresa (B2B) 4.7-4
De la empresa al consumidor (B2C) 4.7-4
Delegación 2.1-3
De minimis 3.2-2
Denuncia 2.1-8
Denuncia de un tratado 3.1-4
Depositario 3.1-4
Derecho de acceso básico a los mercados 4.1-1
Derecho de cabotaje 4.1-10
Derecho de cuarta libertad 4.1-8
Derecho de escala técnica 4.1-5
Derecho de escalas optativas 4.1-5
Derecho de establecimiento 4.1-2
Derecho de explotación 4.1-5
Derecho de explotar vuelos complementarios 4.1-6
Derecho de novena libertad 4.1-11
Derecho de octava libertad 4.1-11
Derecho de omisión optativa de escalas 4.1-5
Derecho de primera libertad 4.1-5
Derecho de quinta libertad 4.1-8
Derecho de ruta 4.1-2
Derecho de segunda libertad 4.1-5
Derecho de sexta libertad 4.1-10
Derecho de sobrevuelo 4.1-5
Derecho de tercera libertad 4.1-8
Derechos de tráfico 4.1-8
Derecho de transporte multimodal 4.1-8
"Derechos accesorios" 2.2-3
Derechos adquiridos 4.10-2
"Derechos comerciales" 2.2-3
Derechos de los pasajeros 4.9-1
"Derechos esenciales" 2.2-3
Derechos Especiales de Giro (DEG) 3.2-4
Designación 4.1-5
Designación múltiple controlada 4.1-5
Designación múltiple ilimitada 4.1-5
Designación única 4.1-5
DG IV (Competencia) 3.7-5
DG VII (Transporte) 3.7-5

DG XI (Medio ambiente, Seguridad nuclear y Protección civil) 3.7-5
Diario 1.2-3
Dirección de transporte aéreo 3.4-3
Direcciones Generales (DG) 3.7-5
Directivas del Consejo 3.7-5
Disposiciones sobre firmas 2.2-4
Dispositivos de carga unitarizada (ULD) 4.5-2
Distribución de servicios de línea aérea 4.7-3
Doble aprobación 4.3-6
Doble desaprobación 4.3-6
Doble designación 4.1-5
Documento de la OACI 3.4-4
Documento oficioso 2.1-5
Documentos de resolución 3.8-3

E

Emisión electrónica de billetes 4.7-5
Emisión electrónica de billetes entre líneas aéreas 4.7-5
Empresa a empresa a consumidor (B2B2C) 4.7-4
Empresa de transporte público 5.1-2
Empresas de mensajerías, de envíos expreso y de pequeños paquetes 4.5-1
En la red 4.7-2
Enmienda de un tratado 3.1-4
"Entrega a tiempo" 4.5-1
Equipo negociador 2.1-3
Escala de peso 4.3-5
Espacio Económico Europeo (EEE) 3.7-4
Estado de matrícula 4.7-6
Estado del explotador 4.7-6
Estructura de la reglamentación bilateral 2.2-1
Estructura de la reglamentación multilateral 3.2-1
Estructura de la reglamentación nacional 1.2-1
Estructura de reglamentación ..... (iii)
Estructura de tarifas ascendentes 4.3-4
Etapas de vuelo 4.1-12
ETOPS 5.2-2
"European Airlines Research Bureau" (EARB) 3.9-1
Evaluación de tarifas 4.3-7
Ex parte 3.2-2
Exceso de reservas 4.2-6
Expedidores de carga 4.5-2
Explotador 4.7-6
Ex post facto 3.2-3

F

Factores estacionales 4.3-4
Fecha de entrada en vigor 4.3-8
Fecha de expiración 4.3-8
Fecha de venta 4.3-8
Federación internacional de las asociaciones de expedidores y asimilados (FIATA) 3.9-3
Federación internacional de organizaciones de expedidores 3.9-3
Federación Internacional de Asociaciones de Pilotos de Línea Aérea (IFALPA) 3.9-2
Federación Internacional de los Trabajadores del Transporte (ITF) 3.9-3
Federación Universal de Asociaciones de Agencias de Viajes (FUAAV) 3.9-3
"Federation of Air Transport User Representatives in Europe" (FATURE)/ Federación de representantes de los usuarios del transporte aéreo en Europa 3.9-3
Fijación de precios de carga máxima 4.3-4
Final de la operación 4.3-5
Flete aéreo 4.5-1
Flexibilidad en materia de carga 4.1-4
"Flimsy" 3.1-2
Fórmula de conversión 4.2-2
Foro del Pacífico Meridional 3.7-3
"Fracción" 4.3-5
Franquicia 4.1-7
Franquiciado 4.1-7
Franquiciador 4.1-7
Fuera de la red 4.7-2
Fundación de representantes de los usuarios del transporte aéreo de la Comunidad Europea 3.9-3

G

Gaceta 1.2-3
Gestión de ingresos 4.2-6
Gestión del rendimiento 4.2-6
Gran centro aeroportuario 5.4-2
Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (Grupo ACP) 3.7-5
Grupo de estudio de la Secretaría 3.4-3
Grupo de estudio sobre sistemas de reserva por computadora (SRC) 3.4-3
Grupo de expertos 2.1-4
Grupo de Expertos en Costos y Tarifas (GECOT) de la CLAC 3.6-2
Grupo de Expertos en Políticas de Transporte Aéreo (GEPTA) 3.6-2
Grupo de expertos (OACI) 3.4-2
Grupo de expertos sobre aspectos económicos de los aeropuertos 3.4-2
Grupo de expertos sobre aspectos económicos de los servicios de navegación aérea 3.4-2

Grupo de expertos sobre reglamentación del transporte aéreo ... 3.4-2
Grupo del Banco Mundial ... 3.5-2
Grupo de los Ocho (G-8) ... 3.7-6
Grupo de los Setenta y Siete (G-77) ... 3.7-6
Grupo de los Siete (G-7) ... 3.7-6
Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS) ... 3.3-4
Grupo de redacción ... 2.1-4
Grupo de trabajo ... 2.1-4
Grupo Económico de Asia Oriental (EAEC) ... 3.7-3

H

Helicóptero ... 5.2-1
Helipuerto ... 5.4-1

I

Iniciativa de Europa Central (IEC) ... 3.7-4
Iniciativa en la fijación de precios ... 4.3-7
Instituto de Derecho Internacional (IDI) ... 3.9-3
Instituto de Transporte Aéreo (ITA) ... 3.9-3
Instrumentos de aceptación ... 3.1-4
Instrumentos de aprobación ... 3.1-4
Instrumentos de ratificación ... 3.1-4
Inter alia ... 3.2-3
Intercambio de aeronaves ... 4.1-8
Intercambio electrónico de datos para la administración, el comercio y el transporte (EDIFACT) ... 3.8-4
"International Business Travel Association" (IBTA)/Asociación internacional de viajes de negocios ... 3.9-3
"International Federation of Ship, Dock and River Workers" ... 3.9-3
"International Federation of Tour Operators" (IFTO)/Federación internacional de organizadores de viajes todo comprendido ... 3.9-3
"International Foundation of Airline Passengers Associations" (IFAPA)/Fundación internacional de asociaciones de pasajeros aéreos ... 3.9-3
Intervención ... 3.1-3
Inversiones directas del extranjero ... 4.1-2

J

Junta de Gobernadores ... 3.8-1
Justicia y asuntos de interior (JAI) ... 3.7-4

K

Kilometraje de los puntos indicados en el billete (TPM) ... 4.3-3
Kilometraje máximo permitido (MPM) ... 4.3-3

L

Lancha (LCH) ... 4.1-8
Liberalización progresiva ... 4.1-2
Libre fijación de precios ... 4.3-6
Libro blanco ... 1.2-3
Licencia ... 1.1-1
Liga de Estados Árabes ... 3.6-2
Liga de Estados Árabes (LEA) ... 3.7-6
Limusina (LMO) ... 4.1-8
Línea aérea regular ... 5.1-1
Listas de espera ... 4.2-6
Lista provisional de asuntos a tratar ... 3.1-2
Lugar de las negociaciones ... 2.1-2

M

Mala fide ... 3.2-3
Manual de previsión del tráfico aéreo (Doc 8991) ... 3.4-4
Manual sobre el programa de estadísticas de la OACI (Doc 9060) ... 3.4-4
Manual sobre los aspectos económicos de los aeropuertos (Doc 9562) ... 3.4-4
Manual sobre los aspectos económicos de los servicios de navegación aérea (Doc 9161) ... 3.4-4
Mayorista ... 4.3-4
Mecanismo de asignación de turnos ... 4.10-2
Mediación ... 2.1-8
Medida de conservación ... 2.1-8
Medidas de participación ... 2.3-8
Medidas preferenciales ... 2.3-8
Megaalianzas ... 4.8-1
Megacentro aeroportuario ... 5.4-2
Megatransportista ... 5.1-2
Memorando de acuerdo ... 2.2-1
Memorando de consulta ... 2.1-5
Mercado Común Árabe (MCA) ... 3.7-6
Mercado Común Centroamericano (MCCA) ... 3.7-2
Mercado Común de África Oriental y Meridional ... 3.7-2
Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) ... 3.7-2
Mercado de par de ciudades ... 4.1-1
Mercado de par de países ... 4.1-1
Mercado de región a región ... 4.1-1

Mercado de transporte aéreo..... 4.1-1
Mercado Europeo Único..... 3.7-4
Mercado mundial..... 4.1-1
Meteorología..... 2.2-5
Método de la libre determinación..... 4.2-2
Método de predeterminación..... 4.2-2
Método de tipo Bermudas I..... 4.2-2
Miembro TC..... 3.8-2
Modelos de acuerdos de servicios aéreos (MASA)..... 2.2-2
Modificación de un tratado..... 3.1-4
Modos de suministro..... 3.3-5
Mutatis mutandis..... 3.2-3

N

Nacionalidad de la aeronave..... 5.2-1
Negociación..... 2.1-1
Negociación bilateral..... 2.4-1
Negociación bilateral conjunta..... 2.4-1
Neto inicial..... 4.3-5
Neto/neto..... 4.3-5
Niveles de referencia..... 4.3-8
"Non-paper"..... 2.1-5
Norma Areeda-Turner..... 4.3-11
Norma de la razón..... 4.3-11
Normas específicas..... 4.3-2
Normas generales..... 4.3-2
Norma relativa a las tarifas..... 4.3-2
Nota..... 2.1-5
Nota de estudio..... 3.1-2
Nota de estudio de consulta..... 2.1-5
Nota de información..... 3.1-2
Nota de estudio de negociación..... 2.1-5
Nota de posición..... 2.1-3
Nota diplomática..... 2.1-5
Nota en primera persona..... 2.1-5
Nota en tercera persona..... 2.1-5
Nota oficial..... 2.1-5
Nota verbal..... 2.1-5
Novena libertad del aire..... 4.1-11
Nuevo transportista participante..... 5.1-2

O

Obligación general del AGCS..... 3.3-5
Octava libertad del aire..... 4.1-10
"Off-tariff fare"..... 4.3-2
Ofertas y solicitudes..... 3.3-6
Oficina del Pacífico Meridional
para la Cooperación Económica (SPEC)..... 3.7-3
Oficina principal..... 4.4-5
Oneworld..... 4.8-1
Oleadas..... 5.4-2
Operaciones en torno a un centro aeroportuario..... 5.4-2
Orden del día..... 3.1-2
Orden del día adoptado..... 3.1-2
Orden del día oficial..... 3.1-2
Orden del día provisional..... 3.1-2
Organización de Aviación Civil Internacional
(OACI)..... 3.4-1
Organización de Cooperación Económica (ECO)..... 3.7-6
Organización de Cooperación y Desarrollo
Económicos (OCDE)..... 3.5-2
Organización de Estados Americanos (OEA)..... 3.7-6
Organización de Estados Centroamericanos
(ODECA)..... 3.7-2
Organización de la Unidad Africana (OUA)..... 3.7-2
Organización de las Naciones Unidas (ONU)..... 3.5-1
Organización de los Estados del Caribe Oriental
(OECO)..... 3.7-3
Organización de Transportistas Aéreos Árabes..... 3.9-2
Organización europea de las compañías regionales
de aviación (ERA)..... 3.9-2
Organización intergubernamental..... 3.2-1
Organización internacional..... 3.2-1
Organización Internacional de Consumidores
[anteriormente Organización internacional
de las uniones de consumidores (IOCU)]..... 3.9-3
Organización Internacional de Normalización (ISO)..... 3.5-2
Organización Internacional del Comercio (OIC)..... 3.5-2
Organización Internacional del Trabajo (OIT)..... 3.5-2
Organización Mundial del Comercio (OMC)..... 3.5-2
Organización Mundial del Turismo (OMT)..... 3.5-2
Organización Provisional de Aviación Civil
Internacional (OPACI)..... 3.0-2
Organizaciones no gubernamentales (ONG)..... 3.2-1
Organizador de viajes..... 4.6-2
Organizador de viajes turísticos..... 4.6-2
Organizador de vuelos chárter..... 4.6-2
Órgano directivo..... 3.2-1
Órgano soberano..... 3.2-1
"Orient Airlines Association" (OAA)..... 3.9-2
"Orient Airlines Research Bureau"..... 3.9-2
Origen y destino del billete o de la carta de
porte aéreo..... 4.1-10
Origen y destino según el cupón o el sector de vuelo..... 4.1-10

P

"Pabellones de conveniencia"..... 4.4-4
"Pacific Asia Travel Association" (PATA)..... 3.9-3
Pacto..... 3.2-2

País de designación 4.3-7
País de origen 4.3-6
Paletas 4.5-1
Parada-estancia 4.1-11
Parlamento Europeo (PE) 3.7-5
Partes 2.2-2
Partes contratantes 2.2-2
Participación creciente de los países en desarrollo 3.3-5
Participación privada 4.10-4
Pasajero de pago 5.1-3
Pasajeros documentados indebidamente 4.9-6
Pasajeros insubordinados o perturbadores 4.9-5
Pasajeros-kilómetros de pago (RPK) 5.1-3
Penetración de un mercado de transporte aéreo 4.1-1
Permiso 1.1-1
Per se 3.2-3
Personal no nacional 4.7-2
Personas inadmisibles 4.9-7
Plan de facturación y liquidación bancaria 3.8-4
Plenaria 2.1-4
Plenos poderes 2.1-7
Políticas de la OACI sobre derechos aeroportuarios y por servicios de navegación aérea (Doc 9082) 3.4-4
Política exterior y de seguridad común (PESC) 3.7-4
Posición de negociación 2.1-3
Práctica fraudulenta en materia de tarifas 4.3-5
Preámbulo 2.2-2
Precedencia 2.1-7
Precedencia histórica 4.10-2
Presencia comercial 3.3-5
Presencia de una persona física 3.3-5
Presentación a corto plazo 4.3-8
Presentación de tarifas 4.3-1
Presentación en el plazo reglamentario 4.3-8
Prima facie 3.2-3
Primera libertad del aire 4.1-5
Principio de la combinación más baja 4.3-3
Principio del kilometraje 4.3-3
Principios específicos en virtud del AGCS 3.3-5
Privatización 4.10-4
Privilegio de cabotaje 4.1-10
Pro memoria 2.1-5
Procedimiento de coordinación de tarifas de la IATA 3.8-2
Procedimiento de reglamentación bilateral 2.1-1
Procedimientos de reglamentación ..... (iii)
Procedimientos de reglamentación multilateral 3.1-1
Procedimientos de reglamentación nacional 1.1-1
Programa para viajeros habituales 4.3-2
Propuesta global 3.8-3
Protocolo 2.2-4
Protocolo adicional núm. 1 ..... 3.2-4
Protocolo adicional núm. 2 ..... 3.2-4
Protocolo adicional núm. 3 ..... 3.2-4
Protocolo complementario del Convenio de Montreal de 1971 ..... 3.2-5
Protocolo de la ciudad de Guatemala 3.2-4
Protocolo de La Haya 3.2-4
Protocolo de Montreal núm. 4 ..... 3.2-4
Protocolo relativo al Acuerdo multilateral sobre la liberalización del transporte aéreo internacional 3.2-6
Punto 4.1-2
Punto de entrada o salida 4.1-4
Punto intermedio 4.1-3
Punto más alejado 4.1-3
Punto posterior 4.1-4
Punto terminal 4.1-4
Punto terminal concomitante 4.1-4
Punto variable 4.1-3

Q

Quinta libertad del aire 4.1-8
Quórum 3.1-2

R

Ratificación 2.1-7
Reciprocidad 1.1-3
Recomendación 3.2-2
Red de seguridad 4.1-2
Régimen de desaprobación por una sola parte 4.3-7
Región 1 ..... 3.8-2
Región 2 ..... 3.8-2
Región 3 ..... 3.8-2
Región abierta 3.8-3
Reglamentación ..... (iii)
Reglamentación bilateral 2.0-1
Reglamentación de la capacidad 4.2-1
Reglamentación multilateral 3.0-1
Reglamentación nacional del transporte aéreo 1.0-1
Reglamentos de la Comisión 3.7-5
Reglamentos del Consejo 3.7-5
Relator 3.1-2
Requisito de escala obligatoria 4.1-6
Reserva 3.1-4
Reserva de capacidad 4.1-7
Resolución 3.2-2
Resoluciones 3.8-3
Resoluciones y declaraciones sobre políticas de la CEAC 3.6-1

Retirarse de un tratado 3.1-4
Reunión de presidentes..... 2.1-4
Reunión departamental..... 3.4-2
Reuniones de funcionarios principales..... 2.1-4
Reuniones de la CEAC de Directores Generales de Aviación Civil (DGAC) 3.6-1
Reuniones mundiales..... 3.8-2
Revista de la OACI 3.4-4
Ronda..... 2.1-4
Ronda de consultas..... 2.1-4
Ronda de negociaciones 2.1-4
Ronda Uruguay 3.5-2
Ruta de vía doble 4.1-4
Ruta de vía única 4.1-5

S

Secretaría..... 3.2-1
Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA)..... 3.7-3
Secretaría de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (Secretaría de la CMNUCC)..... 3.5-2
Secretaría de la IATA 3.8-1
Secretaría de la OACI 3.4-1
Secretaría de las Naciones Unidas..... 3.5-1
Sector de vuelo 4.1-11
Sector parcialmente sin derechos de tráfico 4.1-12
Sector sin derechos de tráfico 4.1-11
Segunda libertad del aire..... 4.1-5
Seminario de la OACI sobre políticas de reglamentación 3.4-5
Seminarios regionales de la OACI 3.4-5
Seminarios regionales de la OACI relativos a las políticas de reglamentación del transporte aéreo..... 3.4-5
Séptima libertad del aire 4.1-10
Servicio aéreo..... 5.3-1
Servicio aéreo comercial..... 5.3-1
Servicio aéreo de carga..... 5.3-1
Servicio aéreo de pasajeros 5.3-1
Servicio aéreo directo 5.3-2
Servicio aéreo del interior..... 5.3-1
Servicio aéreo internacional 5.3-1
Servicio aéreo internacional regular..... 5.3-1
Servicio aéreo no regular..... 4.6-1
Servicio aéreo regional..... 5.3-1
Servicio aéreo regular 5.3-1
Servicio de enlace por camión o carretera (RFS)..... 4.1-8
Servicio de taxi aéreo 5.3-2
Servicio de transbordo 5.3-2
Servicio exclusivamente de carga 4.5-1
Servicio mixto 5.3-1
Servicio principal 5.3-2
Servicio sin escala 5.3-2
Servicio transfronterizo..... 5.3-1
Servicio tributario..... 5.3-2
Servicios de escala 4.10-1
Servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves..... 3.3-4
Servicios de sistemas de reserva por computadora (SRC) 3.3-4
Sesión plenaria de la CAFAC..... 3.6-1
Sesión plenaria de la CEAC..... 3.6-1
Sexta libertad del aire..... 4.1-10
Sistema de franjas de tarifas..... 4.3-8
Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)..... 3.7-2
Sistema de liquidación de cuentas de carga 3.8-4
Sistema de localización de equipaje (BAGTRAC)..... 3.8-4
Sistema de rutas radiales en torno a un centro aeroportuario 5.4-2
Sistema de tarifa máxima..... 4.3-8
Sistema de Varsovia 3.2-4
Sistema Económico Latinoamericano (SELA)..... 3.7-3
Sistema electrónico de presentación de tarifas..... 4.3-8
Sistemas de distribución global (SDG)..... 4.7-4
Sistemas de reserva por computadora (SRC) 4.7-3
Sistemas de tarifas por zonas..... 4.3-8
SkyTeam..... 4.8-1
Sociedad Internacional de Telecomunicaciones Aeronáuticas (SITA)..... 3.9-3
Star Alliance..... 4.8-1
Status quo..... 3.2-3
Status quo ante 3.2-3
Suma de los sectores..... 4.3-7
Sucesión en un acuerdo bilateral..... 2.1-7
Suministro transfronterizo..... 3.3-5
Suo moto..... 3.2-3
Supercentro aeroportuario..... 5.4-2
Suplemento..... 4.3-3
Supra-Estado 2.0-1

T

Tarifa..... 4.3-1
Tarifa aprobada..... 4.3-8
Tarifa arbitraria..... 4.3-3
Tarifa basada en el itinerario 4.3-3
Tarifa basada en un solo factor 4.3-3
Tarifa básica..... 4.3-7
Tarifa bilateral..... 4.3-3
Tarifa bruta 4.3-5
Tarifa convenida 4.3-3
Tarifa chárter 4.3-6
Tarifa chárter individual..... 4.3-6

Tarifa conjunta 4.3-3
Tarifa de carga 4.3-2
Tarifa de carga general 4.3-5
Tarifa de categoría 4.3-5
Tarifa de compra inmediata 4.3-4
Tarifa de contenedores 4.3-5
Tarifa de descuento ULD (dispositivo de carga unitarizada) 4.3-5
Tarifa de excursión 4.3-4
Tarifa de excursión de compra anticipada (tarifa APEX) 4.3-4
Tarifa de excursión especial 4.3-4
Tarifa de excursión pública (tarifa PEX) 4.3-4
Tarifa de la IATA 4.3-3
Tarifa de mercado 4.3-2
Tarifa de pasajeros 4.3-2
Tarifa de transportistas 4.3-3
Tarifa de venta 4.3-5
Tarifa de viaje individual todo comprendido (tarifa IIT) 4.3-4
Tarifa de viaje de grupo todo comprendido (tarifa GIT) 4.3-4
Tarifa del interior 4.3-1
Tarifa directa 4.3-3
Tarifa en línea 4.3-3
Tarifa en vigor 4.3-8
Tarifa entre líneas aéreas 4.3-3
Tarifa especial 4.3-4
Tarifa especial de tipo no promocional 4.3-4
Tarifa especial de tipo promocional 4.3-4
Tarifa especial para determinados artículos 4.3-5
Tarifa especificada 4.3-3
Tarifa establecida 4.3-8
Tarifa intermodal 4.3-5
Tarifa internacional 4.3-1
Tarifa Internet 4.3-5
Tarifa multilateral 4.3-3
Tarifa local 4.3-3
Tarifa nacional 4.3-1
Tarifa neta 4.3-5
Tarifa no publicada 4.3-2
Tarifa no restrictiva 4.3-3
Tarifa normal 4.3-3
Tarifa normal de punto a punto 4.3-3
Tarifa normal restringida 4.3-3
Tarifa para carga de todo tipo 4.3-6
Tarifa privada 4.3-2
Tarifa proporcional 4.3-3
Tarifa propuesta 4.3-8
Tarifa que no sea de la IATA 4.3-3
Tarifa rebajada 4.3-5
Tarifa relacionada con una orden gubernamental 4.3-3
Tarifa relacionada con la categoría personal 4.3-4
Tarifa restrictiva 4.3-3
Tarifa según el kilometraje 4.3-3
Tarifa transfronteriza 4.3-2
Tarifa para visitar otro país 4.3-2
Tarifa predatoria 4.3-7
Tarifa pública 4.3-2
Tarifa publicada 4.3-2
Tarifa Web 4.3-5
Tarifas comunes 4.3-8
“Tarifas construidas” 4.3-3
Tarifas de equiparación 4.3-7
Tarifas negociadas 4.3-5
Tarifas normalizadas de categoría superior (tarifas SPS) de la IATA 4.3-10
Temporada de establecimiento de horarios 4.10-2
Tercera libertad del aire 4.1-8
Terminal concomitante 4.1-4
Término de la ruta 4.1-4
Tonelada-kilómetro de pago (RTK) 5.1-3
Toneladas-kilómetros efectuadas (DPK) 5.1-3
Toneladas-kilómetros de pasajeros efectuadas 5.1-3
Toneladas-kilómetros disponibles (ATK) 5.1-3
Tráfico de cabotaje 4.1-10
Tráfico de conexión 4.1-11
Tráfico de conexión en la red 4.1-12
Tráfico de conexión entre compañías 4.1-12
Tráfico de embarque 4.1-11
Tráfico de interior 4.1-10
Tráfico de origen 4.1-11
Tráfico de parada-estancia 4.1-11
Tráfico de parada-estancia en la red 4.1-12
Tráfico de parada-estancia entre compañías 4.1-12
Tráfico de tránsito 4.1-12
Tráfico de tránsito directo 4.1-11
Tráfico de sector sin derechos de tráfico 4.1-12
Tráfico local 4.1-12
Transferencias bilaterales entre líneas aéreas 4.3-10
Transferencias entre líneas aéreas afiliadas 4.3-10
Transferencia entre líneas aéreas 4.3-3
Transferencias entre líneas aéreas de la IATA 4.3-9
Transferencias entre líneas aéreas que no sean de la IATA 4.3-10
Transformación de una empresa pública en sociedad comercial 4.10-4
Transparencia 3.3-5
Transporte aéreo (iv)
Transporte intermodal 4.5-1
Transportes de superficie 4.1-8
Transportista aéreo 5.1-1
Transportista aéreo complementario 5.1-2
Transportista aéreo de carga 5.1-1
Transportista aéreo de pasajeros 5.1-1
Transportista aéreo importante 5.1-2

Transportista aéreo no regular 5.1-1
Transportista aéreo regular 5.1-1
Transportista aéreo tributario 5.1-2
Transportista autorizado 5.1-1
Transportista chárter 5.1-1
Transportista comunitario 5.1-2
Transportista con plenos servicios 5.1-2
Transportista con servicios mínimos 5.1-2
Transportista de bandera 5.1-1
Transportista de empresa conjunta 5.1-2
Transportista del interior 5.1-1
Transportista de propiedad estatal 5.1-2
Transportista designado 5.1-1
Transportista económico 5.1-2
Transportista emisor 4.3-10
Transportista especializado 5.1-2
Transportista explotador de red 5.1-2
Transportista internacional 5.1-1
Transportista internacional no regular 5.1-1
Transportista internacional regular 5.1-1
Transportista afiliado a la IATA 5.1-2
Transportista nacional 5.1-1
Transportista no afiliado a la IATA 5.1-2
Transportista principiante 5.1-2
Transportista privado 5.1-2
Transportista regional 5.1-2
Transportista titular de licencia 5.1-1
Transregional 3.2-1
Tratado 3.2-2
Tratado de Chaguaramas 3.7-2
Tratado de Izmir 3.7-6
Tratado de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) 3.7-5
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) 3.7-5
Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht) 3.7-4
Tratado de Montevideo 3.7-2
Tratados de Roma 3.7-4
Tratado Mercosur 3.7-2
Trato de la nación más favorecida (NMF) 3.3-5
Trato nacional 3.3-5
Tren (TRN) 4.1-8
Tribunal arbitral 2.1-8
Tribunal de cuentas europeo (TCE) 3.7-5
Trirreactor 5.2-2
Turno aeroportuario 4.10-2

U

Unión Aduanera y Económica de África Central (UEAC) 3.7-2
Unión Africana (UA) 3.7-2
Unión del Magreb Árabe (UMA) 3.7-2
Unión Económica de África Central (UEAC) 3.7-2
Unión Económica y Monetaria (UEM) 3.7-4
Unión Europea (UE) 3.7-4
Unión Interamericana de República Americanas 3.7-6
Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) 3.5-2
Unión Panamericana 3.7-6
Unión Postal Universal (UPU) 3.5-2

V

Vendedores de rebaja 4.3-5
Venta excesiva de billetes 4.2-6
Venta y comercialización de servicios de transporte aéreo 3.3-4
Verdadero origen y destino 4.1-10
Viable para vuelos chárter 4.6-3
Vía doble 4.1-4
Vía única 4.1-5
"Vuelo circular" 4.1-12
Vuelo complementario 4.1-6
Vuelo con aeronaves intercambiadas 4.1-8
Vuelo chárter 4.6-1
Vuelo de emplazamiento 4.1-6
Vuelo de entrega 4.1-6
Vuelo de servicios conjuntos 4.1-7
Vuelo internacional no regular 5.3-1
Vuelo suplementario 4.1-6

Z

Zona de Intercambio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional (PTA/ZEP) 3.7-2
Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) 3.7-3
Zonas de fijación flexible de precios 4.3-6
Zonas de flexibilidad 4.3-8
Zonas de tarifas razonables 4.3-8

— FIN —

© OACI 2005
11/05, S/P1/350

Núm. de pedido 9626
Impreso en la OACI

ISBN 92-9194-630-3


EDICIONES
UNINORTE
MANUAL DE
GESTIÓN LOGÍSTICA
DEL TRANSPORTE
Y DISTRIBUCIÓN DE MERCANCÍAS
ANDRÉS CASTELLANOS RAMÍREZ

Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías

Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías

Andrés Castellanos Ramírez

Ediciones Uninorte
Barranquilla, Colombia

Castellanos Ramírez, Andrés.
Manual de gestión logística y del transporte y distribución de mercancías / Andrés Castellanos Ramírez. – Barranquilla : Ediciones Uninorte, 2009.

260 p. : il. ; 24 cm.
Incluye referencias bibliográficas (p. 260)
ISBN: 978-958-741-001-3 (pasta blanda)

1. Logística en los negocios. 2. Distribución física de mercancías. 3. Transporte marítimo. 4. Ingeniería de transporte I. Tít.
(658.7 C349– Ed.22)
(CO-BrUNB)



www.uninorte.edu.co
Km 5 vía a Puerto Colombia
A.A. 1569, Barranquilla (Colombia)

© Ediciones Uninorte, 2009
© Andrés Castellanos Ramírez, 2009

Coordinación editorial
Zoila Sotomayor O.

Diseño y diagramación
Luz Miriam Giraldo Mejía

Diseño de portada
Joaquín Camargo Valle

Corrección de textos
María Guerrero

Hecho en Colombia
Made in Colombia

Contenido

1
Logística y distribución de mercancías 1
Introducción, 1, Logística, 2. Distribución física de mercancías, 13.

2
Componentes de la logística 21
La carga, 21. Tipos de contenedores, 34.

3
Sistemas de transporte 55
Componentes, 55. Modos y medios de transporte, 63.

4
Sistema de transporte marítimo.....73
Papel en el comercio internacional, 73. Tipos de servicios, 80. Ventajas y desventajas, 82. Tipos de buques, 84. Transporte fluvial, 87. Liquidación de fletes, 88.

5
Sistema de transporte por carretera.....90
Papel en los traslados internos de carga, 90. Tipos de vehículos, 91. Ventajas y desventajas, 95. Liquidación de fletes, 97. Transporte férreo, 98. Liquidación de fletes, 100. Tipos de vagones, 100.

6
Sistema de transporte aéreo.....102
Papel en la evolución del transporte de carga, 102. Tipos de aviones, 106. Liquidación de fletes, 108. Tipos de servicios, 110.

7
Sistema de transporte multimodal.....111
Generalidades, 111. Modalidades de servicios de transporte de carga, 114. Importancia de las cadenas de suministro, 117. Selección de cadenas multimodales, 119. Combinaciones tecnológicas, 122. Consideraciones finales para la selección de una cadena multimodal, 122.

8
Componentes de la distribución de mercancías 126
Contrato de compraventa, 126. Contrato de transporte internacional, 128. Convenios, 130. Términos internacionales de comercialización. INCOTERMS, 133. Crédito documentario, 151. Seguros de transporte, 151. Acuerdos comerciales, 153. Transporte, 155.

9
Gestión logística de la distribución de mercancías 156
Componentes y costos, 156. Estimación del tiempo de tránsito, 161. Descripción de las matrices de costo y tiempo, 161. Elección de la cadena de DFI, 169. Caso práctico, 165.

10
Estrategias competitivas para la distribución de mercancías 174
Competitividad portuaria, 174. Impacto de los tratados de libre comercio en la logística portuaria y aeroportuaria, 181. Diagnóstico interno, 182.

11
Plataformas logísticas 186
Centros de transbordo, 186. Puertos secos, 187. Zonas de actividades logísticas, 188.

12
Sistema de transporte de carga en Colombia 191
Introducción, 191. Transporte terrestre, 193. Transporte férreo, 200. Transporte fluvial, 2118. Transporte marítimo, 218. Transporte aéreo, 222.

13
La empresa de transporte 229
Particularidades, 229. Estructura organizativa, 229. Indicadores operativos y de explotación, 231.

Glosario 234

Bibliografía 260

Logística y distribución de mercancías

1

1.1. INTRODUCCIÓN

La logística surge en el mundo o se ha ligado a las actividades de toma de decisiones de los altos mandos militares[1], principalmente en Inglaterra en la década de 1940. El Imperial College se constituye en la cuna de la investigación operativa, disciplina estrechamente ligada a la logística, lo cual permitió, en su momento, determinar la ubicación de acorazados que protegieran de un eventual ataque alemán las naves que surcaban los mares entre Estados Unidos e Inglaterra durante la Segunda Guerra Mundial.

Actualmente el tema de la logística se asume con tanta importancia que en las organizaciones se estipula un área específica para su tratamiento; su evolución a través del tiempo ha sido constante, hasta convertirse hoy en una de las principales herramientas para que una organización sea considerada como una empresa del primer mundo.

La logística es la gestión del flujo, y de las interrupciones en éste, de insumos (materias primas, componentes, subconjuntos, productos acabados y suministros) y/o personas asociados a una empresa.

Imaginémonos que hemos sido nombrados para administrar el área de logística de una gran empresa productora y exportadora. Lo primero que tenemos que entender es en qué consiste administrar logística. Normalmente las grandes empresas productoras, sea cual fuere el sector donde esté ubicada dentro de la economía, producen bienes terminados para venderlos tanto a nivel nacional como internacional; igualmente, en ciertos casos, deben importar materias primas para insertarlas en el

[1] Véase, por ejemplo, Benjamín S. Blanchard, *Ingeniería Logística.* Madrid: ISDEFE, 1995.

proceso de producción del bien que se va a vender. Alguien debe administrar los envíos de los productos terminados y las compras de esas materias primas para que lleguen donde sea necesario y cuando sea necesario.

Como puede verse, es uno de los cargos más importantes dentro de la empresa, pues casi todo lo que tenemos en la casa o en la oficina proviene de diferentes partes y la logística es lo que hace posible comprarlo a precios razonables.

1.2. LOGÍSTICA

■ Definición

Para definir la logística es posible que entremos en debate, debido a que en la literatura actual existen más de treinta definiciones sobre este término; algunas muy simples y otras mucho más complejas que apuntan a un concepto integrador, sistémico y racionalizador, fundamentalmente orientado a la satisfacción del cliente, con los costos mínimos, con la calidad requerida, en el tiempo requerido, y en la cantidad y lugar especificadas por éste.

Dentro de las tantas definiciones escogimos las siguientes a fin de ilustrar la gran variedad con la que se cuenta:

- "Es una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y distribución a los clientes"[2].
- "Es el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en el proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo"[3].
- "Es el movimiento de los bienes correctos en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado"[4].

En este manual adoptamos la **definición de logística** establecida por el Council of Logistics Management (CLM), a saber:

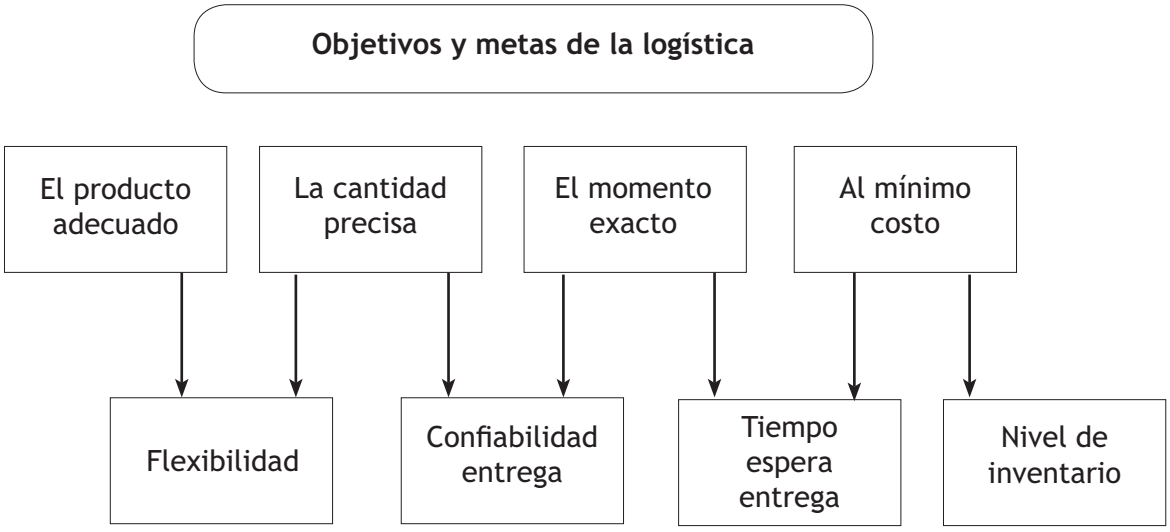
[2] Ferrel, O.C., Hirt, G., Ramos, L., Adriaensen, M. y Flórez, M.A. *Introducción a los negocios en un Mundo Cambiante*, 4ª ed., México: McGraw-Hill, 2004, p. 282.

[3] Lamb, Ch., Hair, J., y McDaniel, C. *Marketing*, 6ª ed., México: Thomson Editores, 2002, p. 383.

[4] Franklin, B.E. *Organización de Empresas*, 2ª ed., México: McGraw-Hill, 2004, p. 362.

"Logística es el proceso de planear, implementar y controlar efectiva y eficientemente el flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de cumplir los requisitos del cliente".

Visto en otro contexto, la **logística** es la parte de la cadena de suministros que planifica, implementa y controla el flujo efectivo y eficiente; el almacenamiento de artículos y servicios y la información relacionada desde un punto de origen hasta un punto de destino con el objetivo de satisfacer a los clientes. Por esta razón, la logística se convierte en uno de los factores más importantes de la competitividad, ya que puede decidir el éxito o el fracaso de la comercialización de un producto.



Fuente: DHL – *Logística y gerencia de la cadena de suministros* – De Lassagne Tanguy, 2002.

En esta relación que se establece entre las diferentes empresas, organizaciones o servicios, juega un papel fundamental el departamento o área comercial, ya que es el que se encarga de materializar las ventas y por ende la distribución física de las mercancías, actividad de la cual hablaremos más adelante.

En los años noventa, la logística consistía en tener **el producto justo, en el sitio justo, en el tiempo oportuno, al menor costo posible**. Actualmente estas actividades, aparentemente sencillas, han sido redefinidas y ahora implican todo un proceso, que conlleva a múltiples definiciones. Para nuestro caso, la logística es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente.

Desde el punto de gestión de la Distribución Física Internacional (DFI) de mercancías, la logística consiste en 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.

En otras palabras, la logística determina y coordina en forma óptima el producto correcto, el cliente correcto y el tiempo correcto. La logística **no es** por lo tanto una actividad funcional sino un modelo, un marco referencial; **no es** una función operacional, sino un mecanismo de planificación; es una manera de pensar que permitirá incluso reducir la incertidumbre en un futuro desconocido.

Origen

La evolución de la logística se empieza a evidenciar desde mediados de los años cincuenta del siglo XX. La masificación de la economía estadounidense, principal motor del crecimiento mundial en las décadas de 1950 – 1960, determinó la concentración de los estudios del manejo de las operaciones en métodos cuantitativos que permitieran llevar a cabo operaciones masivas, como el manejo de transporte y todas las estimaciones que la acompañaban[5] .

A continuación se presenta un breve resumen de las características más relevantes desde sus inicios hasta la actualidad.

[5] Carranza, O. y Sabría, F. *Logística. Mejores Prácticas en Latinoamérica*. México: Thomson Editores, 2005, p. 5.

ÉPOCA	EVENTOS RELEVANTES
1940	La logística era solo utilizada para la provisión de tropas en tiempo de guerra.
1956 – 1965 Década de conceptualización de la logística	• Desarrollo del análisis de costo total de las operaciones logísticas. • Enfoque de sistemas al análisis de las interrelaciones del sistema logístico. • Mayor preocupación por el servicio al consumidor al mínimo costo logístico. • Atención a canales de distribución.
1966 - 1970 Prueba del concepto de logística	• Desarrollo fragmentado; administración de materiales/Distribución física. • Los sistemas de medición del desempeño fomentaban la optimización local, evitando la integración.
1971 - 1979 Período con cambio de prioridades	• Crisis energética impulsó el movimiento hacia la mejora del transporte y almacenamiento. • Preocupación ambiente/ecología impacta las operaciones logísticas. • Altos costos de capital y recesión. • Fuerte orientación hacia la administración de materiales por la incertidumbre en la obtención de insumos. • La computación impulsó el desarrollo de modelos logísticos.
1980's Impacto tecnológico	• Liberación del transporte fomentó el incremento de la productividad a través de una mejor coordinación de la distribución, manufactura y abastecimientos. • La tecnología de la micro computación fomentó la descentralización e intercambio de información, acercando los clientes a las empresas. • Revolución de la tecnología de la comunicación y código de barras, impulsa la coordinación e integración de los elementos del sistema logístico.
1990's Hacia el futuro: Fuerzas Integradoras de la logística	• Ciclos de productos cada vez más cortos. • Incremento en la segmentación del mercado y variedad de opciones. • Mayores expectativas en el nivel de servicio al cliente. • Avances en tecnología de procesos, productos e informática. • Globalización de los mercados. • Procesos de manufactura y administración. • El balance de poder está cambiando del productor al distribuidor. • Incremento en competitividad en todas las dimensiones y de presión sobre los márgenes de utilidad.

Importancia de la logística

La importancia de la logística radica en la necesidad de mejorar el servicio a un cliente, optimizando la fase de mercadeo y transporte al menor costo posible; algunas de las actividades que pueden derivarse de la gerencia logística de una empresa son las siguientes:

a. Aumento en líneas de producción.
b. La eficiencia en producción, alcanzar niveles altos.
c. La cadena de distribución debe mantener cada vez menos inventarios.
d. Desarrollo de sistemas de información.

Estas pequeñas mejoras en una organización se traducirán en los siguientes beneficios:

- Incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad de las empresas para acometer el reto de la globalización.

- Optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional.

- Coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio.

- 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.

- La definición tradicional de logística afirma que el producto adquiere su valor cuando el cliente lo recibe en el tiempo y en la forma adecuada, al menor costo posible.

Lo anterior nos lleva a identificar, conceptualmente, que dentro de una empresa el sistema integrado logístico está conformado por tres áreas operacionales: Gestión de Materiales (GM), Gestión de Transformación (GT) y Gestión de Distribución Física (GDF).

a. La GM es la relación logística entre una empresa y sus proveedores.
b. La GT es la relación logística entre las instalaciones de una empresa (entre planta y almacén o centro de distribución, entre planta y planta, etc.).
c. La GDF es la relación logística entre la empresa y sus clientes.

Con los cambios actuales, las empresas de logística han tenido que modificar toda su estructura interna, debido a los grandes avances, por ejemplo:

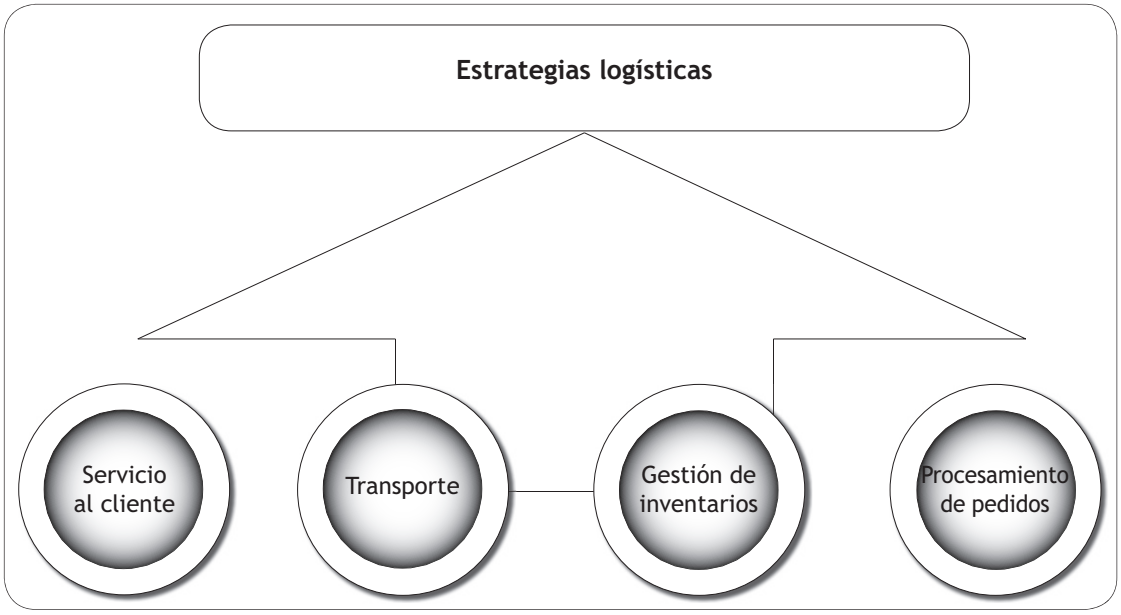
- *Los almacenes*: No deben empaquetar grandes pedidos para un mismo sitio. Deben atender pequeños pedidos para diferentes lugares. Así pues, deben reorganizarse para clasificarlos.
- *La flota de distribución*: Debe adaptarse también, ya que ahora no necesitará grandes camiones para atender el pedido de una tienda, sino que podrá atenderlos con vehículos de menor tamaño.
- *Incorporación de equipamiento tecnológico avanzado*: La tienda y la empresa de logística deben tener un caudal de información y cooperación muy importante a través de Internet, ya que en la actualidad todo se basa a través de la red.

En los últimos años la gestión logística se ha facilitado con los *softwares* que existen en el mercado, para pequeñas y grandes empresas. Estos *softwares* permiten que las diferentes áreas de la empresa estén comunicadas entre sí; por ejemplo, una compañía recibe un pedido vía Internet, éste llega al área de compras, allí es re-direccionado al almacén donde se verifica si los productos están disponibles y, luego, si se comprueba que hay existencias, es empaquetado y despachado para su transporte. Todo esto se realiza a través de una red computarizada, sin necesidad de papeleo y movilización de personal como se hacía cuando no existían estos programas.

Estrategias logísticas comparativas

Dentro de las empresas el rol del mercadeo consiste en estimular la demanda y para ello necesita de la implementación de estrategias logísticas para satisfacerla. Es decir, las empresas deben desarrollar un detallado análisis de la demanda en términos de nivel, locación y tiempo a fin de determinar el punto de partida para el logro del resultado final de la actividad logística que consiste en atender dicha

demanda en términos de costos y efectividad. Como las empresas desarrollan procesos logísticos, las estrategias deberán ser implementadas en actividades tales como:



Fuente: Archivo particular.

Al implementar estrategias en estas cuatro actividades o procesos se logrará la satisfacción del cliente y la empresa obtendrá reducción de costos de la cadena, que es uno de los factores por los cuales las organizaciones se enfocan en la logística.

Un ejemplo claro del beneficio que se obtendrá es cuando interactúan las áreas de logística y materiales utilizando la distribución física, pues guardan una directa interrelación: la primera provee a los clientes un nivel de servicio requerido por ellos, optimizando los costos de transporte y almacenamiento desde los sitios de producción a los sitios de consumo; la segunda, optimizará los costos del flujo de materiales desde los proveedores hasta a cadena de distribución con el criterio Justo a Tiempo (JAT).

Los componentes de la administración logística empiezan con las **entradas** que son materias primas, recurso humano, financiero y de información; éstas se complementan con actividades tanto gerenciales como logísticas, que se conjugan conteniendo **salidas** que son todas las características y beneficios que se obtienen por un buen manejo logístico.

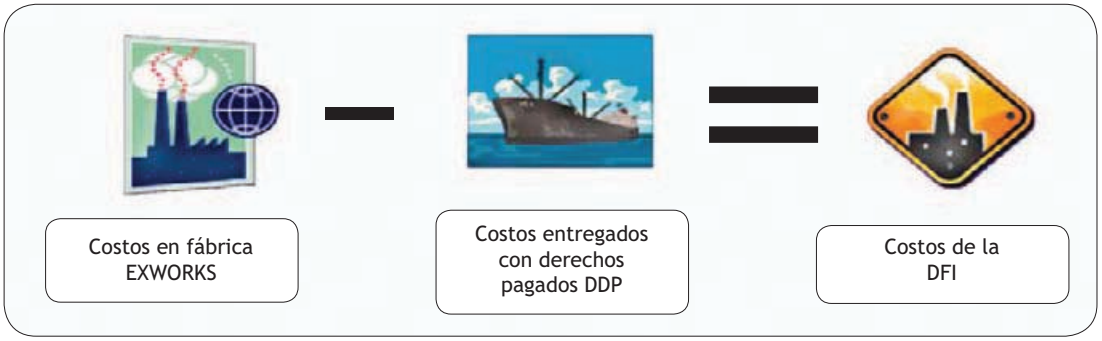
¿Cómo lograr un buen funcionamiento de la administración logística? Se necesita de la implementación de ciertas estrategias comparativas, líderes en el manejo logístico, como son las siguientes:

- Que exista una organización logística formal.
- Logística a nivel gerencial.
- Logística con el concepto de valor agregado.
- Orientación al cliente.
- Alta flexibilidad para el manejo de situaciones inesperadas.
- *Outsourcing* como parte de la estrategia empresarial.
- Mayor dedicación a los aspectos de planeación logística que a lo operativo.
- Entender que la logística forma parte del plan estratégico.
- Realizar alianzas estratégicas.

Sistema de costos logísticos

La entrega y logística para el cliente es un factor fundamental; la eficiencia en la entrega de productos, el cumplimiento y la competencia son factores que relacionan la distribución física con el éxito de las ventas de una empresa. Por ello, se deben establecer claramente los costos de la cadena logística, ya que cada operación requerirá de un trámite, una contratación, un documento e implicará unos costos y tiempos diferentes.

En el ámbito logístico de la Distribución Física de Mercancías, el sistema básico de los costos logísticos se establece a través de la siguiente formulación:



Fuente: Archivo particular.

Los componentes básicos de esta ecuación se detallarán más adelante, cuando se trate el tema de la conformación de la matriz de costos logísticos de la DFI; por lo pronto, podemos establecer que cada etapa de la cadena logística está conformada por unos costos directos e indirectos, en los cuales se evalúan los tiempos de duración de cada proceso y se califica la calidad de los servicios.

Logística comercial internacional

Definimos la logística comercial internacional como el estudio que determina y gestiona los flujos de materiales, la producción y la distribución con los flujos de información, con el fin de adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado en condiciones óptimas de calidad.



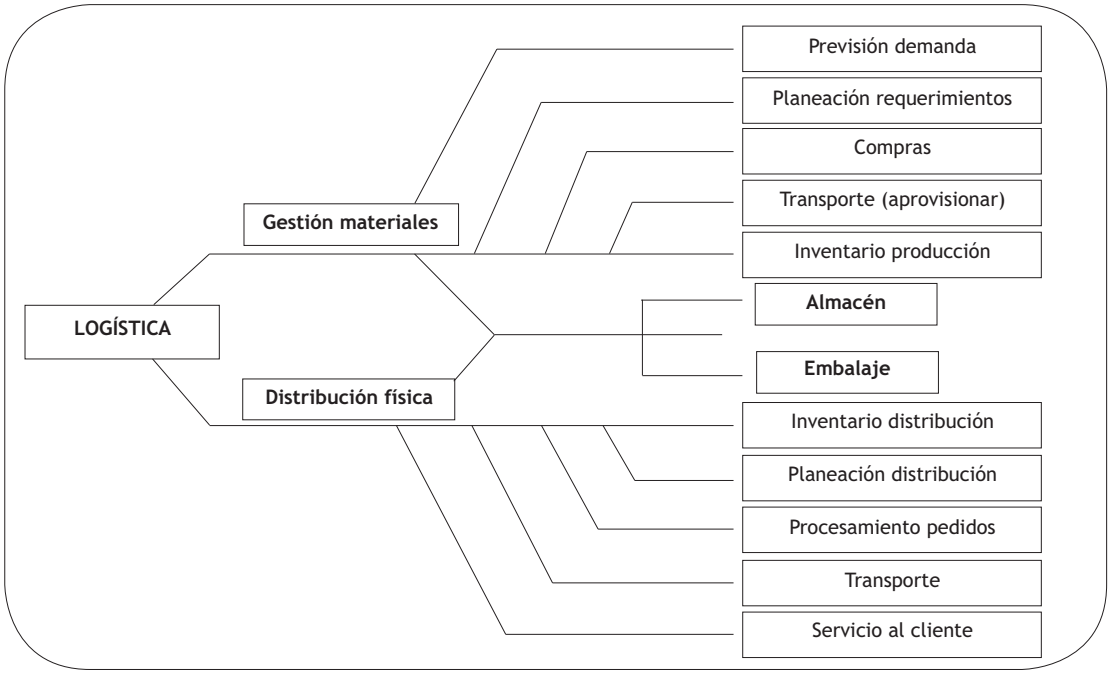
Fuente: Archivo particular.

La preferencia de los consumidores hoy día es que el PRODUCTO sea vendido:

- En el lugar adecuado,
- en el momento oportuno, y
- que su precio refleje el que el consumidor esté dispuesto a pagar o el que él le asigne.

Aquí es donde entra la administración de la logística y su gestión a todo nivel, y como gerente del área deberá tener respuestas al cliente.

La logística incluye cada una de las operaciones necesarias para mantener una actividad productiva, desde la programación de las compras hasta el servicio post-venta; a continuación podemos observar la estructura de este sistema logístico:



Fuente: PROEXPORT, Competitividad Logística y DFI. Semana del Exportador, 1999.

Con el manejo de un sistema logístico, las empresas lograrán proveer el PRODUCTO correcto, en la CANTIDAD requerida, en condiciones adecuadas, en el LUGAR preciso, en el TIEMPO exigido a un COSTO razonable.

Esto se consigue mediante una Gerencia de Cadena de Abastecimiento, que cubra desde la materia prima hasta el punto donde el producto o servicio va a ser finalmente consumido, conjugado con una función gerencial que provea el PRODUCTO correcto, en la CANTIDAD requerida, en condiciones adecuadas, en el LUGAR preciso, en el TIEMPO exigido a un COSTO razonable.

1.3. DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE MERCANCÍAS

■ Definición

Para definir la distribución física de mercancías primero debemos asumirla con un enfoque de gestión empresarial para que pueda ser seguida bajo la óptica de una gerencia de DFI en la toma de decisiones de los negocios de comercio exterior.

Por lo tanto, la definiremos como el conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos preparados como carga, desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación hasta el local del importador en el país destino, bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo.

El objetivo es contribuir a que, desde la óptica gerencial, se pueda seguir la regla de oro de la DFI: **"Transportar el producto adecuado en la cantidad requerida al lugar acordado y al menor costo total para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo (JAT) y con Calidad Total (CT)"**[6].

■ Importancia de la DFI

La importancia de la Distribución Física de Mercancías (DFI) surge de la necesidad de movilización y manejo óptimo de las cargas. Debido a una serie de graves contratiempos ocasionados por un mal dominio del transporte y de sus operaciones conexas, el mundo sintió la urgencia de analizar los medios conducentes a una mejor y mayor seguridad en la movilidad de las mercancías, lo cual propició el nacimiento del estudio y desarrollo de la Distribución Física de Mercancías y su Gestión Logística Internacional.

[6] Rubial Handabaka, A. *Gestión logística de la distribución física internacional de mercancías*.Bogotá: Norma, 1994.

Desde esta óptica, la Distribución Física de Mercancías tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

La Gestión Logística de Distribución Física de Mercancías trata todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados.

En otras palabras, cumple la función de guardar el equilibrio que debe existir entre los términos contractuales y su cumplimiento en función de los canales de distribución, precios, tiempos y gestión operativa, y su proyección a mediano plazo en concordancia con la política empresarial.

La Distribución Física de Mercancías se extiende sobre un campo muy amplio que abarca no solo el transporte, sino todas las actividades que se deben desarrollar acerca de cómo transportar, la tecnología de éste y los itinerarios que se van a cubrir, a lo que se le deben sumar otros factores, tales como:

- El acondicionamiento.
- El embalaje.
- Los transportes complementarios hasta el puerto o el aeropuerto de embarque.
- Las manipulaciones y los puntos de depósitos intermedios.
- Las formalidades de despacho de aduana a la salida del país exportador y a la entrada del país importador.
- Los derechos y tasas de aduana que han de pagarse según el INCOTERMS aplicado.
- El seguro de transporte.

- Las modalidades de entrega desde el puerto o el aeropuerto de llegada.

- La selección y el control del personal de servicio durante el desplazamiento de la mercancía.

- La seguridad de pago.

Aspectos de la DFI

Con base en la regla de oro de la DFI, debemos tener en cuenta los siguientes aspectos con el fin de desarrollar una buena gestión logística de la distribución física de mercancías:

1. **Importancia del tiempo y lugar**: La utilidad de un producto depende no solamente de su forma (características físicas), sino de dónde está y de si se halla en un lugar dado en el momento en que se lo necesita.

2. **Alcance de la distribución física**: Se refiere a la parte del sistema de abastecimiento concerniente al movimiento del producto desde el vendedor hasta el cliente o consumidor, e incluye:

   - Transportes, incluso distribución local.
   - Almacenamiento del producto, en el sitio donde fue fabricado, en lugares accesibles o en los mismos locales del consumidor.

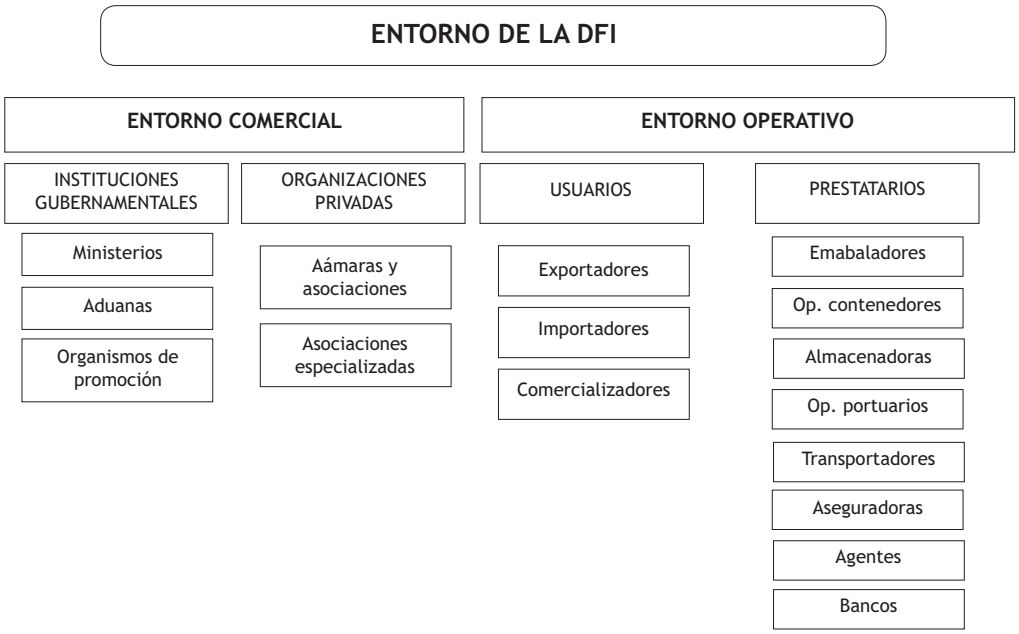
3. **Capacidad de transformación y elaboración:** Satisfacer las fluctuaciones en la demanda total y los cambios verificados en la demanda de distintos productos.

4. **Comunicación y control:** Está dirigido mediante una red de comunicaciones y un subsistema de control. El subsistema de control se basa en esas comunicaciones y registros para la apertura de pedidos o traslados de materiales; su eficiencia es indispensable para el correcto funcionamiento del sistema.

5. **Entorno de la DFI:** Identificar el entorno comercial y operativo con los que se va a interactuar, a fin de tener claridad acerca de quiénes son las institu-

ciones gubernamentales, organizaciones privadas, usuarios y prestatarios de servicios con los que se va a trabajar en el desarrollo de la cadena logística de la DFI (ver esquema 1).

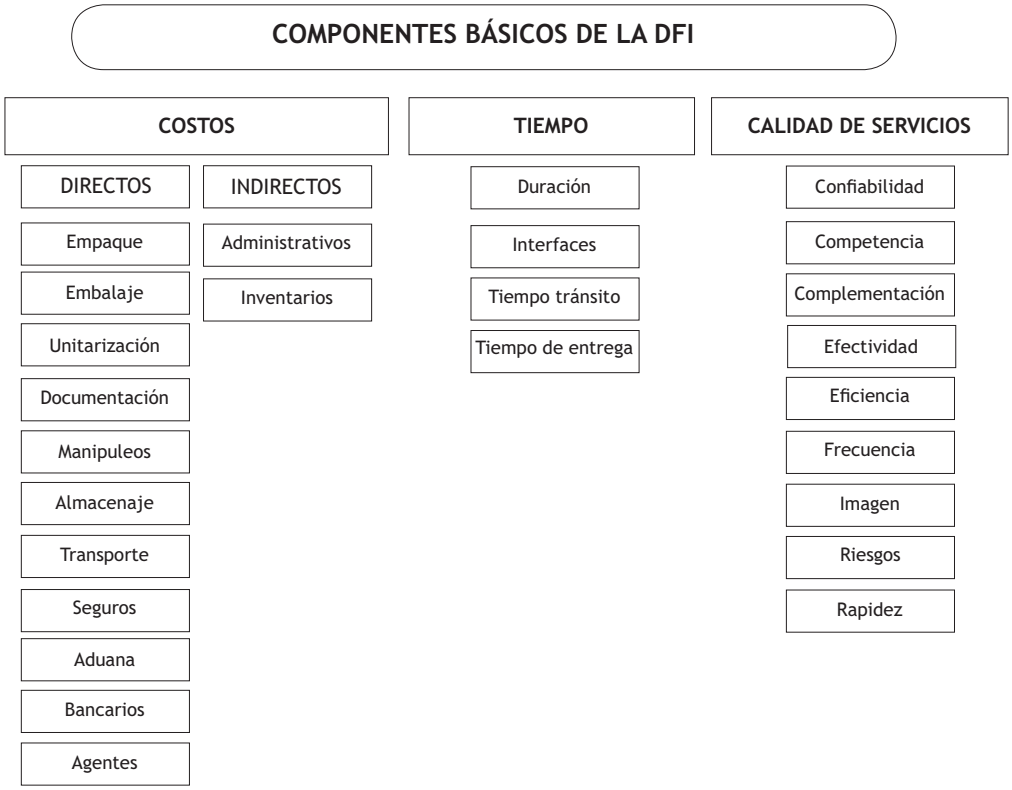
ESQUEMA 1



Fuente: PROEXPORT, Competitividad Logística y DFI. Semana del Exportador, 1999.

6. **Componentes básicos de la DFI:** Indispensable para la construcción de la matriz de costos y tiempos la cadena logística de la DFI. A través de ella identificamos los costos directos e indirectos que hacen parte de la cadena de procesos para la movilización de mercancías; los tiempos de movilización de los productos a través de sus interfaces, así como la de los servicios que se prestan durante el desarrollo de la operación y sus tiempos de tránsito, a fin de poder determinar los tiempos de entrega. (Ver esquema 2).

ESQUEMA 2



Fuente: PROEXPORT, Competitividad Logística y DFI. Semana del Exportador, 1999.

7. **Servicio al cliente:** En las relaciones que se establecen con los clientes es importante analizar el servicio que se presta y para ello será importante conocer:

   - *Los elementos o factores que intervienen en el servicio*. Las primeras acciones deberán estar encaminadas a seleccionar los factores del servicio al cliente que tengan mayor importancia para el caso estudiado, como pueden ser: el tiempo de respuesta a la solicitud de ofertas, disponibilidad del producto, flexibilidad frente a variaciones, relación precio ofrecido/ precio de la competencia, soluciones a las reclamaciones u otros.

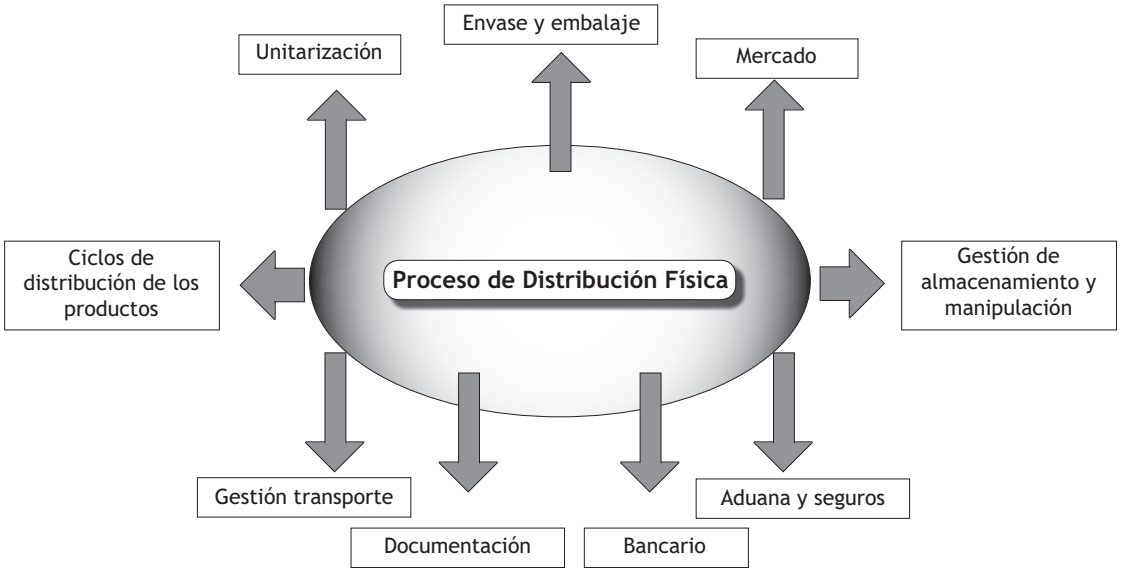
- *Diferenciar por los segmentos del mercado y por clientes*. Es importante el estudio de los diferentes mercados a los que se dirige la empresa de manera que se puedan diferenciar los servicios que se prestan a los clientes, pues no todos tienen la misma importancia dentro del mercado; es decir, diferenciar el servicio prestado (servicio que la organización ofrece realmente a sus clientes) a distintos clientes o grupos de clientes, incluso, aunque todos ellos pertenezcan al mismo segmento del mercado. Esta diferenciación se puede establecer en función de la cantidad de mercancías que se compra en el año, de si es un cliente asiduo, del grado de colaboración con los proyectos de la empresa, etc. Se pudiera emplear para esta diferenciación el método ABC (*Activities Based Costing*, es decir, costos basados en las actividades. Consiste en asignar a cada producto los costos asociados a las actividades que generan en la cadena de abastecimiento que lo soporta).

- *Determinar el servicio esperado por el cliente*. La empresa debe proporcionar el servicio que aspira o desea recibir el cliente por lo que deberá conocer cuáles son las preferencias de éste en relación con el servicio; de esta manera la empresa podrá dedicarles una atención más mesurada.

- *Determinar los costos asociados a cada nivel de servicio*. Se establecerán varias alternativas de servicios al cliente evaluando los costos asociados a la misma; se tratará de establecer la relación costo-ingreso contra el nivel de servicio prestado.

En la distribución física no sólo se analizan las acciones que se deben tener en cuenta en el nivel de servicio, sino que, además, están presentes una serie de elementos que integran el proceso de distribución física como los que se relacionan en la siguiente figura:

Elementos del proceso de distribución física



Fuente: Archivo particular.

■ Tendencias de la distribución física de mercancías

En la actualidad existen tendencias que están siguiendo las políticas de distribución física en las empresas:

- **Negociar con el área comercial los niveles de servicios**. Como se había señalado, es importante determinar la relación entre el nivel de servicio prestado y el nivel de servicio esperado con los medios técnicos y organizativos de que dispone la empresa, calculando los costos asociados a las alternativas que se analicen.

- **Establecer compromisos de entregas negociados con el área comercial**. Se tendrán en cuenta de una manera objetiva las fechas posibles y los plazos de entrega de los productos a sus clientes.

- **Establecer y perfeccionar el sistema de previsión**. Se hará un estudio de las demandas actuales y futuras para prever con relativa exactitud las mismas, con el objetivo de poder planificar y organizar las actividades de distribución física.

- **Gestionar los *stocks* de productos terminados**. Para ello se empleará como soporte la informática, gestionando y controlando los niveles de inventario de los productos terminados.

- **Negociar con el área de producción el plan de fabricación**. Existirá una relación entre los planes de producción y de distribución, ya que lo que se produce es lo que se distribuye, teniendo en cuenta las solicitudes realizadas por los clientes.

- **Contratar los servicios de distribución física**. Actualmente existe la tendencia a tercerizar los servicios de distribución física con entidades especializadas en este campo, con el objetivo de minimizar costos y mejorar el servicio al cliente. Los que adoptan por estos servicios convierten costos fijos en costos variables.

- **Reducir el número de almacenes**. Se tiende a reducir el número de almacenes regionales sin afectar el servicio al cliente. Esto está fomentado por el desarrollo en el campo de las comunicaciones y la informática.

- **Aumentar el número de envíos directos**. Si se disminuyen los almacenes regionales, crece la entrega directa de productos al cliente, lo cual permite la reducción de los costos de manipulación, almacenaje y, en muchos casos, de transportación.

- **Aumentar el tamaño de la entrega mínima**. Es importante aumentar el tamaño de los envíos directos para reducir costos de transportación y de esta forma elevar el aprovechamiento de las capacidades de los vehículos de transporte.

- **Sistematizar la transmisión y el tratamiento de los pedidos**. Con la utilización cada vez más creciente de la informática y las comunicaciones se

logra hacer la transmisión y tratamiento de pedidos de forma eficiente sin menoscabar el servicio al cliente.

- **Sistematizar y automatizar la manutención**. Esto es muy similar a lo indicado en el ítem anterior pero está relacionado con las actividades de manipulación de las mercancías en los almacenes. Adquiere importancia la utilización de los códigos de barras en las unidades de expedición en toda la cadena logística.

- **Sistematizar el diseño de rutas de distribución**. A medida que se informatice el diseño de las rutas de distribución se podrá evaluar de forma rápida la mejor alternativa que minimice costos y que redunde en mejorar el servicio al cliente.

- **Protección al medio ambiente**. Renovación, reciclaje y recogida. Se estudiarán aquellas alternativas que menos contaminación aporten al medio ambiente durante el transporte y almacenaje. Se velará por la renovación, el reciclaje y la recogida de mercancía para que se realicen sin afectar el medio ambiente.

Factores de análisis de la Distribución física de mercancías

Los siguientes son los factores que se deben tener en cuenta durante la gestión o administración logística de la DFI:

1. La carga.
2. Empaque, envases y embalajes.
3. Marcado, unitarización, contenedorización.
4. Contrato de compraventa.
5. Contratos de transporte.
6. Términos internacionales de comercialización – ICOTERMS.
7. Crédito documentario (cartas de crédito) - (seguridades de pago).
8. Seguros.
9. Acuerdos comerciales.
10. Tipos de transporte.

Componentes de la logística

2

2.1. LA CARGA

Definiremos la carga como el conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización. La persona a cargo de la DFI en una empresa comienza todo el proceso de conformación de la cadena con el estudio de la carga que se va a transportar, para ello desarrolla tres etapas de análisis.

Primera etapa de análisis

Consiste en establecer el tipo de la carga (general o a granel) y la naturaleza de la carga (perecedera, frágil, peligrosa, de dimensión y pesos especiales).

- **Por su tipo**: Encontramos que hay carga general y a granel; la carga general puede ser suelta o unitarizada. La carga a granel (maíz, trigo, torta de soya, etc.), puede ser líquida (petróleo, vino, cerveza, etc.), o gases.

  a. Carga general: Son los productos que se transportan en cantidades más pequeñas. Esta carga la conforman productos individuales, cuya preparación determina su tipo, y pueden ser suelta convencional (no unitarizada) y unitarizada:

  • **Suelta (no unitarizada):** Son productos sueltos o individuales, manipulados y cargados como unidades separadas, tales como fardos, sacos, cajas, barriles, atados, etc

- **Unitarizada:** Esta carga se compone de artículos individuales, como cajas, paquetes, otros elementos desunidos o carga suelta, agrupados en unidades como paletas y contenedores (unitarización), los cuales están listos para ser transportados. La preparación de la carga permite una manipulación segura y evita el saqueo, los daños y las pérdidas y la protege de la degradación térmica y biológica, el manejo brusco o la lluvia, el agua salada, etc., además, facilita un manejo más rápido y eficiente[1].



b. Carga a granel líquida o sólida: Se almacena, por lo general, en tanques o silos y son transportadas a través de bandas mecanizadas o por medio de ductos o tuberías; ambas se movilizan por bombeo o succión, cucharones y otros elementos mecánicos. Estos productos no requieren embalaje o unitarización. Las principales cargas a granel que se transportan en el mundo son: aceite, petróleo, minerales, cereales y fertilizantes. Para este tipo de carga se han desarrollado sistemas especializados para su manejo, así como terminales y zonas de almacenamiento, debido a las grandes cantidades que se transportan en un momento determinado.

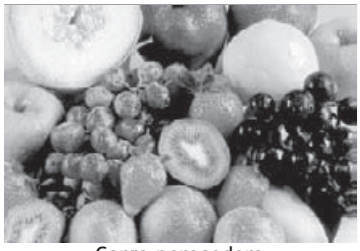


Líquida



Sólida

- **Por su naturaleza**: Encontramos que puede ser carga perecedera (especialmente alimentos), frágil (vidrio, obras de arte, etc.), peligrosa (municiones, combustibles, químicos, etc.) y dimensiones y pesos especiales (turbinas para hidroeléctricas, plantas eléctricas, etc.).



Carga perecedera

a. Carga perecedera: Un gran número de productos, en especial los alimenticios, normalmente pierden parte de sus características físicas, químicas y microbiológicas, como resultado de la exposición a la que se someten durante el tiempo de movilización y a las cambiantes condiciones del medio ambiente.

[1] Ruibal Handabaka, A. *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*. Bogotá:Norma, 1994, p. 5.

Para estos casos se requieren medios de preservación, como el control de la temperatura de los productos, para mantener las características originales durante la movilización entre el productor y el consumidor.

Dentro de los productos perecederos se encuentran las frutas y las verduras, la carne y sus derivados, los pescados y los mariscos, los productos lácteos, las flores frescas y los peces tropicales, entre otros.



b. Carga frágil: Este tipo de carga requiere de un manejo especializado durante su transporte, ya que sus características así lo exigen; la operación debe realizarse con mucho cuidado, incluyendo las operaciones de embalaje, manipuleo (cargue y descargue) y traslado, y eso lo logramos si rodeamos la carga con una cantidad suficiente del material que le dé la amortiguación apropiada.

Los tres puntos críticos en el transporte y distribución física de la carga frágil son: el cargue y descargue, el movimiento en el vehículo de transporte y el almacenamiento y bodegaje.



c. Carga peligrosa: Es toda aquella carga, sustancia química mezcla o artículo que, por sus características, puede ocasionar daños a otros productos, al medio de transporte, a las personas o al medio ambiente.



d. Carga de dimensiones y pesos especiales: Son cargas muy voluminosas o pesadas que requieren un manejo especial. Es bueno resaltar estas características porque, desde el punto de vista de las tarifas de fletes, especialmente en el transporte marítimo, cuando se trata de esta clase de carga se le agrega una sobretasa a la tarifa básica.

Segunda etapa de análisis

Consiste en determinar la preparación que la carga precisa (embalaje, marcado y unitarización).

■ Empaque



Lo definiremos como el conjunto de materiales que forman la envoltura y armazón de los empaques, tales como papeles, telas, cuerdas, cintas, etc. El empaque es el que asegurará que la mercancía llegue en buen estado a su destino final y deberá ser consistente con la forma, tamaño y peso. Además, deberá garantizar un cierto grado de conservación de los materiales que contiene.

En otras palabras, el empaque es la presentación comercial de la mercancía. Claro está que debe contribuir a la seguridad de ésta durante sus diferentes desplazamientos, sin ser más que un objetivo accesorio. El objetivo principal es el de de lograr vender el producto, dándole una buena imagen visual, facilitando su colocación en el departamento de ventas y la recogida por el cliente, distinguiéndolo de los productos de la competencia y adaptándolo a los hábitos de cada mercado.

■ Embalaje



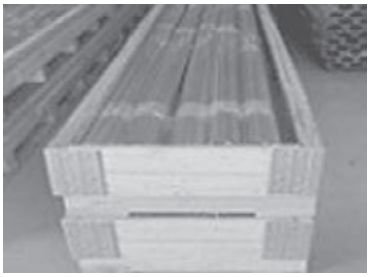
La definiremos como caja o cubierta con que se resguardan los objetos que van a transportarse. Deberá permitir de manera segura la maniobrabilidad, el transporte, el almacenamiento y sobre todo la fácil identificación del material que contiene.

El embalaje tiene por objeto proteger la mercancía durante su transporte, en el transcurso de la manipulación y cuando se realicen almacenamiento preliminares, intermedios y terminales.



La incidencia del embalaje sobre la buena realización de la exportación es considerable. Un embalaje insuficiente, mal concebido, incapaz de proteger la mercancía, es causa de averías y provoca el fracaso de la operación comercial.

Para estar seguros del éxito en estas operaciones, debemos definir cuidadosamente el embalaje adecuado, uno de los puntos principales en la preparación de la carga para su transporte. Esta gestión no es evidente, la importancia del embalaje varía con la naturaleza de la mercancía que se va a transportar, el modo de transporte que se va a utilizar y el itinerario que va a seguir.



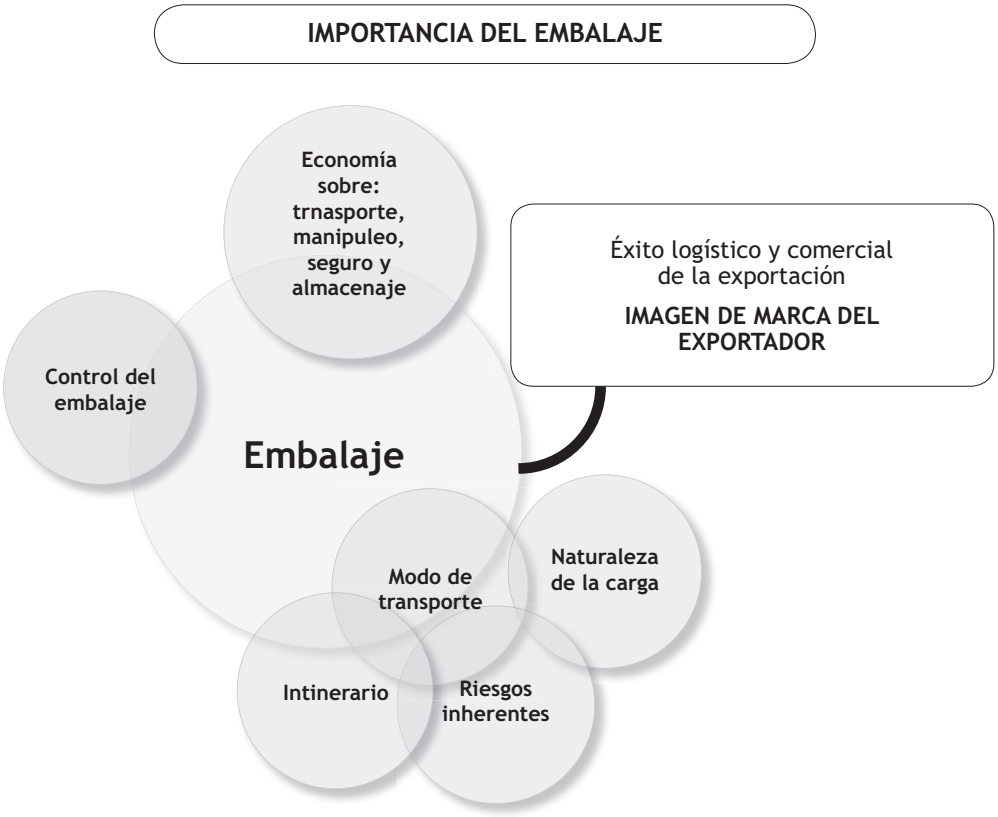
Un buen embalaje influye sobre la calidad y el precio del transporte, sobre la calidad y el precio de los manipuleos, sobre la cobertura y el costo del seguro.

Por ejemplo, un embalaje no deberá ser muy pesado, ni muy voluminoso, porque tendrá un efecto directo en los costos del transporte y de manipuleo; tampoco deberá ser muy ligero, ya que se traducirá en disminución de la seguridad de la carga. Su costo de producción está en función de su sofisticación; de todas maneras, debe permitir que la mercancía sea todavía competitiva.



Como podemos ver, desde el punto de gestión, contamos con un gran número de parámetros opuestos que debemos tener en cuenta en la selección de los embalajes para la carga.

A continuación se puede observar el diagrama que muestra la importancia que tiene la selección de un buen embalaje para la movilización de las mercancías.



Fuente: Archivo personal.

Un mal embalaje puede deteriorar la calidad y la vida útil del producto en el transporte o almacenamiento e impedir su acceso a los mercados internacionales. Por esta razón, el empresario debe conceder la misma importancia a la elección del empaque como a la del embalaje y hacer una cuidadosa planificación de ambos para utilizarlos eficazmente.

El embalaje es un objeto o material destinado a envolver o contener, temporalmente, un producto o conjunto de productos durante su manipulación, transporte, almacenamiento y presentación para la venta en el país de origen y en el exterior.

La planificación de un sistema de embalaje de exportación contempla los siguientes aspectos:

- Analizar las características del producto: tipo de mercancía, peso y volumen.
- Tener en cuenta el ciclo de distribución al que se someterá el producto: trayecto, número de trasbordos (cuando los requiera), tiempo del traslado, condiciones de manipulación, modo de transporte y riesgos a los que está expuesta la mercancía.

Debemos tener en cuenta que los materiales representan el porcentaje más elevado del embalaje. La mano de obra puede incidir, aunque en muchos casos hay procesos que son automatizados como el relleno, cierre y sellado

Riesgos a los que está expuesta la mercancía

De acuerdo con la naturaleza del producto, existen una serie de riesgos que debe contrarrestar el embalaje. De esta forma, la elección del material y la clase de embalaje está directamente relacionada con el tipo de protección que se requiera.

Entre los principales están los riesgos mecánicos, generados por las caídas, por compresión o por vibraciones de los vehículos de transporte. Por ejemplo, los televisores y los electrodomésticos pueden presentar daños o averías al enfrentar este tipo de situaciones.

También, están los riesgos climáticos, es decir, los ocasionados por cambios de temperatura. Este es el caso de los textiles y las manufacturas de cuero, productos sensibles a estas variaciones, pues pueden decolorarse, lo que conlleva a su deterioro e impide la comercialización.

Igualmente, están los riesgos biológicos, que son los originados por microorganismos, insectos o roedores, circunstancias que perjudican particularmente a los productos lácteos o las frutas.

Además, se encuentran los riesgos de contaminación, generados por sustancias o materiales adyacentes a los empaques o fugas, que afectan a los productos de fácil descomposición como los cárnicos. A su vez, están los riesgos por robo o saqueo de la mercancía, a los que están expuestos los artículos de joyería, entre otros.

Para evitar esta serie de inconvenientes es necesario que el empresario se asesore de expertos que le puedan indicar cuál es el material indicado para proteger su producto de los peligros que puede enfrentar en los procesos de almacenamiento y transporte.

Tipos de productos y embalaje

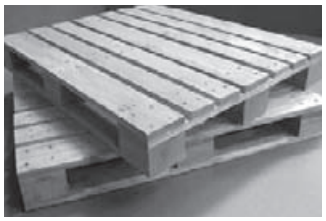
La decisión de embalaje apropiado comprende la planificación del sistema de empaque y la revisión de los tipos de productos y de embalajes de exportación.

Los productos embalados se clasifican en tres categorías: *los autoportantes*, es decir, los que pueden aguantar su propio peso, por ejemplo, los electrodomésticos como las neveras y las lavadoras. *Los semiportantes*, que son deformables y pueden presentar averías en el apilamiento, como es el caso de los frascos de champú. *Los no autoportantes*, en los que la resistencia del producto y su conservación recae en los empaques, como las frutas.

Los principales tipos de embalaje se presentan a continuación; se destacan sus principalescaracterísticas y uso dentro de la gestión logística del transporte:

Cajas de cartón	
	**Características** · Fabricadas a partir de cartón corrugado. · Adaptadas fácilmente a todos los modos de transporte. · Agrupadas por productos que tienen distintas formas geométricas, homogéneas, sencillas y estables. **Usos** · Frutas y verduras frescas. · Electrodomésticos. · Maquinaria industrial. · Empaques primarios de alimentos.

Continúa...

Embalajes de madera	
	**Características** · Resistencia a la flexión, la compresión y el impacto. · Su utilización está sujeta a restricciones medioambientales como la norma NIMF N° 15, que comenzó a regir en Colombia a partir del 15 de septiembre del 2005. · Las cajas y las estibas son los principales embalajes de madera. **Usos** · Mercancía pesada como maquinaria y electrodomésticos. · Bienes frágiles como productos de vidrio y artesanías.
Sacos	
	**Características** · Elaborados a partir de papel, materiales plásticos y naturales como la fibra de yute. · Combinados con otros materiales flexibles pueden cumplir con requerimientos de relleno y distribución del producto. · Sujetos a restricciones fitosanitarias, específicamente en el caso de sacos fabricados con materiales naturales. **Usos** · Frutas y hortalizas. · Abonos y productos químicos. · Café. · Carbón.
Sacos jumbo (*Big Bag*)	
	**Características** · Están elaborados en material plástico tejido. · Requieren sistemas mecánicos para su manipulación. · Pueden guardar cargas de más de 1.000 kilogramos de peso. **Usos** · Gránulos. · Pasta.
Garrafas	
	**Características** · Elaborados en vidrio, metal, cerámica o plástico. · Requieren materiales para amortiguar el producto durante el transporte. **Usos** · Productos líquidos.

Continúa...

Tambores o bidones	
	**Características** · Hechos en acero, plástico o cartón. · Su capacidad oscila entre 10 y 240 litros **Usos** · Alimentos a granel en estado líquido como pulpas de frutas.
***Jerry Can* o cuñete**	
	**Características** · Fabricados de metal o plástico. · Alcanzan una capacidad hasta de 5 galones. **Usos** · Gasolina y líquidos similares.
Toneles	
	**Características** · Embalajes cilíndricos elaborados en madera. **Usos** · Vino.

En conclusión, los empresarios deben encontrar un embalaje que se ajuste al producto, lo proteja de los diferentes riesgos y que cumpla con los requerimientos de los mercados internacionales.

■ Marcado

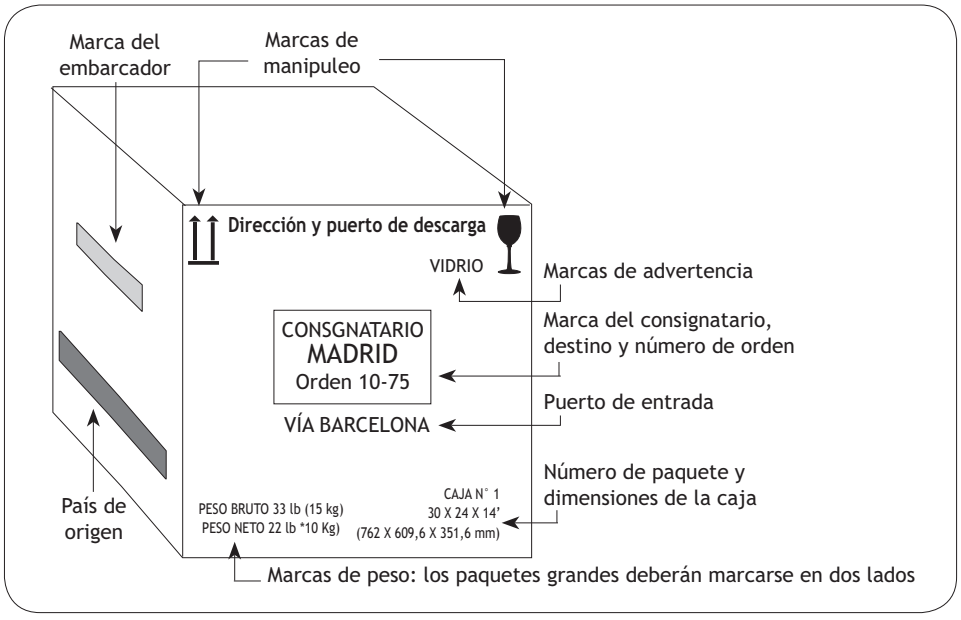
Todo envío debe ser objeto de un cuidadoso marcado, pues, de lo contrario, corre el riesgo de no llegar a su destino. El marcado es una operación esencial para el buen desarrollo de la exportación.

Según las exigencias reglamentarias de los países de destino y según las del cliente, el marcado puede ser extremadamente costoso y debemos tener en cuenta lo siguiente:

a. Así como el embalaje, el marcado está a cargo del vendedor, por lo tanto debemos proveer un marcado adecuado y elaborado para que la carga pueda llegar a su destino en perfectas condiciones. En caso de que el marcado sea defectuoso las compañías de transporte y de seguros quedan exoneradas de toda responsabilidad.

b. Es imperativo que el marcado sea legible, indeleble, suficiente, bien colocado, conforme a la reglamentación del país destino y discreta sobre el contenido de los bultos.

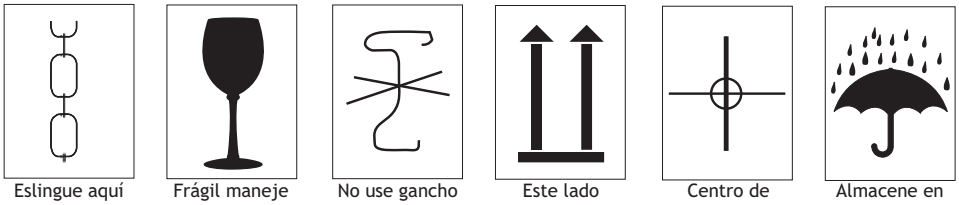
En el siguiente gráfico se puede observar el marcado de una carga conforme lo establecen las normas de la ICC (International Chamber of Commerce) o CCI (Cámara de Comercio Internacional).



Fuente: Ruibal Handabaka, A. *Op. cit.,* p. 44.

Ciertas reglas son objeto de una recomendación ISO y todos los bultos y cajas deben llevar un número constituido por una fracción cuyo numerador indica el número de orden y el denominador el número total de cajas o bultos. Las dimensiones son indicadas exclusivamente en centímetros, los pesos en kilogramos y las marcas figuran según el caso sobre dos o tres de los lados del embalaje.

Principales pictogramas y su significado



Fuente: Ruibal Handabaka, A. *Op.cit.,* p. 44.

Tercera etapa de análisis

Consiste en evaluar las dos principales modalidades de unitarización (paletización o contenedorización).

■ Unitarización



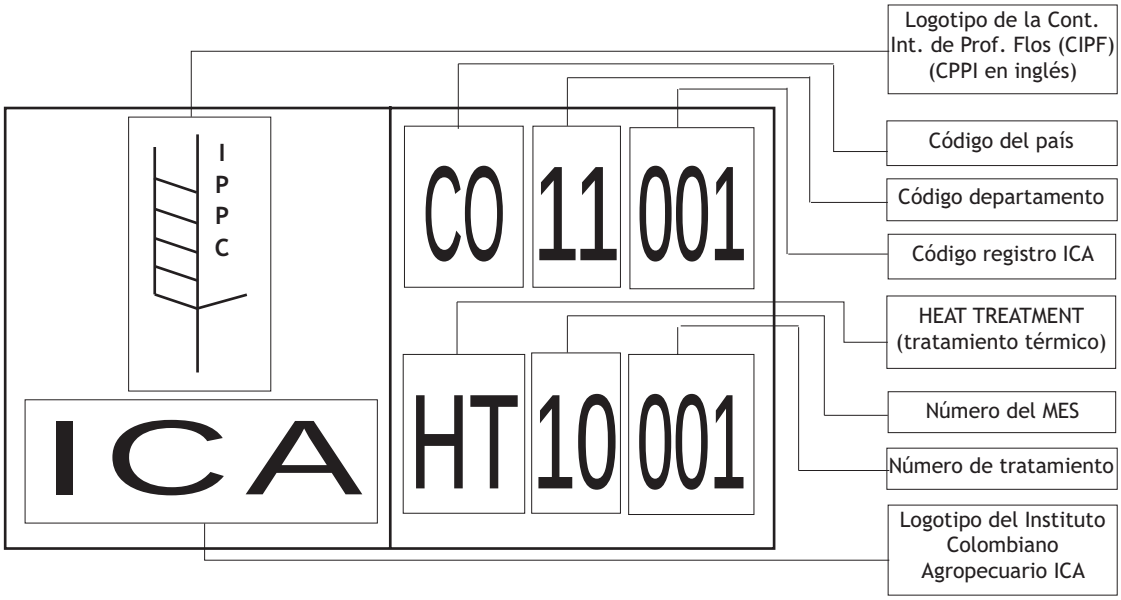
Consiste en agrupar en una sola unidad de carga los bultos cargados sobre su plataforma; las estibas o paletas aceleran la manipulación y simplifican los conteos, facilitando el transporte de la carga, los almacenajes y distribución de los productos.

Estas unidades de carga están constituidas por una o varias plataformas realzadas, lo cual permite el paso de las uñas de horquilla de un elevador para su manipulación.

El módulo de base normalizado ISO, Norma NTC 4680, tiene una medida de 1.2 metros de largo x 1.1 metros ancho x 0.12 metros de alto, peso de 25 kilos, que son las más comerciales dentro del mercado; el precio de fábrica de las paletas es un poco elevado y,

frecuentemente, éstas son suministradas gratuitamente con la mercancía, razón por la cual se les llama "paletas perdidas". Muchas veces, se cargan las paletas (estibas) directamente al salir de la cadena de fabricación y se utilizan así hasta la llegada de la mercancía al almacén minorista; cumplen pues un papel importante, desde el principio hasta el fin, durante el pretransporte, el transporte propiamente dicho y el post-transporte.

Además, las paletas son de fabricación fácil en los países en desarrollo porque disponen de la materia prima: la madera. Toda estiba destinada a la movilización internacional de mercancías, deberá cumplir con las normas fitosanitarias establecidas internacionalmente y llevar su marca como se muestra en la siguiente figura:



Fuente: www.ica.gov.co/embalajes

Contenedorización

Definamos primero al contenedor como un recipiente de transporte, que tiene una calidad duradera y suficientemente resistente para permitir su uso repetitivo; el

contenedor está especialmente concebido para facilitar el transporte de las mercancías, sin rotura de la carga, por uno o varios medios de transporte.

Los contenedores están provistos de dispositivos que hacen fácil la manipulación, principalmente cuando son transbordados de un medio de transporte a otro. Fueron concebidos de tal manera que son fáciles de llenar y vaciar y se presentan en diferentes tipos.

La función principal del transporte contenedorizado de las mercancías es la de garantizar la entrega segura y rápida de ésta, así como el ahorro, pues al no ser manipulada la mercancía ésta puede ser de menor consistencia y por tanto permitir el uso de embalajes más baratos.

Antes de introducir la mercancía en el contenedor se debe desarrollar una inspección para garantizar los siguientes aspectos:

- Ausencia de orificios en las paredes y cubiertas.
- Facilidad de apertura y cierre.
- Ausencia de etiquetas o de información correspondiente a cargas anteriormente transportadas.
- Sequedad y limpieza interior del contenedor.
- Ausencia de clavos u otros elementos punzantes que puedan dañar la carga.

2.2. TIPOS DE CONTENEDORES

■ Contenedores marítimos

Hay cientos de tipos de contenedores que van desde los más comunes, conocidos como “contenedores secos”, hasta los que son diseñados especialmente para una carga particular. Sin embargo, dentro de cada tipo hay contenedores fabricados con diferentes materiales o tratamientos especiales; por ejemplo, los contenedores secos pueden ser tratados para llevar cierto tipo de alimentos. Si un contenedor es usado para llevar productos químicos, puede resultar contaminado, por lo que sólo puede usarse para uso tipos de carga.

Los siguientes son los más comunes:

1. **Contenedor convencional para carga seca de 20' y 40' (*Dry container*).** Es totalmente cerrado y estanco a las condiciones climáticas.

Contenedor Convencional Dry 20'			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,060	2,590
Internas	2,352	5,900	2,390
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
33,00	20,150		2,330



Contenedor Convencional Dry 40'			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	12,192	2,590
Internas	2,352	12,030	2,390
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
67,70	28,700		3,800



Fuente: www.csav.com/pages/sp_types_conten

2. **Contenedor abierto arriba (*Open Top*).** Son contenedores con el techo removible de lona, especialmente diseñados para transportar carga pesadas o dimensiones extras.

Contenedor Open Top 20’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,060	2,590
Internas	2,340	5,890	2,360
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
32,60	21,700		2,300
			
Contenedor Open Top 40’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	12,192	2,590
Internas	2,352	12,024	2,380
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
67,30	26,280		4,200
			

Fuente: www.csav.com/pages/sp_types_conten

3. **Contenedor plataforma (*Flat Bed*).** Son contenedores diseñados para el transporte de cargas pesada y sobredimensional. La construcción de su fondo es fuerte y cuenta con dispositivos para la trinca de la carga.

Contenedor Flat Bed de 20’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,090	----
Internas	2,340	5,900	----
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
-----	31,260		2,740



Contenedor Flat Bed de 40’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	12,192	----
Internas	2,340	12,020	----
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
-----	39,300		5,700



Fuente: www.logisti-k.com/tipos_contenedores

4. **Contenedor refrigerado (*Reffer*).** Son contenedores que tiene su propio sistema de generación de frío. Diseñados para cargas que requieren temperaturas constantes o por debajo del punto de congelación. El suministro de aire está totalmente controlado. Tiene paredes recubiertas de espuma de poliuretano para proporcionar máximo aislamiento. Tiene una unidad de refrigeración que asegura la temperatura, dependiendo del requerimiento de la carga.

Contenedor Refrigerado 20’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,090	2,590
Internas	2,285	5,450	2,260
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
28,10	21,80		3,2



Contenedor Refrigerado 40’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	12,192	2,590
Internas	2,285	11,570	2,250
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
58,40	26,000		4,480



Fuente: www.csav.com/pages/sp_types_conten

5. **Contenedor cisterna (*Tank*).** Destinados al transporte de líquidos, de productos químicos, alimenticios, derivados del petróleo, etc.

Contenedor Tanque o Cisterna 20’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,060	2,590
Internas	2,438	6,060	2,590
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
32,00	30,480		4,190



Fuente: www.csav.com/pages/sp_types_conten

6. **Contenedor abierto por los costados (*Open side*).** Contenedor con puertas a los lados para permitir la manipulación de cargas largas.

Contenedor Open Side 20’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,060	2,590
Internas	2,438	6,060	2,390
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
32,00	23,000		2,740



Fuente: www.logisti-k.com/tipos_ contenedores

7. **Contenedor plataforma de testeros rígidos (*Flat Rack*).** Son los mismos *Flat Bed* pero con paredes a los extremos para manejar cargas no convencionales.

Contenedor Flat Rack 20’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,060	2,590
Internas	2,352	5,900	2,310
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
32,00	29,500		3,000



Fuente: www.csav.com/pages/sp_types_conten

Contenedor Flat Rack 40’			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	12,192	2,590
Internas	2,410	12,020	1,955
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
56,60	40,050		4,950



Fuente: www.logisti-k.com/tipos_ contenedores

8. Contenedores graneleros. En lugar de puertas, tiene una perforación arriba y los productos a granel se vierten dentro del contenedor.

Contenedor Granelero 20'			
Dimensiones	**Ancho [m]**	**Largo [m]**	**Alto [m]**
Externas	2,438	6,060	2,590
Internas	2,285	5,900	2,310
Volumen [m3]	Capacidad carga [ton]		Peso de tara [ton]
32,00	21,500		2,450
			

Fuente: www.logisti-k.com/tipos_ contenedores

El contenedor es el elemento básico del intermodalismo, sus dimensiones son 8 pies de ancho y 8 pies y 6 pulgadas de alto; su largo varía. La mayoría de los muchos millones de contenedores que hay en el mundo son de 20 TEU *(Twenty-feet Equivalent Unit)* o de 40 FEU *(Forty-feet Equivalent Unit)* pies de largo. También los hay de 45 y 48 pies y unas medidas más, pero no son muy especializados y no cumplen con los estándares universales. En cada esquina del contenedor hay una conexión para que puedan ser apilados uno sobre del otro en el piso, en barco, camión o tren que tenga conexiones con las mismas dimensiones. El peso límite máximo es de 20.000 kilogramos para los de 20 pies y 25.000 kilogramos para los de 40 pies.

¿Por qué los diferentes tamaños de contenedores? Primero, los consignatarios tienen diferentes necesidades; los que despachan pequeños volúmenes de carga, prefieren contenedores chicos. Segundo, la naturaleza de los bienes que se embarcan; los diferentes tamaños de los contenedores son usados para diferentes tipos de bienes. La carga de bajo valor tiende a ser movida en los contenedores de 40, donde es más importante mantener bajos costos. La carga de más alto valor, naturalmente, tiende a moverse en pequeños lotes, así que se prefieren

los contenedores de 20. La carga pesada se mueve en 20 porque el peso límite se alcanza antes de que se ocupe todo el espacio. Ha habido un aumento en la tendencia de usar contenedores de 40. El porcentaje de los contenedores de 20 alquilados han venido disminuyendo. La razón no es muy clara, pero puede ser que el volumen total del intercambio haya aumentado, por lo que para los consignatarios es mejor usar un contenedor que es más eficiente en costos, como es el de 40.

■ Contenedores aéreos

Para simplificar la manipulación durante la carga y el descargue, los transportadores aéreos utilizan las "unidades de carga" (*Unit Load Devices*) (ULD).

Se trata, la mayoría de las veces, de paletas metálicas muy planas, sobre las cuales son apiladas las cajas de cartón, luego rodeadas por una malla y rara vez, únicamente en las relaciones entre países industrializados o en algunos países en desarrollo, de pequeños contenedores cuyo perfil se adapta a las formas de las bodegas de los aviones de carga.

Las paletas se adaptan perfectamente a los sistemas de manipuleo vertical (carro estibador - ascensor) y horizontalmente (bandas y plataformas rodantes con rodillos) que se utilizan en los aeropuertos, provistas de equipos que les permiten estar sólidamente fijadas a las eslingas de los aviones de carga.

A continuación se presentan los principales tipos de contenedores aéreos:

Contenedor AMA

Código IATA	Peso		Medidas		
M1	Lleno	6804Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	360 Kg	3180 mm	2240 mm	2240 mm
BOEING 747F	Volumen		17,8 metros cúbicos		



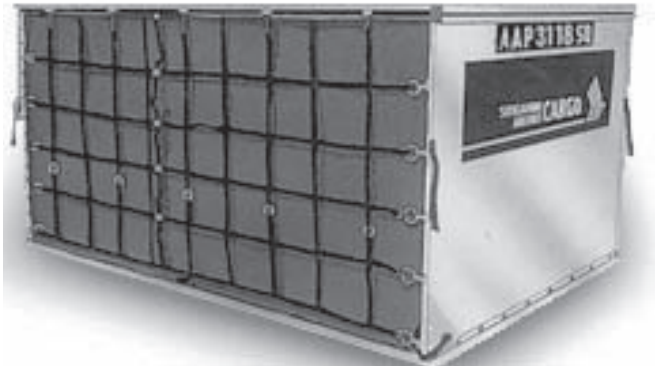
Contenedor AKH

Código IATA	Peso		Medidas		
AKH	Lleno	1135Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	85 Kg	1560mm	1535 mm	1140 mm
AIRBUS 320/321	Volumen		3,5 metros cúbicos		



Contenedor AAP / AA2

Código IATA	Peso		Medidas		
LD9	Lleno	4625Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	230 Kg	3175mm	2235 mm	1625 mm
B747F/747/A340/A330/B777	Volumen		9,83 metros cúbicos		



Contenedor AMP

Código IATA	Peso		Medidas		
AMP	Lleno	4625Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	285 Kg	3175mm	2440 mm	1625 mm
B747F/747/A340/A330/B777	Volumen		10,80 metros cúbicos		



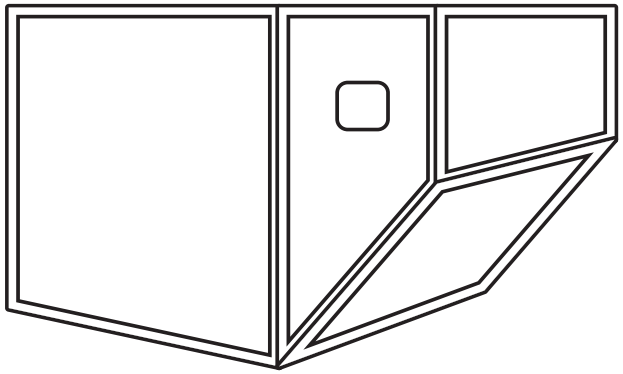
Contenedor AKE

Código IATA	Peso		Medidas		
LD3	Lleno	1587Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	75 Kg	1560 mm	1535 mm	1600 mm
B747/A340/A330/B777	Volumen		4,2 metros cúbicos		



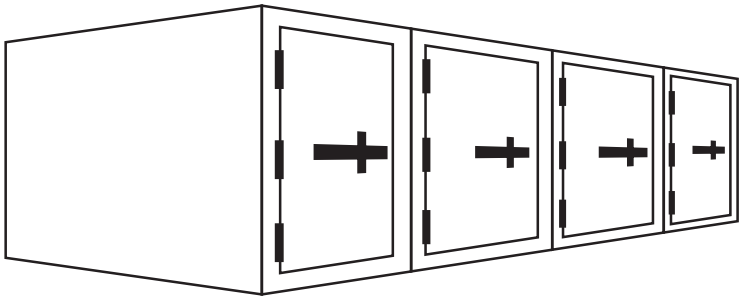
Contenedor AKN

Código IATA	Peso		Medidas		
LD3	Lleno	2587Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	120 Kg	1560 mm	1535 mm	1600 mm
B747/A340/A330/B777	Volumen		3,90 metros cúbicos		



Contenedor de seguridad AMP

Código IATA	Peso		Medidas		
AMP	Lleno	4625Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	340 Kg	3175 mm	2438 mm	1626 mm
B747F/B747/A340/A330/B777	Volumen		10,80 metros cúbicos		



Contenedor de seguridad AAP

Código IATA	Peso		Medidas		
AMP	Lleno	4625Kg	largo	ancho	alto
Tipo avión	Vacío	311 Kg	3175 mm	2238 mm	1626 mm
B747F/B747/A340/A330/B777	Volumen		9,80 metros cúbicos		



Contenedor a temperatura regulable RKN

Código IATA	Peso		Medidas		
LD3	Lleno	1588Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	267 Kg	1560 mm	1530 mm	1620 mm
B747/A340/A330/B777	Volumen		3 metros cúbicos		



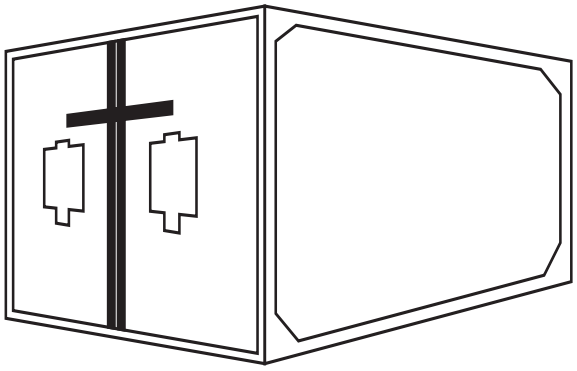
Contenedor a temperatura regulable RAP

Código IATA	Peso		Medidas		
RAP	Lleno	6800Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	483 Kg	3170 mm	2230 mm	1620 mm
B747/A340/A330/B777	Volumen		8,3 metros cúbicos		



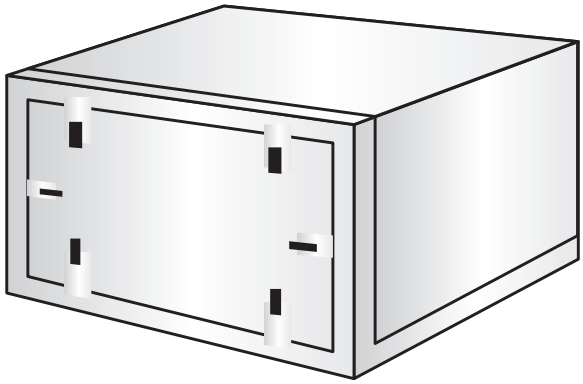
Contenedor a temperatura regulable RMP

Código IATA	Peso		Medidas		
RMP	Lleno	4200Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	600 Kg	3170 mm	2230 mm	1620 mm
B747/A340/A330/B777	Volumen		10 metros cúbicos		



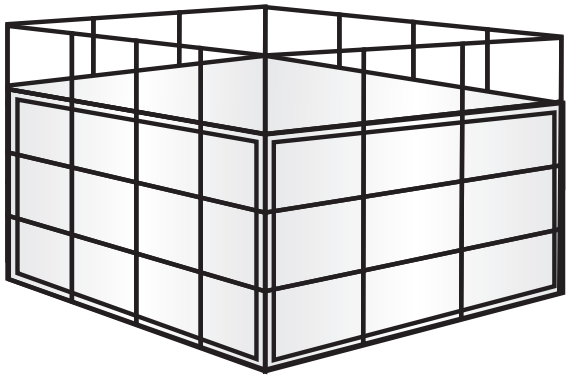
Contenedor de seguridad AAP

Código IATA	Peso		Medidas		
RMP	Lleno	1500Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	310 Kg	2190 mm	1560 mm	1600 mm
A320/A321	Volumen		3,3 metros cúbicos		



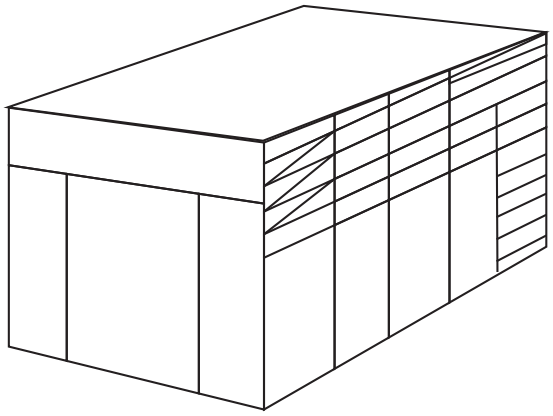
Contenedor para ganado

Código IATA	Peso		Medidas		
KMP / HQ2	Lleno		Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	370 Kg	3175 mm	2440 mm	1600 mm
B 747	Volumen				



Contenedor triple para caballos

Código IATA	Peso		Medidas		
HMA / H6P	Lleno		Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	775 Kg	3175 mm	2440 mm	2440 mm
B 747	Volumen				



Palet 95” X 196”

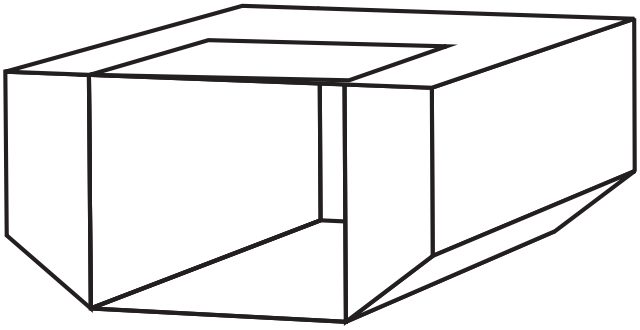
Código IATA	Peso		Medidas		
PGF / P7	Lleno	*	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	330 Kg	4980 mm	2440 mm	2440 mm
B 747F	Volumen		26		



* 7600 distribuidos a lo ancho del fuselaje y 10670 a lo largo del avión

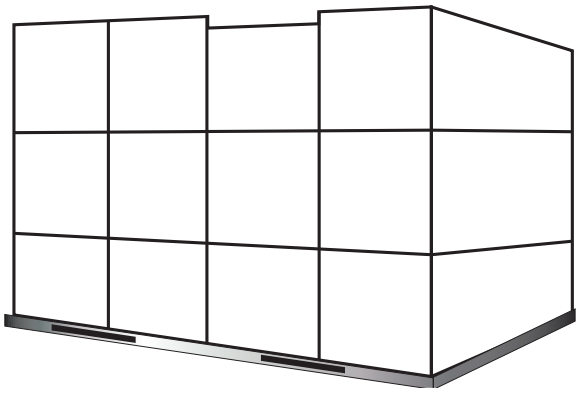
Palet A320 / A321

Código IATA	Peso		Medidas		
PKC	Lleno	1135Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	55 Kg	1560 mm	1534 mm	1440 mm
A320 / A321	Volumen		3,5 metros cúbicos		



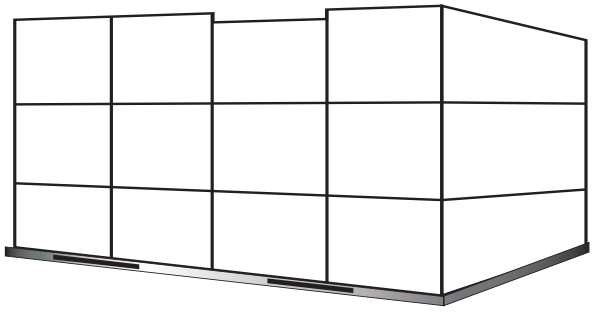
Palet 88" X 125"

Código IATA	Peso		Medidas		
PAG / P1	Lleno	6800Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	115 Kg	3175 mm	2235 mm	2440 mm
B747F/B747/A340/A330/B777	Volumen		15,8 metros cúbicos		



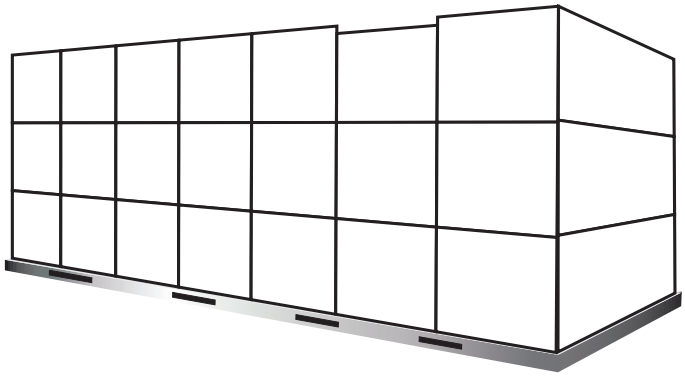
Palet 96” X 125”

Código IATA	Peso		Medidas		
PMC / P6	Lleno	6800Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	125 Kg	3175 mm	2235 mm	2440 mm
B747F/B747/A340/A330/B777	Volumen		11,5 metros cúbicos		



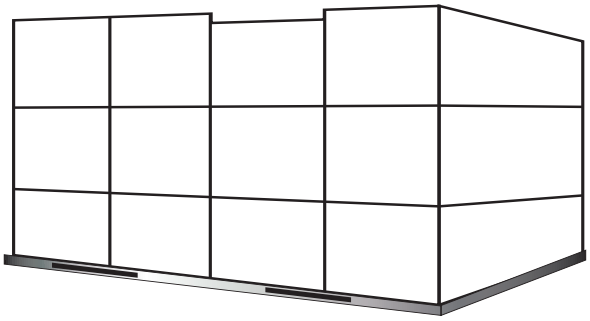
Palet 96” X 238,5”

Código IATA	Peso		Medidas		
PGF / P7	Lleno	13600Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	515 Kg	6060 mm	2440 mm	2440 mm
B747F	Volumen		32 metros cúbicos		



Palet 96" X 125"

Código IATA	Peso		Medidas		
PMC / P6	Lleno	3175Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	80 Kg	3175 mm	1534 mm	2440 mm
B747F	Volumen		6,8 metros cúbicos		



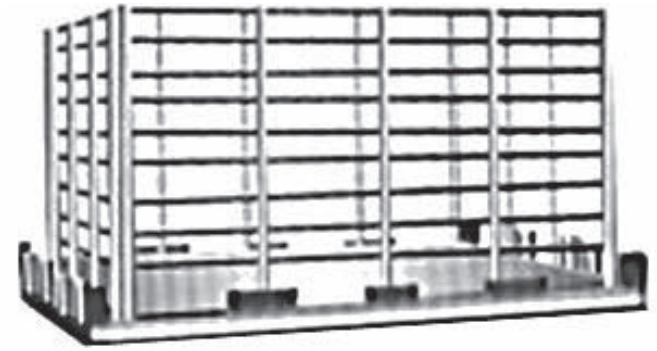
Palet con estabilizadores UMC

Código IATA	Peso		Medidas		
UMC	Lleno	4625Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	195 Kg	3175 mm	2440 mm	1550 mm
B747F/B747/A340/A330/B777	Volumen		11,8 metros cúbicos		



Palet con estabilizadores UAP

Código IATA	PESO		MEDIDAS		
UAP	Lleno	4625Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	195 Kg	3175 mm	2235 mm	1550 mm
B747F/B747/A340/A330/B777	Volumen		10,50 metros cúbicos		



Palet con estabilizadores BAV

Código IATA	Peso		Medidas		
UAP	Lleno	4625Kg	Largo	Ancho	Alto
Tipo avión	Vacío	195 Kg	3175 mm	2235 mm	1000 mm
B747F/B747/A340/A330/B777	Volumen				



Palet dos niveles para autos

Código IATA	Peso		Medidas		
VRA	Lleno	5000Kg	Largo	Ancho	Alto*
Tipo avión	Vacío	640 Kg			147 mm
A340/A330	Volumen				



*Alto del carro

Fuente: www.intertransit.com

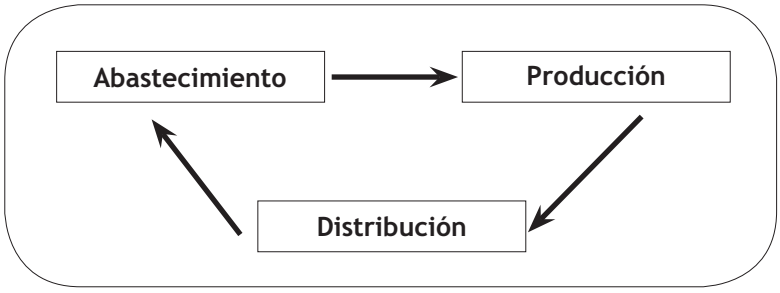
Sistemas de transporte

3

3.1. COMPONENTES

Actualmente al proceso de planear, implementar y controlar eficaz y efectivamente el flujo, almacenamiento de bienes o servicios e información, de origen a destino, lo conocemos como logística. Es importante establecer que estos procesos deben estar bajo el principio fundamental de realizarse conforme a los requerimientos del cliente; es decir, la misión de la logística es contar con los bienes o servicios necesarios, en el lugar, tiempo y condición deseada.

Una cadena logística, entendida como el conjunto de eslabones necesarios para satisfacer el posicionamiento de bienes o servicios bajo las características señaladas, presenta tres grandes componentes estructurales, a saber:



Fuente: Archivo personal.

El **abastecimiento** es la fuente de suministro de los bienes de producción que han de integrarse al proceso de composición o formulación del bien o servicio, el cual depende de manera intrínseca de las características del bien que se va a producir. La **producción** es el conjunto de procesos mediante los cuales se alcanza el objetivo productivo del bien o servicio. La **distribución** cierra el conjunto estructural al

constituir los mecanismos de enlace entre el abastecimiento y la producción; es decir, los procesos logísticos estructurales son cíclicos e interdependientes.

Conocidos los aspectos que preceden, es importante considerar la visión de la estrategia que se va a seguir para definir los componentes de la distribución, ya que el **transporte** condicionará las ventajas comerciales de una adecuada decisión.

El **transporte** es, sin duda, el componente vertebral de la distribución en las cadenas logísticas; por ello, es fundamental conocer las diferentes opciones que se presentan y determinar, mediante elementos conformados técnica y jurídicamente, cual de éstas es la que se ha de utilizar. En este sentido, la competitividad de los productos que van a ser comercializados depende mucho del transporte y, específicamente, del costo de éste; del tiempo de tránsito necesario para trasladar los bienes desde su origen hasta su destino; de la factibilidad de la entrega, y de la seguridad del medio utilizado.

La **función del transporte** permite la extensión de la economía del sector productivo y el aumento de su productividad. Participa en la modificación funcional de los procesos de producción mediante la alternación de los costos de los factores relativos y reduce el costo integral por las variaciones de conceptos. Así mismo, disminuye la cantidad de horas/hombre por producto fabricado y reduce los costos de inventarios, capital, intereses y obsolescencia, por lo tanto, aumentan los costos de expedición, e incluso puede tener tal incidencia que modifica los modos de producción.



Fuente: Archivo personal.

El transporte especializa la logística de la distribución y origina economías internas en sectores específicos, lo cual promueve economías externas en los sectores en general. El transporte ayuda a distribuir regionalmente la población, industrias e ingresos. Para la determinación del transporte es necesario contar con un conocimiento y análisis de los componentes del sistema de transporte, tales como modo, medios e infraestructura. Así mismo, se requerirá del análisis de la naturaleza del tráfico (características físicas y económicas de las mercancías, afinidad con los modos de transporte, volumen que se va a transportar, distancia de recorrido origen- destino).

Para ello, se deberá considerar lo siguiente:

1. Conocimiento y valor del tráfico de acuerdo con su función unimodal e intermodal.
2. Conocimiento y análisis del tipo de empresa y sus estrategias de negocio, instalaciones, inventarios, sistemas de comunicación, etc.
3. Análisis de opciones que ofrezcan los medios de transporte susceptibles de utilizar.
4. Análisis de los tiempos, costos y demás elementos que garanticen una óptima distribución.
5. Confrontación del costo del transporte y los servicios complementarios y conexos de las diferentes alternativas que se formulen con la estrategia de negocios.

Lo anterior tendrá como finalidad integrar, analizar y evaluar los costos logísticos derivados de la utilización del transporte y los totales, de acuerdo con las diferentes alternativas, y seleccionar la mejor en función a la estrategia de negocios.

Es importante establecer que quien efectúe el transporte (interno o externo) establecerá las condiciones de calidad con la que el proceso de distribución se caracterice; por lo tanto, a pesar de que los transportistas podrían ver la decisión del embarque como un intercambio entre los requerimientos de calidad, costo y tiempo, y no como una elección de servicio, con la combinación óptima, el error en el proceso de distribución se reducirá al mínimo y, con ello, se incrementa la eficiencia y la productividad al disminuir los costos logísticos.

En síntesis, podemos señalar que en la medida en que se efectúe una adecuada planeación de los elementos y procesos en los que interviene la distribución y el transporte, esto contribuirá a que los sistemas de negocios sean diseñados e implementados con éxito, lo que necesariamente llevará a los siguientes resultados:

1. Optimización del cliente y/o proveedor respecto a sus relaciones.
2. Diferenciación o nueva creación de productos/servicios.
3. Mejorar costos.

Una gestión logística del transporte, y su distribución diseñada adecuadamente, permitirá alcanzar los objetivos establecidos en la estructura de las cadenas logísticas e incrementar el valor cualitativo de los procesos industriales.

Para ello, es conveniente que entendamos claramente los siguientes aspectos a fin de contribuir en la consecución de un mejor proceso de distribución:

¿Qué se entiende por transporte?

Es la acción y efecto de llevar una cosa de un paraje o lugar a otro.

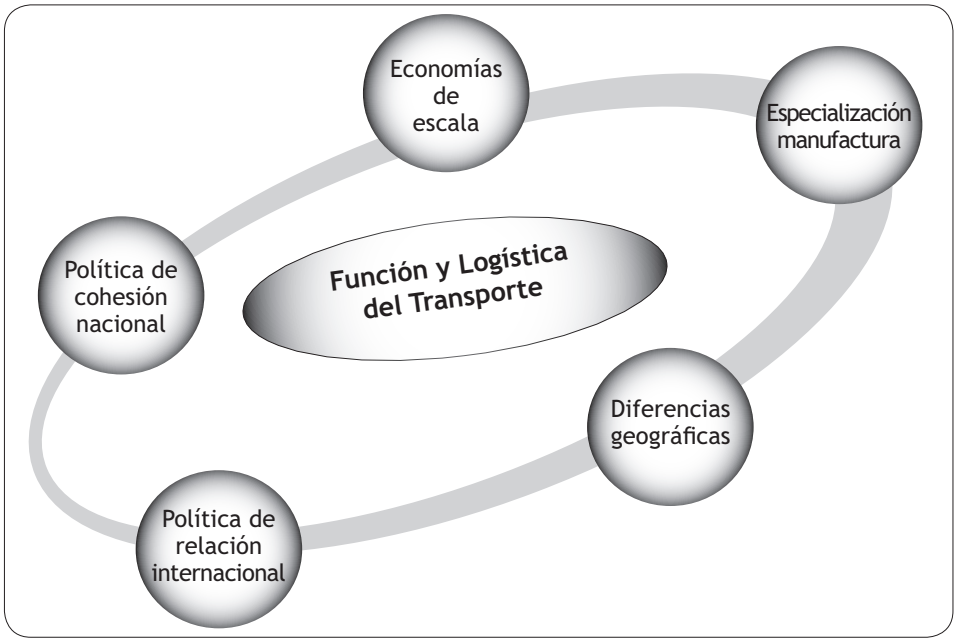
¿Qué es el transporte?

- Económicamente, es una actividad derivada de la demanda de mercancías, cuya función consiste en trasladarlas de áreas donde su utilidad es baja a otras de mayor utilidad.
- Comercio/transporte es, pues, un binomio inseparable. El comercio no se puede desarrollar sin medios de transporte.
- Es evidente que la existencia de medios de transporte eficientes, a precios razonables, es un elemento esencial para el desarrollo del comercio.
- Los servicios de transporte tienen una relación dual con el comercio. Por un lado, lo sirven, es decir, se prestan para satisfacer sus necesidades.
- Por otro lado, históricamente, los casos en que se ha suministrado transporte y se ha desarrollado el comercio son mucho más importantes que los casos en que existe la posibilidad de comercio y se promueve el transporte para servirlo.

¿Qué razones generan transporte?

La generación de transporte puede ser originada por razones económicas, sociales y/o políticas, de las que se destacan las siguientes: [1]

a. Diferencias geográficas
b. Especialización manufacturera
c. Economías de escala
d. Políticas de cohesión nacional
e. Política de relación internacional.



Fuente: Archivo personal.

a. Diferencias geográficas

La naturaleza ha favorecido a algunas áreas geográficas con riquezas minerales y especiales aptitudes para producciones forestales, agrícolas, ganaderas y piscícolas, cuya utilización y consumo en lugares distantes requiere su traslado: maderas, minerales, petróleo, cereales, frutas, carnes, pescados, etc.

[1] Blanco Álvarez, A. *Los Transportes Marítimos de Línea Regular*, Serie Libros IPEC, 1997, p. 1.

b. Especialización manufacturera

Por diversas razones, determinadas regiones se han especializado tradicionalmente en la manufactura de artículos también demandados en lugares distantes a de la producción: metalurgia, productos químicos, material de transporte, equipos electrónicos, etc.

c. Economías de escala

Concepto muy relacionado con el de especialización anteriormente citado. Determinadas producciones son susceptibles de mecanización y, en consecuencia, muy sensibles al concepto de economía de escala: metalurgia, medios de transporte, industria química, etc.

d. Política de cohesión nacional

Interconexión territorial en pro de objetivos socioeconómicos de integración nacional: redes ferroviarias, de carreteras y servicios marítimos.

e. Política de relación internacional

Puede ser el caso de afinidades económico - políticas, tales como la Comunidad Europea, los tratados de libre comercio, etc., en su condición de mercado único, o el de mera relación internacional.

Geografía económica

Para la movilización de las mercancías a través del mundo y con el fin de agilizar y dinamizar el intercambio comercial, a nivel internacional existen redes de transporte que movilizan o soportan en gran medida todo el comercio mundial. Como la geografía económica se interesa no sólo por saber dónde están las cosas sino por qué están situadas donde se encuentran, y la naturaleza de los procesos que afectan a tal ubicación, la logística busca y elige las rutas para la movilización de las mercancías.

En un mundo globalizado, la demanda y oferta se refleja en los precios. Pero si introducimos la variable espacial, también debemos tener en cuenta el costo del

desplazamiento tanto de los productos como de las personas, que es medido en dinero y en el tiempo utilizado para su traslado. Es así como el hombre, a través de los siglos y con base en el crecimiento del comercio internacional, buscó y construyó las rutas más adecuadas para llevar a cabo la movilización de los productos desde sus diferentes centros de producción, utilizando los diversos modos y medios de transporte que existen.

Rutas y terminales

a. Redes ferroviarias

- **Eurasia:** Une Asia occidental – con Europa; el Lejano Oriente – Europa.
- **Asia**: Esta es la red de la península Indostánica y la de ASEAN (Asociación de Países del Sudeste Asiático).
- **América del Sur:** Es la red del Cono Sur.
- **África:** Son las redes de África del sur, suroccidental, suroriental, del norte, oriental y occidental.
- **América del Norte**: Son los sistemas férreos de México, Canadá y Estados Unidos que están interconectados y prestan servicio entre estos países.

b. Transporte terrestre

La mayor parte de las regiones en desarrollo se encuentran intercomunicadas con los países industrializados por medio de redes de carreteras, pero debido a la falta de un comercio bien desarrollado y vigoroso, en algunos países sólo existe un sistema de transporte de carga internacional, debido a la debilidad de sus intercambios internacionales y a que no hay suficiente carga de retorno que estimule el surgimiento de nuevas compañías de transporte. Veamos cómo están intercomunicadas las regiones a nivel mundial:

- **América**: Está casi toda intercomunicada por el sistema vial conocido como la "Carretera Panamericana".

- **Asia, Medio Oriente y Europa**: Arabia Saudita, Los Emiratos y Kuwait cuentan con el servicio carretero de carga que los comunica entre sí y están conectados a través de Jordania, Siria e Irak con toda la red europea através de Turquía.

- **África:** Vía Marruecos, Argelia y Túnez se conectan entre sí, y con Europa a través del primero (RO/RO a España) y los segundos a Francia por el mismo sistema. En este continente se adelanta un agresivo plan de construcción de carreteras que lo cruzarán de Norte a Sur y de Este a Oeste.



Puerto Gandía (España).

c. Transporte marítimo

En la actualidad, las cargas marítimas son transportadas por las diferentes líneas navieras comerciales que operan alrededor del mundo a través de rutas establecidas. Estos servicios se prestan bajo el esquema "regular" o "arrendado".

Las rutas principales son aquellas donde tiene lugar el mayor tráfico y generalmente conectan regiones entre las que existe un flujo comercial importante. Así:

- África está conectada con el Lejano Oriente, la Costa Este y el Golfo de México, el sur de Europa.
- Asia, con todo el mundo.
- América Latina, con Europa, Lejano Oriente, Mediterráneo, el Caribe y el Golfo de México.
- Medio Oriente, con Mediterráneo, Australia y Norteamérica.



Centro de actividades logísticas. Aeropuerto Barajas. Madrid (España).



Proyecto Terminal de Carga. Siberia, Cundinamarca (Colombia).

d. Transporte aéreo

Las líneas aéreas son las más globalizadas, ya que prestan servicios de carga a escala mundial a través de una gran cantidad de rutas. Muchas de ellas muestran tráficos más frecuentes, lo cual refleja una gran intensidad del flujo de carga aérea. En la actualidad es el tipo de transporte que maneja más conexiones y rutas en el mundo.

Terminales

Los terminales de carga en cada uno de los modos de transporte, en principio, cumplían la función de prestar los servicios de manipulación de ésta, servir de interfaz entre los distintos modos de transporte y para la consolidación de las cargas. Como el comercio internacional ha crecido tanto, el manejo de la carga en las terminales las ha llevado a modernizarse y especializarse y servir, únicamente, como centro de tránsito de las cargas a fin de descongestionar las diferentes terminales. Por ello, a nivel mundial se están desarrollando nuevas terminales especializadas, ligadas a los tráficos que movilizan cada uno de estos nodos de transporte. Este nuevo esquema es de gran importancia en la gestión logística de transporte y por ello la descripción de las condiciones físicas de estos sitios tiene vital relevancia para importadores y exportadores, ya que allí se están congregando todos los actores de la cadena de logística.

Los terminales de carga, generalmente, hacen parte de las instalaciones en las estaciones de transporte terrestre, tanto ferroviario como carretero, y de puertos o aeropuertos.

La infraestructura de los terminales varía de tamaño, de acuerdo con el flujo de carga que se produce en el país o la región donde éstas están situadas y, por consiguiente, se haya en función del volumen de la carga que movilizan.

3.2. MODOS Y MEDIOS DE TRANSPORTE

El transporte es la parte más importante y principal de la logística. En logística internacional, la función transporte es mucho más relevante porque las distancias son mayores y las dificultades asociadas con el transporte son más grandes.

El transporte proporciona dos servicios: movimiento físico y almacenamiento. El aspecto del movimiento físico es obvio. Se proporciona almacenamiento porque la carga se guarda durante el transcurso del viaje, ya sea días, semanas o a veces hasta meses. Es práctica común hacer el transporte más lento y así tener la carga en almacenamiento por un poco más de tiempo. Esto se hace comúnmente con el transporte marítimo de carga voluminosa, en el cual una entrega adelantada simplemente significa que la carga necesita ser almacenada en tierra firme.

El transporte puede ser visto como un medio para un fin, es decir, la forma en que se hace la logística, pero es también por sí mismo una industria importante. El transporte, incluyendo el movimiento de pasajeros, tradicionalmente ha representado un porcentaje muy interesante dentro de la conformación del Producto Interno Bruto (PIB), pero está participación se ha ido reduciendo debido al uso más eficiente de los diferentes medios.

En muchas compañías hay un puesto para quien se encarga del transporte, que se denomina administrador de transporte. Una descripción de esta posición nos da una idea de lo que es el planteamiento del transporte.

El planteamiento del transporte significa la selección del modo que se va a utilizar, bajo la comprensión de tres principios claves:

a. Velocidad: Es la capacidad de ir desde el origen hasta el destino tan rápido como se pueda.

b. Consistencia: Es la capacidad de hacer que los envíos lleguen siempre al mismo tiempo. Una consecuencia importante de la consistencia son los requerimientos de inventario; entre más consistente es el transporte, menos existencias se necesitan.

c. Control: Es la capacidad de hacer cambios antes y durante el transporte. Las telecomunicaciones han revolucionado el transporte; ahora uno puede comunicarse con el conductor y cambiar la ruta si es necesario.

Los modos

Los modos son combinaciones de redes, vehículos y operaciones. Incluyen, además de caminar, el coche, el sistema de carretera, los ferrocarriles, el transporte marítimo (barcos, canales y puertos) y el transporte aéreo (aeroplanos, aeropuertos y control del tráfico aéreo).

¿Cómo podemos determinar con exactitud el modo de transporte más conveniente? A través de los planos de valor del tráfico, donde la faz económica del flete que se va a devengar pasa a ocupar un lugar subjetivo y subordinado a otros factores pertinentes, a saber:

- **Velocidad de circulación:** Mide los tiempos durante los cuales la mercadería se encontrará inactiva a disposición para el transporte a través del modo bajo análisis; no incluirá únicamente el tiempo efectivo de tránsito entre los puntos de origen y destino, sino los tiempos de espera y eventuales dilataciones propias de las terminales involucradas en el tráfico.

- **Capacidad de carga:** Se refiere tanto al peso que soporta el medio utilizado por el modo, como a las dimensiones de la mercancía en función de las disponibles por la estructura del tráfico.

- **Seguridad en el uso** en relación con el *transit time* y con el valor de las mercaderías relativo a su condición de peso/volumen.

- **Comodidad en el uso*:*** En estrecha relación con la teoría de la localización.

- **Capacidad en el uso de red:** Indica la versatilidad de los modos en los puntos de transbordo, cuando no fuera posible unir con un mismo origen y destino.

- **Costo** que origina la utilización del modo elegido.

Una vez estudiados los factores, se deberá proceder a analizar el llamado valor de afinidad, el cual determina el grado de adecuación del medio a la carga que va a ser transportada, principalmente a lo que hace a *commodities* y frigoríficos.

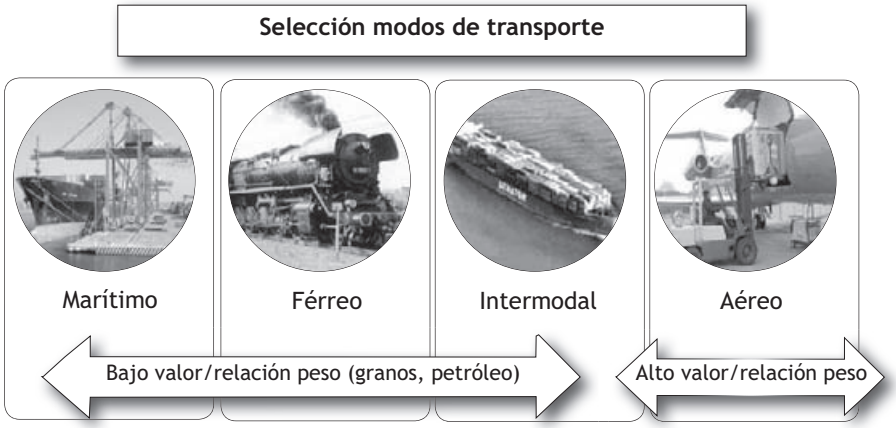
El elemento diferenciador, y en ocasiones decisivo, sobre un determinado modo es el servicio periférico adicional que el prestatario oferte y que lo destaque de sus competidores.

A todo lo anterior, debemos sumar cuatro factores que inciden en la selección del modo, a saber:

- El consignatario
- La naturaleza de la carga
- La compañía de transporte
- El destinatario

El consignatario sólo puede escoger entre los transportistas que ofrecen sus servicios y es frecuente que las opciones sean muy limitadas. Finalmente, el destinatario por lo general influye en el método de entrega cuando hace la compra.

Los diferentes modos de transporte se pueden representar a lo largo de un espectro, en el cual la carga más barata y voluminosa es normalmente transportada en barco o ferrocarril, y la más cara y liviana tiende a ser enviada por aire. La gráfica muestra los principales métodos de transporte y su lugar en el espectro, pero esto es solamente una regla general, pues hay muchos traslapes entre algunos métodos de transporte. La carga voluminosa se puede transportar en barco si va cruzando el océano, o en tren, si va por tierra.



Fuente: Archivo personal.

En resumen, se cuenta con los siguientes modos de transporte.

- Marítimo y fluvial
- Terrestre
- Férreo
- Aéreo

Los medios

Motivaciones históricas, antropológicas y biológicas fueron las que llevaron al hombre a desarrollar los diversos medios de transporte que existen en la actualidad. Pero también la curiosidad, característica del ser humano, lo ha incentivado a querer explorar su morada, la Tierra.

El hombre se mueve, anda y se desplaza, quiere ir cada vez más lejos, y para satisfacer estas ansias indudablemente debe inventar. Así es como, desde los primeros troncos usados en forma de rodillos, pasando por la rueda, los barcos a vela, los aviones y los cohetes espaciales, el hombre ha ido creando los medios que le permitieron, por necesidad o curiosidad, transportarse a través del espacio.

¿Qué es medio de transporte? Es el elemento físico utilizado para el traslado de bienes. Por ejemplo: el medio será el buque y el modo, el marítimo; el medio será el avión y el modo, el aéreo.

- **No es el medio sino el modo de transporte el que se pondera al analizar las posibilidades disponibles.**

Comparemos barcos, trenes y camiones y su capacidad para mover carga:



Un barco = 7,000 + TEU

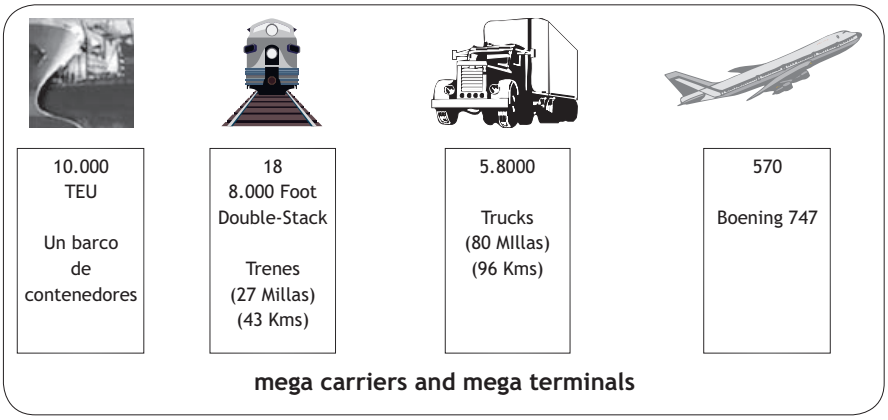


Un tren = 560 TEU



Un camión = 2 TEU

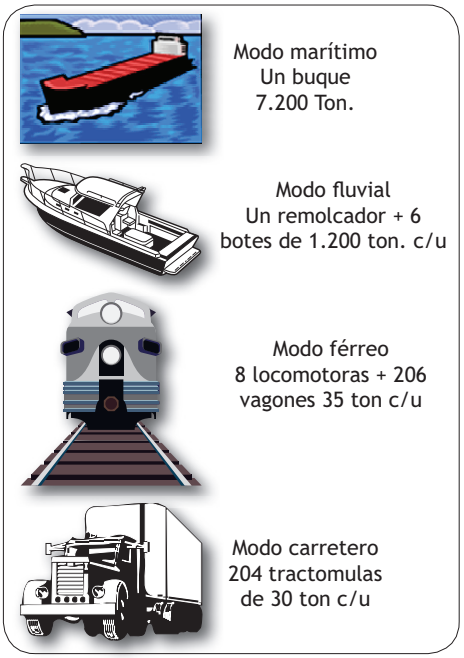
Ahora imaginémonos el siguiente escenario: Tenemos un buque súper post panamax con capacidad para movilizar 10.000 contendores; evaluemos desde el punto de vista logístico y de la gestión del transporte, cuántos equipos necesitaríamos para movilizar, dentro de cada modo de transporte, esta cantidad de contenedores. (Ver gráfica, tomada de www.toc-events.com, de TOC2001 AMERICAS).



Imaginémonos otro escenario: Es un hecho que el modo carretero de transporte es el más costoso después del aéreo; además, el transporte fluvial es mucho más flexible que el terrestre y resulta altamente rentable para movilizar grandes volúmenes de carga en largas distancias.

Para transportar 7200 toneladas en un buque, vamos a necesitar un remolcador y seis barcazas de 1200 toneladas cada una. Si esta misma carga se pretendiera transportar por tren, requeriríamos ocho locomotoras y 206 vagones de 35 toneladas; si lo hacemos por carretera, necesitaríamos 240 tractomulas de 30 toneladas. Como podemos observar, es notoria la diferencia en la logística para el movimiento de cargas de magnitud considerable.

Con base en los anteriores esquemas, vemos cómo cada sistema de transporte nos ofrece una capacidad distinta de acuerdo con sus medios para movilizar cargas. Por ello, debemos desarrollar una gestión cuidadosa en la selección de posibilidades, teniendo en cuenta la logística del transporte y la conformación de la cadena de distribución.



Fuente: UnNorte, Barranquilla. 2 noviembre de 2006, p. 4.

Papel del transporte en la DFI

El transporte y la distribución son actividades logísticas de especial consideración para las empresas, ya que representan las dos terceras partes del conjunto de los costos logísticos.

Además, estas actividades son clave dentro del concepto de servicio al cliente, ya que producen las entregas en tiempo y forma según la promesa que se le haya realizado y las expectativas y requerimientos de éstos.

La correcta gestión del transporte y la distribución lleva consigo una serie de decisiones que repercuten sobre el servicio y los costos, tales como: el tipo de transporte que se utilizará (avión, carretera, barco, intermodal, etc.), el trazado de rutas –uno de los aspectos en los que más se ha trabajado en investigación operativa con el soporte de medios informáticos–, los métodos de reparto, los medios de pago, las modalidades de descarga, etc.

La Distribución Física Internacional (DFI) es un componente vital de toda transacción internacional; puede llegar a determinar el éxito o fracaso de una transacción dados los costos y tiempos asociados con dicho proceso. El porcentaje de costo de la DFI en el precio es variable, de acuerdo con el producto, destino de la exportación, peso, empaque, embalaje, etc., y puede variar entre un10% hasta un 80% del valor del producto. Los modelos que se suelen usar para determinar los costos que se derivan de la DFI no consideran factores de gran relevancia como la inestabilidad continua de algunas variables, tal es el caso de la tasa de cambio, con lo cual se dificulta la realización de pronósticos de costos asociados a la DFI, y a su vez aumenta la incertidumbre en la determinación de costos de exportación de bienes en las organizaciones.

La DFI se extiende sobre un campo muy amplio, y no solo sobre el transporte propiamente dicho. Antes del transporte, hay que realizar opciones sobre la forma de transporte, la tecnología de éste y el itinerario. Otros factores que forman parte integrante de la DFI son los siguientes:

- El acondicionamiento.
- El embalaje.

- Los transportes complementarios hasta el puerto o el aeropuerto de embarque.
- Las manipulaciones y los puntos de depósitos intermedios.
- Las formalidades de despacho de aduana a la salida del país exportador y a la entrada del país importador.
- Los derechos y tasas de aduana han de pagarse según el INCOTERMS aplicado.
- El seguro de transporte.
- Las modalidades de entrega desde el puerto o el aeropuerto de llegada.
- La selección y el control del personal de servicio durante el desplazamiento de la mercancía.
- La seguridad de pago.

En las operaciones de exportación, la logística del transporte (uno de los principales puntales que se deben considerar en la cadena de la Distribución Física Internacional DFI) debe ser analizada desde que comienza, o sea en el mismo momento en que la mercancía abandona el punto de carga –fábrica o almacén– con destino al puerto o aeropuerto de reembarque, hasta su destino final.

De la misma forma, las operaciones de importación deben ser analizados, desde el punto de vista de la logística del transporte, desde sus inicios hasta el momento en que la mercancía llega al destino final e, incluso, en algunos casos, hasta su comercialización definitiva.

Por lo tanto, la logística del transporte comprende desde el local del exportador, el transporte de las mercancías al punto de intercambio modal, los servicios de manipulación y procesos administrativos de control documental en la zona de interfaz modal al embarque, el transporte principal al país de destino, los servicios de manipulación y procesos administrativos de control documental en la zona de interfaz modal al desembarque y el transporte interior en el país de destino hasta el local del importador.

Por otra parte, el transporte de la carga, desde el lugar de origen al puerto, o desde el puerto al destino final, tiene una importancia notable para los exportadores e importadores, tanto desde el punto de vista de la duración y la seguridad de las operaciones, como del costo. Por ello, es importante llevar a cabo un análisis de

determinadas variables en la elección de la cadena logística del transporte de la carga hasta o desde el puerto, entre las que cabe destacar, el tipo de carga, la distancia hacia o desde el puerto, la velocidad, la capacidad de arrastre y el costo.

La logística del transporte adquiere mayor importancia y preponderancia en su tratamiento y consideración en las transacciones de comercio exterior, que en cada caso particular debe ser estudiada, aplicada y corregida para minimizar costos y lograr una correcta aplicación. Asimismo, la importancia de legislar y de constituir Puertos Secos en Colombia para aprovechar la situación de País de Tránsito en el contexto suramericano.

Infraestructuras e instalaciones

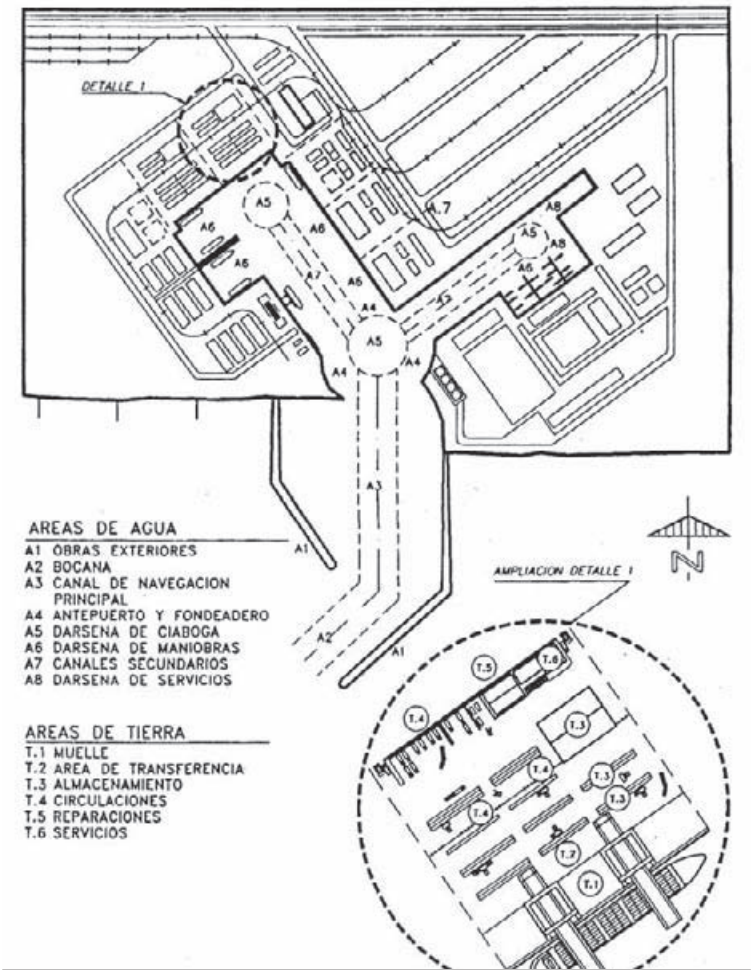
Los puertos constituyen nodos importantes de las cadenas de transporte internacional; además, son puntos de paso obligados, y en muchos casos fronteras, en los que se produce una detención de las mercancías por razones aduaneras, o bien por causas comerciales o fiscales.

Estas circunstancias hacen de los puertos puntos relevantes de las cadenas logísticas, cuyo objetivo es mejorar la circulación de las mercancías, tanto en la fase de aprovisionamiento (materias primas y equipos) como en las de producción (productos semielaborados) y distribución (productos acabados).

La planificación y diseño de cualquier tipo de terminal deberá estar de acuerdo con los requerimientos que se le exige a cualquier tipo de obra portuaria y, consecuentemente, se deberán haber efectuado estudios previos para su concreción (dimensionamiento portuario).

Se debe dejar en claro que la naturaleza de las mercancías influirá notoriamente en la factibilidad económica y el diseño de las terminales, es decir, cada una será diferente, según se trate de carga general, contenedorizada o no, a granel sólido o líquido, etc.

Cuando se diseñan y ponen en funcionamiento las terminales, lo habitual es que existan tres zonas a saber: de **maniobra,** de **depósito** y **posterior**.



Fuente: G. Mcdonel, J.Pindter, L. Herrejón, J. Pizá y H. López. *Ingeniería marítima y portuaria*. Bogotá: Alfaomega, 1999, p. 133.

Sistema de transporte marítimo

4

4.1. PAPEL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

De todos los modos de transporte, el marítimo es quizás el que mejor representa la movilización internacional de carga. Debido a su naturaleza: surcar a lo largo y ancho los océanos, se convierte en el sistema que ha jugado un papel central en la historia, intercomunicando los mercados en todo el mundo y convirtiéndose en la columna vertebral del transporte internacional.

Por lo anterior, el transporte marítimo está expuesto a los cambios estructurales del comercio internacional y con base en ello ha evolucionado para prestar un mejor servicio en la movilización de los diferentes tipos de cargas y ha incidido directamente sobre el crecimiento y la expansión de los puertos. Por ello, es indispensable observar cómo las crisis internacionales han afectado a este sistema de transporte (ver tabla pag. 74)

A partir del 2003 se registra una expansión de los mercados, con crecientes interdependencias y de un grado sin precedentes de movilidad internacional de capitales hacia los países en vías en desarrollo, los cuales implantaron políticas aperturistas con el fin de promover y ampliar sus espacios comerciales.

Esta liberación de los mercados y el uso generalizado de las tecnologías de información y comunicación (TIC) se constituyeron en soporte para que la movilización de productos se incrementará a tal punto que se construyeron embarcaciones gigantes (buques para 11.000 TEU), con el fin de cumplir con la demanda y generar mayores economías de escalas y así ofrecer un nivel de tarifas y fletes más bajos.

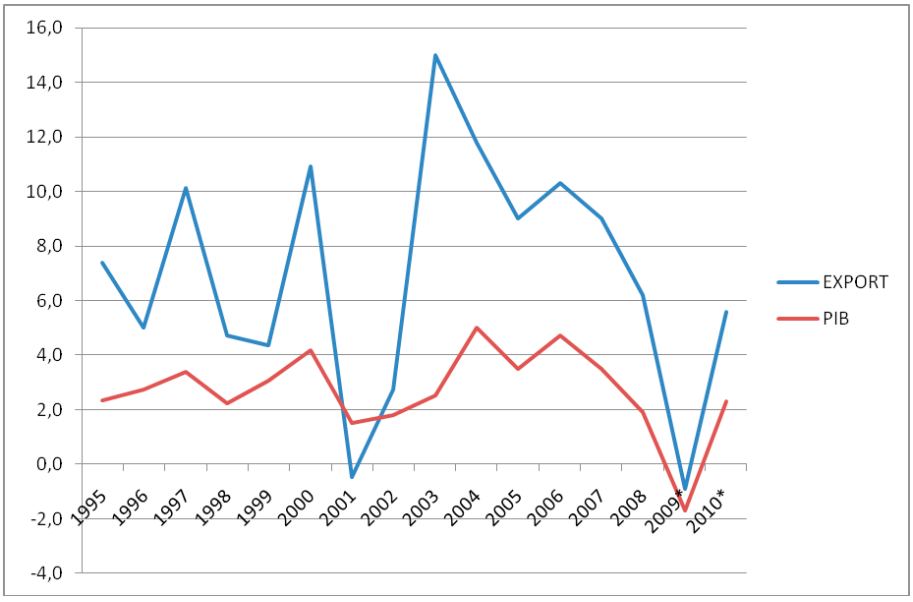
Año	Crisis	Efectos
1973	1ª Crisis del petróleo	El sector marítimo siempre resultó afectado por las crisis internacionales; es un sector muy sensible.
1979	2ª crisis del petróleo	Retracción del transporte marítimo, gran disponibilidad de buques, aumento de la flota ociosa, numerosos buques amarrados, caída de la construcción naval por cancelación de órdenes. La segunda crisis interrumpe la recuperación posterior a la primera crisis.
Los ´90	Crisis financiera	
1997	Crisis Sudeste Asiático	Entre 2001 y 2002 hay disminución de órdenes, a partir de 2003 se inicia el periodo de mayor auge, con crecimientos constantes de órdenes, entregas y acumulación de cartera de buques.
2000	Crisis Nuevo Milenio	La pregunta fundamental es qué tan larga y profunda es la crisis que viene después de 2008, que primero fue financiera, continuó afectando a la economía real y, finalmente, a la industria marítima. Estos son los desafíos para economistas marítimos, organizaciones internacionales, expertos y gobiernos.

Fuente: Javier Dulce. 4º Coloquio del Consejo Portuario Argentino. Situación del transporte marítimo, marzo 6 de 2009.

Esta expansión de los mercados llevó al comercio internacional a crecer más dinámicamente que la propia economía mundial, lo que generó una inestabilidad en el intercambio comercial y obligó a la economía mundial a depender financieramente de los países desarrollados; las economías empezaron a sentir un retroceso y el efecto se proyecta en la formas de integración comercial en el mundo en general. Como recurso a la protección de sus economías, los países dieron marcha a unos programas proteccionistas con base en las trabas arancelarias, lo que condujo a una disminución del comercio internacional.

Lo anterior, está ocasionando graves consecuencias a las grandes líneas marítimas que solicitaron la construcción de los megabuques, debido a que en la actualidad es muy poca la carga que se está movilizando, y muchos de los equipos se encuentran prácticamente amarrados en los muelles de varios puertos del mundo, con los costos que esto implica

Evolución reciente del comercio internacional



Fuente: Estadísticas del comercio internacional, 2006. Tendencias a largo plazo. OMC 2006.
* Previsiones Banco Mundial. www.worldbank.com Perspectivas para la economía mundial.

Generalidades

Para el transporte en buques de línea regular el documento de transporte utilizado en este modo es el BILL OF LADING (B/L) o Conocimiento de Embarque, el cual es un título valor transferible por endoso a un tercero, que se expide en 3 originales de igual valor y un número suficiente de copias no negociables. Su contenido y condiciones está reglamentado por el "Convenio Internacional para la Unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque", más conocido como las Reglas de La Haya de 1924 y su protocolo modificatorio (Reglas de La Haya Visby) de 1968. Para el caso de Colombia, estos convenios están recogidos en el Código de Comercio.

La liquidación de los fletes se realiza simultáneamente con la elaboración del contrato y, antes de su perfeccionamiento, el transportador efectúa la liquidación preliminar de los fletes correspondientes. Para tal efecto, cada modalidad de

transporte tiene establecido prácticas comerciales diferentes, en lo que se refiere a la relación peso/volumen utilizada para la liquidación, los factores que incluye la misma y en cuanto a la propia cobertura geográfica y de servicios del flete.

El flete marítimo en servicios de línea regular está definido en dólares (US$) por cada tonelada o metro cúbico (lo que más convenga al naviero) y de acuerdo con el producto. Cubre traslado de la mercancía desde el costado del buque en el puerto de origen hasta igual punto en el puerto de destino.

El flete está conformado por una tarifa básica para cada producto y una gama variable de recargos aplicables por tráfico y para todas las mercancías movilizadas en cada uno de ellos.

El flete marítimo, como en los diferentes sistemas de transporte, siempre será liquidado a conveniencia del transportador; el flete marítimo está estructurado por los siguientes componentes:

- **Tarifa básica:** Costo específico de transporte para un producto determinado entre dos áreas geográficas.

- **Recargos:** Son valores adicionales que se aplican sobre la tarifa básica, para compensar las variaciones en los costos o en las operaciones de los buques. Los principales son:
  - **BAF**: *Bunker Adjustment Factor*. Busca compensar las variaciones en el precio del combustible y se establece como un valor en dólares por cada unidad de flete (tonelada o metro cúbico), según como se esté liquidando en cada caso el flete.
  - **CAF:** *Currency Adjustment Factor*. Aplicable en los tráficos con Europa y el Lejano Oriente; busca compensar las variaciones en la relación del cambio del dólar y las demás monedas. Se aplica como un porcentaje de la tarifa básica.
  - **CUC:** *Chasis Usage Charge*. Uso de chasis para la movilización de contenedores.
  - **THC:** *Terminal Handling Charge*. Costo de manipulación en el terminal de contenedores
  - Cruce del Canal de Panamá (US$ 70.000 es la tarifa mínima).

Existen Fletes A.I. (*All In* – Todo Incluido) que, por lo general, **no cubren** el costo del B/L (*Bill of Landing* - Conocimiento de Embarque).

Los fletes para carga suelta en su gran mayoría incluyen:

- Costos de consolidación
- Costos portuarios

Por mercancías extradimensionadas se cobran recargos en dólares por cada tonelada o por cada metro que exceda los límites establecidos (5 toneladas por pieza y 12 metros de longitud).

Ejercicio de liquidación de fletes marítimos



Barranquilla – Hamburgo

Producto:	Algodón.
Tarifa básica:	US$ 180 x Ton o M3
Recargo monetario (CAF):	20% del valor de la tarifa básica.
Recargo por combustible (BAF):	US$ 10 x Ton o M3
Cantidad:	100 tons.
Medidas por paca:	0.40mts x 0.40mts x 0.40mts
Peso unitario:	40 kilos

Respuesta:

El peso unitario de paca es 40 kilos cada una.
Cada tonelada se compone por 1000 kilos, por lo tanto nuestra carga equivale a: 100 ton x 1000 kilos/ton = 100.000 kilos

- *¿Cuantas pacas voy a manejar?*
  100.000 kilos / 40 kilos - paca = 2500 pacas.
- *¿Cuál es el volumen total de la carga?*
  Volumen= (0.40 x 0.40 x 0.40) mts-paca * 2500 pacas = 160 m3
- *¿Cómo liquido el flete y cuál va a ser el valor que se va a cancelar?*
  Volumen: 160 m3 * US$ 180 = **US$ 28.800**
  Peso: 100 ton * US$ 180 = US$ 18.000
  Recargo monetario: 20% x US$ 28.800= US$ 5.760

Recargo por combustible: US$ 10 x 160 m3 = US$ 1.600

Total flete a cancelar= US$ 28.800 + US$ 5.760 + US$ 1.600 = US$ 36.160

Partes de un buque

A continuación daremos unas nociones básicas de nomenclatura de un buque, las cuales serán muy útiles para aprender las diferentes partes que lo integran.

¿Qué es un buque o barco? En los libros de maniobra se describe un buque como un flotador destinado a navegar por el agua. Esta sencilla definición encierra una interminable lista de barcos destinados a diversos usos y necesidades.

El buque es un vehículo flotante que ha de reunir una serie de cualidades para navegar, derivadas del ámbito en que se desenvuelve y de su condición de móvil.

Cualidades esenciales

- La **solidez** exige una estructura del casco robusta para resistir los esfuerzos a que el buque se ve sometido durante su vida por la acción de los diferentes estados de la mar y de los pesos que transporta.
- La **estanqueidad** evita que entre agua en el interior del barco en cualquier circunstancia de tiempo meteorológico y lugar.
- La **flotabilidad** permite al buque mantenerse a flote a pesar de que algunas de sus partes se encuentren inundadas; favorecen esta cualidad una buena división estanca de su interior, así como una obra muerta elevada.
- La **estabilidad** da lugar a que vuelva a su posición de equilibrio por sí mismo, cuando ha sido desplazado de ella por un agente externo (el oleaje, por ejemplo); influyen en la estabilidad los pesos y las formas del buque.
- La **velocidad** va en función de las formas del buque, de la potencia y del medio de propulsión; motor o vela.
- La **facilidad de gobierno** es una característica que se requiere en razón de la necesidad de movimiento del buque en todas las direcciones.

Todos los barcos tienen unas partes específicas, tales como: **casco, proa, babor, estribor, obra viva** y **obra muerta.**

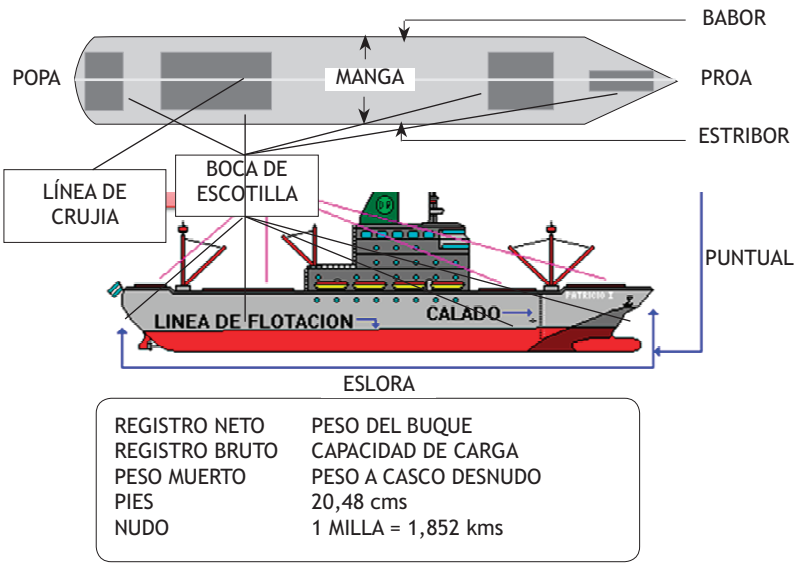
- **Casco** es el cuerpo del buque sin contar con su arboladura, máquinas ni pertrechos.
- **Arboladura** es el conjunto de palos, masteleros, vergas y perchas de un buque.

- **Proa** es a la parte delantera del buque que va cortando las aguas del mar.
- **Popa** se designa con este nombre a la terminación posterior de la estructura del buque.

Para reconocer en qué lado del buque nos hallamos, mientras navegamos o en el puerto, nos situaremos en la parte de popa en la línea imaginaria que divide el barco por la mitad **(línea de crujía)** y mirando hacia proa, todas las partes del buque situadas a nuestra izquierda se dicen que están a **babor** y sus opuestas a **estribor**; cada banda y costado correspondientes se llaman **babor** y **estribor** respectivamente. Las **amuras** comprenden las zonas más curvadas de proa; existe una **amura de babor** y una **amura de estribor**, lo mismo ocurre con las **aletas** pero en la parte de popa.

Con el siguiente esquema se podrán recrear las principales partes de un buque:

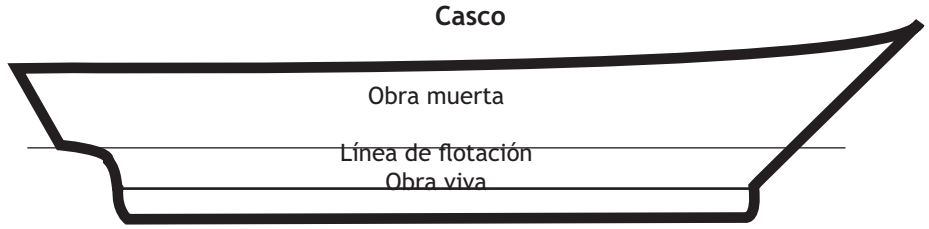
Componentes básicos de un buque



REGISTRO NETO	PESO DEL BUQUE
REGISTRO BRUTO	CAPACIDAD DE CARGA
PESO MUERTO	PESO A CASCO DESNUDO
PIES	20,48 cms
NUDO	1 MILLA = 1,852 kms

Fuente: Equipo Mediterránea©, diciembre de 1997.

Igualmente, encontramos la obra viva y muerta del buque. **Obra viva** es la parte sumergida y está delimitada por la **línea de flotación,** que es la línea marcada en el casco por la superficie del agua del mar. En contrapartida, se llama **obra muerta** a la parte del casco comprendida desde la **línea de flotación** hasta **la borda.** Lo anterior lo podemos observar en el siguiente gráfico:



Fuente: Equipo Mediterránea©, diciembre de 1997

Hay muchos tipos de barcos según su función e ingeniería, lo cual también determina el tipo de operaciones y los arreglos de negocios. Cuando se estudian los medios de transporte (barco, avión, tren, etc.), lo importante es tener en cuenta la demanda del mercado por transporte y entonces establecer cómo se satisface ésta. Más adelante se analizarán los principales tipos de barcos que movilizan la carga a nivel mundial.

4.2. TIPOS DE SERVICIOS

■ Los transportes de línea regular

Se denominan transportes marítimos de línea regular de mercancías a aquellos que tienen todas las siguientes características:

- Un itinerario predeterminado y repetitivo con puertos y escalas fijos.
- Una frecuencia de escalas preestablecida.
- Unas tarifas de fletes públicas.
- Admiten partidas de cargas heterogéneas compatibles con las características de los buques.
- Condiciones del transporte definidas en las tarifas de fletes y en el conocimiento de embarque. No discriminación de cargadores.

Diferencias básicas entre transportadores de línea y navegación libre

Transportes de línea	Transportes en navegación libre
1. ***Itinerario fijo y repetitivo***: La rotación de la flota utilizada se programa como oferta de la capacidad de cada buque a los usuarios en la sucesión de escalas programadas, y que se anuncian al comercio.	Los viajes se planifican para cada buque en función de la carga conseguida para el mismo, los puertos varían en cada viaje, salvo en algunos casos de viajes consecutivos.
2. ***Frecuencia de escalas:*** Cumplen con total o al menos con mucha aproximación las secuencias de fechas preestablecidas.	Los viajes se caracterizan por la irregularidad, por la no repetición de itinerario, salvo en contados casos de viajes consecutivos (*tramp* significa vagabundo)
3. ***Tarifas de fletes***: Tienen carácter zonal, son establecidas unilateralmente por la línea, son públicas y pueden ser obtenidas por los usuarios. En principio, para transportes idénticos se aplican igualmente a todos los usuarios. Son relativamente estables. Varias líneas pueden asociarse en una conferencia y tener y aplicar tarifas comunes.	El flete aplicable se decide en cada caso en negociaciones entre el naviero y el usuario, dependiendo de la clase de carga y características del viaje, variando además en función de la oferta y demanda existentes en el mercado. No hay conferencias de fletes.
4. ***Cargas***: Partidas heterogéneas compatibles con las características del buque, mayormente de alto valor. Obtenidas de numerosos cargadores para numerosos destinatarios.	Cargamentos que generalmente ocupan toda la capacidad del buque, en su casi totalidad homogéneos sueltos (no embalados), de bajo valor. Casi siempre de un solo cargador para un solo receptor.
5. ***Contrato de transporte***: Adhesión del usuario a las cláusulas del conocimiento de embarque establecido por la línea o conferencia. Se completa rellenando las casillas relativas al nombre del buque, lugares de origen/destino de la carga, descripción de la carga, flete y recargos aplicables, etc.	El tipo de póliza (contrato modelo) que se va a utilizar, las eventuales modificaciones al clausulado estándar y el flete se deciden por negociación entre el naviero y el usuario.

Fuente: Tomado de *Los Transportes Marítimos de línea Regular*, Aquilino Blanco Álvarez, p. 13

Las siguientes características diferencian también a las explotaciones de línea regular de la navegación libre[1]:

[1] Blanco Álvarez, A. *Los transportes marítimos de línea regular*, Serie Libros IPEC, 1997, p. 13.

a. Por viaje capítulos de costos tan importantes como los de combustibles y gastos de puerto adquieren la condición de fijos en contraposición con los transportes de navegación libre en que son variables.

b. Necesidad de una extensa y compleja infraestructura terrestre de:
- Comercialización local (venta de servicios al por menor).
- Red permanente de agentes consignatarios y estibadores.
- Personal muy cualificado en informática.
- Personal muy especializado en comercialización y operaciones.

c. Grandes inversiones adicionales a las flotas en equipo de contenedores e importantes en informática.

d. Competencia en términos de transporte integral puerta/puerta:
- No solo de líneas paralelas del área servida sino también de áreas contiguas.
- No solo en precio sino también en calidad.
- No solo marítima sino también terrestre.

e. Cooperación con otras líneas para racionalizar inversiones e itinerarios y mejorar frecuencia y logística de equipo. Cooperación con transportistas terrestres o medios propios para completar el eslabón marítimo con la oferta de transporte multimodal puerta/puerta.

4.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El mar constituye una vía excelente, ya que por su conexión con otras vías acuáticas, naturales o artificiales, es posible el acceso al interior de muchos países.

■ Ventajas

Las siguientes son las principales ventajas:

- **Por su capacidad**: El transporte marítimo se caracteriza por tener los medios de transporte con mayor capacidad de carga; en la actualidad se cuenta con buques de hasta 560.000 toneladas métricas.

- **Por economías de escala**: Dentro de la actividad marítima son muchos los sectores que se lucran (estibadores, empaques, marcado, mantenimiento, madera, avituallamiento, lavandería, etc.).

- **Por su flexibilidad**: El transporte marítimo cuenta con la mayor variedad de medios, lo cual facilita el manejo y movilización de las cargas.

- **Por continuidad en las operaciones:** Este modo de transporte es el que más baja susceptibilidad presenta en el desarrollo de sus tráficos y conexiones.

El transporte marítimo presenta, igualmente, estas otras ventajas: Tarifas más bajas, transporte en masa de grandes volúmenes, diversidad y especialización en tipos de buques, y regulaciones internacionales uniformes.

Desventajas

Las siguientes son sus desventajas:

- **Por su accesibilidad**: Los puertos marítimos siempre están ubicados en partes lejanas, lo cual genera dificultades para la movilidad de las cargas.

- **Costo de embalajes**: Los embalajes que se utilizan para la protección de las mercancías durante el transporte marítimo deben ser más especializados debido a lo rígido del material con el que están construidos los buques.

- **Por su velocidad:** Es el más lento de los modos de transporte; el buque más rápido llega a los 50 kms por hora.

- **Por sus frecuencias:** Comparado con los otros modos de transporte, la frecuencia de sus rutas es más baja.

- **Por congestión en los puertos:** Aún existen en muchos países del mundo puertos con instalaciones inadecuadas, que representan demoras en la atención a los buques y por ende congestión en la atención.

4.4. TIPOS DE BUQUES

■ **Carga general**: Son conocidos como multipropósito; transportan mercancías diversas, carga general, a granel, contenedores e, incluso, pueden llevar algún pequeño tanque. Normalmente llevan grúas en el centro para su propia carga y descarga.



Hay buques que deben transportar cargas especiales que por su tamaño o peso no pueden transportarse en buques de carga general. Para estos casos, los buques tienen dispuestas las grúas en los laterales para dejar una cubierta abierta en su totalidad.

■ **Porta contenedores**: Se trata de una de las familias de buques de mayor tamaño. Los mayores llegan a los 350 metros de eslora, con una capacidad de hasta 10.600 contenedores; aunque aún no han finalizado su crecimiento en tamaño, se han publicado estudios de porta contenedores de hasta 18.000 unidades.



Este desarrollo espectacular de tamaño ha sido posible gracias a los avances en la construcción de potentes motores que han permitido a estos buques alcanzar velocidades de 23 nudos, potencias de 90.000 caballos y 250 toneladas métricas (Tm). de consumo diario de combustible. Para manejar la descarga de este tipo de buques en los puertos se necesitan grúas



especiales capaces de levantar 50 Tm. a 50 m. de alcance (hay muy pocas grúas de este tipo en el mundo).

- **Cisterna**: La mayoría son tanques petroleros, pero también hay tanques para químicos, alimentos líquidos y otros bienes. En vez de pensar en el barco como tazón, un buque cisterna es como un tanque de grandes dimensiones, con la diferencia de que está dividido en compartimientos.

Son los buques de mayor tamaño. Hasta hace muy poco se llegaron a construir petroleros de más de 500.000 toneladas peso muerto (TPM), verdaderos "monstruos" cúbicos de casi 400 metros de largo (tres campos de fútbol juntos).

En la actualidad se ha abandonado la idea de construir estos grandes buques. Es más viable construir buques de medio tonelaje por su flexibilidad de transporte y rentabilidad (aún así son los más grandes).

Son muy fáciles de identificar, ya que son grandes cajones finos en la proa y popa. Su principal característica es la presencia, a lo largo de la cubierta y en su eje central, de las tuberías de carga y descarga del crudo. El resto de la cubierta aparece casi despejada.



Dos pequeñas grúas situadas a estribor y babor se encargan de mover las mangueras que se conectan al muelle o a la plataforma para su carga y descarga.

- **Gaseros**: Son buques de transporte de gas natural o gas licuado. Son muy sofisticados interiormente y de una alta tecnología que se traduce en un alto costo de construcción.

Hay dos tipos de gaseros. Los LNG (*Liquified Natural Gas*) y los LPG. La diferencia estriba en que los primeros transportan el gas en estado líquido a temperaturas de hasta -170 ºC y los segundos a -50ºC y a una presión de 18 Kg/cm^2. Se identifican

rápidamente ya que en su cubierta asoman grandes tanques esféricos, cilíndricos o una elevada cubierta para el nuevo sistema de transporte conocido por "Sistema Technigaz".



Son buques con una eslora de casi 300 metros y 135.000 metros cúbicos de capacidad; tiene tanques esféricos (los más grandes del mundo) de 40,44 metros de diámetro, fabricados con una aleación de aluminio, magnesio y manganeso.

- **Graneleros**: Esta clasificación cubre una gran variedad de barcos. Lo que tienen en común es que los navíos parecen un gran tazón en el cual puede ser vertida la carga. Este es el rasgo distintivo de la carga a granel, lo mismo si es líquida como el aceite, o seca como el trigo.



La cubierta del buque tiene grandes escotillas que pueden quitarse y entonces el barco completo es como un gran tazón.Son un tipo de buque que pertenece a la familia general, también conocidos por la palabra inglesa "*bulkcarries*" y se dedican al transporte de cargas secas a granel.

Suelen ser de gran tamaño (hasta 200.000 TPM), superan en algunos casos los 300 metros de eslora. Normalmente navegan a baja velocidad.

Los graneleros tipo Panamax, y este comentario es extensivo para el resto de las familias de buques, son aquellos de máximo tamaño que pueden pasar por el canal de Panamá con unas limitaciones de calado (32,2 m) y manga, lo que equivale a un peso muerto de 60/70.000 toneladas.



Pueden transportar cereales, minerales (mineraleros) o mixto "*Oil/bulk/ore carrier*" que transporta cargas secas y crudo. En el caso del transporte de cargas pesadas, sus bodegas están reforzadas para resistir golpes. Algunos buques pueden tener medios propios de descarga con grúas.

- **Ro/Ro**: Más comúnmente llamado transportador de autos, este navío es considerado técnicamente un transportador de carga a granel, pero su carga, claramente, no se vierte. Transporta cualquier clase de vehículo que pueda subir o bajar rodando, como los autos y los camiones, pero también maquinaria y, a veces, contenedores. Los contenedores son puestos sobre un conjunto de rodillos, lo cual les permite rodar y son cargados y descargados mediante vehículos tractores en varias cubiertas comunicadas mediante rampas o ascensores.

Estos buques se caracterizan por tener una gran puerta abatible en la popa o proa, que hacen las veces de rampa, así como una superestructura muy alta y larga. Su aspecto es el de un gran cajón flotante.

Refrigerado: Este es un barco para carga a granel dividido, pero la carga está refrigerada. Este es un nuevo servicio; es caro, pero está sacando ventaja del creciente mercado de alimentos frescos.

- **Barcaza**: Es un tazón o una plataforma grande y flotante que lleva carga, pero no tiene motor y es jalado por un remolcador.

4.5. TRANSPORTE FLUVIAL

Esencialmente es un servicio tierra adentro y los barcos y sus servicios son muy diferentes a los que se utilizan en el mar. Los envíos costeros son en cierta manera como el transporte de tierra adentro pero en el mar. La diferencia fundamental es que el transporte costero es interno.

Una de las más grandes limitaciones es la geografía. Aun en grandes lagos y en los ríos siempre hay problemas de navegabilidad. Los ríos son poco profundos, o la profundidad cambia por el movimiento del lodo y la arena; las variaciones estacionales pueden crear problemas. Si el nivel del agua es muy alto por la lluvia, los barcos no pueden pasar por debajo de los puentes.

Un ejemplo de cómo la geografía afecta el transporte fluvial es el caso de los grandes lagos en Estados Unidos, en verano el nivel del agua baja 30 centímetros, lo que trae serias consecuencias a la industria naviera. Los bienes más abundantes, como el mineral de hierro, carbón y piedra caliza, que se mueven en grandes cantidades, dependen de los bajos costos del transporte y la baja en el nivel del

agua les representó a las navieras una disminución en los embarques en un 5% y solo podían traer 2500 toneladas en un buque diseñado para transportar 3000 toneladas.

4.6. LIQUIDACIÓN DE FLETES

Como ya se mencionó, en la conformación de la Cadena Logística de Distribución de Mercancías, en forma simultánea a la elaboración del contrato, y antes de su perfeccionamiento, el transportador efectúa la liquidación preliminar de los fletes correspondientes.

Para tal efecto, cada modalidad de transporte tiene establecido prácticas comerciales diferentes, en lo que se refiere a la relación peso/volumen utilizada para la liquidación, los factores que incluyen la misma y la propia cobertura geográfica y de servicios del flete.

Los mecanismos para la liquidación de los fletes marítimos son los siguientes:

La tarifa básica es el valor específico de transporte de un producto determinado entre dos áreas geográficas.

Los recargos son factores de ajuste a la tarifa básica que compensan las variaciones en los costos o en las condiciones de operación, ya mencionados anteriormente.

Adicionalmente, pueden existir recargos de carácter portuario para compensar incrementos en la congestión del puerto o disminución en la productividad de las operaciones. En tales eventos el naviero establece una cantidad determinada en dólares por cada unidad de peso o volumen.

Para mercancías extrapesadas o extradimensionadas se cobran recargos en dólares por cada tonelada o por cada metro que exceda los límites establecidos (5 toneladas por pieza y 12 metros de longitud).

Cuando se trata del transporte de mercancías en contenedor, el flete puede ser establecido como un valor integral por contenedor (*All in*) o como liquidación normal (tarifa básica más recargos) que incluya el arriendo del contenedor y sujeta a una misma utilización de éste.

En todos los eventos el agente marítimo que representa a cada naviero le suministrará al embarcador los valores que incluyen la liquidación y su magnitud.

Ejercicio para resolver



Ruta:	**Yokohama - Barranquilla**
Producto:	Lavadoras secadoras.
Tarifa básica:	US$ 120 x ton o m^3.
Recargo por combustible (BAF):	US$ 16 por ton o m^3.
Recargo por documentación:	US$ 25 por cada B/L.
Cantidad:	200 unidades.
Medidas:	0.95 m x 0.63 m x 0.755 m.
Peso unitario:	65 kilos
Ruta:	**Buenaventura - Yokohama**
Producto:	Café en sacos.
Tarifa básica:	US$ 130 x ton o m^3.
Recargo por combustible (BAF):	US$ 11 por ton o m^3.
Recargo monetario:	40% de valor de la tarifa básica
Cantidad:	2112 sacos de 50 kilos c/u.
Peso máximo por estiba:	1200 kilos.
Dimensiones estiba:	1.4 m x 1.1 m x 0.15 m.
Peso estiba:	15 kilos unidad
Dimensiones contenedores:	6.012 mts x 2.432 mts x 2.432 mts.

En cuanto a las equivalencias para el transporte de carga a nivel marítimo, las conferencias marítimas han elaborado una formula diferente para esta relación, con base en el cálculo de la capacidad de las bodegas de los buques para recibir la carga. Aunque, ciertamente, esta capacidad varía según el tipo de embarcación (carguero de línea versus buques celulares), ha sido posible establecer una relación promedio a través de la equivalencia (1 m^3 = 1 TM), derivado de la relación de los barcos de una tonelada registro neto (TRN) de 10.000 TM y una capacidad cúbica máxima de 10.000 m^3., conocida comúnmente como la relación flete/tonelada, la cual constituye una de las bases que se utilizan para calcular las tasas de flete marítimos.

Sistema de transporte por carretera

5

5.1. PAPEL EN LOS TRASLADOS INTERNOS DE CARGA

El transporte en camiones es una parte indispensable de casi cada envío nacional o internacional. Es un importante eslabón en la cadena intermodal, pero también en algunas regiones se usa para el intercambio comercial internacional. Su papel en el intermodalismo es unir el puerto marítimo o la estación del ferrocarril con el punto de origen local o destino final. En otras palabras, la mercancía es cargada y descargada en las instalaciones del consignatario o el destinatario, no en el puerto. Los camiones también llevan algunos embarques internacionales y, por supuesto, embarques que no son intermodales[1].

El papel del transporte en camiones varía dependiendo de la región; en áreas escasamente habitadas, donde el ferrocarril está muy bien establecido, los camiones se usan más para entregas locales y el ferrocarril para viajes de larga distancia. En áreas donde las vías del ferrocarril no están tan bien posicionadas, o el área del mercado está densamente poblada, lo camiones son mas útiles. En Europa son el medio principal para embarques internacionales porque el sistema ferroviario para carga no está muy bien desarrollado y el mercado es muy denso. Rusia es muy grande, tiene un buen sistema ferroviario, pero malas carreteras. Sus camiones son más para tránsito local. En Asia, el terreno es accidentado y dividido por agua; los camiones son para entregas locales, mientras los envíos internacionales van por transporte marítimo[2].

Todos los medios de transporte están influenciados por las regulaciones. Para el caso del transporte terrestre, los reglamentos locales marcan sus directrices y esta-

[1] Long, D. *Logística internacional*. México: Limusa Noriega Editores, 2006, p. 144.

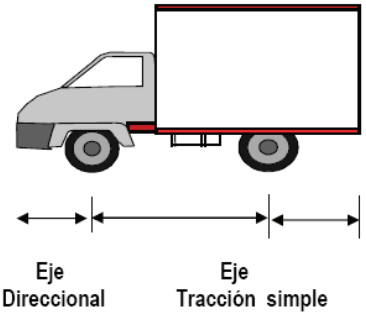
[2] *Ibíd.*

blecen: límite de velocidad, registro, tonelaje máximo que se puede transportar y otros más. Lo anterior significa que entre más largo sea el viaje, mayor cantidad de trámites hay que realizar, lo cual crea una fuerte desmotivación por este tipo de transporte. Mientras que un medio como el marítimo no requiere de tantas formalidades.

Cada país es autónomo en legislar sobre el peso de los vehículos, y se dan por razones de seguridad y en parte porque las carteras solamente pueden soportar determinado peso. El deterioro de las carreteras está basado en el peso por eje, conocido como el estándar equivalente a la carga por eje, aproximadamente 18.000 libras. El deterioro de un auto es cerca de 1/10.000 del que causa un camión. El grosor del pavimento también varía exponencialmente; el pavimento de 11 pulgadas de grueso dura dos veces más que uno de 9 pulgadas, y sin embargo, construirlo cuesta sólo una fracción. Estudios internacionales de la Unión Americana muestra que 33,5% de la carga en contenedores viola las leyes de peso para los camiones. El problema más grande son los contenedores de 20' TEU; la mayoría de los violadores son exportadores, no importadores extranjeros que ignoran las reglas[3].

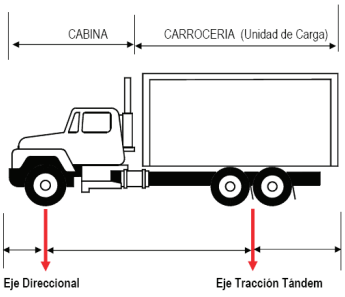
5.2. TIPOS DE VEHÍCULOS

Los camiones se pueden clasificar de acuerdo con sus características. Por ejemplo, en términos de estructura, existen dos grupos básicos: rígidos y articulados[4]:



- **Los rígidos** se clasifican en camiones y camionetas. Tienen la tracción –motor– y la unidad de carga ensambladas en la misma estructura. Esta característica limita su versatilidad.

  - **Camionetas**: Vehículo automotor que por su tamaño y designación se usa para el transporte de carga; tiene un peso bruto vehicular de hasta 5 toneladas.

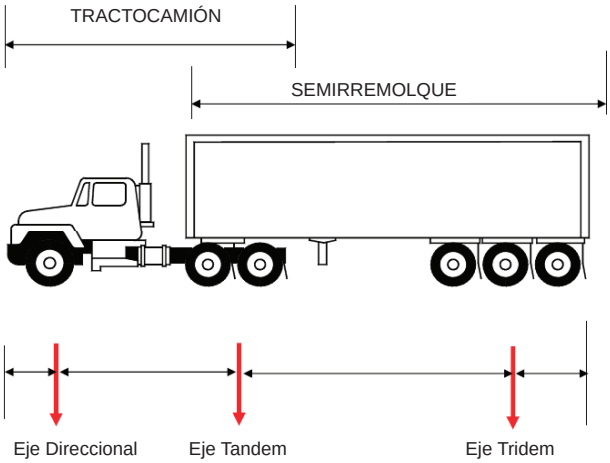


[3] Long, D. *Op. cit.*, p. 147.

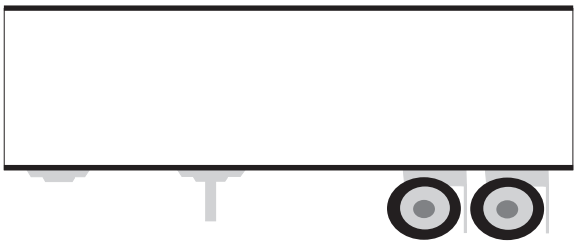
[4] Ministerio de Transporte – Subdirección de Transporte, Parque Automotor de Transporte de Carga en Colombia, 2006, p. 9.

- **Camiones**: Vehículo automotor que por su tamaño y designación se usa para el transporte de carga, tiene un peso bruto vehicular más de 5 toneladas.

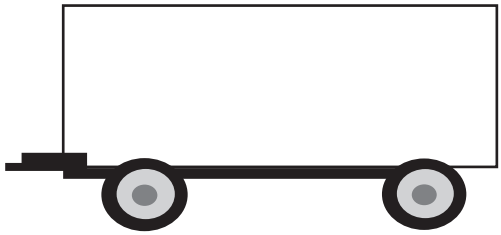
- **Los articulados** tienen la unidad de tracción separada del remolque o semi-remolque, lo que les hace ser más versátiles, ya que permiten el desenganche y dejar en almacenamiento o depósito el remolque mientras embarca la carga en el terminal o en las instalaciones del productor, o dejarlo en aduana o en la frontera para su inspección. Lo anterior se traduce en eficiencia, pues permite el ahorro de tiempo y agiliza toda la operación.



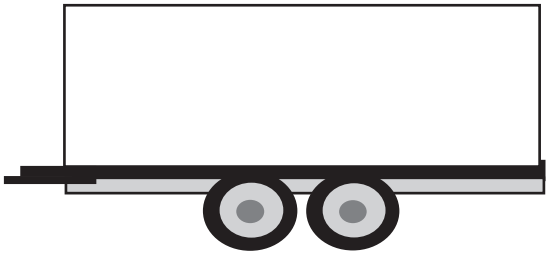
En este grupo igualmente encontramos los vehículos no automotores conformados por **los semirremolques**, que son vehículos sin motor, halados por un automotor sobre el cual se apoya y le trasmite parte de su peso. Los semirremolques están dotados con un sistema de frenos y luces reflectivas.



Los **remolques** son vehículos no motorizados, halados por una unidad tractora a la cual no le transmite el peso. Dotado de un sistema de frenos y luces reflectivas.



El **remolque balanceado** es un vehículo no motorizado, en el cual el eje central soporta el peso de la carga.



Las características en cuanto a carga y dimensiones de los camiones de mayor uso se resumen a continuación:

Tipo camión	Características
Abierto 	Se emplea para el acarreo de productos que no se deterioran a la intemperie. Los lados y la parte posterior están cercados por una baranda y protegidos de la intemperie del clima por lonas impermeables o carpas.

Cubierto 	Su estructura es similar a las camionetas tipo furgón, lo cual sirve de protección a los productos que transportan a la intemperie.
Refrigerado o isotérmico 	Son camiones especializados para transporte de productos perecederos. Un dispositivo especial, fijado a la unidad de tracción o al remolque, regula la temperatura interior.
Tolva 	Estos vehículos se usan para transportar cereales o cemento a granel y otros productos en polvo. Los camiones de apertura lateral se emplean para el acarreo de productos que se descargan fácilmente por inclinación lateral del vehículo.
Tanque 	Son camiones con capacidad de 25.000 a 30.000 litros; se emplean para transportar petróleo y sus derivados; corrosivos u otros químicos líquidos; productos alimenticios, como cerveza, vino, licores, melazas, leche (con cisterna de acero inoxidable) y algunos productos en polvo (harina, fertilizantes, cemento, etc.) El cargue y descargue se realiza de numerosas maneras: por gravedad, por bombeo a presión, absorción, por vacío, etc.

5.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El transporte por carretera tiene características de costos que contrastan grandemente con las del ferrocarril.

En efecto, este modo de transporte exhibe los menores costos fijos entre todos los modos de transporte por las siguientes razones:

- Los transportadores no son propietarios de la carretera sobre la que se movilizan.
- Un camión de carga constituye una unidad económica pequeña.
- Las operaciones en la terminal no exigen equipos costosos.
- Los costos de la mano de obra para el cargue y descargue de camiones son mucho menores que los de los trenes.

Los costos variables, en cambio, tienden a ser altos puesto que los usuarios costean la construcción de las carreteras y su mantenimiento, mediante impuestos a la gasolina, peajes e impuestos por Km/peso.

Los costos del transporte en camión se distribuyen entre los gastos de terminal y los del traslado propiamente dicho. Es posible afirmar que los costos del terminal, recogida y entrega, manipulación en plataforma, almacenamiento, facturación y cobro, representan entre el 15 y el 25% del total de los costos. Estos gastos, calculados sobre le valor por TM, varían fácilmente cuando el tamaño del despacho está por debajo de 1.000 kg a 1.500 kg. Para despachos mayores de 3.000 kg, el costo desciende progresivamente puesto que la recogida y la entrega son más fáciles que cuando se trata de envíos de menor tamaño.

Ventajas

Las siguientes son las principales ventajas:

- **Versatilidad:** Debido a que permite llegar más rápido a las instalaciones de los despachadores/embarcadores y destinatarios que cualquiera de los otros modos de transporte terrestre. Lo anterior agiliza las operaciones de cargue y entrega de la mercancía.

- **Accesibilidad:** Porque sus medios de transporte son de mucha agilidad para la distribución. Es decir, están en capacidad de ofrecer un verdadero servicio puerta a puerta sin que medie manipulación o transbordo.

- **Prontitud:** Por su flexibilidad, la partida y llegada de camiones puede fijarse con relativa exactitud, lo que evita demoras. Éstas ocurren, casi siempre, a consecuencia del mal tiempo u otras circunstancias excepcionales.

- **Seguridad:** El conductor acompaña el camión durante todo el viaje, ejerciendo una supervisión personal que permite reducir el riesgo de daños y saqueo.

- **Costos de embalaje:** El transporte en un vehículo especializado es ideal para casi todas las mercancías y para algunas clases de carga a granel en cantidades pequeñas. En comparación con otros modos de transporte por carretera exige con frecuencia menor embalaje e incluso lo hace innecesario.

- **Documentación y aduana:** La documentación requerida es sencilla cuando se trata de formularios normalizados que corresponden a las operaciones que establezca la aduana para tal efecto.

Desventajas

Las siguientes son las desventajas frente a los otros sistemas:

- **Capacidad:** El transporte por carretera no puede competir con los otros modos de transporte, ya que tienen mayor capacidad para la movilización de mercancías.

- **Grandes distancias:** Únicamente pueden operar dentro de ciertos límites y, por lo tanto, deben dejar que los embarques a gran distancia los realicen otros modos de transporte.

- **Congestiones de tráfico:** En algunos países las congestiones de tráfico se han convertido en un gran problema, pues causan demoras en los despachos de la carga.

- **Regulaciones de tráfico en las vías:** Los controles de seguridad, la dimensión de las carreteras, la capacidad de los puentes, etc., no están estandarizadas en los países en vías de desarrollo. Además, aquí se involucra todo lo relacionado a la inestabilidad política de cada nación.

En otras palabras, el transporte por camión, dada su gran flexibilidad, se convierte en un modo complementario y apropiado para la movilización de pequeños volúmenes a distancias relativamente cortas.

En Colombia, en el comercio de nuestro mercado subregional, sirve como soporte muy importante, en la medida en que por las distancias y volúmenes de mercancías que se movilizan se adapta de manera conveniente a estos trayectos. En la práctica, existe un tipo de camión apropiado para el producto que pretendamos transportar.

5.4. LIQUIDACIÓN DE FLETES

Como se señaló en el capítulo del transporte marítimo, el transportador efectúa la liquidación preliminar con base en la relación peso/volumen.

El flete para el transporte por camión se liquida en pesos colombianos o dólares US$ por cada tonelada o por cada dos (2) metros cúbicos.

Su magnitud depende de la distancia de transporte y de si el embarque ocupa o no la capacidad total del camión. Para despachos que ocupen tan solo parte del camión la tarifa es muy superior a la del cupo completo. Estas tarifas están reguladas solamente por el libre juego de la oferta y la demanda.

El transporte por carretera tiene una relación V/P (volumen/peso) de (2,53 m^3 = 1 TM), que se deriva de la relación de los camiones con una capacidad de carga de 20 TM y una capacidad cúbica máxima de 50 a 60 m^3, lo cual, frente a los demás modos lo sitúa más cerca del sistema marítimo. Las compañías de camiones calcularon esta formula también con base en el perfil de los vehículos y en sus costos de operación.

5.5. TRANSPORTE FÉRREO

Los trenes son mejores para cargas grandes que van a largas distancias. Para ser más específicos, los trenes son preferidos para las cargas de más de 30.000 libras que van a más de 300 millas de distancia. Si los camiones tienen algunas barreras de entrada, la industria ferroviaria tiene las más altas. Si alguien quisiera fundar su propia compañía ferroviaria, sería necesario tender más vías para trenes, lo cual, en este mundo tan congestionado, crearía costos inmensos aun para las rutas más cortas. Para las rutas más largas, a través de terreno abierto, la mayoría de los lugares en el mundo ya tienen sus líneas de tren. En suma, no parece haber cambios muy importantes en el actual sistema de líneas ferroviarias. China es la gran excepción; está trabajando en algunas líneas nuevas de importancia[5].

El transporte ferroviario se caracteriza por costos fijos y variables relativamente bajos. El cargue, descargue, facturación y cobro, y el traslado de gran cantidad de productos en multitud de despachos por tren, encarecen los costos en el terminal. El aumento creciente del volumen, y su efecto sobre la reducción de los costos en el terminal, se refleja en algunas economías de escala importantes[6].

El mantenimiento y la depreciación de vías e instalaciones del terminal y los gastos de administración relativamente elevados, aumentan los costos fijos. Por definición, los costos variables en este modo de transporte varían en proporción a las distancia y al volumen de los despachos; no obstante, existe cierto grado de indivisibilidad en algunos de ellos, como los de la mano de obra.

Aunque todavía se discute sobre la proporción exacta, generalmente, se considera que los costos variables representan un tercio del total. El efecto neto de unos costos fijos altos y unos variables relativamente bajos, produce economías de escala significativas en este modo de transporte. Por tanto, el costo por unidad desciende cuando se distribuyen los costos fijos en un volumen mayor de carga.

[5] Long, D. *Op. cit.*, p. 149.

[6] Rubial Handabaka, A. *Gestión logística de la distribución física internacional*. Bogotá: Norma. 1994, p. 110.

■ Ventajas[7]

Las siguientes son las principales ventajas:

- **Capacidad:** Cuando se trata de volúmenes muy grandes de carga, el transporte ferroviario presenta mayores ventajas a causa de su mayor capacidad

[7] *Op. cit.*, p. 111

en relación con la del transporte por carretera y aéreo. Ciertos trenes, como los llamados trenes bloque que transportan cerca de 12.000 TM, pueden llegar a competir con buques de mediano tamaño. El apilamiento de contenedores, en pilas de dos en dos, es muy común en los trenes de Estados Unidos, Canadá, Europa y recientemente en México.

- **Flexibilidad combinada:** Se presenta en el subsistema ferroacuático, en el que los vagones de tren se transportan en buques portatrenes (*ferries*). A este sistema se le conoce mejor con el nombre de ferrotransbordo (*Rail-On/Rail-Off, RA/RA*).

- **Velocidad:** Gracias a la naturaleza de las nuevas vías férreas –los rieles– y a la fuerza cada vez mayor de las locomotoras, este sistema ofrece velocidades óptimas.

- **Documentación y aduana:** La documentación es similar a la que se necesita para el transporte por carretera: una carta de porte (*CIM, MULTILAF*) y un carné aduanero, TIF.

Desventajas[8]

Las siguientes son las desventajas frente a los otros sistemas:

- **Poca flexibilidad**: En comparación con el transporte por carretera, el férreo tiene menor flexibilidad que se deriva de las características de la red y las diferencias en el ancho de las vías, aunque esta limitación ha sido parcialmente resuelta gracias a los ejes intercambiables.

- **Transbordos**: Según los sitios de producción con relación a las estaciones del tren, casi siempre es necesario el transporte previo o posterior al embarque de la mercancía, lo cual implica mayor manipulación y más riesgo de daños.

- **Saqueo**: El transporte ferroviario es más susceptible de saqueo, a causa de un mayor número de escalas y de estaciones de almacenamiento, entre el origen y el destino final.

[8] *Ibíd.*, p. 111.

5.6. LIQUIDACIÓN DE FLETES

El transporte férreo, al igual que el de carretera, ocupa una posición intermedia entre los modos marítimo y aéreo. El sistema férreo tiene una relación V/P de ($4m^3$ = 1TM), relación que ha sido calculada por las compañías ferroviarias con base en el perfil de los vagones y en los estudios sobre los costos de operación de los trenes. El transporte ferroviario se sitúa en segundo lugar, después del transporte aéreo, en cuanto a esta relación se refiere.

Además de otras consideraciones pertinentes, puede ser más aconsejable utilizar el transporte ferroviario para carga voluminosa, puesto que junto con el marítimo constituyen los dos modos más aptos para el transporte de gráneles.

5.7. TIPOS DE VAGONES

Existen numerosas clases de vagones, muchos de ellos diseñados de acuerdo con las necesidades específicas de transporte de ciertos productos. A continuación se presenta una lista de las principales clase de vagones con que se cuenta para la movilización de las mercancías:

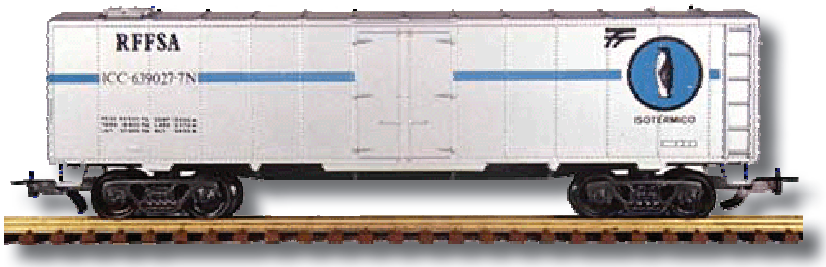
- **Vagón tanque**: Antes se utilizaban únicamente para el transporte de petróleo, hoy día, se han adecuado para el transporte de químicos (petroquímicos, ácidos, álcalis, amoniaco, etc.), lodos (arcillas, etc.) y productos alimenticios (vino, cerveza, leche, melazas, etc.).



- **Vagón de descargue lateral**: Estos vagones se emplean para concentrados, cereales (trigo, maíz, cebada, etc.), harina de pescado peletizada, etc., productos usualmente manipulados por gravedad, así como para otros empacados en sacos como cemento, fertilizantes, etc. También se emplean para transportar bloques y barras de metal, carga peletizada, etc.



- **Vagón refrigerado o isotérmico**: Este tipo de vagones se utiliza para transportar productos perecederos, como carne, productos marinos (pescado y mariscos) y, hortofrutícolas congelados o enfriados.



- **Vagón de apertura lateral**: Ha cedido el lugar a los vagones tolvas, abiertos o cerrados. Ambos tipos se usan en el transporte de graneles como minerales (hierro, carbón, arcilla, caliza, cal, sal), cereales (soya, etc.), concentrados, etc.



- **Vagón plataforma**: Son vagones que se emplean para el transporte de maquinaria, vehículos (algunas veces en 2 o 3 niveles), y con gran frecuencia contenedores (apilados en dos pisos).

Sistema de transporte aéreo 6

6.1. PAPEL EN LA EVOLUCIÓN DEL TRANSPORTE DE CARGA

Durante las últimas décadas del siglo pasado el transporte aéreo ha sido el avance más significativo en la logística. Frecuentemente se olvida, debido a los avances más recientes de la tecnología de la información, que éste es un medio de transporte que era totalmente desconocido hasta hace un par de generaciones. Treinta y cuatro por ciento del intercambio comercial mundial, en términos de valor, es movido por aire. Esta es la carga de alto valor y poca densidad que necesita llegar a su destino lo más rápido posible. Mientras que el transporte marítimo lleva la mayoría del volumen del intercambio comercial del mundo, el transporte aéreo lleva lo mejor de lo mejor[1].

Gracias a la globalización, los otros medios de transporte han crecido debido al aumento del intercambio internacional; sin embargo, la carga aérea ha experimentado un aumento excepcional, debido al incremento de la riqueza y la demanda resultante por la calidad del servicio que presta. De acuerdo con la principal Asociación de Carga Aérea (TIACA), las siguientes son las principales razones del crecimiento de ese sector[2]:

- Desregulación y liberación de la industria de carga aérea.
- La interdependencia global promovida por los acuerdos de intercambio mundial.
- Las ventas y producción internacionales de bienes y servicios.
- Nuevos conceptos de control de inventarios, como JIT e inventario cero.
- Artículos de consumo ahora elegibles para ser enviados por aire.
- El vasto desarrollo de artículos de alto valor y de tiempo limitado de consumo.

[1] Long, D. *Logística internacional*. México: Limusa Noriega Editores, 2006, p. 205.

[2] The Global Voice of Air logistics. The International Air Cargo Association TIACA, p. 14.

La industria de carga aérea ha evolucionado a una industria de logística aérea. La diferencia es que mientras la carga aérea sólo se refiere a la porción aérea del viaje, la logística aérea administra la entrega de puerta a puerta, mucha de la cual es por transporte terrestre. De hecho, cuando se examinan los envíos puerta a puerta, la porción aérea es la más fácil y simple.

Generalidades

El aire, como vía natural, es una ruta más universal que el agua, puesto que permite el acceso a todas partes del globo. El transporte aéreo es bastante flexible, ya que cada vuelo es único, no afecta a los demás y la mayoría de las aerolíneas requieren de acuerdos y cooperación internacionales para poder operar.

Las características de los costos del transporte aéreo son similares a las de los porteadores de carretera o acuáticos. Los terminales aeroportuarios y el espacio aéreo no son propiedad de las aerolíneas; éstas compran los servicios aeroportuarios que necesitan, como combustible, almacenamiento, arriendo de espacio, derechos de aterrizaje, etc. Los costos del terminal incluyen manipulación en tierra, recogida y entrega de la mercancía. Además, las aerolíneas son propietarias de sus propios equipos, que al ir depreciándose durante su vida útil, se convierten en un costo fijo anual[3].

Más que el tamaño del embarque, la distancia es lo que afecta, a corto plazo, los costos variables de las aerolíneas. Puesto que el aterrizaje y el despegue son las operaciones más ineficientes entre las que realizan los aviones, la longitud del vuelo reduce los costos variables. El volumen de la carga afecta indirectamente los costos variables, en la medida en que una mayor demanda de transporte aéreo de carga condujo a la aparición de aviones de mayor tamaño, cuyos costos de operación, por TM/km, son más bajos.

A diferencia del transporte marítimo, hay una considerable mezcla entre el transporte de pasajeros y el transporte de carga. Los aeroplanos llevan pasajeros en vuelos de horarios regulares, conocidos como aerolíneas, y también pueden llevar una considerable cantidad de carga.

Actualmente, la carga aérea es una pequeña parte de las ganancias de las aerolíneas, pero la industria de carga aérea, en general, está creciendo. Más importante es el

[3] Ruibal Hanabaka A. *Gestión logística de la distribución física internacional*. Bogotá: Norma, 1994 p.

aumento en carga que es sensible al tiempo y los artículos de lujo que están siendo comercializados a lo largo del mundo. A medida que la riqueza aumenta, hay un cambio en la demanda por más bienes enviados vía aérea, como alimentos exóticos, medicinas y otros. Hay cuatro mercados aéreos principales: Atlántico Norte, Transpacífico, Europa-Lejano Oriente e interno en Estados Unidos, los que hacen tres cuartos del mercado total y cada uno, más o menos, maneja igual volumen de carga[4].

En este sentido, las compañías aéreas han estado evolucionando a tres formas: los **transportistas integrados**, como FedEx y UPS; los **transportistas con itinerario**, que son típicamente las aerolíneas que ofrecen servicio de carga, y los **transportistas para fletar**, que se dedican a transportar toda clase de carga[5].

La carga aérea puede ser dividida en cuatro mercados distintos. Esta división se basa más que todo en el servicio que presta e, indirectamente, en la clase de bienes que moviliza. Son clasificaciones generales y no distinciones completas. A medida que las compañías tratan de expandirse, sus servicios cruzarán de un mercado a otro[6]:

- **Correo**: Normalmente es un mercado de monopolio del servicio postal en un país dado. El tamaño de la carta lo define como correo ordinario o como paquete postal. Está en un área donde se registran cambios mayores porque algunos gobiernos están privatizando sus mercados postales.

- **Transporte expreso**: Este mercado fue definido por FedEx y de estos tres segmentos de carga aérea, es el que está creciendo más rápidamente. La diferencia con el correo es obvia. La diferencia con la carga es que hace énfasis en la velocidad. El expreso aéreo también enfatiza su capacidad de entrega con tiempo definido, lo que significa que se compromete a entregar un paquete en un período determinado.

- **Mensajería**: Los servicios de mensajería son una extensión del servicio expreso; en lugar de entrega en dos días, cumple con el servicio el mismo día o en el siguiente vuelo. El paquete necesita que sea acompañado por alguien.

[4] Long, D. *Op. cit.*, p. 212.

[5] Long, D. *Op. cit.*, p. 213.

[6] Long, D. *Op. cit.*, p. 214.

- **Flete**: Este mercado cubre el transporte de cualquier bien que mueva la carga aérea; generalmente son paquetes grandes que sería muy caro mandar por transporte expreso. La diferencia entre transporte expreso y flete aéreo se ha vuelto muy vaga conforme el transporte expreso ha eliminado el límite del peso de los paquetes y los fleteros toman cada vez con más seriedad sus horarios.

Ventajas

Las siguientes son las principales ventajas frente a los otros sistemas de transporte:

- **Velocidad**: Es el modo de transporte más rápido y el que ofrece a los usuarios un servicio más eficiente, confiable y de alta calidad, lo cual le asegurará una gran cantidad de clientes. El transporte aéreo es irremplazable en el envío de productos perecederos o compras urgentes, como medicinas o repuestos, y de bienes de rápida obsolescencia, como ropa o artículos de moda.

- **Competitividad**: El transporte aéreo brinda reducciones en costos, tales como inventarios, financiamiento, embalaje, manipulación, documentación y seguros.

- **Cobertura del mercado**: La vasta red de transporte aéreo de carga que existe llega a regiones inaccesibles y a países sin litoral por sobre otros modos de transporte, lo que les permite incorporarse a las operaciones de comercio exterior en forma más competitiva.

Desventajas

A continuación se detallan las principales desventajas o inconvenientes frente a los otros sistemas de transporte:

- **Capacidad**: Por razones de volumen y restricciones de peso, el avión más grande de carga no está en capacidad de competir con ninguno de los modos de transporte de superficie (terrestre o acuático).

- **Cargas a granel**: El avión no puede utilizarse para la movilización de minerales, petróleo (crudo y sus derivados), cereales y químicos a granel.

- **Productos de bajo valor unitario**: Las materias primas, algunos productos manufacturados y gran número de bienes semimanufacturados no pueden absorber el alto costo de los fletes aéreos dentro de su costo total.

- **Carga peligrosa**: Las regulaciones internacionales restringen severamente el número de artículos peligrosos que se pueden transportar por vía aérea, especialmente en aviones de servicio combinado (carga y pasajeros).

6.2. TIPOS DE AVIONES

Los aviones, medio o unidad típica de transporte aéreo, han evolucionado notablemente desde el inicio de la aviación comercial a partir de 1920. Se han elaborado un cierto número de diseños marco que son la base de los diferentes modelos. Se les clasifica, según su uso, en aviones para transporte de pasajeros, carga y los modelos mixtos o combinados; también, por el número y tipo de su unidad motriz, en aviones turbina, turbopropulsión y pistón; y según la autonomía de vuelo, en aviones que cubren distancias cortas, medias y largas.

La mayoría de los medios disponibles en el sistema de transporte aéreo han sido diseñados para el transporte de pasajeros; los aeroplanos que se usan en la carga aérea son esencialmente los mismos para el transporte de pasajeros. Los barcos son relativamente baratos de diseñar y construir, razón por la cual hay transbordadores de pasajeros y barcos de carga. Los aviones, por otro lado, cuestan miles de millones de dólares en investigación, diseño y construcción. La demanda técnica del vuelo también limita las posibilidades de lo que un avión puede hacer, mientras que los barcos son construidos en una variedad de diseños[7].

Como respuesta a la creciente necesidad de un medio rápido para el transporte de productos y a la cada vez mayor demanda de bienes en mercados distantes, la industria aeronáutica inició la producción de aviones de carga. Ahora hablamos de los aviones de cabina ancha con capacidades de hasta 100 TM en la cabina principal y la bodega.

[7] Long, D. *Op. cit.*, p. 217.

A continuación se describen brevemente los diferentes y más importantes modelos de aviones:

- **Tetramotores**: Este grupo se encuentra dividido entre los de turbina y turbopropulsión, que constan de cuatro motores, con gran autonomía de vuelo y fuselaje ancho. En este grupo encontramos el Jumbo 747 de la Boeing, con autonomía de vuelo de 6.670 kilómetros, con peso completo de 100,4 toneladas. El Antonov AN 12, con capacidad máxima de carga de 120 toneladas y una autonomía de vuelo de hasta 5.000 kilómetros.



Boeing 747



Antonov AN12

- **Trimotores**: Son aviones de corto y de mediano alcance y con fuselajes pequeños y anchos, del que existen varias versiones; los más importantes son los de carga, el de cambio rápido y los convertibles. Los primeros son los que se pueden convertir de un avión de pasajeros a uno de carga, utilizando el espacio de sillas y corredores en espacio para los *pallets*, en un tiempo de aproximadamente media hora. En este grupo encontramos los MC Donell Douglas MD 80, Douglas DC 10, entre los más comerciales.



Douglas DC10

■ **Bimotores**: En este tipo de aviones se encuentran los modelos más recientes de la Airbus y la Boeing, diseñados con una autonomía de vuelo amplia y con bajo consumo de combustible; igualmente poseen cabina ancha y mediana.



Airbus A320



Dreamliner

6.3. LIQUIDACIÓN DE FLETES

El flete aéreo está definido entre dos aeropuertos y en un sentido específico. Se expresa como una cantidad determinada de dólares por cada kilo de peso bruto o de volumen a conveniencia de la aerolínea.

Los kilos de volumen se determinan multiplicando las dimensiones en centímetros de las piezas y dividiendo por 6.000.

Por ejemplo, en el negocio del transporte de carga aérea, la IATA adoptó la equivalencia ($6m^3$ = 1TM) denominada la relación volumen/peso. Esta fórmula sirve como base para calcular las tasas de fletes, puesto que el flete de cualquier ítem de carga que tenga un volumen máximo de $6m^3$, con un peso hasta de 1TM, se cobra por volumen. Esta relación es muy conveniente para carga voluminosa, pero liviana (baja densidad). El valor total del embarque aéreo se calcula de acuerdo con el volumen (largo por ancho por alto), al dividir el volumen obtenido por la constante $6cm^3$/1kg. El resultado en unidades de peso (kg) se multiplica por la tasa del flete en US$/kg para determinar el flete total que se debe pagar.

Conviene destacar que, de las cuatro equivalencias volumétricas de peso hasta aquí presentadas, sólo aquellas que corresponden al transporte aéreo y marítimo se conocen y utilizan a nivel internacional y, por lo tanto, se aplican en forma extensa en los análisis comparativos para ver la conveniencia y la idoneidad de un modo

en comparación con otro. Las fórmulas del transporte ferroviario y del carretero se utilizan principalmente como marco de referencia, sólo con fines indicativos.

Además de los fletes, los usuarios deberán pagar otros cargos como derechos del agente (*Due Agent*) por servicios adicionales prestados, lo mismo que cargo por valuación (*Valuation Charge*), por declaración de valor de la carga y derechos por asegurar la mercancía y otros derechos a favor del transportador (*Due Carrier*) por labores diferentes al propio transporte.

Una de las particularidades que tiene el flete aéreo es que el usuario puede aproximar la cantidad de kilos a la escala de la tarifa inmediatamente superior si con ello el flete total es menor.

Ejemplo: Si el embarque pesa 90 kilos y en el tráfico que se va a utilizar la tarifa para más de 45 kilos es de US$ 8 por kilo y para más de 100 US$ 6 por ejemplo, la situación sería la siguiente:

90 kilos x US$ 8 = US$ 720 (Flete total)
100 kilos x US$ 6 = US$ 600 (Flete total)

En consecuencia, al usuario le convendría que le liquiden su flete como si se tratara de 100 kilos y no como los 90 kilos reales. No obstante, la posibilidad de disponer de las cuatro relaciones permite llevar a cabo el análisis comparativo al cual nos referimos anteriormente.

Equivalencias volumétricas de peso por modo de transporte

Equivalencias	Relación volumen/peso (V/P)	
MODO	Sistema métrico	Sistema Ingles
Aéreo	6m3 = 1 TM	2,205 lbs = 247 pies3
Ferroviario	4m3 = 1TM	2,205 lbs = 141 pies3
Carretera	2.5m3 = 1TM	2,205 lbs = 90 pies3
Marítimo	1 m3 = 1 TM	2,240 lbs = 40 pies3

6.4. TIPOS DE SERVICIOS[9]

El transporte de carga aérea ofrece dos tipos de servicios a sus usuarios:

- **Servicio regular**: Es aquel que prestan las aerolíneas comerciales en determinadas zonas, a través de su respectiva red de rutas, según itinerarios fijos programados. Dicho servicio de itinerario lo prestan las compañías aéreas miembros de IATA, así como otras que no pertenecen a ella.

La carga transportada bajo este servicio se despacha en aviones de carga-pasajeros (COMBI) o de carga únicamente, según la ruta y la disponibilidad de aviones.

- **Servicio arrendado**: Son servicios que prestan tanto las compañías de carga, como las de carga y pasajeros, que operan según itinerarios regulares o en forma periódica. No se trata ya de fletar todo un avión, pues los avances en la regulación y la fijación de tasas hacen posible realizar, en algunas zonas, fletamentos parciales para embarques comparativamente pequeños de dos, tres o más toneladas, a tarifas más bajas. En este caso, es posible que la carga deba ser retenida algunos días con el fin de consolidarla con otras y obtener el beneficio de tarifas más baratas.

[9] Ruibal Handabaka, A. *Op. cit.*, p. 179.

Sistema de transporte multimodal

7

7.1. GENERALIDADES

El multimodalismo es una de las más complejas formas de transporte. De hecho, no es un medio de transporte sino una técnica que combina los diferentes medios para obtener un movimiento de carga eficiente. Mientras que los medios de transporte han estado funcionando en el mundo por mucho tiempo, el multimodalismo es uno de los más importantes desarrollos en el ambiente de negocios internacionales de las décadas más recientes, y fue definido oficialmente por el Convenio Internacional de las Naciones Unidas para el transporte multimodal de mercancías, que tuvo lugar en 1980 en Ginebra (Suiza).

El transporte multimodal se define como un sistema de coordinación de diferentes medios de transporte para hacer un envío. Es uno de los más revolucionarios avances de la logística en los últimos tiempos. Aunque el multimodalismo es una forma de coordinar junto al embarque, el transporte motorizado, el ferrocarril y otros medios de transporte, es más importante como un sistema en el que la suma es mayor que las partes.

La definición literal es "el uso de más de un medio de transporte"; una más real sería: "un embarque que usa medios de transporte diferentes y coordinados". El punto no es que se usen muchos medios, sino que éstos sean coordinados de forma tal que un tramo del viaje esté conectado con el siguiente.

En 1956, McLean Trucking Co. construyó un barco prototipo llamado Ideal X. Era un barco de carga que fue usado en la Segunda Guerra Mundial y fue rediseñado

para transportar 58 traileres en un viaje experimental de Newark, New Jersey, a Houston, Texas. En 1958, Matson, una compañía de transporte marítimo, comenzó el servicio multimodal entre la costa oeste de Estados Unidos y Hawai.

Lo anterior llevó al desarrollo de la **contenedorización**, término que identifica la diferencia entre el simple modalismo múltiple y el verdadero multimodalismo. Todos hemos visto alguna vez largas caja de metal que llevan en camiones, trenes y aviones. Estos son los contenedores multimodales o intermodales, que también se conocen como contenedores ISO intermodal. El ISO *(International Organization for Standardization)* es lo mismo que las normas ISO 9000, porque los estándares de un contenedor son definidos por esta organización; en el mundo de la logística, generalmente son llamados contenedores de carga (*o cargo containers*).

Desde el punto de vista logístico, llevó a la implementación de la unitarización, que significa que la carga es toda del mismo tamaño y dimensiones, en otras palabras, ya no moveremos las cargas en sus propias cajas, todas de diferentes dimensiones (conocidos como a granel o en bultos), sino que la pondremos dentro de los contenedores; no toda la carga unitarizada sobre un *pallet* o estiba va dentro de un contenedor, lo cual la convierte en carga general unitarizada.

Con el multimodalismo se pueden usar todos los medios de transporte, pero unos son más importantes que otros. Por la propia naturaleza de la tecnología, el multimodalismo es usado principalmente para la carga de mediano valor. La carga multimodal tiende a ser más valiosa que la carga a granel, pero menos valiosa que la carga aérea. Los medios de transporte más comunes usados en un movimiento multimodal son los camiones, ferrocarriles y buques.

Como ya se ha mencionado, el multimodalismo se desarrolló poco después de la Segunda Guerra Mundial, con el fin de resolver el problema de seguridad. Sin embargo, con el transcurrir de los años se descubrió que se obtenían otros beneficios a saber:

- **Seguridad de la carga.** Con el multimodalismo se alivia la preocupación por la carga, por varias razones: Primero, la carga está en un contenedor, lo que hace más difícil llegar a ella. Segundo, los contenedores se identifican solamente por un número de serie. Esto brinda una enorme protección

porque la única forma de saber su contenido es abriéndolo o sabiendo el número de serie. Tercero, los contenedores tienen sellos (precintos) en el cerrojo. Aun cuando esto no evita que sean forzados, es bien obvio que cualquier alteración es fácilmente detectable. Por razones de seguimiento, los trabajadores normalmente revisan el sello y no aceptan carga que haya sido abierta.

- **Protección.** La carga en contenedores está más segura que en ningún otro tipo de caja. Los contenedores son de metal extremadamente resistente, y casi imposible de aplastar. Son más resistentes a las inclemencias del clima. Igualmente, son más seguros para los trabajadores que manejan la carga porque las máquinas son las que realizan todo el trabajo y los operarios están a una distancia segura.

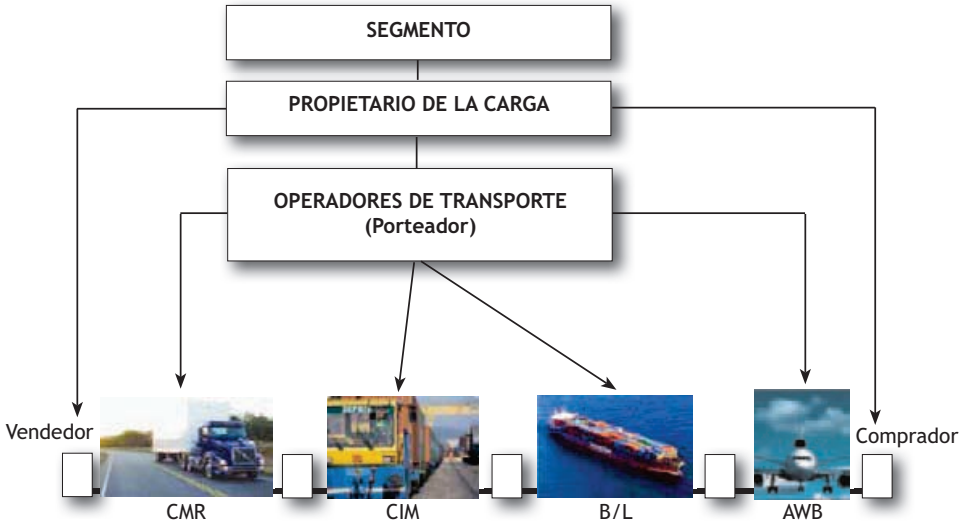
- **Eficiencia.** A veces se supone que el drástico aumento en la eficiencia fue la razón por la que el multimodalismo se desarrolló, pero es interesante notar que ésta es solamente una ventaja derivada. ¿Qué tan eficiente es el multimodalismo comparado con el embarque a granel o bultos? De acuerdo con estudios y estimaciones, un trabajador puede manejar media tonelada por hora en embarques por bultos y dos y media toneladas por hora si la operación es en contenedores. ¿Qué significa esto? Que en cada puerto que implementa este sistema, nueve de cada diez estibadores se quedan sin empleo. ¿Dónde radica entonces la eficiencia? En que, primero, como son unidades de dimensiones unificadas se pueden manipular más rápidamente. Segundo, no se requiere hacer ajustes debido a que todos tienen el mismo tamaño. Tercero, que es más eficiente movilizar una caja grande que 10 más pequeñas.

- **Rapidez.** Esto está muy relacionado con la eficiencia, pero las consecuencias son diferentes. Si la carga se puede manipular más rápidamente, más carga se podrá mover en el puerto en un tiempo dado. Hagamos una comparación: imagínese si un barco con carga a granel o en bultos fuera tan grande como el actual barco de contenedores, tomaría un mes en descargarlo y cargarlo; ningún cliente esperaría tanto tiempo. Por lo tanto, la rapidez en los puertos permite construir barcos más largos, lo que es la principal tendencia de la industria.

7.2. MODALIDADES DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CARGA

Los servicios multimodales se pueden contratar con Operadores de Transporte Multimodal (OTM) y es más adecuado hablar de modalidades que de servicios. Existen las siguientes modalidades en el mercado.

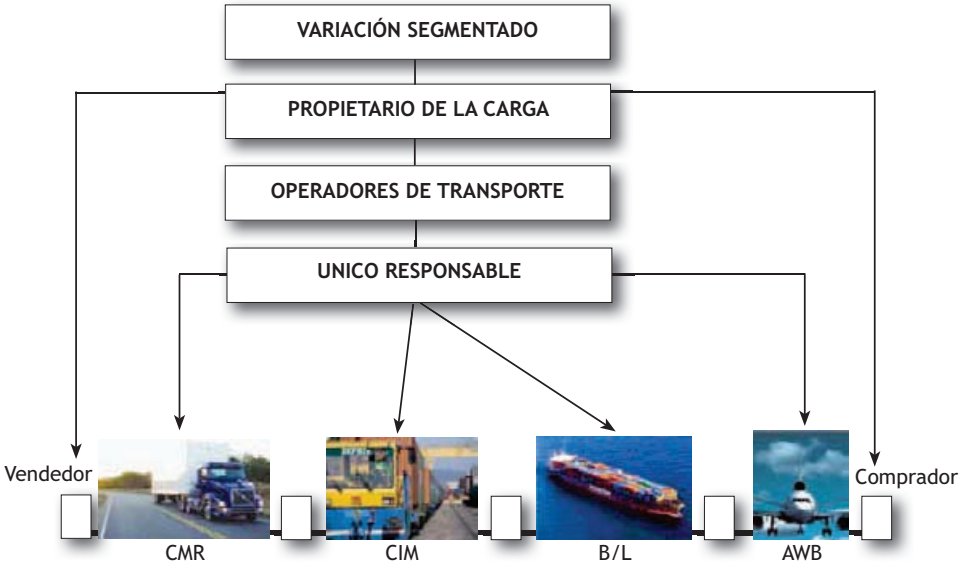
- **Segmentado**[1]. No es exactamente una operación multimodal dentro de la jurisdicción del convenio. Comprende dos o más modos y transportadores cuya responsabilidad se limita a la porción del trayecto en la que operan y para la cual se expide la documentación pertinente.



Fuente: Archivo personal.

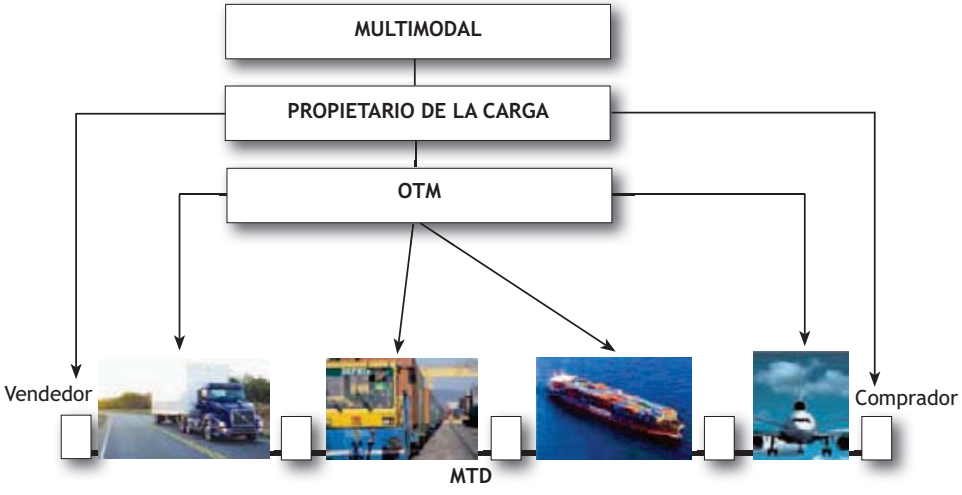
Una variante de esta modalidad se produce cuando sólo uno de los transportadores (el principal) es responsable ante el embarcador de la totalidad del transporte de la mercancía, amparado con un documento único de transporte expedido por dicho transportador. Esta variante se rige por las leyes de cada país y por los convenios internacionales que regulan el modo de transporte que se emplee (CIM, CMR, Reglas de La Haya, Reglas de Varsovia).

[1] Ruibal Hanabaka A. *Gestión logística de la distribución física internacional*. Bogotá: Norma, 1994 p. 180.



Fuente: Archivo personal.

■ **Intermodal**[2]. Es una operación combinada; la persona encargada de su coordinación y desarrollo es el OTM que expide un documento de transporte multimodal (DTM) y que responde ante el embarcador por la totalidad de la operación de transporte. El convenio mencionado anteriormente lo institucionalizará esta modalidad y lo convertirá en multimodal propiamente dicho.



[2] Ruibal Handabaka A. *Op. cit.*, p. 181.

El transporte multimodal presenta otros beneficios, además de los ya anotados, que corresponden al país, para los transportadores y para los usuarios. Algunos de estos beneficios son:

- **Para el país**

  - Descongestión en los puertos.
  - Menores costos en el control de las mercancías.
  - Mayor seguridad del recaudo de los tributos.
  - Autocontrol del contrabando.
  - Reducción en costos de recaudos de tributos aduaneros.
  - Mayor competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales.
  - Menores precios de las mercancías importadas.

- **Para el transportador efectivo**

  - Programación de las actividades.
  - Control de la carga de compensación.
  - Continuación de viaje hasta el destino final.
  - Programación del uso de vehículos de transporte.
  - Carga bien estibada (evita siniestros).
  - Programación de ingresos.

- **Para el usuario**

  - Menores costos en la operación total del transporte.
  - Reducción de los tiempos de viaje.
  - Programación de inventarios.
  - Seguridad en el cumplimiento de la operación.
  - Un solo interlocutor con responsabilidad total.
  - Menos trámites y documentos.
  - Atención técnica en el manejo de la carga (responsabilidad por daño o deterioro).
  - Disminución de riesgos de pérdida por saqueo o robo.
  - Capacidad de negociación (grande generadores).

7.3. IMPORTANCIA EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO

Las consecuencias de la implementación del sistema multimodal de transporte de carga han sido muchas. Las economías de escala requieren que un puerto o terminal de contenedores manipule mucha más carga que un puerto de carga a granel o en bultos. Desde el punto de vista de la logística, la importancia radica en la competitividad (en precio y entrega del producto) y viéndolo así los exportadores e importadores, principales usuarios de los puertos, deben ajustar sus cadenas de suministro a estas nuevas condiciones del mercado, ya que el éxito de una empresa va a ser determinado no por la calidad de sus productos, marcas o precios, sino por el transporte de los bienes, es decir, llevarlos desde sus punto de origen hasta las estanterías del comprador. Esto va a ser, o es, más importante que cualquier otra estrategia. Hacer alianzas con empresas, cuyas fortalezas de negocios sean las debilidades de otros, es la mejor práctica.

Nos referimos a las *supply chain management* y también hablamos del transporte. En otras palabras, es tener el producto en las bodegas cuando el cliente lo necesita y al menor costo posible.

El transporte de carga es una actividad económica compleja que permite y facilita el desplazamiento de mercancías de un origen a un destino, para lo cual integra tres elementos que se interrelacionan entre si: la infraestructura, los medios o vehículos y el servicio mismo.

Lo anterior nos explica, de cierto modo, la razón del crecimiento de las terminales de contenedores a través del mundo; cada exportador e importador, buscando esta competitividad, decidió utilizar el manejo de contenedores para sus productos a fin de trasladar estos beneficios a los estados financieros de sus compañías, lo cual impulsó a los puertos a rediseñar sus estructuras con el fin de atender estas grandes cantidades de mercancías en sus instalaciones.

Esto es el resultado de la integración de proveedores, fábricas, centros de distribución, medios de transporte multimodal (aéreo, ferroviario, marítimo, ductos y autotransporte), lo cual le permite visibilidad total al producto y servicio eficiente mediante el uso de tecnologías informáticas y telecomunicaciones.

Las cadenas de suministro y su administración adquieren gran importancia dentro del transporte multimodal, debido a que allí confluirán varios de los actores de esta cadena logística, en la cual existen disímiles ramificaciones y, por ello, debemos tener especial cuidado al momento de negociar.

El principal problema puede ser la incertidumbre, ya que la demanda varía. Por ejemplo, a veces ocurre que nuestro cliente tiene una semana en la que tiene una demanda tal, que su tienda o almacén se queda sin nuestro producto en sus estantes o bodegas, y es necesario estar listo para colocar mercancías otra vez. Esto puede parecer muy sencillo, pero se convierte en un problema debido a que uno nunca sabe qué cantidad va a pedir el proveedor.

Es de anotar que, aunque dentro de las empresas existe alguien que se encargue de controlar estas situaciones, se tendrá que lidiar con las reglas de las navieras que traen el producto y esto puede cambiar la fecha de llegada de alguna de las referencias o productos que le soliciten. Entonces la eficiencia de la logística se pierde.

No es lo mismo la aduana en Colombia, que en Estados Unidos o en Venezuela, donde varía la duración de los trámites para el desaduanamiento de las mercancías y si se necesita un producto más rápido, lo pueden entregar hasta en tres días; pero esto no compite con la aduana americana que en 8 horas ya libera la mercancía. Este tiempo es parte del que empleas en entregar a tu cliente.

Pero existe también el problema de infraestructura, pues tenemos que mirar detalladamente la posición geográfica, que para el caso de Colombia es destacable porque nos permite contar con la posibilidad de confluencias de diferentes rutas marítimas y aéreas y por ende desarrollar un transporte multimodal dinámico, como complemento de nuestra cadena de suministros. Pero, ¿qué pasa si no se cuenta con una adecuada infraestructura en vías, puertos y aduanas? Sencillamente que cualquier cadena logística fallará en su competitividad. Por ello, se debe prestar especial atención a las mejoras en estos sectores a fin de que cualquier cadena de suministro, donde se integren estos actores, pueda fluir de manera ágil, eficiente y rápida para que transfiera los beneficios a sus integrantes.

Otro problema es que en Colombia no hay mucho personal entrenado en esta disciplina de logística. En la actualidad existen disímiles diplomados o especiali-

zaciones a los cuales no se le ha dado la fuerza requerida dentro de los países, ya que se estudia por accidente, lo cual complica la comprensión de la logística y, al mismo tiempo, la aplicación de mejores prácticas en esta disciplina, porque solo se lleva a cabo la repetición de los malos hábitos.

Es necesario que en la cadena de suministro todos los involucrados estén en la misma sintonía. Ahora ayudan mucho las tecnologías, como los dispositivos de radiofrecuencia (RFID), que permiten hacer una mejor planeación de la demanda.

En logística, muchas veces la gente se preocupa por la velocidad, pero ese no es el único factor que se debe tener en cuenta; hay que ser muy constante y consistente, porque, de lo contrario, se dispara lo que se conoce como "efecto paranoia" en toda la cadena y se afecta el precio final del producto y, por consiguiente, al consumidor.

En resumen, el transporte multimodal, acompañado de los servicios conexos que facilitan su operatividad y en el cual se involucran los actores integrantes de la cadena de suministro, es un requisito sin el cual no es posible mejorar los niveles de competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales.

7.4. SELECCIÓN DE CADENAS MULTIMODALES

Para definir el campo de acción para desarrollar la selección de las cadenas multimodales es preciso cambiar la orientación y la mentalidad de cada uno de los integrantes de la cadena logística del transporte, sean estos públicos o privados. Por ello, es imprescindible procurar la identificación exacta de quiénes son los clientes reales y potenciales, sus fortalezas y sus debilidades, sus áreas comunes y los cuellos de botella del sistema, con el fin de permitir el montaje y diseño de herramientas de mejoramiento integral de la eficiencia y la productividad en aras de la cadena multimodal.

En esta tarea no solo debe actuar el OTM, sino que a ella debe sumarse la participación directa y activa de todos los actores, tales como armadores, exportadores, importadores, embarcadores, agencias de aduana, agencias de naves, transitarios, agencias de estibadores, concesionarios de puertos y terminales, autoridades aduaneras, de los servicios de salud, y administraciones marítimas, entre otras.

Aquí también se incorporan los conceptos que permiten ir agilizando el transporte integral, como es el caso de los terminales interiores o puertos secos, los puentes terrestres y los corredores de comercio bioceánicos.

En el caso de los terminales interiores, no cabe duda que ellos facilitan los acopios y los movimientos de cargas; reducen la congestión portuaria; permiten una mejor redistribución de las cargas; facilitan las exportaciones y en especial aquellas de bajos volúmenes; reducen los tiempos de traslado entre puerto y destino final; permiten racionalizar el uso de los medios de transporte y, en especial, de los trenes bloques; incentivan el movimiento de las cargas; hacen posible un mejor aprovechamiento de las economías de escala; proporcionan puntos de intercambio bajo control aduanero; y facilitan las operaciones documentales de importación y de exportación. Todos estos elementos inciden directamente en la eficiencia y en la productividad portuaria.

El uso masivo del transporte multimodal ha comenzado a incorporar nuevos requerimientos que abarcan variados campos, en los cuales es interesante destacar algunos que están en relación directa con la selección de la cadena multimodal, tales como la eficiencia y la productividad del negocio.

Como ya se ha mencionado, el transporte multimodal cambia la estructura de la cadena de transporte y hace aparecer a un nuevo personaje en la escena comercial: este es el Operador de Transporte Multimodal, comúnmente denominado OTM.

Este personaje es quien suscribe el contrato de transporte y asume la responsabilidad total del transporte puerta a puerta, de origen a destino final, y deberá responder ante el usuario por toda la operación. Sin embargo, éste, a su vez, deberá subcontratar los servicios que conforman la cadena completa, y deberá también contratar el transporte terrestre de pre-embarque, los servicios portuarios de embarque, las empresas de estibadores que cargarán las mercancías en el puerto de embarque, el transportador marítimo que ejecutará la aventura marina, el estibador que descargará las mercancías en el puerto de destino, los servicios portuarios de descarga o los de almacenaje o de entrega de las mercancías y las inspecciones pertinentes en dicho lugar, y a los transportistas terrestres en el tramo del puerto al destino final.

Es decir, es un agente económico que tendrá una gran responsabilidad y una gran influencia en todas las operaciones que serán de su jurisdicción, y con el cual el puerto deberá entrar en relaciones administrativas, operativas y comerciales.

En estas gestiones, una de las dificultades más importantes es aquella que tiene relación con los regímenes de responsabilidad de los diferentes modos de transporte usados, en los cuales la responsabilidad del transportador, los períodos de custodia, los documentos y los intervalos de la cadena de transporte, producen diferentes efectos, pues las normas para el transportador terrestre son distintas de la del marítimo y éstas del aéreo, y además en el transporte marítimo se producen regímenes diferentes para ese solo tramo.

En estas materias el problema se agrava en las estaciones de transferencia, es decir, en los puertos y los puertos secos, donde se produce un quiebre de la cadena de transporte, y el OTM deberá procurar tener normas claras de responsabilidad para las mercancías que deban pasar por esas estaciones y, aun más, almacenar en ellas por un tiempo o a la espera de las tramitaciones aduaneras respectivas. Esto hace que el OTM tenga y exija una serie de cuidados y normas especiales de protección a las cargas que son de su responsabilidad.

En general, podemos señalar que el nuevo esquema de transportes, y en especial el transporte multimodal, requiere de una serie de apoyos en diferentes campos, que le permitirán desarrollarse eficientemente y cumplir con sus objetivos de facilitar el comercio, mejorar el control de la cadena de transporte, mejorar el uso de la infraestructura, mejorar la competitividad de las exportaciones, reducir los costos totales de transporte, reducir el tiempo de tránsito de las mercancías, reducir inventarios y almacenamientos, mejorar los sistemas de distribución y, en general, mejorar la eficiencia y la productividad portuaria.

En esta circunstancia es importante ubicar los campos de interés y las posibilidades que se abren para los operadores privados en una nueva estructura asociativa de las empresas portuarias con los prestadores de servicios.

Sin duda alguna, en este nuevo esquema, el diseño, montaje y la explotación de centros de acopios de cargas extraportuarias podrían incluirse en las nuevas posibilidades de los sistemas portuarios, al implementarse la creación de este tipo de terminales fuera del recinto portuario; en un desarrollo conjunto, puerto y sector

privado pueden ser un área importante que se debe considerar, con el firme objetivo de fortalecer la cadena multimodal.

7.5. COMBINACIONES TECNOLÓGICAS

El área de la informática, que ha revolucionando casi todas las esferas del quehacer económico en el mundo y que en materias de transporte va imponiendo una serie de requerimientos, está obligando a tener las redes y las implementaciones necesarias para dar un servicio eficiente y mejorar la productividad, más aún cuando se trata de transporte multimodal, pues debe mantenerse una comunicación constate del estado de las mercancías.

Dentro de estos servicios es importante destacar que el Intercambio Electrónico de Datos (EDI) posibilita la reserva de espacios, permite la confección de planos de estiba y de manifiestos, el seguimiento de los contenedores durante toda la ruta de transporte, la racionalización en espacios de *stacking* y *pre-stacking* en los puertos y puertos secos, una mejor apilación y una mejor ubicación de los contenedores en los patios de depósito, una reducción de los costos documentarios y de las tramitaciones, etc. Es decir, la estructuración, coordinación y manejo de un modelo de EDI y de una central de informaciones, con bases de datos fidedignos y confiables, abre todo un espectro de posibilidades para diseñar las ventajas competitivas que se indicaban como herramientas fundamentales para el desarrollo portuario y ellas son materias que, necesariamente, deben ser incorporadas a los análisis de la eficiencia y la competitividad del transporte multimodal.

Todo lo anterior requiere también de una revisión de los recursos humanos, los cuales deben ser calificados y bien entrenados para hacer operar todos los modernos elementos que los cambios macroeconómicos introducen al sistema, sobre todo en el manejo de la informática, de las nuevas maquinarias con tecnología de punta, y los nuevos principios de la gestión administrativa y comercial de las empresas.

7.6. CONSIDERACIONES FINALES PARA LA SELECCIÓN DE UNA CADENA MULTIMODAL

Además de estas nuevas concepciones, hay que tener presente el marco de la competencia extra e interportuaria y la competencia entre modos de transporte, para lo cual es necesario revisar los siguientes factores:

Evolución estratégica de las grandes navieras

Los grandes transportadores marítimos del mundo, habitualmente denominados *mega carriers*, han venido desarrollando en los últimos años tal grado de competencia que han optado por el diseño de una estrategia global común, la cual está orientada al aumento del tamaño de las naves, a la reducción del número de escalas directas y al transbordo y uso de los puentes terrestres, con el fin de atender las diferentes cadenas multimodales a través del mundo y en especial las que nacen desde los puertos de transbordo.

Esta estrategia está basada en los siguientes principios: Búsqueda intensiva de economías de escala, agrupamiento o masificación de tráficos, búsqueda sistemática de la utilización óptima de las capacidades de las naves, optimización del tiempo del viaje redondo, aumento de la flexibilidad, aceleración de la incorporación a todo nivel de la informática, desarrollo de la función comercial, acentuación de la integración del mercado, búsqueda de servicios a medida que incorporen las fases anteriores y posteriores al tramo marítimo.

Situación geográfica respecto a las rutas de navegación marítima

Para evaluar la situación geográfica de un puerto, o de un futuro desarrollo cadena multimodal, es necesario confrontar su ubicación con los mayores flujos de los tráficos marítimos y las ofertas de servicios que en ellos posean las compañías navieras, en especial los *mega carriers*.

A pesar de los cambios que las economías emergentes del Sudeste Asiático han incorporado al esquema actual, lo cierto es que aún los tráficos Norte-Norte son los que están llevando el protagonismo en los volúmenes de carga transportada y allí se concentran las mayores ofertas de servicios navieros. Por ello, los países ubicados en esas zonas tienen una mayor posibilidad de establecer puertos que atraigan una masa crítica de carga que les permitan una perspectiva de mayor desarrollo.

Es así que, los tráficos Sudeste Asiático-Costa Pacífico de las Américas (Norte, Centro y Sur) se desplazan por el área norte del hemisferio y otorgan a la costa americana, desde Alaska a Ecuador, una mejor alternativa que los países ubicados al sur de esa latitud, lo cual permite estructurar unas cadenas multimodales bastante interesantes.

Por su parte, los tráficos América-Europa también tienen sus canales de navegación por esas mismas posiciones geográficas.

■ Tamaño y naturaleza de las instalaciones

No cualquier instalación portuaria es un polo de atracción para los usuarios, tanto para las compañías navieras como para los dueños de las cargas. Por ello, en general, hay una serie de factores que inciden en las instalaciones portuarias al momento de analizar la competencia entre puertos. Podemos citar entre ellos los siguientes: Calado de los canales de acceso, alado de los sitios de atraque (mínimo 13 a 14 metros), alcance de las grúas aceptables a los *Over Panamax* o *Post Panamax*, disponibilidad y tamaño de las zonas de apilamiento de contenedores, almacenes refrigerados, conexiones para contenedores refrigerados y parque adecuado de grúas de muelle y equipos de patio.

En general, lo que se pretende es una ausencia de limitaciones en la infra y súper estructura y una buena conexión vial o ferroviaria con el mayor *hinterland* que pueda servir al puerto y al desarrollo y continuidad de las cadenas multimodales.

Estas condiciones son cada vez más exigentes cuando se trata de buscar un puerto *hub*, o puerto madre o pivote, donde se concentran las grandes naves portacontenedores de quinta generación y que en la actualidad sobrepasan los 9.000 TEU por nave.

Estas naves transportan estos contenedores en 10 líneas bajo cubierta, 6 líneas sobre cubierta y 16 líneas en su manga, con velocidades de servicio de 24.5 nudos, calados de 14 metros, esloras de 318 metros. Todo lo cual demanda grandes exigencias a las infraestructuras portuarias, con longitudes de muelles de un mínimo de 350 metros lineales, y grúas que tengan una capacidad de levante de 40 toneladas y una extensión de su brazo que logre superar la eslora de más de 135 pies.

■ Calidad y eficiencia de las operaciones y servicios

En cuanto a los servicios que se requieren, es claro que una gestión eficiente y eficaz dentro de los puertos, principal eslabón en la cadena multimodal, requiere dar cumplimiento al menos a los siguientes parámetros: Calidad y disponibilidad

de los servicios, estabilidad socio-laboral, mano de obra calificada, habilitación del puerto 24 horas y 365 días, velocidad de transferencia de al menos 25 TEU/Hra/mano, seguridad de la carga y de las personas, servicios informáticos adecuados para planificación de las operaciones y ubicación permanente de cada contenedor; confección de planos de estiba y de manifiestos de carga, servicios comerciales (banca, aduana, agencias, etc.); cooperación del sistema aduanero, simplificación documental y ausencia de barreras administrativas, derechos portuarios a costos razonables y competitivos, programas de comercialización, y servicios adicionales eficientes (reparación de TEUS; *Shipchandlers*; *Bunker*, inspecciones, etc.).

En estos aspectos es importante señalar que en 2005, en el último estudio efectuado por el Comité de Puertos de la Unión Europea, se detectó que para los principales *mega carriers* el 75% de sus decisiones de elección de un puerto se centraban en la calidad del servicios y solo el 20% en precios y tarifas, y 5% en otros ítems.



Muelle Sociedad Portuaria de Barrancabermeja (Colombia).
Descargue cargamento de maíz amarillo a granel.

Componentes de la DFI

8

8.1. CONTRATO DE COMPRA VENTA

El contrato de compra venta es el factor central de toda transacción comercial, y se constituye en el punto de partida del comercio internacional.

En el proceso de comercio internacional se realizan diversos contratos. El principal de ellos es el contrato de compraventa internacional de mercancías. De igual manera, la comercialización de productos en un país determinado puede dar lugar a contratos de agencia, de distribución y de representación. También es posible concertar contratos de *Joint Venture,* para la producción de bienes y su posterior comercialización internacional.

El contrato de compra venta internacional de mercancías está regido por la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, que fue aprobada y suscrita en Viena el 11 de abril de 1980. El convenio regula los diversos aspectos de la compraventa internacional, los derechos y obligaciones de las partes contratantes con relación a la compraventa de mercaderías. Por otra parte, en los contratos de compraventa se señalan las condiciones y los medios de pago en que se transarán las operaciones comerciales.

Es difícil referirse a un contrato tipo que se pueda aplicar a todos los acuerdos de exportación; no obstante, es importante considerar ciertas disposiciones mínimas o condiciones generales, que sean útiles para la elaboración de cualquier contrato. (Ver pág. 127)

El contrato de compraventa no es más que la "definición de las obligaciones tanto del comprador como del vendedor". Puede ser verbal, se basa en la confianza y conocimiento mutuo de las partes, y tiene como base o punto de partida una

prueba por escrito (orden de compra y factura comercial, fax de compromiso o contrato escrito).

"Un contrato bien concebido elige la logística apropiada".

Otros documentos contractuales y fiscales que se usan en la importación y exportación son básicamente los mismos en todos los países del mundo, por lo que su modificación es casi imposible.

La **factura pro-forma** es un documento elaborado por el exportador con el fin de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago. Una factura pro-forma mezcla elementos de las facturas comerciales tradicionalmente empleadas en el comercio interior y de las notas de empaque para control de las mercancías. No es una factura de cobro, es un documento que, como dice su nombre, es "para la forma", y no tiene validez contable, sino el compromiso escrito entre el proveedor y el comprador.

Este documento contiene todos los elementos de la operación: Cantidad de producto, precio, condiciones de pago, condiciones en las que se entrega la mercancía, medios de transporte, etc. La factura pro-forma puede ser utilizada por el comprador para solicitar la licencia de importación, para la apertura de un crédito documentario cuando se ha acordado ese medio de pago, o para acompañar el envío de muestras gratis. Es obligatorio incluir el término "pro-forma" en dicha factura. Normalmente, esta factura tiene un determinado plazo de validez en lo referente a las condiciones en ellas establecidas.

Condiciones generales útiles para elaborar un contrato

- Nombre y dirección de las partes - Producto, normas y características - Cantidad - Embalaje, etiquetado y marcas - Valor total del contrato - Condiciones de entrega - Descuentos y comisiones - Impuestos, aranceles y tasas - Lugares - Periodos de entrega o de envío - Envío parcial/trasbordo/agrupación del envío - Condiciones especiales de transporte - Condiciones especiales de seguros - Documentos e inspección	**Licencias y permisos** - Condiciones de pago - Medios de pago - Incumplimiento de contrato por causas de "fuerza mayor" - Retrasos de entrega o pago - Recursos - Arbitraje - Idioma - Jurisdicción - Firma de las partes

8.2. CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

La economía y el transporte se hallan íntimamente vinculadas debido a que el proceso de producción está precedido por el transporte, en lo relativo al movimiento de materias primas, y le sucede en la distribución de los productos manufacturados o semimanufacturados. La función económica del transporte consiste en trasladar bienes desde los puntos en los cuales su utilidad es relativamente baja hasta aquellos otros en que es relativamente alta; el transporte valoriza así la mercadería, porque según la ley de la oferta y la demanda, el precio de un producto abundante en un lugar aumenta cuando se lo traslada a otro en el cual escasea; el transporte constituye así una parte vital de la corriente de utilidades que comprende el sistema económico en general.

También desempeña un papel importante desde el punto de vista social, ya que propicia el desarrollo de polos productivos en torno a los puertos, terminales y estaciones; representa para las zonas más alejadas de los grandes centros urbanos, un nexo vital de información y suministro de bienes y servicios; además, favorece el desarrollo de trabajadores especialistas en la materia para atender a los medios, a los puertos, aeropuertos y estaciones y para desempeñarse en los servicios conexos (aduanas, bancos, agentes, servicios de embalaje, etc.). También le corresponde al transporte cumplir una función cultural: en forma directa, permite el conocimiento recíproco entre diversos grupos sociales e, indirectamente, contribuye al acercamiento de las diversas producciones artísticas; además, a nivel general, facilita el intercambio informativo entre los pueblos.

El contrato de transporte se puede definir como un contrato en virtud del cual uno se obliga por cierto precio a conducir de un lugar a otro, por tierra, canales, lagos o ríos navegables, pasajeros o mercaderías ajenas, y a entregar éstas a la persona a quien vayan dirigidas.

■ Intervinientes en el contrato de transporte

- **Porteador, transportador, transportista (tierra) / patrón, barquero (agua):** Es el que contrae la obligación.

- **Cargador, expedidor, remitente o consignante**: Es el que por cuenta propia o ajena encarga la conducción de personas o mercadería al porteador.

- **Consignatario o destinatario**: Es la persona a quien se envían las mercaderías (una misma persona puede ser a la vez cargador y consignatario).

Características del contrato de transporte

- Es un **contrato típico:** Está regulado en la ley.
- Es un **contrato nominado**: Tiene un nombre determinado.
- Es un **contrato bilateral**: Se obliga tanto el cargador como el porteador.
- Es un **contrato consensual**: Se perfecciona por el solo consentimiento de las partes.
- Es un **contrato oneroso**: Ambas partes perciben las utilidades y cada parte se grava a beneficio de la otra.
- Es un **contrato conmutativo**: Las obligaciones recíprocas de las partes se miran como equivalentes.
- Es un **contrato principal**: Subsiste por sí mismo, sin la necesidad de otro.

Derechos y obligaciones del cargador

- **Obligaciones**
  - Entregar las mercaderías al porteador.
  - Suministrar documentos.
  - Pagar el porte o flete convenido.

- **Derechos**
  - Derecho a la ejecución de la prestación convenida.
  - Derecho a dejar sin efecto el contrato.
  - Derecho de preferencia.

Derechos y obligaciones del porteador

- **Obligaciones**
  - Recibir la mercadería.
  - Emprender el viaje.
  - Custodiar y conservar la carga.
  - Entregar la carga al consignatario.

- **Derechos**
  - Derecho al pago del porte o flete convenido.

Obligaciones del consignatario

- Otorgar recibo de las mercaderías.
- Pagar al porteador el porte o flete y los gastos en que haya incurrido.

8.3. CONVENIOS

Convenios internacionales de transporte

Cuando se aplican estos convenios son de orden supranacional; reemplazan por consiguiente las múltiples reglamentaciones nacionales por un texto único que sirve de base a la solución de los litigios que se puedan suscitar entre expedidores y transportadores. Los convenios imponen un documento de transporte y enumeran las responsabilidades recíprocas del expedidor, del transportador y del destinatario. De ahí su gran utilidad.

Convenios internacionales marítimos

En el mundo marítimo, los textos internacionales son desafortunadamente numerosos y difusos, y además, su ratificación por los muy numerosos países se hace esperar, lo que complica singularmente la situación.

El primer acuerdo fue firmado en Bruselas en 1924; es el "Convenio Internacional para la Unificación de algunas reglas en materia de Conocimiento de Embarque", llamado Convenio de Bruselas y también conocido bajo el nombre de "Reglas de La Haya".

Como estas reglas envejecieron en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte de Mercancías por Mar; firmada en Hamburgo en 1978, y llamada "Convención de Hamburgo", se llevó a cabo la actualización de la misma y es la que rige actualmente.

Cuadro resumen de convenios internacionales de transporte

Convenio	Nombre	Name
MAR Bruselas, 1924 Hamburgo, 1978	Conocimiento de Embarque	BL *Bill of Lading*
AIRE Varsovia, 1929	Guía Aérea	AWB *Air Way Bill*
CARRETERA Ginebra, 1956	Conocimiento de Embarque por Carretera	*Internacional Consignment Note*
MULTIMODAL Ginebra, 1980	Documento de Transporte Multimodal	MTD *Multimodal Transport Document*
FLUVIAL	Conocimiento de Embarque Fluvial	*River Bill of Lading*
LACUSTRE	Conocimiento de Embarque Lacustre	*Inland Water Way Consignment Note*

¿Qué es el documento B/L (*Bill of lading*) o conocimiento de embarque?

Es el documento que recoge y certifica el contrato de transporte marítimo internacional. En otras palabras, es la escritura privada, en la que el capitán y el cargador reconocen el embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

¿Quiénes emiten y firman los B/L's?

Los consignatarios de buques, como agentes de las navieras o armadores que representan. Prueba la existencia del contrato de transporte marítimo internacional, justifica que el cargador ha entregado la mercancía a bordo del buque y es el título de propiedad de dicha mercancía (quien detenta el B/L es propietario de la mercancía).

Convenios internacionales aéreos

Los transportes aéreos de pasajeros, equipajes y mercancías están regidos por la Convención de Varsovia, que data de 1929 y fue complementada por el Protocolo

de La Haya (1955), la Convención Extraordinaria de Guadalajara (1961), el Protocolo de Guatemala (1971 y los Protocolos de Montreal (1975).

El conjunto de convenios constituye el "Sistema de Varsovia", el nombre exacto de la convención es "Convención para la Unificación de ciertas reglas relativas al Transporte Aéreo Internacional". Ha sido adoptada por casi la totalidad de los países.

El documento de transporte utilizado es la "guía aérea" o *Air Way Bill* (AWB).

■ Convenios internacionales ferroviarios

La Convención Internacional de Transporte por Ferrocarril (COTIF) es el resultado de la Convención de Berna, elaborada en 1890, puesta en vigor en 1893, y modificada en 1924 en Roma (Convención CIM), en 1933, 1952, 1961, 1975 y, por último, en 1980. Se aplica en casi la totalidad de los países europeos.

El campo de aplicación de la COTIF se refiere a todos los transportadores internacionales de ferrocarril, que atraviesen el territorio de al menos dos países contratantes y comprende exclusivamente algunas líneas ferroviarias señaladas dentro de una lista restringida. Este documento es el Conocimiento Internacional de Embarque por Ferrocarril. (*International Rail Consignment Note*).

■ Convenios Internacionales por carretera

Se trata de la convención relativa al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, llamada CMR, elaborada en 1956, puesta en vigor en 1961 y modificada por un protocolo en 1978.

El campo de aplicación de la CMR es muy preciso: "Todo contrato de transporte de mercancías por carretera, a título oneroso, por medio de vehículos, cuando el lugar del retiro de las mercancías y el lugar previsto para la entrega […] están situados en dos países diferentes, de los cuales uno al menos es un país contratante". En consecuencia, las exportaciones por vía terrestre de los países hacia Europa están sometidas a la convención CMR.

El documento de transporte es el Conocimiento Internacional de Embarque por Carretera (*International Road Consignment Note*).

■ Convenio internacional sobre transporte combinados

Las Naciones Unidas han elaborado la "Convención sobre el Transporte Multimodal Internacional de las Mercancías". Data de 1980 y entró en vigor cuando cuando 30 países lo firmaron sin reservas.

La convención trata sobre el transporte por contenedor, ferrocarril - carretera, transporte por buques equipados para el transporte de vehículos, y por consiguiente de todas las tecnologías que combinan diferentes modos de transporte; la convención define la noción de Empresario de Transporte Multimodal, ETM (*Multimodal Transport Operador, MTO*), así como el tipo de documento utilizado. Se trata del Documento de Transporte Multimodal, DTM (*Multimodal Transport Document, MTD*).

■ Acuerdos sobre transportes fluviales y lacustres

No existe una convención internacional que reglamente los transportes fluviales. En cambio, la navegación sobre los grandes ríos (por ejemplo, el Rhin) es objeto de acuerdos bilaterales o multilaterales aprobados entre los estados ribereños.

En los países en desarrollo, casi todo está por hacer en el plano jurídico en lo que respecta a los trayectos navegables de sus grandes ríos y los transportes lacustres.

Los documentos de transporte que se utilizan son los conocimientos de transporte fluvial y los documentos de transporte lacustre.

8.4. TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIALIZACIÓN. INCOTERMS

La economía global ha dado a los negocios un acceso más amplio, jamás conocido, a los mercados de todo el mundo. Las mercancías se venden en más países y en mayores cantidades y variedad. Pero a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas internacionales, también se incrementan las posibilidades de malentendidos y litigios costosos, cuando los contratos de compraventa no se redactan adecuadamente.

Los INCOTERMS, las normas oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para la interpretación de los términos comerciales, facilitan la conducta del tráfico internacional. La referencia a los INCOTERMS 2000 en un contrato de compraventa define claramente las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones legales.

Desde la creación de los INCOTERMS por la CCI en 1936, estos modelos contractuales aceptados mundialmente se han actualizado regularmente para adecuarse al desarrollo del comercio internacional. Los INCOTERMS 2000 toman en consideración la reciente difusión de zonas libres de aduanas, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica del transporte. Los INCOTERMS 2000 ofrecen una presentación más simple y clara de las 13 definiciones, todas ellas revisadas, y las cuales se describen más adelante.

Los podemos definir como el conjunto de reglas internacionales, regidas por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. El propósito de los INCOTERMS es el de proveer un grupo de reglas para la interpretación de los términos más usados en comercio internacional.

¿Qué determinan los INCOTERMS?

- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería, del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercancía.
- Quién contrata y paga los gastos: Transporte/Seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Estructura de los INCOTERMS

En 1990 los términos se agruparon en cuatro categorías básicamente diferentes para facilitar su comprensión, empezando, en primer lugar, con el término por el que el vendedor se limita a poner las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales (término "E": EXW); seguido del segundo grupo de términos, según los cuales al vendedor se le encarga que entregue las mercancías a un transportista designado por el comprador (los términos "F": FCA, FAS y FOB); continuando con

los términos "C", según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías no los costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT y CIP); y , finalmente, los términos "D", según los cuales el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino.

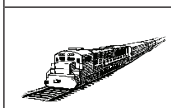
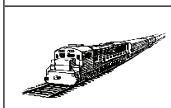
■ Modo de transporte e INCOTERM apropiado

INCOTERM	TIPO DE TRANSPORTE
EXW: El vendedor traslada los riesgos en el momento que coloca la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega acordado, sin cargar el vehículo. A partir de este momento, el comprador soporta todos los riesgos de pérdida o daño de la carga, así como los costos de movilización hasta el destino final.	   
FCA: El vendedor traslada todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías, desde el momento en que las mismas hayan sido entregadas al transportista u otra persona designada por él o por el vendedor, en caso de que no haya designado alguno previamente.	 
FAS: El vendedor traslada los riesgos de pérdida y daño de la mercancía desde el momento en que haya sido colocada al costado del buque designado por el comprador, en el lugar de carga fijado por el comprador en el puerto de embarque convenido.	 
FOB: El vendedor traslada los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, en el momento en que la carga haya sobrepasado la borda del buque en el puerto convenido. Y desde la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega o porque el buque no llegue a tiempo.	
CFR: El vendedor traslada los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, en el momento en que la carga haya sobrepasado la borda del buque en el puerto convenido. El comprador debe, si no da aviso de cargue de la mercancía, correr con los riesgos de pérdida o daño de la carga desde la fecha acordada o fijada para el embarque de la misma.	

Continúa...

CIF: El vendedor traslada los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, en el momento en que la carga haya sobrepasado la borda del buque en el puerto convenido. El comprador debe, si no da aviso de cargue de la mercancía, correr con los riesgos de pérdida o daño de la carga desde la fecha acordada o fijada para el embarque de la misma.		
CPT: El vendedor traslada todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en el que se la entrega al transportista contratado por él. Si hay sucesivos, será a la entrega del primer transportador.	 	 
CIP: El vendedor traslada todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en el que se la entrega al transportista contratado por él. Si hay sucesivos, será a la entrega del primer transportador.	 	 
DAF: El comprador soportará todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido entregada o colocada por el vendedor en el medio de transporte contratado por él, no descargada, en el lugar convenido en la frontera.	 	 
DES: El comprador soportará todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido entregada o colocada por el vendedor a disposición del comprador a bordo del buque en el punto de descarga acordado.		
DEQ: El comprador soportará todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido entregada o colocada por el vendedor a disposición del comprador en el muelle del puerto acordado.		

Continúa...

DDU: El comprador soportará todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido entregada o colocada por el vendedor a disposición del comprador u otra persona designada por este, sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el lugar acordado.	 	 
DDP: El comprador soportará todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido entregada o colocada por el vendedor a disposición del comprador u otra persona designada por este, sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el lugar acordado.	 	 

Fuente: Archivo personal.

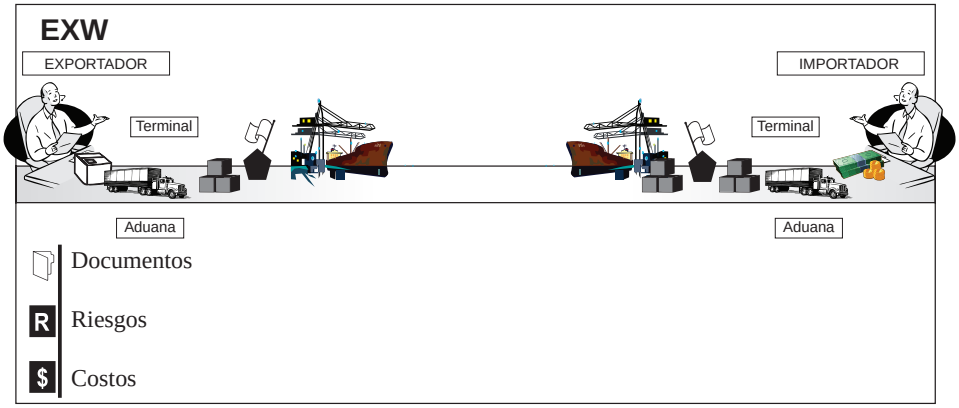
Categorías de los INCOTERM

El cuadro siguiente resume la clasificación de grupos en los cuales están distribuidos los términos internacionales de comercialización, con su denominación en inglés y español:

GRUPO	INCOTERM	INGLÉS	ESPAÑOL
GRUPO E Salida	**EXW**	Ex - Works	En Fábrica
GRUPO F Sin pago del transporte principal	**FCA** **FAS** **FOB**	*Free Carrier* *Free Alongside Ship* *Free On Board*	Libre Transportista Libre al Costado del Buque Libre a Bordo
GRUPO C Con pago del Transporte Principal	**CFR** **CIF** **CPT** **CIP**	*Cost and Freight* *Cost Insurance and Freight* *Carriage Paid To* *Carriage Insurance paid To*	Costo y Flete Costo, Seguro y Flete Transporte Pagado Hasta Transporte, Seguro Pagado
GRUPO D Llegada	**DAF** **DES** **DEQ** **DDU** **DDP**	*Delivered* At Frontier *Delivered* Ex - Ship *Delivered* Ex – Quay *Delivered* Duty Unpaid *Delivered* Duty Paid	Entregado en Frontera Entregado sobre Buque Puerto Destino Entregado sobre Muelle Puerto Destino Entregado en Destino Derechos no Pagos Entregado en Destino Derechos Pagados

- **Grupo E**: Mínima obligación del vendedor.

EXW. *EX WORKS* = EN FÁBRICA[1] (… lugar convenido)



"En Fábrica" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor. Este término define, así, la menor obligación del vendedor, por lo cual el comprador debe asumir todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la carga de la mercancía a la salida, y que asuma los riesgos y todos los costos de tal operación deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en este sentido en el contrato de compraventa. (EXW… *Loaded on*…) (EXW… Cargado sobre…). Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo las formalidades de exportación, ni directa ni indirectamente.

Obligaciones del vendedor:

- Poner la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor.
- Este término representa la mínima obligación para el vendedor

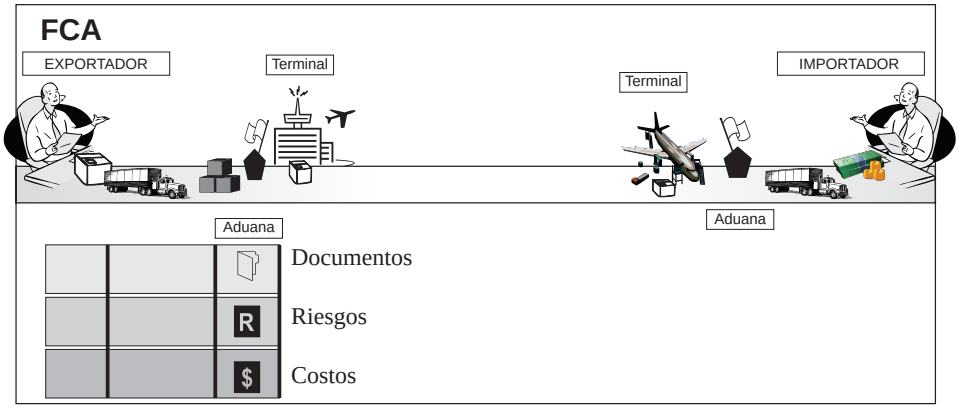
Obligaciones del comprador:

- Elegir el modo de transporte.
- Soportar el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

[1] CCI - *Incoterms 2000*, Barcelona, 1999. p. 17.

■ **Grupo F:** Entrega en punto de embarque / Comprador designa y paga el transporte / Comprador asume el riesgo del transporte principal.

FCA. *Free Carrier* = Franco Transportista[2] (… lugar convenido)



"Franco transportista" significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga. Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor:

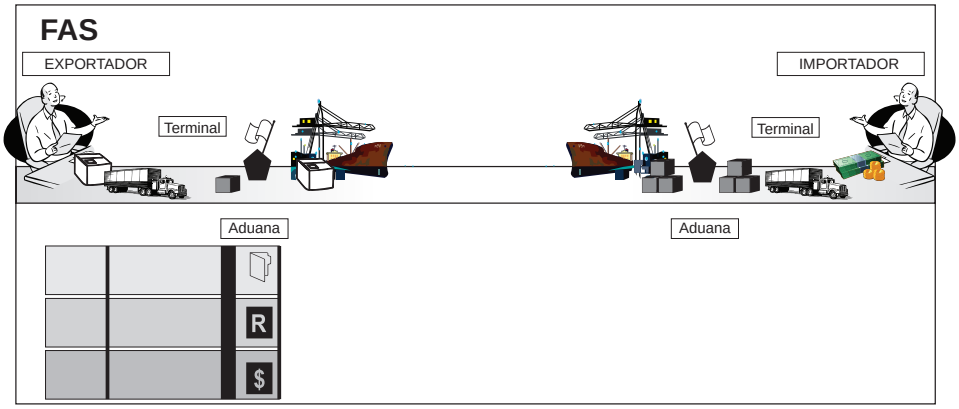
- Entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador:

- Elegir modo de transporte y transportista.
- Soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido**.**

[2] *Op. cit.,* p. 39.

FAS *Free Alongside Ship* = LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE[3]
(… puerto de carga convenido)



"Franco al costado del buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación. Sin embargo, si las partes desean que el comprador despache la mercancía para la exportación, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en este sentido en el contrato de compraventa.

Obligaciones del vendedor:

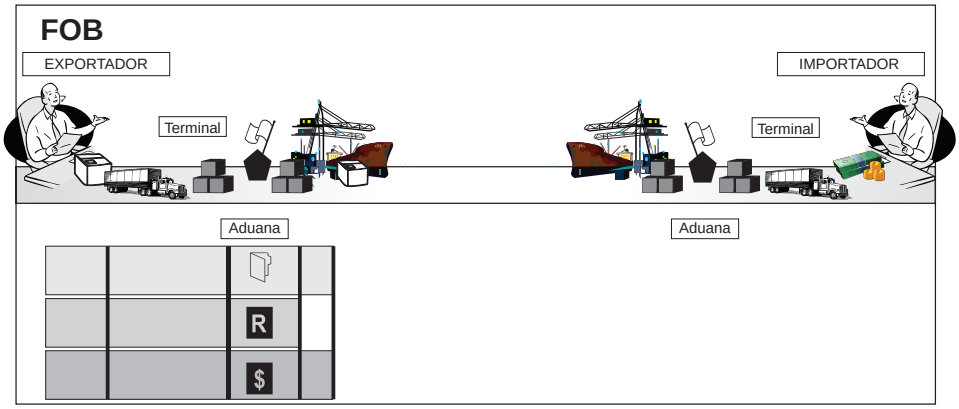
- Entregar la mercancía en el lugar designado por el comprador en el puerto convenido. (Al costado del buque).
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador:

- Elegir la empresa naviera y dar nombre del buque al vendedor.
- Pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía desde que el vendedor la entrega al costado del buque.
- Obtener licencias para importación.
- Efectuar el despacho de importación de la mercancía.

[3] *Ibíd.*, p. 49.

FOB. *Free on Board* = Franco a bordo[4] (… puerto de carga convenido)



"Franco a bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectué en el momento que sobrepasa la borda del buque, debe usarse el término FCA.

Obligaciones del vendedor:

- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto de embarque convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

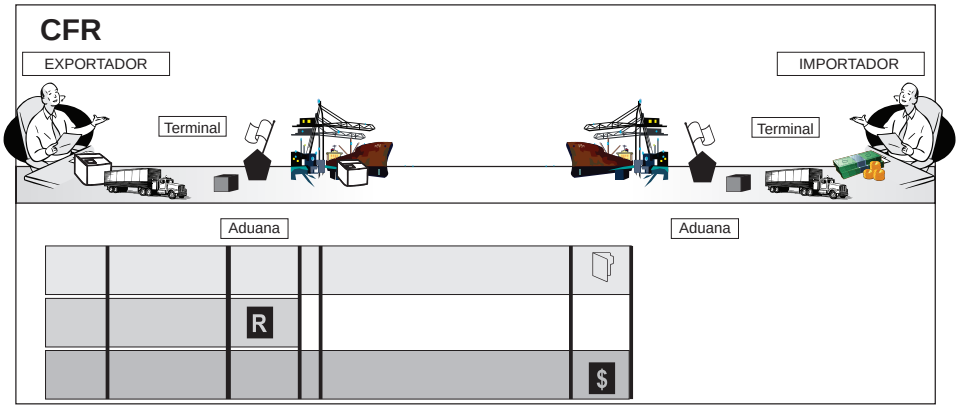
Obligaciones del comprador:

- Designar y reservar el buque.
- Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque**.**

[4] *Ibíd*., p. 57.

■ **Grupo C:** Entrega en punto de destino / Vendedor designa y paga el transporte / Comprador asume el riesgo del transporte principal.

CFR. *Cost and Freight* = Costo y Flete (… puerto de destino convenido)[5].



"Costo y flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, PERO el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor el despacho aduanero de la mercancía para la exportación.

Obligaciones del vendedor:

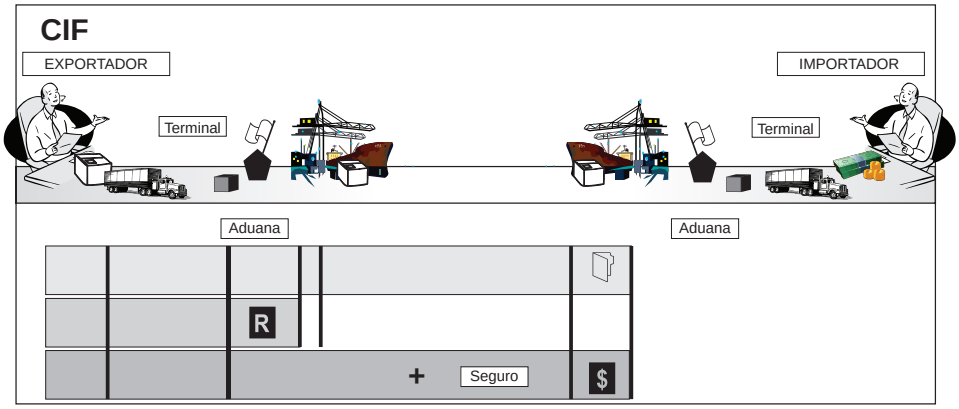
- Contratar el buque, y corre por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador:

- Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

[5] *Ibíd.*, p. 65.

CIF Cost. *Insurance and Freight* = Costo, Seguro y Flete[6]
(... puerto de destino convenido).



"Costo, seguro y flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto destino. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, PERO el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

Obligaciones del vendedor:

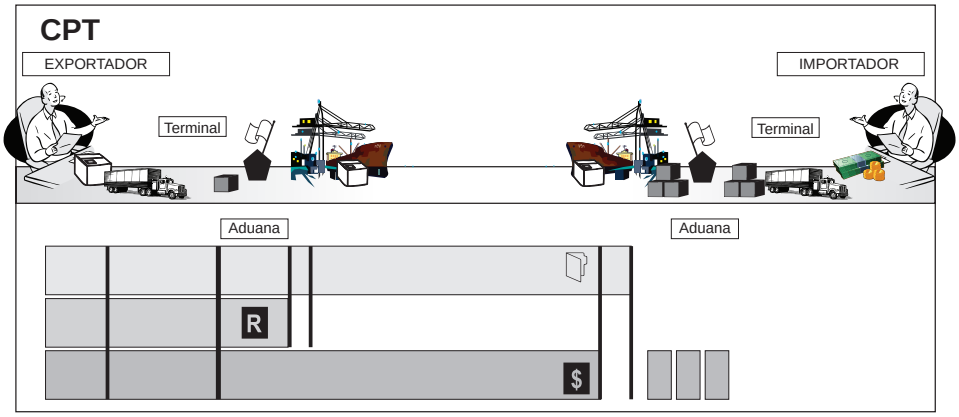
- Contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
- Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor.

Obligaciones del comprador:

- Aunque el vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.

[6] *Ibíd.*, p. 75.

CPT. *Carriage Paid To* = TRANSPORTE PAGADO HASTA[7]
(… lugar de destino convenido)



"Transporte pagado hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; pero, además, que deben pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro costo contraído después de que la mercancía haya sido entregada.

Obligaciones del vendedor:

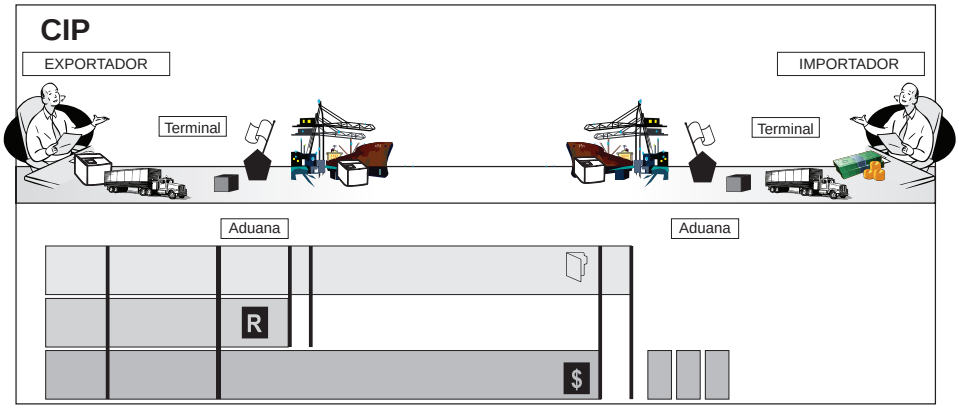
- Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador:

- Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

[7] *Ibíd.,* p. 81.

CIP. *Carriage and Insurance Paid To* = Transporte y Seguro Pagados Hasta[8]
(... lugar de destino convenido)



"Transporte y seguro pagados hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportador designado por él mismo, pero debe pagar, además, los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro costo adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido entregada. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también deberá conseguir un seguro contra riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro.

Obligaciones del vendedor:

- Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
- Contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor.

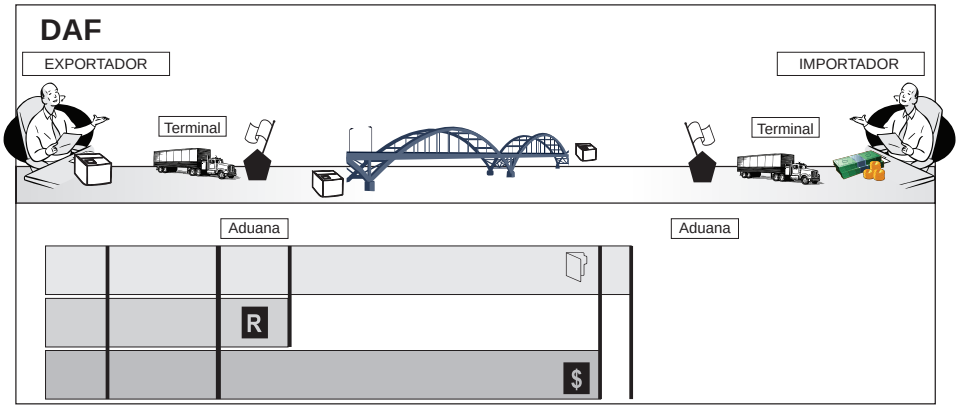
Obligaciones del comprador:

- Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.)

[8] *Ibíd*., p. 89.

■ **Grupo D:** Entrega en punto de destino / Vendedor designa y paga el transporte / Vendedor asume el riesgo del transporte principal.

DAF. *Delivered at Frontier* = ENTREGADA EN FRONTERA[9] (… lugar convenido)



"Entregada en frontera" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, por lo cual la mercancía debe estar despachada de exportación pero no de importación. El término "frontera" puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que se defina exactamente la frontera en cuestión, designando siempre el punto y el lugar convenidos a continuación del término DAF.

Obligaciones del vendedor:

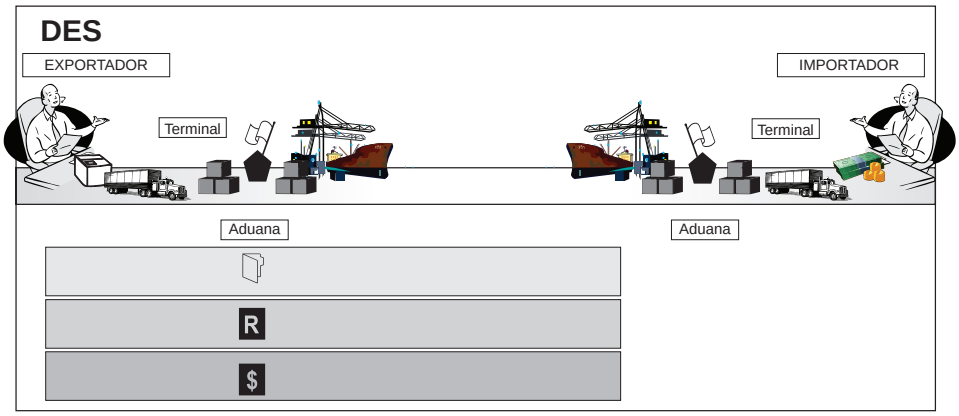
- Entregar la mercancía en el punto convenido (antes o después del cruce de la frontera), pagando el transporte y soportando riesgos hasta dicho punto.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador:

- Soportar todo tipo de riesgo inherente y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en la frontera.
- Efectuar el despacho de importación de la mercancía.

[9] *Ibíd.,* p. 97.

DES. *Delivered ex Ship* = ENTREGADA SOBRE BUQUE[10]
(…puerto de destino convenido)



"Entregada sobre buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido. El vendedor debe soportar todos los costos y riesgos inherentes al llevar la mercancía al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Si las partes desean que el vendedor asuma los costos y riesgos de descargar la mercancía, debe usarse el término DEQ.

Obligaciones del vendedor:

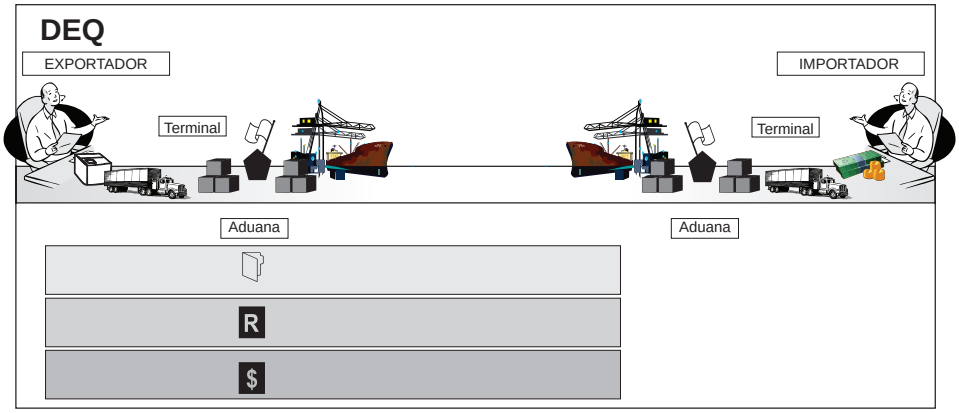
- Elegir y contratar el buque, pagar el flete y soportar todos los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto de destino.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador:

- Asumir los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto de destino.

[10] *Ibíd.*, p. 105.

DEQ. *Delivered ex Quay* = ENTREGADA EN MUELLE[11]
(… puerto de destino convenido)



"Entregada en muelle" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle del puerto de destino convenido. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al puerto de destino convenido y al descargar la mercancía sobre muelle.

El término DEQ exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

Obligaciones del vendedor:

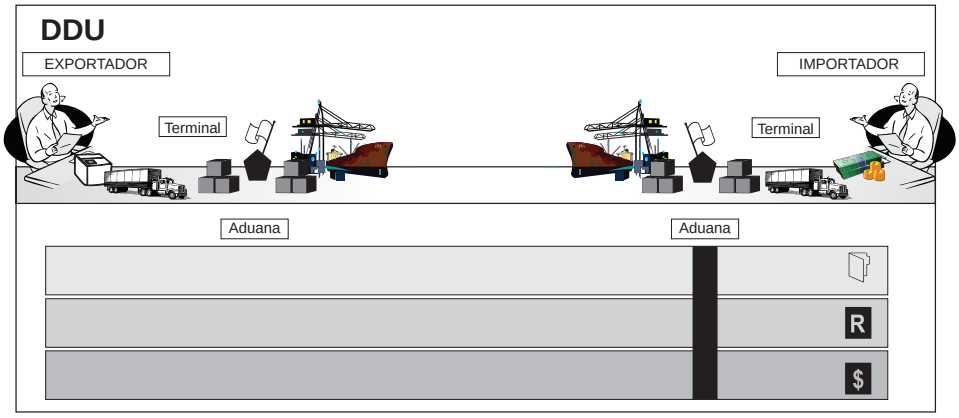
- Entregar la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del puerto de destino convenido, soportando hasta ese momento los gastos y riesgos inherentes a la misma.
- Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador:

- Soportar todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en el muelle del puerto de destino convenido.
- Efectuar el despacho de importación de la mercancía.

[11] *Ibíd.,* p. 113.

DDU. *Delivered Duty Unpaid* = Entregada Derechos no Pagados[12]
(… lugar de destino convenido)



"Entregada derechos no pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier "derecho" exigible a la importación en el país de destino. Ese "derecho" recaerá sobre el comprador, así como cualquier costo y riesgo causado por no despachar oportunamente la mercancía para la importación.

Obligaciones del vendedor:

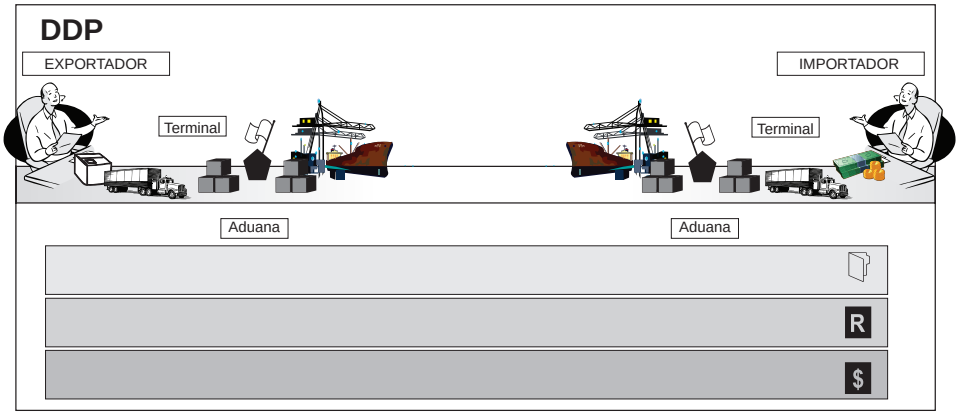
- Entregar la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido en el país importador
- Satisfacer los gastos de transporte, incluidas las operaciones de carga y descarga.

Obligaciones del comprador:

- Asumir por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde que el vendedor la pone a disposición en el lugar convenido.
- Efectuar el despacho de importación de las mercancías.

[12] *Ibíd.,* p. 121.

DDP. *Delivered Duty Paid* = Entregada Derechos Pagados[13]
(… lugar de destino convenido)



"Entregada derechos pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costos y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier "derecho" exigible a la importación en el país de destino.

Este término no debe usarse si el vendedor no puede, ni directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación.

Obligaciones del vendedor:

- Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del comprador, en el lugar de destino convenido en el país del importador, incluidas las maniobras de descarga.
- Efectuar el despacho de exportación e importación de la mercancía.
- Representa la máxima obligación para el vendedor.

Obligaciones del comprador:

- Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

[13] *Ibid.,* p. 128.

8.5. CRÉDITO DOCUMENTARIO

Existen diferentes formas de pago cuando se compra un producto a una empresa radicada en el exterior. Los instrumentos que se pueden utilizar dependen de la modalidad de compra acordada previamente entre comprador y vendedor. La elección del medio de pago será determinada por el riesgo asumido y por el costo. Los medios más utilizados son:

- **Órdenes de pago (Giro bancario o transferencia bancaria)**: Es una transferencia de fondos del importador al exportador. Este procedimiento no tiene ningún aval bancario.

- **Cobranzas**: Se emplean para realizar la gestión de cobro de documentos comerciales y financieros por parte de los bancos sin más obligación que cumplir las instrucciones que se le suministran. El costo es inferior y su operación es más ágil. Si el importador no paga, el exportador no puede reclamar al banco, ya que es sólo un intermediario. Se utiliza cuando hay una relación comercial de confianza.

- **Cartas de créditos**: Mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales. Asegura al exportador el cobro de su operación. Tiene la garantía de pago de dos o más bancos, y el importador la certeza de que sólo habrá pago si sus exigencias son cumplidas. Es una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago al momento en que el banco del exportador presente la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

8.6. SEGUROS DE TRANSPORTE

¿Cuál es el costo del seguro y cuáles son los parámetros del costo? Estas preguntas se las suelen hacer los empresarios cuando deciden realizar una operación de comercio exterior; *porque ellas determinan la conveniencia de asegurar la mercancía durante el transporte internacional*.

En muchos casos, el seguro para las mercancías durante el transporte es obligatorio (por ejemplo, a la salida o a la llegada para algunos países en desarrollo). Así mismo, si uno tiene la posibilidad de asegurar o no, es interesante conocer el costo medio de los seguros.

Mundialmente se ha establecido alrededor del 8 % o (ocho por mil), es decir, menos que el 1%. Además, es interesante conocer sus límites inferiores y superiores.

- **Inferior**: Es poco frecuente que una prima de seguros esté por debajo del 2 por mil (US$ 2 por US$ 1000).
- **Superior:** Es muy raro que una prima de seguros sobrepase el 2% (US$ 2 por US$ 100), salvo para ciertos tráficos provenientes o hacia países en desarrollo, donde la prima puede fluctuar, en casos extremos entre el 5% y el 8%.

En la mayoría de los casos, la prima es razonable: entre el 2 por mil y el 2%. Desde luego, la prima varía conforme a un cierto número de parámetros como los siguientes:

1. **Naturaleza de la carga**: Puede ser frágil, tentadora y, por consiguiente, saqueable, perecedera. Para mercancías peligrosas, el costo del seguro es más alto.

2. **Modo de transporte**: Este es uno de los casos en los que el transporte aéreo se distingue, en algunos puntos a su favor, del transporte marítimo. En promedio, el seguro aéreo cuesta 3 a 4 veces menos que el seguro marítimo y algunas veces (en países continentales) la diferencia es de 1 a 10. En la competencia que se hacen el buque y el avión, hay que tener en cuenta este parámetro, que viene a contribuir a la economía del embalaje, el peso y el cubicaje; el transporte marítimo requiere un embalaje más especializado y por consiguiente más caro (en promedio de 2 a 3 veces más caro) que en el transporte aéreo.

3. **Trayecto asegurado**: Es evidente que la prima será más elevada para un transporte marítimo que venga por "zonas de riesgo", como el Canal del Suez, el Mediterráneo Oriental, los alrededores de Cuba, el estrecho de Ormuz y el Golfo Pérsico.

4. **Naturaleza de las garantías cubiertas**: En materia de transporte internacional, el interesado en la mercancía (es decir, el que asume los riesgos del transporte: el vendedor o el comprador, según el Incoterm convenido) tiene la posibilidad de elegir entre diferentes fórmulas de seguro de la menos a la más amplia. Es exactamente como en materia de seguros para vehículos: el seguro puede cubrir "a terceros" o "todos los riesgos": la prima no será la misma.

5. **Naturaleza del contrato**: Por ejemplo, asegurar FOB da lugar a una prima menos cara para el vendedor que si asegura CIF.

Estos cinco parámetros son los que influyen en el costo del seguro.

8.7. ACUERDOS COMERCIALES

La literatura económica distingue comúnmente cuatro formas diferentes de acuerdos regionales, según la profundidad de la integración: **área de libre comercio**, **unión aduanera**, **mercado común** y **unión económica**.

De esta manera, si el acuerdo persigue solamente la **eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias** (por ejemplo, obstáculos técnicos) se habla de **integración simplemente comercial** (área de libre comercio y unión aduanera).

Si se agrega la homogenización de las condiciones de movilidad del capital y del trabajo, se habla de **integración factorial** o de los de producción (mercado común).

Así mismo, si además de lo anterior se llega a la **armonización de las políticas tributarias y cambiarias**, se tendrá una **integración de la política económica**, la cual será total cuando se logre la unificación de la política monetaria (unión económica)

La Integración Económica es el acuerdo mediante el cual dos o más países convienen eliminar progresivamente las barreras económicas entre sí, con el fin de pactar políticas comerciales, micro y macroeconómicas aplicables a los miembros de esta comunidad y frente a países terceros y sigue los siguientes pasos:

■ Zona de Preferencia Arancelaria

La Zona de Preferencia Arancelaria está compuesta por un conjunto de territorios aduaneros que se conceden entre sí, una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros países.

Tratados de Libre Comercio

Un Tratado de Libre Comercio está formado por varios países que deciden eliminar las barreras al comercio interno, pero manteniendo cada uno sus propios aranceles diferentes frente a terceros. El problema que se deriva de esto es la necesidad de mantener controles fronterizos para los productos que procedan de países que pertenecen al Tratado de Libre Comercio, pero que hayan sido producidos total o parcialmente en el exterior.

Unión Aduanera

La Unión Aduanera se produce cuando un Área de Libre Comercio establece un arancel exterior común. La Unión Aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo interno, ya que cada país perteneciente a la unión verá modificada su estructura productiva en mayor o menor grado como consecuencia de decisiones comunes. Los controles fronterizos desaparecen para los productos, pero permanecen las barreras que impiden la circulación de los factores.

Mercado Común

El Mercado Común supone la eliminación de barreras a la circulación de los factores productivos, es decir, de los trabajadores y del capital. La libre circulación de trabajadores consiste en permitir en igualdad de condiciones la contratación de la mano de obra que proceda de los países integrantes y en que, además, se reconozcan mutuamente las titulaciones profesionales y haya una cierta similitud de criterios educativos. La libre circulación de capitales podría quedar desvirtuada mediante el establecimiento de impuestos diferenciales por lo que requiere también un cierto grado de armonización fiscal.

Unión Económica

La Unión Económica supone un grado más en la armonización de las políticas fiscales y monetarias. Se produce aquí una mayor cesión de soberanía, ya que, al dotarse de un sistema monetario único, cada país se somete a una disciplina monetaria para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes autorizados.

- **Integración Económica**

La Integración Económica, finalmente, implica la aparición de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal y monetaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad.

8.8. TRANSPORTE

Teniendo en cuenta la naturaleza de la carga, los productos pueden sufrir una degradación normal en sus características químicas, físicas y microbiológicas, por lo tanto, es necesario acondicionarlas de forma tal que se prolongue su vida útil o se proteja. Por tanto, la elección de un transporte adecuado exige conocer tanto las características del producto como las operaciones de manejo a que se verá sometido.

Es importante conocer las características de cada modo de transporte disponible, tales como el tipo de vagón, camión, avión o barco requerido para su desplazamiento, así como el tipo de contratación (transporte exclusivo, arrendado o compartido).

Gestión logística de la DFI

9

9.1. COMPONENTES Y COSTOS

Los componentes del costo de la DFI se clasifican en directos e indirectos y tienen una ponderación distinta en la cadena de distribución. Dependiendo del valor agregado del producto, pueden representar un porcentaje importante en su costo total en bodegas del cliente.

■ Costos directos

Corresponden a aquellos que tienen una incidencia directa en la cadena, durante las interfases país exportador - tránsito internacional - país importador: Empaque, embalaje, unitarización, documentación, manipulación, transporte, seguros, almacenamiento, aduaneros, bancarios y agentes.

• Empaque y marcado

La estimación del costo de empaque y embalaje varía dependiendo de los requerimientos de cada tipo de producto, del medio de transporte que se va a utilizar y del mercado de destino. Sin embargo, siempre se incurrirá en el costo del material (madera, tambores, barriles, cartón, papel, plásticos, pinturas, etiquetas, códigos de barras, sellos, marquillas, accesorios de amarre, grapas, zunchos, cintas, etc.) y de la mano de obra requerida para el empaque, marcado y embalaje del producto.

• Documentación

Este componente del costo incluye los gastos correspondientes a la documentación que se requiere tanto para la exportación (país de origen) como para la importación

del producto (país de destino) e incluye facturas, documentos de embarque, que dependen del modo o modos de transporte que se va a utilizar; formularios para declaraciones de exportación, de importación y de cambios; permisos o licencias y certificados fitosanitarios, de origen y de cantidad y calidad, entre otros. Se deben considerar tanto los costos como los tiempos necesarios para su obtención.

- **Unitarización**

Es el costo de la operación de agrupar piezas de carga en unidades de mayor volumen, tales como *palets* o contenedores, conocidas como unitarización.

La paletización se refiere a la agrupación de productos en sus respectivos sistemas de empaque y/o embalaje sobre un *palet* (estiba), debidamente asegurado con esquineros, zunchos, grapas o películas envolventes de tal manera que se puedan manipular, almacenar y transportar de forma segura como una sola "unidad de carga".

La contenedorización consiste en la acomodación de los *palets* en el contenedor, y su respectivo aseguramiento por medio de bolsas de aire o de otro elemento que cumpla con ese fin.

Los principales costos de la unitarización corresponden al *palet* (cuyo precio está relacionado con el material de fabricación y el tiempo de vida útil), a los materiales para cubrir o envolver la carga, tales como esquineros, zunchos, grapas y películas envolventes y a la mano de obra requerida para realizar dicha labor.

En la contenedorización se debe estimar el costo del contenedor o el valor del arrendamiento por el tiempo que se requiera para el traslado de las frutas u hortalizas. Se debe recordar que el envío de estos productos por vía marítima debe realizarse en contenedores refrigerados. Igualmente, se contempla el costo de los equipos (montacargas) y la mano de obra necesaria para cargarlo y descargarlo.

- **Almacenaje en puerto origen / destino**

Aunque las tendencias en los negocios internacionales se orientan a evitar, en lo posible, el almacenamiento durante las fases anteriores al embarque y en las

que preceden a la entrega de la carga en el destino final, es probable que se presenten situaciones que obliguen a almacenar el producto, tales como demoras en el cargue del buque o en la recolección del contenedor en el puerto destino, o trámites adicionales en el puerto. Estas situaciones incidirán en la tarifa por contenedor por mayores costos de generador y combustible durante el tiempo de conexión a las unidades eléctricas.

- **Manipuleo**

La transferencia de los productos desde el local del exportador al del importador supone un cierto número de operaciones de manipuleo.

En el país exportador se presenta manipulación en el cargue del vehículo en la fábrica del exportador, cargue y descargue del vehículo desde la fábrica o desde una bodega intermedia hasta el sitio de embarque internacional, cargue del vehículo que transporta la carga hasta el punto de embarque internacional, costo de manipuleo en el punto de embarque.

En tránsito internacional se presenta manipuleo en los transbordos. En el país importador se presenta durante el descargue del vehículo que transporta la carga en el punto de desembarque internacional hasta las bodegas del cliente, y durante los cargues y descargues en puntos o bodegas intermedias.

- **Transporte**

El primer flete que ha de costearse corresponde al transporte desde la zona de producción o acondicionamiento al puerto de embarque, el cual debe realizarse preferiblemente en camión o contenedor refrigerado.

Para el análisis del transporte internacional deben analizarse cuantitativa y cualitativamente las características de todos los modos en los países por los cuales transita la carga. (Infraestructura, rutas terminales, centros de transferencia, legislación, fletes, recargos, descuentos, servicios disponibles, factor de estiba, documentación, normas y convenios internacionales, velocidad, competencia y complementariedad entre modos, etc.). Igualmente, se deben considerar las características de cada una de las empresas transportadoras que se van a evaluar, tales

como frecuencia del transporte, tiempo del viaje y tipo de carga que transporta el buque.

La contratación del transporte internacional se hace a través de agentes de carga o agentes marítimos; el costo del flete depende de la línea marítima o aerolínea; las tarifas se cotizan en dólares.

Las tarifas aéreas se calculan sobre la mayor dimensión entre el peso bruto y volumen, denominado factor de estiba. En el caso de frutas y hortalizas, dado el tipo de empaque y embalaje, generalmente, el flete se cobra sobre el volumen de la carga.

Dentro de los aspectos que se deben tener en cuenta en la cotización de fletes marítimos están el cargue y descargue del buque. Para esto existen cuatro alternativas: LT: Términos de línea, en los cuales armador es responsable de los costos de cargar y descargar la mercancía al/del barco en los puertos de embarque y desembarque, respectivamente, además del transporte entre ambos; FIO: Libre a bordo, es decir, el cargue y descargue corre por cuenta del exportador o importador; FI: Libre a bordo, el porteador realiza el descargue en el puerto de destino y el cargue del producto debe realizarlo el exportador; FO: Libre en muelle, el descargue del producto queda en manos del exportador. Para carga general los términos más utilizados son los de línea y, por tanto, el flete cobrado cubre el cargue y el descargue de la mercancía.

- **Seguro del local del exportador al puerto de embarque**

Las compañías de seguros, por lo general no otorgan el seguro por no contar con certificadores sobre el estado y manejo de la mercancía. Sin embargo, para efecto de cálculos se toma una tasa equivalente al 1% del valor FOB. Se debe tener en cuenta que el seguro lleva implícita la responsabilidad de un transportador; no cubre los eventos pre y post transporte.

- **Costos aduaneros**

Se refieren al cobro de derechos de aduana. Las barreras arancelarias (*ad-valorem*, suma fija o alguna combinación de ambas) se aplican a los productos de importación. Sin embargo, algunos países en desarrollo aplican periódicamente

algunos impuestos a las exportaciones. En Colombia, las exportaciones están exentas del pago de impuestos. Para el cálculo de los costos aduaneros, el exportador debe conocer el arancel aplicable en el país de destino y los otros impuestos que puedan cobrarse; así mismo, debe saber si a los productos les ha sido otorgada alguna preferencia arancelaria.

- **Costos bancarios**

Lo constituyen los honorarios, comisiones, trámites y formularios, además de las comisiones de reintegro. Cada banco tiene sus propias decisiones sobre el cobro de las comisiones, las cuales se basan, generalmente, en un porcentaje sobre el valor de la transacción y se encuentran entre el 0.25% y el 2.0%.

- **Agentes**

Entre los agentes que intervienen en una operación de distribución física se encuentran los operadores de transporte multimodal, agentes de carga aérea, agentes marítimos, agentes portuarios, agentes de aduana, comisionistas de transporte, agentes de seguros y operadores logísticos. De acuerdo con las características de su actividad, cada agente cobra una comisión. Para efectos del cálculo del costo de los agentes en este estudio sólo se tienen en cuenta los honorarios. Los cargos por otros servicios prestados, tales como derechos de aduana, fletes, etc., son contabilizados en el componente correspondiente de costo de la Distribución Física Internacional.

Costos indirectos

Corresponden a la gestión de la Distribución Física Internacional los siguientes costos indirectos.

- **Administrativos**

Corresponden al costo del tiempo empleado en la gestión de exportación, desempeñado por el personal de exportaciones y del área financiera y administrativa, así como al de las comunicaciones y los desplazamientos efectuados en actividades como la obtención de información sobre los componentes de costo de la cadena DFI

y la gestión durante el período comprendido en la preparación para el embarque hasta la entrega al importador.

- **Capital**

Corresponde al capital invertido en la Distribución Física Internacional; está representado por el valor de los bienes embarcados y el valor de los servicios contratados para el embarque, de los cuales no se percibe interés o utilidad alguna durante el período de viaje entre los locales del exportador y del importador. En general, cuanto menor sea el tiempo de tránsito, menor será el costo del capital inmovilizado en la operación. El costo de capital, o costo de oportunidad, se calcula tomando la tasa de interés del mercado sobre el tiempo en el cual se hace efectivo el pago del embarque. Es recomendable hacer una reserva del 2% al 5% sobre el costo total de la transacción, para atender cualquier imprevisto.

9.2. ESTIMACIÓN DEL TIEMPO DE TRÁNSITO

El período total invertido para llevar a cabo la DFI de un embarque se denomina usualmente *tiempo de tránsito*. El análisis de la relación costo/tiempo se fundamenta en los tiempos totales involucrados en el tránsito, los cuales corresponden a la sumatoria de los períodos parciales de todas las operaciones necesarias para lograr la movilización física, que inicia en la etapa de poscosecha para el caso de productos perecederos, continúa con el alistamiento de la carga, manipuleo, transporte, etc., hasta colocarla en bodegas del comprador.

9.3. DESCRIPCIÓN DE LAS MATRICES DE COSTO Y TIEMPO

El estudio de costos de la Distribución Física Internacional (DFI), para un embarque específico a un mercado específico, detalla los componentes involucrados en el precio del producto en la bodega del comprador en el país de destino, a partir del precio del producto en la puerta de la bodega del vendedor en el país de origen.

El estudio DFI se presenta en matrices que cruzan los modos de transporte (terrestre, aéreo, fluvial, marítimo) con los componentes del costo que se agrupan en porciones geográficas, de la siguiente manera:

- Componentes del costo en el país de origen.
- Componentes del costo durante el tránsito internacional.
- Componentes del costo en el país importador.

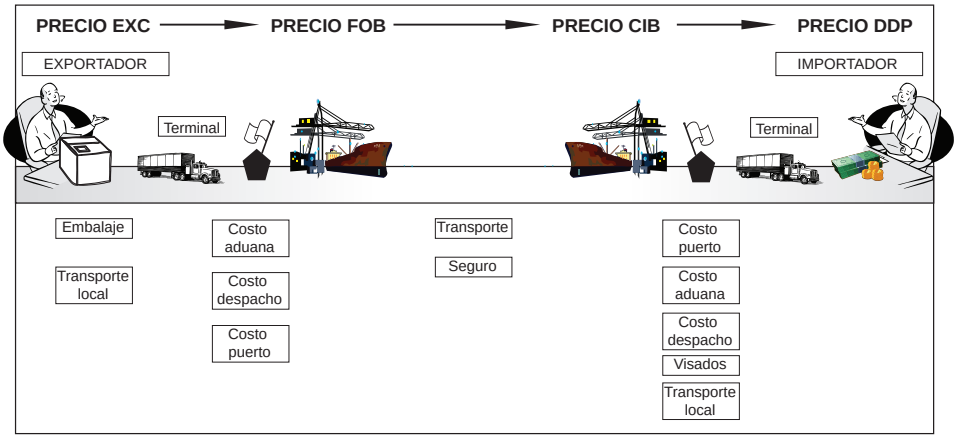
Esta agrupación permite identificar el modo de transporte óptimo en cada porción geográfica porque se presenta siguiendo la secuencia en la que ocurren las actividades con su respectivo costo y duración.

9.4. ELECCIÓN DE LA CADENA DE DFI

El empresario exportador, usualmente, ha tomado sus decisiones principalmente con base en los costos del producto y de su transporte, y de acuerdo con los servicios disponibles en su país, pero otros costos de la cadena de distribución se omiten o se toman solo como marginales. Por tanto, la elección final debe considerar otros parámetros, tales como:

- El contrato de compra - venta internacional.
- El factor de estiba de la carga y la relación peso/ volumen por modo de transporte.
- Los servicios de transporte disponibles en los países involucrados.
- El análisis comparativo de costo y tiempo.

Costos y precios de exportación



A.	**Costo de producción/Precio de compra Interno, utilidad fija o porcentual**	**$**
1.	Preparación para la exportación	$
	Total valor EX - WORKS	$

B.	**Carga a Puerto**	
1.	Marcas,rótulos, etc.	$
2.	Zunchos, *pallets*	$
3.	Packaging	$
4.	Transporte inmterno *Fábrica a P. de Embarque)	$
5.	Seguro interno	$
6.	Consolidación (llenado)	$
7.	Habilitación depósito privado	$
8.	Varios - transbordo	$
	Total valor FAS	**$**

C.	**Gastos administrativos**	
1.	Certificado de origen	$
2.	Certificados de organismos intervinientes	
3.	Factura consular	$

D.	**Gastos aduaneros y portuarios**	
1.	Habitaciones aduaneras	$
2.	Cargos portuarios	$
3.	Tránsitos/transbordos	$
4.	Movilidad y varios	$

E.	**Cargos bancarios**	**$**
1.	Comisiones (según instrumento de pago)	$
2.	Otros	$

F.	**Ventajas promocionales**	
1.	Reintegros/Reembolsos	$

G.	**Gastos financieros**	
1.	Intereses por créditos	$
2.	Seg. de crédito a la Export.	$
3.	Costo de garantía de oferta	$

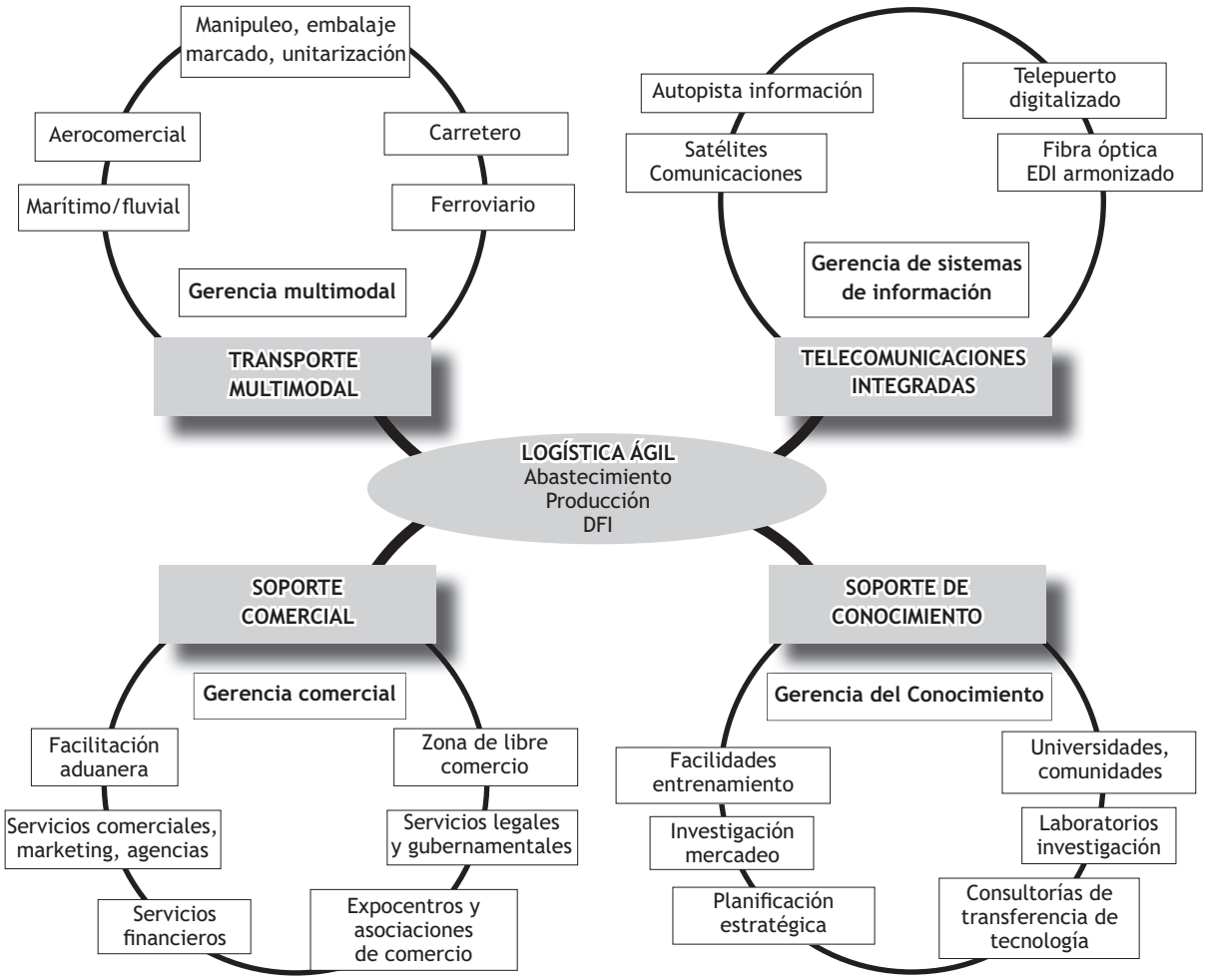
H.	**Servicios**	
1.	Comisión de agente de ventas	$
2.	Honorarios de despacho	$
3.	Control de la Calidad - otros	$
	Total valor FOB	**$**

I.	**Transporte internacional**	
1.	Transporte 1	$
2.	Transporte 2	$
	Total valor CFR	**$**

J.	**Seguro de transporte**	
1.	Prima	$

K.	**Gastos en destino**	
1.	Transp. interno hasta destino	$
2.	Gastos por movimiento carga	$
	Total valor DDU	**$**
3.	Gastos Aduaneros	$
	Total valor DDP	**$**

Esquema logística ágil para la selección de una cadena óptima



Fuente: www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf. Jhon D Kasarda. A*spectos del Comercio Internacional que inciden en la logística*. Octubre 4 de 2002.

¿Cómo afecta la Distribución Física en la vida de las personas?

- Cartas y paquetes que se envían a direcciones equivocadas o que no llegan nunca o con daños.
- Pedidos de artículos por teléfono, por correo o por Internet recibidos equivocadamente, incompletos o deteriorados.

- Productos que una empresa se compromete a entregar en fecha determinada y no llegan.
- Productos que habitualmente se compran y al buscarlos, no se encuentran.

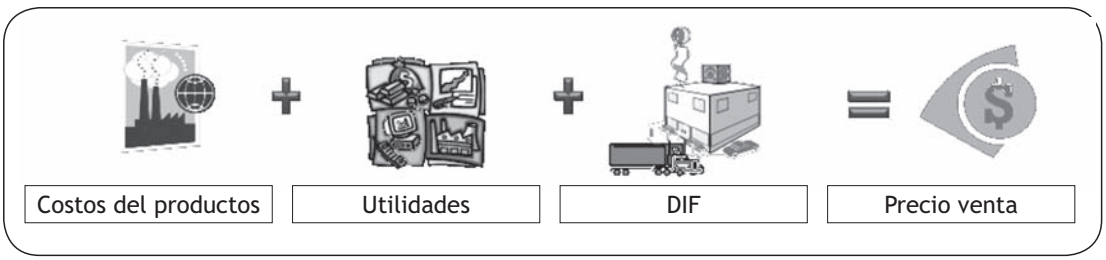
9.5. CASO PRÁCTICO

El siguiente caso, es uno de los muchos que tiene elaborados el Centro de Información de Comercio Exterior de Proexport (ZEIKY) para la capacitación de los pequeños y medianos empresarios, dentro del Seminario Logística Comercial Internacional, que se les imparte como parte de la formación para el montaje de su Plan Exportador; se incluye en este manual por considerar que es un ejemplo de alto valor académico que permitirá aplicar y comprender todos y cada uno de los procesos hasta aquí estudiados en la conformación y construcción de la cadena logística, con miras a desarrollar una mejor negociación internacional. (Se mantuvo la estructura y se actualizaron valores, cuadros y gráficos).

Empresa: **Shirt Colombia**

El 22 de marzo de 2008, José Pinzón Gómez gerente de SHIRT COLOMBIA, fue sorprendido por un e-mail recibido de la compañía alemana RATCO, en el cual se le solicitaba la cotización de 10.000 camisetas de la Ref. 3001-catálogo virtual-, que debían ser entregadas en Frankfurt (Alemania), en plazo no superior a 30 días. El cierre de ofertas se realizaría el 25 de marzo de 2008.

Como el señor Pinzón no tenía conocimiento de cómo estructurar los costos de exportación, realizó la siguiente operación:



Con base en los anteriores supuestos, procedió a trasladar los valores de la siguiente forma:

Costos de producción	**US$ 3,00**
Utilidad 20%	US$ 0,60
Precio Ex - Works	US$ 3,60
DFI 7%	US$ 0,25
Precio venta Frankfurt	US$ 3,85

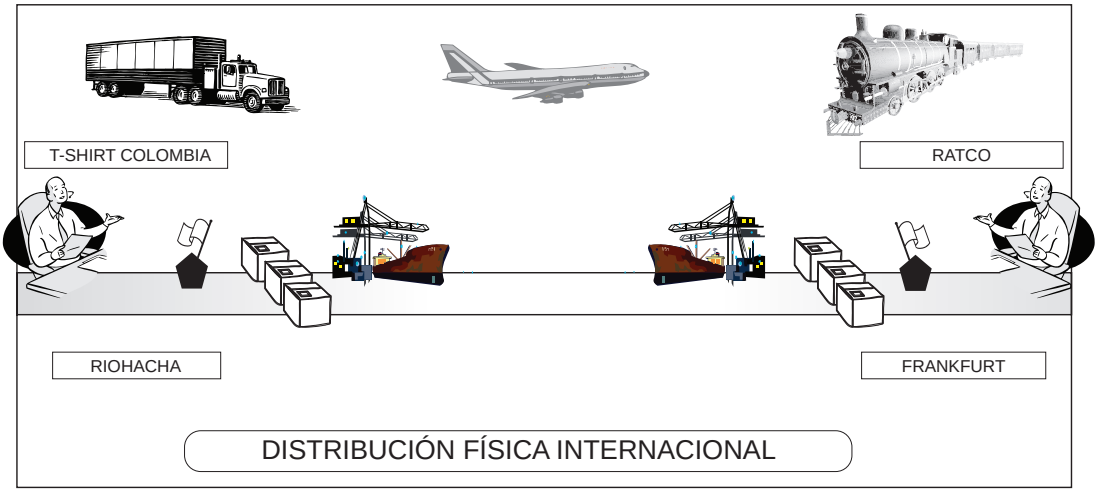
Por lo que observamos, el señor Pinzón concluyó que el precio de oferta de sus camisetas puestas en Frankfurt sería de US$ 3,85 por unidad y procedió a enviar la oferta, y recibió la siguiente contraoferta:

Contraoferta de 15% menos sobre el valor de venta

US$ 3,27

Y ¡aceptó!

Ahora, le corresponde al señor Pinzón, establecer la cadena de DFI para llevar su producto a Frankfurt, la cual se presenta en el siguiente esquema:



Ya establecida y diseñada la cadena de DFI, el señor Pinzón siguió con la planeación de la logística para el envío de las camisetas a Frankfurt de la siguiente manera:

1. Características del producto	
Posición arancelaria en Colombia	61.09.10.00.00
"T Shirts y camisetas de punto de algodón"	
Unidad Comercial	Camiseta
Peso Neto	200 grs.
Valor Ex Works	US$ 3,60
Tipo de Cambio	$ 2.220 x dólar

El paso a seguir es el establecer las condiciones del mercado destino, para el caso Alemania, así es que el señor Pinzón recopiló la siguiente información:

2. Mercado Alemania	
Posición arancelaria	61.09.10.
"T Shirts y camisetas"	
Tratado comercial	SGP
Gravamen	0%
IVA	16%
Tipo de cliente: ¿Distribuidor, mayorista, minorista?	NC

Continuando con su exportación, el señor Pinzón inició la preparación del pedido y esta es la información que recopiló:

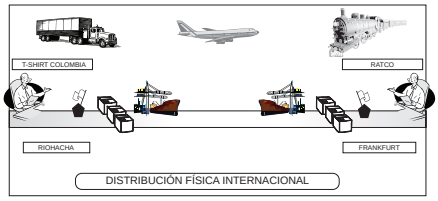
3. Preparación del pedido (1)	
Cantidad camisetas	10.000 unds.
Peso Neto: 2000 kg **Peso Bruto:** 2.220 kg	
Unidad empaque: Caja de cartón corrugado de las siguientes medidas: 60 largo x 40 ancho x 50 alto. Cms. Peso caja: 20kg (100 unds)	
Volumen embarque	12 Mts3
Modo de transporte que se va a utilizar	Por definir

3. Preparación del pedido (2)	
Embalaje y unitarización: paletas de 1,20 x 1,10 x 0,80 mts	
Contenedor	20 pies o TEU
Término de venta	DDP
Forma de pago	No se preciso
Tiempo de entrega m/cia.	30 días
Moneda de negociación	USD
Normas de empaque	NC
Margen sobre el precio de expo.	NC

Una vez obtenida la información anterior, el señor Pinzón dio inicio al establecimiento de los costos de cada uno los rubros de la cadena logística, teniendo en cuenta cada una de las etapas que se debían cubrir, como son empaque, embalaje, unitarización, documentación, manipulación, transporte nacional e internacional, teniendo en cuenta que puede construir dos cadenas una con envío aéreo y otra a través de marítimo. En los cuadros siguientes se presenta todo el costeo que llevó a cabo el señor Pinzón para establecer el valor real de su exportación.

RUBRO	Costos	Valor
EMPAQUE 	Bolsas plásticas Cajas de cartón Mano de obra Zunchos	US$ 116,00
EMBALAJE 	Pallet Esquineros Zunchos Mano de obra Para el transporte marítimo	US$ 140,00

Continúa...

DOCUMENTACIÓN 	DEX. Certificados de origen Lista de empaque Factura comercial	US$ 7,00
UNITARIZACIÓN 	Llenado Transporte bodega Amarre	**TM** US$ 49,00 **TA** US$ 0,00
MANIPULEO 	**Local del Expo.** **TA** Mano de obra **TM** Equipo carga **Pre embarque.** **TA.** **TM** UIP e inspecciones	US$ 5,00 US$ 36,00 US$ 0,00 US$ 200,00
CADENA DE TRANSPORTE 	Fletes y recargos	Ver cuadro siguiente

Al establecer los anteriores costos, e identificar la cadena de transporte para el envío de las camisetas, el señor Pinzón procedió a identificar las rutas existentes y a cotizar los costos para el despacho de la mercancía.

Procedió a cotizar su envío por las vías aérea y marítima, y observó que utilizaría varios modos de transporte a saber:

Rutas - Costos

Ruta aérea				
	Puntos	**Transporte**	**Costo**	**Tiempo**
Colombia	FCA Exportador			
	Aeropuerto Riohacha	T	US$ 510	
	Bogotá	A		1
T.I.	Frankfurt	A	US$ 4.500	
Alemania	Aeropuerto Frankfurt - Bodega	T	US$ 50,00	3
	Total vía aérea		US$ 5.060,00	4
Ruta marítima				
	Puntos	**Transporte**	**Costo**	**Tiempo**
Colombia	FCA Exportador			
	Riohacha - Cartagena	T	US$ 261,00	1
T.I.	Puerto Cartagena - Hamburgo	M 20’	US$ 1.350,00	18
Alemania	FCA importador	T	US$ 150.00	1
	Total vía marítima		US$1.760,00	20

Ya contratado o seleccionado el sistema de transporte internacional, el señor Pinzón llevó a cabo al liquidación de las respectivas pólizas de seguros, con base en el modo seleccionado y procedió a establecer el contrato respectivo con la compañía de seguros. Paralelamente, canceló los derechos por honorarios que le facturaron sus agentes en Colombia y Alemania.

Rubro	Costos	Valor
SEGUROS 	**TM** Local: 0.30% Infernal: 0.30% **TA** Local: 0.15% Internal 0.30%	 US$ 93,00 US$ 99,00 US$ 54,00 US$ 124,00
AGENTES 	**Honorarios:** **En Colombia** TA TM **En Alemania** TA TM	 US$ 170,00 US$ 147,00 US$ 414,00 US$ 390,00
BANCARIOS 	**Condiciones de venta, tipo de intermediario, instrumentos.** Comisiones 1% **TA** **TM**	 US$ 413,00 US$ 369,00

A continuación se presentan los costos administrativos, de capital e inventarios en los incurrió el señor Pinzón, y para ello se tuvieron en cuenta, todas las horas/hombre dedicadas a la preparación de la exportación desde el punto de vista ejecutivo, administrativo y operativo. Para el inventario, con base en el modo de transporte seleccionado, se tomaron los días que durará la cadena de DFI en cada modo de transporte para así liquidar el costo de tener inmóvil este inventario durante su travesía.

	Administrativos	**Capital - inventarios**		
	Colombia	Costo financiero durante el tiempo de tránsito desde EXW hasta DDP		
Costo gestión	Ejecutiva	Aéreo	6 días	US$ 98
	Administrativa	Marítimo	27 días	US$ 452
	Operativa	T		
	Total US$ 84,00			

Con base en todo lo anterior, el señor Pinzón procedió a sumar todos los costos y el resultado del negocio se puede observar en la siguiente matriz de costos:

PRECIO EX - WORKS	32.700	32.700
Valor Cadena DFI		
Embalaje	116	116
Empaque	140	140
Documentación	7	7
Transporte local	510	261
Unitarización	0	49
Manipuleo	5	36
Pre-embarque	0	200
Agentes	170	147
Bancos	413	369
Administración	84	84
Inventarios	98	452
Precio FCA - FOB	34.243	34.561
Seguro local	52	104

Flete internacional	4.500	1.350
Seguro	117	109
Precio CIF	38.912	36.123
Transporte local	50	150
Agentes	414	390
Precio DDP	39.376	36.663
EXW -DDP	- 6.676	- 3.963

De lo anterior podemos deducir que:

1. El señor Pinzón vendió cada camisa por US$3,27 por unidad y al colocarlas en Alemania, vía aérea, las camisas se ubican con un precio de US$3,93, lo cual indica que perdió por camisa US$0,66, aproximadamente.
2. Si las transporta por vía marítima la pérdida por unidad se acerca a US$0,39.
3. Por cualquiera de las vías perdía dinero y seleccionó el sistema aéreo; al entregar el pedido en las bodegas del cliente en Frankfurt llegaron 20 cajas mojadas, equivalente a 1000 unidades, por un valor de US$3.270.
   Así podemos concluir que el señor Pinzón, por la mala planificación en su logística y por su desconocimiento en la elaboración de la cadena DFI, debió asumir las siguientes consecuencias:

   - Una disminución de la rentabilidad del negocio,
   - pérdidas en el negocio,
   - incumplimiento con el cliente y
   - posible pérdida del cliente.

Estrategias competitivas para la DFI

10

En materia de logística internacional, Colombia, desde los puertos hacia el comercio exterior o desde sus aeropuertos hacia el mercado internacional, tiene una de las plataformas más competitivas del mundo. Sin embargo, llegar desde y hacia los puertos para las ciudades interiores y viceversa nos resta competitividad y presenta grandes falencias a nivel internacional.

Aunque la logística interior es nueva en Colombia y se viene implementando desde el Decreto 2666 de 1984 (norma de la cual se adoptaron las palabras contenedor, precinto y tránsito aduanero), en estos 20 años se ha registrado un gran avance en la adopción de ciertos modelos internacionales, pero todavía adolece de proyectos de infraestructura logística, lo cual hace que el costo tonelada-kilómetro en el país sea seis veces más alto que en otros países competitivos.

Traer una materia prima desde la costa del Caribe colombiana y devolverla a estos mismos puertos como producto final, vale más que el transporte de una vía entre China y los Estados Unidos. En efecto, un contenedor entre China y los Estados Unidos vale US$1.200 dólares, mientras que traer un contenedor desde la Costa Caribe colombiana a Bogotá, y volverlo a regresar como producto final, se acerca a los US$1.600, más el costo de los seguros[1].

10.1. COMPETITIVIDAD PORTUARIA Y AEROPORTUARIA

El proceso de globalización de la economía ha permitido una gran evolución del comercio internacional durante las últimas décadas. Esta evolución se sustenta en cuatro pilares: El transporte, las telecomunicaciones, los procesos de liberación

[1] Ministerio de Transporte – Grupo de Planificación Sectorial, *Diagnóstico del Sector Transporte,* 2007.

comercial y la estandarización de normas y procedimientos en el ámbito internacional. El resurgimiento de los acuerdos comerciales de integración, como medida de crecimiento económico, ha permitido el desarrollo de nuevos procesos de apertura y de integración regional, fortaleciendo los pilares de la economía internacional. Sin embargo, la dinámica de esta integración comercial se encuentra extremamente ligada a la eficiencia portuaria de los países.

Por esto, desde principios de los años noventa, las relaciones del comercio y el transporte de mercancías se han visto reforzadas por los procesos de integración y la eficiencia de éstos está basada en el óptimo desarrollo de cuatro áreas específicas: Puertos (aéreos y marítimos), aduanas, regulaciones y comercio electrónico.

Para medir la facilitación del comercio exterior, se analiza la eficiencia y competitividad de los costos de la transacción, teniendo en cuenta los costos necesarios para la exportación, variables de eficiencia portuaria, el ambiente aduanero y las características de regulación.

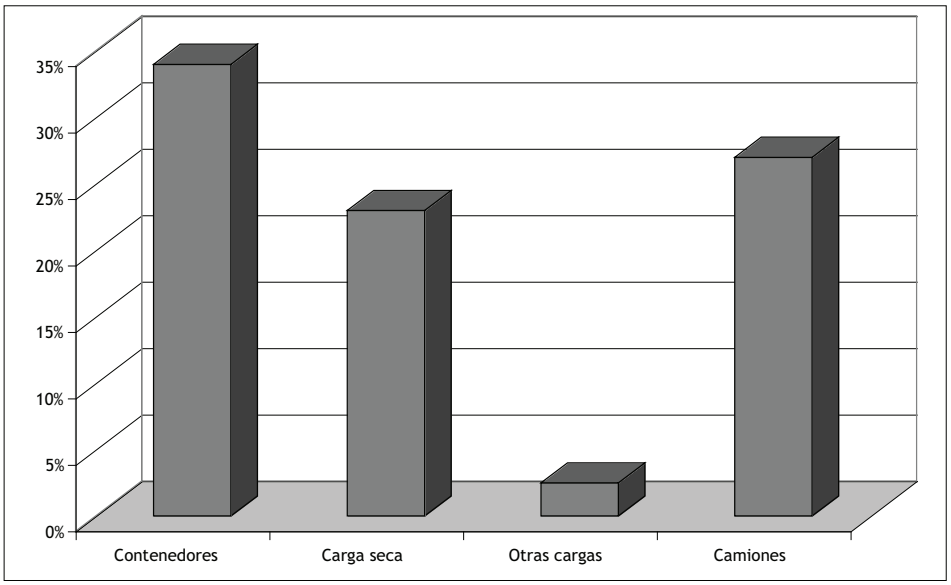
Características de la eficiencia portuaria

Los puertos cumplen la función de interrelacionar los transportes marítimos, terrestres y aéreos, y proporcionan los servicios que complementan las operaciones de carga, descarga, almacenamiento, transformación y difusión. El transporte de carga marítimo y aéreo son los preferidos a nivel intercontinental. De hecho, gran porcentaje de las importaciones y exportaciones de los países de América Latina hacia los países industrializados se desarrolla por estas vías. Sin embargo, una parte todavía importante del transporte de mercancías se lleva a cabo en los sistemas de carga terrestre. (Ver gráfico, p. 176)

En el ámbito mundial, el transporte marítimo es el principal medio de transporte y traslada más de dos tercios del comercio mundial. Para 2004, el uso de contenedores en el transporte marítimo alcanzó el 70,1% como porcentaje del comercio marítimo.

El aumento del transporte marítimo en el comercio mundial se puede explicar por la reducción de sus costos promedio en comparación con el transporte terrestre y aéreo.

Comercio mundial por tipo de transporte



Fuente: Archivo personal, elaborado con base en datos del estudio del Ministerio de Transporte – Diagnóstico del Sector Transporte.

En Latinoamérica, los países se caracterizan por presentar diversos problemas de eficiencia portuaria. Sin embargo, desde la década de los noventa han desarrollado modificaciones a sus sistemas portuarios con el fin de mejorar sus condiciones y términos de eficiencia. El caso colombiano es un ejemplo de ello; gracias a una nueva política administrativa ha aumentado significativamente su eficiencia y productividad frente a los países desarrollados; Brasil, con una reforma laboral y de infraestructura, dinamizó sus características portuarias en términos y trámites en general.

Aunque los países latinoamericanos han prestado gran atención a la eficiencia portuaria en los últimos años, aún presentan deficiencia en términos de competitividad. La cantidad de trámites y costos continúan siendo muy altos comparados con Estados Unidos y Europa. (Ver cuadro p. 177)

Variables de eficiencia portuaria

Zona	Eficiencia portuaria 7 máxima 1 mínima	Trámite en aduana en días	Costo de manejo de un contenedor en puerto US$
América del Norte	6,4	3,5	261,7
Europa	5,3	4,0	166,7
Oriente Medio	4,9	n.d	n.d
Asia Oriental y Cuenca del Pacífico	4,7	5,6	150,5
Norte de África	3,7	5,5	n.d
América Latina	2,9	7,1	251,4

Fuente: *Global Competitiveness Report*, 2004.

Análisis de la estructura y la eficiencia portuaria en Colombia

Las mejoras en la estructura y eficiencia del sector portuario en Colombia no sólo generarían una disminución en los costos de transacción, lo cual beneficiará al exportador/importador con una mayor agilidad en los trámites y los requisitos, sino también en mayor impacto en la eficiencia económica del país.

Colombia se está abriendo a la globalización a través de los diferentes acuerdos comerciales y por ello debe centrar su atención en mejorar la eficiencia y competitividad de los costos del transporte y de infraestructura portuaria y aeroportuaria.

En Colombia, la infraestructura del transporte se caracteriza por tener altos niveles de desarrollo, en especial en la última década, tanto a nivel portuario como aeroportuario. La mayoría de los puertos y aeropuertos del país eran, en su mayoría, entidades públicas; a partir de 1991, después de la política de apertura económica, se estableció la participación del sector privado en el desarrollo y construcción de puertos, que determinó la creación de las Sociedades Portuarias Regionales.

Este sector es pionero en el proceso de contratación por concesión en el país, lo cual ha transferido al sector privado la administración y operación de los terminales de Santa Marta, Barranquilla, Cartagena, Buenaventura y Tumaco, además de veinte contratos adicionales de puertos tanto para servicio privado como público.

El incremento de la productividad, la disminución de las tarifas, la reducción del tiempo de servicios en los puertos y las nuevas inversiones en tecnología, demuestran que la privatización de la infraestructura portuaria fue un proceso conveniente para el país.

Gracias a la administración privada de los puertos se logró reducir las tarifas en un promedio de 52% y disminuir el tiempo de cargue y descargue de buques de 10 a 2 días.

Principales terminales marítimos comerciales en Colombia

Puerto	Muelles	Participación %	Longitud Metros	Calado Pies
Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura	12	31	2000	30-32
Sociedad Portuaria de Santa Marta	7	18	1055	16-60
Sociedad Portuaria de Cartagena	8	21	1656	29-44
Sociedad Portuaria de Barranquilla	7	18	1058	28-35
Muelles el Bosque	2	4	704	37
CONTECAR	2	4	350	40
Sociedad Portuaria del Norte	1	1	300	33
San Andrés Port Society	2	1	600	35

Estos puertos mueven el 96% de las exportaciones del país y el 63% de las importaciones.

En cuanto al transporte aéreo, se mueve principalmente a través de los aeropuertos de Bogotá, Cali y Medellín. Estos aeródromos cuentan con los equipos y medios necesarios para recibir carga en grandes toneladas. Bogotá es el mayor puerto de carga internacional; moviliza el 80% de la carga; Medellín, el 12% y Cali, el 5%. El 61% de esta carga proviene o se dirige a Estados Unidos, el 17% a Suramérica y el resto a Europa y el Caribe.

■ Análisis del proceso exportador en Colombia

Según los artículos 260 a 352 del Estatuto Aduanero, cada operación de exportación requiere de un trámite, una contratación, un documento, etc., lo cual ge-

nera grande demoras y, por ende, desventajas para el país. Según el estatuto, los trámites necesarios para una exportación son los siguientes: Presentar la solicitud de autorización de embarque (formulario) en la DIAN de jurisdicción donde se encuentre la carga; adjuntar el contrato y la factura que respaldan la negociación; vistos buenos o autorizaciones, cuando ello hubiese lugar, dependiendo del tipo de mercancía que se va a enviar; mandato, cuando actué como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA); transmitir electrónicamente el manifiesto de carga; presentar a la DIAN la carga para su inspección; obtener número de autorización y fecha para convertir la declaración de autorización de embarque en la declaración definitiva de exportación.

Los trámites y costos de cada transacción difieren según el producto, el tipo de envío (marítimo o aéreo), y el tamaño de la empresa exportadora e importadora. Por lo tanto, cada una de las etapas está íntimamente ligada a la siguiente y su eficiencia dependerá de su velocidad de asociación. A continuación se presentan los cuadros que muestran los tiempos para realización de los trámites de exportación. (Fuente directa: DIAN)

Trámites y tiempos de proceso de exportación a nivel marítimo

Tiempos para diligenciar documentos	
Cámara de Comercio	
RUT	12 horas
NIT	12 horas
Registro Nacional de Exportadores	24 horas
Tiempos en proceso operativo	
Cargar el contenedor	4 horas
Transporte terrestre al puerto	36 horas
Entrega del contenedor en el puerto	8 horas
Inspección antinarcóticos	4 horas
Inspección DIAN	4 horas
Inspección ICA (si el producto lo requiere)	4 horas

Trámites y tiempos de proceso de exportación a nivel aéreo

Tiempos para diligenciar documentos	
Cámara de Comercio	
RUT	12 horas
NIT	12 horas
Registro Nacional de Exportadores	24 horas
Factura comercial	
Autorización embarque elaborada por cliente	
Guía	
Carta antinarcóticos	
Carta para la policía aeroportuaria	
Tiempos en proceso operativo	
Cargar el contenedor	4 horas
Transporte terrestre al puerto	1 horas
Entrega de la mercancía	8 horas
Inspección antinarcóticos	30 minutos
Inspección DIAN	1 horas
Inspección ICA (si el producto lo requiere)	4 horas

El transporte aéreo también depende del sitio de entrega de la carga. Se debe tener en cuenta que por ser aéreo es más corto y eso lo hace más costoso. Sin embargo, es importante aclarar la importancia en la diferenciación del producto, en el tamaño del exportador/importador y en el destino del producto, pues los trámites y tiempos varían teniendo en cuenta estas características.

En conclusión, en Colombia, debido a los procesos aduaneros, un embarque puede durar hasta cuatro días en puerto. Este resultado es relativamente bueno comparado con otros países latinoamericanos (7 días). La creación de un tiempo específico para la inspección antinarcóticos podría mejorar las condiciones del sistema regulatorio del país y así generar una mayor eficiencia y competitividad del sector externo; esto fue lo que se estableció a través del Modelo Único de Ingresos, Servicios y Control Automatizado, (MUISCA); logró mejorar la eficiencia portuaria en el país.

10.2. IMPACTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA LOGÍSTICA PORTUARIA Y AEROPORTUARIA

El Tratado de Libre Comercio (TLC) es la mejor excusa para presionar la implementación de una adecuada política que mejore la infraestructura portuaria y aeroportuaria del país y el sistema de transporte de Colombia.

Para afrontar los grandes retos que implica la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, se necesita de políticas regulatorias claras con respecto a la calidad y cobertura de los servicios de infraestructura.

Con base en lo anterior, el gobierno nacional estableció el Plan 2019 para afrontar este reto, sentó las bases para el inicio y continuación de las obras de infraestructura que se esperan estén concluidas en doce años. El propósito central del Plan 2019 es avanzar en el desarrollo del país, teniendo en cuenta sus principales necesidades y prioridades tanto regionales como por sectores.

Para el primer caso, se formuló la llamada Agenda Internacional, que consiste en que cada uno de los departamentos potencializará sus apuestas o productos, de cara a atender los procesos de globalización que se avecinan con la firma de varios tratados comerciales.

Por el lado de los sectores, se planea determinar las carreteras y, en general, la infraestructura que el país requiere para esa fecha y, sobre todo, planificar la Colombia que se sueña en esta materia. La misión es dotar a todo el territorio nacional con vías de muy buenas especificaciones, ampliación de capacidad a dobles calzadas, terminación de túneles que permitan disminuir los tiempos y costos de movilización de las cargas hacia las costas Atlántica y Pacífica. En el plan están plasmadas las metas en lo que respecta a vías de comunicación a nivel de carretera, fluvial, férrea, así como el desarrollo portuario, los antepuertos, los puertos secos y los aeropuertos.

Así, bajo este criterio, no solo se trata de un tema de carreteras sino que incluye también los aspectos de multimodalidad e intermodalidad donde aparecen integrados los sistemas fluvial, férreo y aéreo.

En cuanto al fluvial, la navegación de los ríos Magdalena, Meta, Atrato y con conexión al San Juan, y la conformación del proyecto Arquímedes con las acuapistas en el Pacífico y el corredor intermodal desde Tumaco hacia Belén de Do, facilitará la navegabilidad del río Putumayo.

Por el lado férreo, actualmente se está adelantando la radicación del tren de La Dorada hasta Santa Marta.

En alusión al tema aéreo, se entregó en concesión el principal aeropuerto del país (El Dorado) y se adelantan los estudios para los de San Andrés y Providencia, Medellín, Carepa, Quibdó y Montería, así como fortalecer las concesiones de los de Cali, Barranquilla y Cartagena.

Una de las preocupaciones que ha surgido en diferentes sectores en relación con el Plan es que se requerirán más de 20 billones de pesos, a lo que el gobierno nacional ha confirmado que invertirá el 50% y a la inversión privada le corresponderá el otro 50%.

10.3. DIAGNÓSTICO INTERNO

Desarrollar el mapa logístico de Colombia sobre el cual se plasmen los proyectos que harán competitivo al país en materia de comunicación interna de mercancías, es un reto para el gobierno, gremios, asociaciones y las empresas vinculadas a este sector.

En este mapa deberán calcularse la incidencia del costo de los principales proyectos de los cuales carece el país, entre los cuales están los siguientes:

- Los terminales de carga en las ciudades interiores del país, entre ellos Bogotá, Medellín y el Eje Cafetero, lo cual puede reducir en más de un 35% el flete entre las ciudades interiores y los puertos marítimos.

- El impacto del túnel de La Línea sobre el transporte de carga por carretera.

- El antepuerto de Buenaventura, Santa Marta y otros importantes puertos del país.

- La carretera que a través de los Llanos Orientales comunicará a Venezuela con Buenaventura y le dará salida al Pacífico en nuestro vecino país.

- Las vías de comunicación entre Brasil y Buenaventura, para darle salida al Pacífico a nuestro gran vecino del Sur.

- Proyecto de transporte multimodal carretera-río, o carretera-ferrocarril con los sitios correspondientes de transferencia de carga.

- Las dobles calzadas en los principales corredores de importación y exportación del país y su incidencia en la reducción de costos.

La elaboración de este plan, con su monitoreo y ejecución, es uno de los grandes retos que tiene la logística en Colombia para ser competitiva ante el TLC.

El transporte y la logística constituyen servicios transversales en la comercialización de bienes y servicios, de ahí su importancia decisiva para el buen desempeño de un TLC como el que ahora debemos afrontar. Tenemos que poner especial énfasis en aspectos como cargue y descargue de mercancías, almacenamiento y aquellos propios de agentes de carga y operadores logísticos. Igualmente, en el transporte multimodal, ya que la interlocución de dos o más modos será indispensables para el intercambio derivado de la globalización.

Colombia tiene ciertas debilidades; el principal escollo que advertimos para afrontar el reto de insertarnos en la globalización es la carencia de una política de Estado que favorezca la eficiencia y racionalidad en la prestación del servicio de transporte en condiciones de equidad para todos los integrantes de la cadena productiva. Además, existe deficiencia en la red vial nacional y carencia de infraestructura logística, altos costos operativos y obsolescencia en el parque automotor.

En cuanto a las fortalezas, sin lugar a dudas, la principal del país es el recurso humano. Colombia cuenta con una comunidad transportadora nacida y forjada en el oficio, que ha demostrado enorme sensibilidad hacia la competitividad y grandes atributos para la penetración de mercados.

Las oportunidades se centran en los avances tecnológicos que se registran en los últimos años en las distintas disciplinas de la logística de transporte y en los sis-

temas de información y comercio electrónico, hoy accesibles a los industriales del transporte.

Finalmente, las amenazas que se ciernen, cuando los congresos de Estados Unidos y Colombia aprueben el TLC, son entre otras las siguientes:

- En primer término, Colombia posee un marco jurídico y regulatorio muy frágil e inestable que afecta a prestadores del servicio e inversionistas, quienes carecen de reglas de juego claras para poder competir.

- En segundo lugar, todavía muchos transportadores se debaten hoy en la informalidad, lo cual les resta posibilidades para competir en el cada día más exigente mundo de la logística.

- Por último y, no menos importante, es la seguridad en el transporte; aunque se han registrado avances importantes todavía subsisten índices preocupantes en esta materia. A esto debemos añadir la amenaza derivada del narcotráfico y el terrorismo, los cuales pueden afectar sensiblemente el normal desempeño de los compromisos derivados del TLC.

Todo lo anterior implicará presiones muy fuertes en el sector transportador que se deben traducir en eficiencia, competitividad y bajos costos, habida cuenta del alto impacto que éste representa en el precio de ventas de los productos objeto del intercambio comercial.

El esfuerzo corresponde por igual al Estado, mediante la disposición de los escenarios favorables para la prestación del servicio; de los transportadores para asimilar y apropiar nuevas técnicas y tecnologías que se traduzcan en mayores valores agregados, y de su capacidad de asociarse para competir, y de los usuarios del servicio, quienes han de comprender que la eficiencia en el transporte debe ser su preocupación prioritaria por su rol de delegadores del servicio.

10.4. PRINCIPALES PUERTOS DE CARGA A NIVEL INTERNACIONAL

Posición Puertos Mundiales 2006			
Carga		Contenedores	
PUERTO	TON	PUERTO	TEU
Singapur	325.591	Hong Kong	18.098.000
Rotterdam	319.969	Singapur	17.090.000
South Lousiana	197.680	Shangai	12.613.387
Shangai	186.287	Pusan	9.540.387
Hong Kong	174.642	Rotterdam	8.274.000

Plataformas logísticas

11

11.1. CENTROS DE TRANSBORDO

Los centros de transbordo tienen como finalidad la integración y funcionalidad de los distintos modos de transporte. El desarrollo de estos centros busca reordenar la prestación e interacción de los servicios y organizar las diversas actividades que allí se desarrollan.

Un ejemplo claro está en la operación logística que desarrolla en la actualidad Maersk Sealand, en Panamá, la cual tiene una terminal o centro de transbordo ideal para mover contenedores entre barcos, camiones, y muy pronto trenes y aviones.

Maersk Sealand quizás envíe menos barcos a través del Canal de Panamá, pero la mayor línea de contenedores del mundo ahora usa la infraestructura panameña más que nunca.

Maersk deposita carga en Balboa, en la costa del Pacífico, de donde cruza el istmo por carretera (y pronto por tren) hasta Colón o se coloca en otro buque en Balboa rumbo a la costa este de Estados Unidos o a Europa. El mismo proceso funciona al revés y los cargamentos en contenedores también se pueden consolidar en Colón, en la costa Atlántica. Luego, barcos menores distribuyen la carga en las Antillas y Centroamérica.

Panamá ya es un centro de transbordo de importancia mundial; más de 14.000 barcos pasan anualmente por el canal, pero muchos deben esperar hasta 14 horas para cruzar, y las restricciones de calado y otras implican que los buques mayores no pueden pasar cargados al máximo. Pero eso no obstaculiza necesariamente el movimiento de carga. Las fuertes inversiones en terminales en los últimos años

convierten la franja canalera de 87 kilómetros, del Atlántico al Pacífico, en "la franja de los mil millones de dólares" para mover contenedores entre barcos, camiones y, muy pronto, trenes.

11.2. PUERTOS SECOS

Ante las reiteradas congestiones que se presentaban en los puertos a nivel mundial, una de las alternativas que ayudó a la solución de los problemas del sector, fue el diseño y construcción de los puertos secos.

Se trata de sitios autorizados para hacer la labor de aduanas y nacionalización de mercancías y prestar otros servicios a los actores involucrados, especialmente a la carga, pero también a otras partes que intervienen como vehículos, operadores, conductores y expedidores; es decir, en otras palabras, cumplen las mismas funciones de un puerto marítimo, excepto el recibo de naves.

Hay quienes definen los puertos secos como grandes centros de recepción y reparto de mercancías en sitios lejanos a los puertos. Para algunos expertos, éstos no son necesarios; sin embargo, otros los consideran vitales. Los puertos secos son una opción para ayudar a agilizar la descongestión de los puertos, así como para abaratar los costos formales de la logística, siempre y cuando a esa carga que es transportada se le necesite hacer alguna transformación, que le agregue algún valor o requiera algún proceso industrial adicional.

Entre menos se baje y suba una carga, mucho mejor: eso podría tener un costo aproximado en Colombia de US$ 50. Un puerto seco no debe ser para almacenar en lugar del sitio de origen o destino.

Los puertos secos funcionarán, sobre todo, si están ubicados en sitios donde haya una integración de los diferentes modos de transporte de carácter multimodal. En este sentido hay quienes consideran que deben ubicarse cerca de los puertos y otros que deben desarrollarse hacia el interior de los países, en este sentido se ahorraría bastante en costos logísticos.

11.3. ZONAS DE ACTIVIDADES LOGÍSTICAS

Para lograr el desarrollo de la economía de una región o de un país es importante el impulso de la actividad logística y de transporte, ya que son factores claves de la competitividad.

De igual forma, para incrementar su competitividad los sectores industriales y productivos están prácticamente obligados a reducir los costos logísticos y de transporte que gravan el precio de sus productos.

En la actualidad, el valor medio en Europa de los costos logísticos se estima en un 14% del precio de venta y entre el 30% y el 60% de los costos de producción.

Un centro o ciudad de transporte, en otros casos denominado zona de actividades logísticas, plataforma logística o parque logístico, es un área definida en la que se llevan a cabo todas las labores relativas al transporte, la logística y la distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como internacional, y en la cual pueden intervenir varias empresas del sector transporte.

Los operarios pueden ser tanto propietarios como arrendatarios de los edificios y naves que hayan sido construidos en esa área. Además, un centro de este tipo debe permitir el acceso a todas las empresas que desarrollen actividades relacionadas y puede estar concebido para una multiplicidad de formas de transporte (carretera, ferrocarril, marítimo, fluvial, aéreo).

Durante los últimos años se ha demostrado que la existencia y el desarrollo de plataformas logísticas y centros de transporte contribuye a reducir esos costos dentro de la cadena logística.

Las actividades del transporte y la logística se apoyan para su operatividad en las redes infraestructurales de transporte: Carreteras, red ferroviaria, aeropuertos, puertos. La eficacia y la calidad de esta red es la que condicionará los niveles de eficiencia y calidad de la actividad logística y de transporte.

Algunas de las ventajas de los centros de transporte y zonas de actividades logísticas son:

- Instalaciones físicas diseñadas específicamente para las actividades que le competen.

- Infraestructuras y telecomunicaciones con capacidad suficiente y con disponibilidad de conexiones telemáticas inmediatas.

- Zonas de maniobra y viales de acceso adecuado para la circulación de vehículos.

- Excelente ubicación respecto a las áreas poblacionales e industriales, con posibilidad de intermodalidad.

- Ubicación conjunta con empresas del sector lo que le permite la interrelación.

- Servicios de mantenimiento, alumbrado, limpieza, etc., con menor costo.

- Vigilancia y seguridad en todas las instalaciones que permite prescindir de sistemas individuales de seguridad.

- Disponibilidad de servicios complementarios (talleres, entidades bancarias y de seguros, etc.).

La implantación de una empresa de servicios de transporte y logísticos en una zona de estas características puede generar ahorros sensibles respecto a sus costos totales. Por ejemplo, una agencia de carga fraccionada puede tener ahorros del 10% de su costo total y una empresa de almacenaje un 12%.

A esto hay que sumarle que, gracias a la relocalización de empresas del sector en los centros de transporte o plataformas logísticas, se originan mejoras diversas en el ámbito urbano: Revalorización de suelos, mejora de áreas degradadas, condiciones privilegiadas de accesibilidad, etc. Estas repercusiones contribuyen a la mejora del medio ambiente y a una mayor protección del mismo.

En cuanto al ámbito socioeconómico, el sector logístico influye directa e indirectamente sobre la economía. Los cambios que experimentan los flujos de mer-

cancías y el desarrollo continuo de los distintos servicios logísticos tienen incidencia sobre las inversiones, las cuales ejercen un efecto positivo sobre el empleo y que pueden durar varios años.

Debido al aumento del flujo de las mercancías que es preciso transportar y manipular, los ingresos del erario público aumentan, y en consecuencia crecen los recursos fiscales.

Las ventajas y los beneficios de las plataformas logísticas son evidentes y contribuyen en gran medida al desarrollo y expansión de la economía de los mercados globales.



Zona de Actividades Logísticas (ZAL) – Puerto de Valencia (España).

Sistema de transporte de carga en Colombia[1]

12

12.1. INTRODUCCIÓN

En Colombia el sector transporte, al igual que la economía en general, presentó una tendencia favorable de crecimiento en el año 2007. De acuerdo con los datos estadísticos del DANE, el PIB del sector transporte creció en un 6,1%, mientras que la economía colombiana creció en un 7,73%..

PIB total vs. PIB transporte

Año	Crecimiento PIB total (%)	Crecimiento PIB transporte (%)
2003	4,61	5,4
2004	4,66	5,7
2005	5,72	6,8
2006	6,78	4,9
2007	7,73	6,1

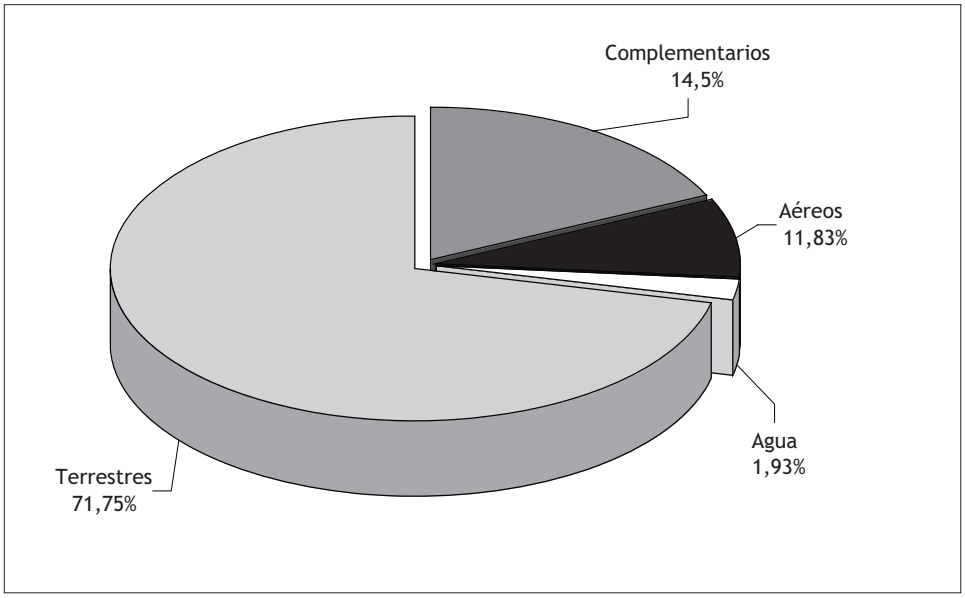
Este buen desempeño del sector transporte durante el 2006, se explica fundamentalmente por algunos factores favorables como son la reactivación del turismo nacional por carretera, el turismo internacional de pasajeros vía aérea y el transporte fluvial de carga a través del río Magdalena. Estos factores, sumados al buen desempeño de la economía mundial, y en particular al comportamiento positivo de las economías con las cuales Colombia mantiene relaciones comerciales, incidieron favorablemente en el sector transporte.

[1] Ministerio de Transporte – Grupo de Planificación Sectorial. *Diagnóstico del Sector Transporte*, 2008

Igualmente, la contribución de este sector al crecimiento de la economía en general, presenta año a año una tendencia positiva, lo que significo pasar de participar un 4,11% en el PIB total en el 2006, a un 4,04% en el 2007. Esta pequeña baja se atribuye especialmente a la disminución registrada para los servicios de transporte complementarios y auxiliares (19,4%), transporte por carretera (0,74%) y transporte por agua (8,09%); mientras que los servicios de transporte aéreo mostraron un crecimiento del 40,8%.

Desde el punto de vista de la contribución que cada uno de los modos hace al PIB del sector, se encuentra que en el 2007 no se registraron mayores variaciones frente a los anteriores años, y prevaleció el modo de transporte terrestre con una participación de un 71,7%, mientras que el transporte por agua representa un 1,93%, el aéreo con 11,83% y el restante 14,5% a los servicios auxiliares y complementarios del transporte.

Contribución (%) por modos al PIB transporte



12.2. TRANSPORTE TERRESTRE

Parque automotor

El parque automotor destinado al transporte de carga por carretera en sus diferentes configuraciones, de acuerdo con la tipología vehicular, está conformado por 193.568 unidades, según estudio del Ministerio de Transporte.

De los vehículos en circulación a 2007, 80.482 han sido matriculados en el servicio particular y 185.952 pertenecen al servicio público. Los combustibles que más utilizan los automotores en el país son el ACPM y la gasolina, es decir 53,22% y 46,37% respectivamente. En un pequeño porcentaje se utiliza otro tipo de combustible como gas (0,4%) o GNC/gasolina (0,02%).

El carburante que más emplean los automotores particulares, cerca de 54.993, es a gasolina; mientras que el ACPM es empleado por 24.241 vehículos. Por su parte, los del servicio público utilizan en su mayoría este último, es decir, 74,928 unidades.

Adicionalmente, en Colombia se han registrado 191 marcas diferentes para vehículos destinados al transporte de carga, las más comunes son: Chevrolet, Dodge, Ford, Internacional, Mazda, Mack y Kenworth, entre otras. Por su parte, las carrocerías más utilizadas para los vehículos rígidos de la configuración de 2 (hasta 2 ton), 3 (de 4 a 6 ton), 4 (de 8 y más ton) es de estacas, con 91.278 unidades que representan el 53,46% del total de 170.750; le sigue la de furgón con 17,41% y la volco con 13,39%.

De acuerdo con la distribución del parque automotor de carga por modelos, el año 2005 fue el año en el cual se presento un mayor incremento en el ingreso de vehículos destinados al transporte de carga con 12.005 unidades matriculadas; en su orden le siguen los años 1994 con 9.670 y 1998 con 8.038 unidades.

La variación del parque automotor destinado al transporte de carga entre los años 2002 y 2005 fue de 3,47%, representado en 6.494 unidades. Los vehículos de transporte de carga en Colombia con más de 20 año llegaron a 110.821 y corresponden al 52,25% del parque automotor del segmento. De estos, la mayor cantidad se concentra en los modelos 1979, 1980 y 1981. La edad promedio del

parque automotor de carga, compuesto por 193.568 unidades, es de 24,44 años, de los cuales el del servicio particular es de 28,46 años y en el público de 21,65 años. El estudio indica que la capacidad instalada que ofrece el parque automotor de transporte de carga en el país es de 1.956.670 toneladas, de las cuales 1.491.801 son ofrecidas por el servicio público y las restantes 464.869 corresponden a la capacidad instalada del servicio particular.

Igualmente, el estudio destaca que el parque automotor de transporte de carga de vehículos de dos ejes en el territorio nacional es de 217.322 unidades, 77.216 corresponden a servicio particular (35,53%) y 140.106 hacen parte del servicio público (64,67%). La edad promedio para los vehículos de esta configuración es de 13,46 años.

Del total de vehículos que conforman el parque automotor de transporte de carga por carretera, es decir, 266.434 unidades, existen 174.247 propietarios inscritos en el Registro Nacional de Carga; teniendo en cuenta dicha relación, la distribución total es a razón de 1,53 vehículos por propietario.

Carga movilizada

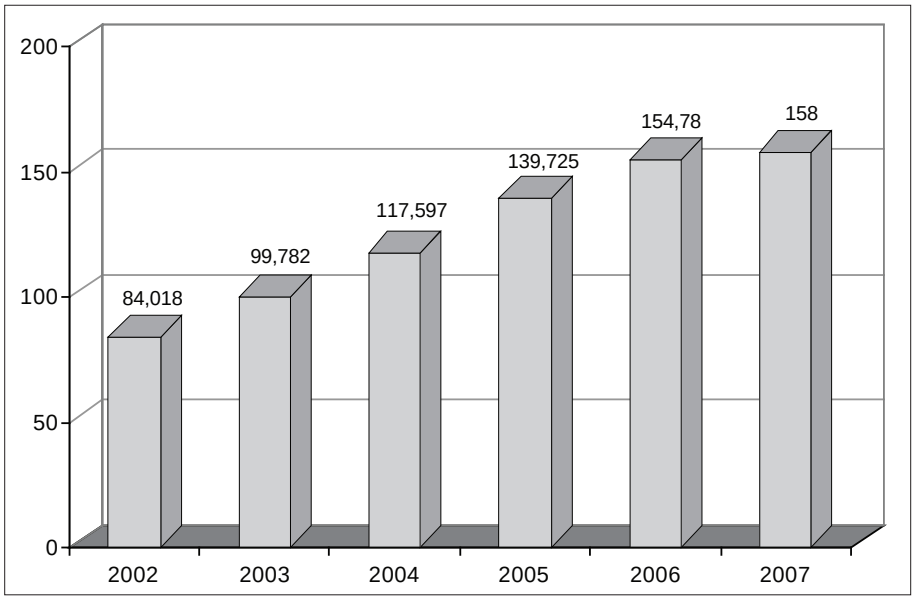
De acuerdo con el más reciente balance de la Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (Colfecar), en el 2006 se movilizaron 122, 11 toneladas, es decir, 10,8% más que el inmediatamente anterior, y datos preliminares presentan el 2007 con una cifra que puede llegar a 141,78 toneladas, con un incremento del 14,2%. Lo que no cambio, fue la composición de su movilización; de éstas, el 93,2% se transportaron en vehículos de servicio público y un 5,6% en vehículos de servicio particular y solo un 1,2% en vehículos del sector oficial.

Movimiento de carga nacional

Año	Miles de toneladas
2002	84,018
2003	99,782
2004	117,597
2005	139,725
2006	124.11
2007*	141.78

* Proyección Colfecar.

Los transportadores atribuyen esta situación al clima de confianza en el país, originado por las políticas del actual gobierno, a la mayor receptividad de inversión extranjera (Colombia fue una de las naciones del mundo que más recibió capital foráneo) y a la apertura de los mercados.



* Proyección COLFECAR.

Los principales productos que se movilizaron por las carreteras colombianas son: carbón, maíz, cemento, azúcar y algunas manufacturas, los cuales generan aproximadamente un 30% de las toneladas movilizadas en el año.

Con estos productos y otros, como arroz, abonos y productos químicos, para un total de 30 artículos, se transporta aproximadamente el 72% de la carga terrestre movilizada total del país.

Costos del transporte

De acuerdo con el Diagnóstico del Sector Transporte 2008, elaborado por el Ministerio de Transporte, el número de empresas prestadoras del servicio público de

transporte terrestre, en la modalidad de carga, y que se encuentran actualmente con resolución de habilitación vigente son 1.649 en todo el país; el departamento que más participa es Cundinamarca, con el 39,11 (645 compañías), y le siguen Antioquia 14.80% (244), Valle con 10,13% (167) y Atlántico 7,82% (129).

Igualmente, el estudio establece que, como consecuencia de las políticas gubernamentales en materia de seguridad vial, se han mantenido o estabilizado los niveles de reducción en cuanto a los accidentes en carreteras y la piratería terrestre, entre el período 2000 - 2006, con lo cual se ha beneficiado al sector de transporte de carga.

Sin embargo, todo no fue bueno para el sector. COLFECAR advirtió que, a pesar del incremento en el transporte de carga, la rentabilidad sigue deteriorada por el alza de 9,91% de los costos operativos. Entre estos se destaca el combustible, cuyo aumento de 19,59 representó el 29,76% dentro de la canasta de los costos operativos. Así mismo, golpeó el bolsillo de los transportadores el precio de los peajes, que subieron 10% en el último año.

Estructura de costos operativos – 2006

Vehículo tipo tractocamión (cifras en millones de pesos mes)

Concepto	Particip. Dic 05	Increm. (%) Ene – Dic 06	Participación Dic 06
Salarios, prestaciones y comisiones	2.091.495	6,95	2.236.854
Combustibles	5.178.421	19,59	6.192.874
Llantas y neumáticos	2.928.528.	5,67	3.094.576
Filtros y lubricantes	641.620	10,00	705.782
Mantenimiento y reparación	2.771.207	2,10	2829.402
Peajes	2.305.208	10,00	2.535.729
Impuestos al vehículo	48.644	6,95	50.833
Seguros	1.591.944	6,95	1.702.584
Retefuente	309.767	5,40	326.494
Garajes y lavado	431.460	6,95	461.446
Otros	800.484	6,95	856.118
Total mes	19.098.778		20.992.692

Fuente: COLFECAR. *La República*, viernes 26 de octubre de 2007, Informe Especial, p. 2.

El incremento de costos y el tonelaje transportado equivalen a 20,7%, el cual, comparado con el incremento de la facturación de 13,01%, representa 7,61% inferior, en contra de la rentabilidad del sector. En materia de ingresos esta movilización le significó al sector 6,92 billones de pesos en 2005, frente a 7,82 billones de pesos en 2006.

En los últimos años seis años se han presentado una serie de altibajos en rubros que conforman la canasta de costos del transporte de carga por carretera, y el de los combustibles es el de mayores incrementos. Esta situación obedece a la política del gobierno de implementar el desmonte del llamado subsidio a los combustibles, con el propósito de equiparar sus precios al mercado internacional. De hecho, año tras año los combustibles han tenido constantes alzas.

Así las cosas, en materia de precios, el ACPM presentó hace 6 años un incremento del 9%; en 2001 subió 8,4% al igual que en el 2002. En 2003 el precio del combustible se disparó un 24,4%; en 2004, 16,78%; en 2005, 15,02% y en 2006, 19,59%.

Sumado a lo anterior, los transportadores indican que desde hace unos años existe un inusitado aumento en la flota de tractocamiones, lo cual preocupa tanto a las empresas de carga como a los mismos dueños de vehículos y transportadores. Esto ha generado una sobreoferta en el mercado que los obliga a realizar una búsqueda desaforada de mercancías por todo el país. En la actualidad el parque automotor destinado al transporte de carga por carretera en sus diferentes configuraciones, de acuerdo con la tipología vehicular, está conformado por 266.434 unidades, según lo revela el estudio del Misterio de Transporte.

Esto tiene pensando al gremio, debido a que, hasta hace tres años, en Colombia existían 15 mil tractocamiones y hoy la cifra ha aumentado a un promedio de 25 mil, lo cual perjudica a los dueños de camiones de modelos inferiores al año 95, dado que, para ellos, el transporte de mercancías a puerto se les está restringiendo, debido a las exigencias por parte de las aseguradoras para este tipo de transporte. Es por esto que el país ha previsto iniciar el programa de chatarrización de camiones de carga, así como lo ha hecho con los taxis y buses (en algunas ciudades).

La sobreoferta de tractocamiones, igualmente, hace que los transportadores se estén convirtiendo en nómadas, viajando por todas las ciudades, viéndose forzados, a realizar sus rutas desocupados, o con muy poca carga, para poder desplazarse a sitios donde la oferta presente un aumento considerable.

De otro lado, a los dueños de camiones lo que más les inquieta, al momento de realizar sus balances financieros, es la gran cantidad de camiones circulando, el tiempo que demoran esperando en los terminales por carga y, además, las tarifas de los peajes en algunas rutas específicas (los más costosos del mundo US$ 0,12 por km). Esta búsqueda de mercancías, lleva a las compañías a evitar los trayectos que les generan los sobrecostos y demoras para conseguir qué transportar. En este sentido, muchas evitan ir a Bogotá, puesto que la mayoría de la carga que sale de esa ciudad es para la movilización de contenedores vacíos y este es un viaje que no produce ganancias, lo más rentable es buscar viajes de Ibagué hacia la Costa y desde ahí para ciudades como Cali o Villavicencio.

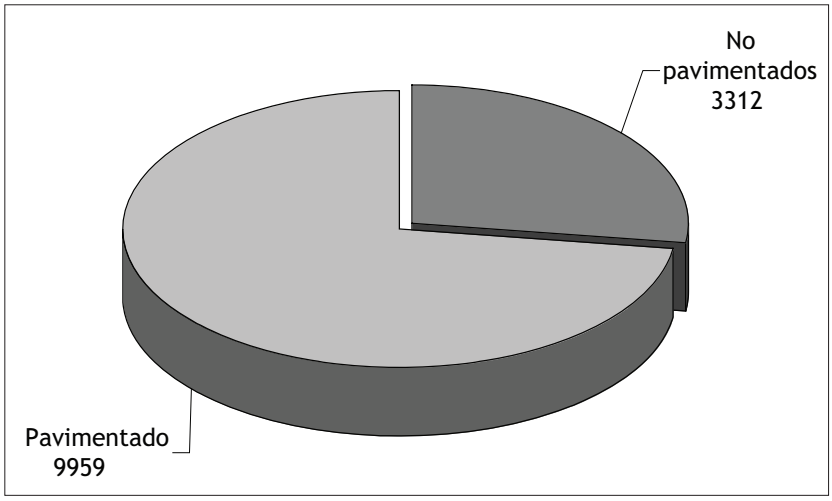
Todo lo anterior, está generando una nueva cultura en el transporte de carga en el país, que pretende una especialización en este ámbito para prever este tipo de inconvenientes y que desarrolle nuevas estrategias corporativas con el fin de que el sector continúe su camino de crecimiento y modernización, por medio de construcción de nuevos y modernos terminales de carga y la profesionalización, tanto de las empresas de carga, como de los mismos transportadores.

Infraestructura vial

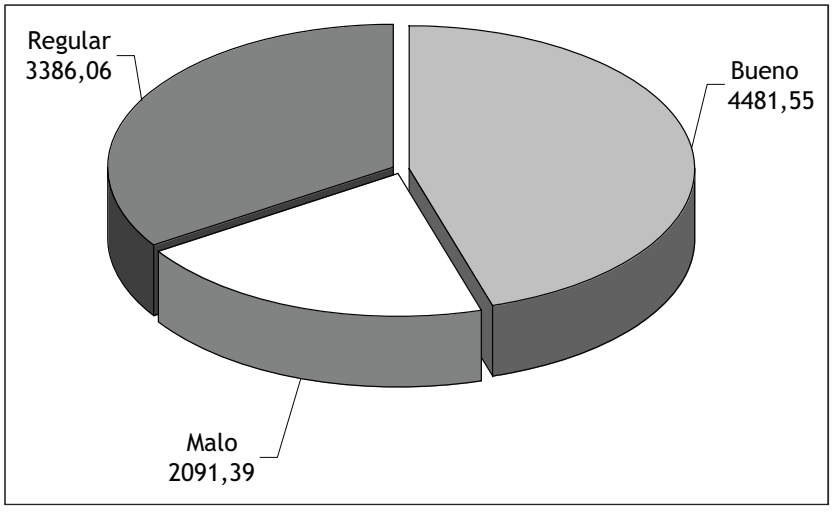
La red de carreteras del país está constituida por aproximadamente 164 mil kilómetros, distribuida en 16.776 de red primaria a cargo de la nación, de los cuales 13.296 kms están a cargo de INVIAS y 3.380 kilómetros concesionados están a cargo del Instituto Nacional de Concesiones. Además, existen 147.500 kilómetros entre red secundaria y terciaria, conformada así: 72.761 kilómetros a cargo de los departamentos, 34.018 a cargo de los municipios, 27.577 de INVIAS y 12.251 kilómetros de los privados.

De los 16.776 kilómetros que tiene la nación, se calificaron 13.272 (78,91%) y los resultados se pueden ver en el siguiente cuadro y gráfico.

Superficie	Kilómetros	%
Pavimentado	9,959	75,04
No pavimentado	3,312	24,96
Total calificado	12,272	100,00



En la siguiente gráfica se presenta el estado de la red nacional pavimentada, de acuerdo con información del INVIMA a noviembre de 2007.



El gobierno, a través de su Plan 2500, diseñó el Programa de Infraestructura Vial para el Desarrollo Regional, que tiene como objeto la pavimentación de 3.125 kilómetros de carreteras del orden primario, secundario y terciario, distribuidas en los 31 departamentos del territorio nacional, incluido San Andrés y Providencia, y cuya finalidad es propender por la accesibilidad y conectividad desde/hacia regiones apartadas, con lo cual se quiere contribuir al desarrollo e integración nacional. Dentro del plan quedó establecido, igualmente, que las carreteras del país, ya sean nuevas o repavimentadas, deberán observar un espesor de pavimento de mínimo 7,5 centímetros.

12.3. TRANSPORTE FÉRREO

■ Movilización de carga

Tradicionalmente se ha considerado que la carga férrea debe ser de fácil manipulación y bajo valor unitario, lo cual ha llevado a determinar un conjunto de bienes específicos del país susceptibles de ser movilizados a través de este sistema con buenos costos; los siguientes son los productos:

- Carbón y otros minerales metálicos
- Chatarra
- Cemento y clinker
- Gráneles agrícolas (cereales)
- Café
- Fertilizantes
- Papel
- Contenedores

El movimiento de carga con vocación férrea se realiza, básicamente, entre el interior del país (Bogotá, Medellín) y los puertos de la costa en el Atlántico (Cartagena, Barranquilla y Santa Marta). Hay otras rutas menores como: Belencito - Bogotá y Lenguazaque - Bogotá.

Cartagena y Barranquilla constituyen los principales orígenes y destinos en la costa del Atlántico. Sin embargo, estas ciudades carecen de servicio ferroviario y por ello el servicio debe prestarse a través de un esquema intermodal, utilizando

centros de transferencia a lo largo del corredor del río Magdalena. En este sentido se identificaron como sitios de trasbordo los siguientes:

- La Dorada - Puerto Salgar, para la transferencia de carga del modo carretero al modo férreo y viceversa, para atender las demandas del interior y sur occidente del país.

- Puerto Berrío, para la transferencia de carga del modo carretero al modo férreo y viceversa; atiende la demanda de Medellín y su área de influencia.

- Cápulo, para la transferencia de carga del modo férreo al modo fluvial y viceversa, integrando los puertos de Cartagena y Barranquilla.

En estos sitios se prevén desarrollos de facilidades por parte de CORMAGDALENA, con mecanismos de participación privada.

En la concesión Atlántico, los tramos que operaron desde julio de 1999 para prestar el servicio de carga comercial en la concesión férrea del Atlántico son: Bogotá - Belencito, con 257 kilómetros: transporta cemento y ocasionalmente chatarra, y La Loma - Puerto Drummond, transportando carbón: 192 kilómetros, con los siguientes resultados:

Trenes DRUMMOND : transporte de Carbón	20.994.384,65 Ton	2006
Cemento procedente de Paz del Río hacia Km 5	206.392 Ton	2006

En el corredor férreo del Pacífico se ha transportado la siguiente carga:

CARGA TRANSPORTADA	2003	2004	2005	2006
Toneladas transportadas	32.886,00	131.804,5	88.287,8	107.402,2

Entre los productos transportados por esta concesión se encuentran: Pulpa e insumos de papel, azúcar, láminas, traviesas, productos e insumos químicos, repuestos, chatarra, maíz, materias primas, tubería y carga general contenerizada. El concesionario actualmente opera el tramo Buenaventura - La Paila, o sea 293 kilómetros.

Infraestructura vial

La red ferroviaria del país está compuesta 3.176 kilómetrros, de los cuales 1.991 son de red concesionada y 1.185 de red inactiva.

La red concesionada está conformada por la Concesión del Pacífico, con 498 kilómetros, y opera en la región occidental del país, uniendo esta zona con el puerto de Buenaventura, y la del Atlántico, con 1.493 kilómetros, que une la región central con el puerto de Santa Marta.

En ambas concesiones el servicio de transporte de carga da oportunidad a que lo presten otros operadores diferentes al concesionario, pero su ingreso es oneroso y, aunque las concesiones están hechas para el transporte de carga, no está descartado que se permita el servicio de transporte de pasajeros por la misma red, según condiciones pactadas en los contratos.

Por su parte, la red inactiva se encuentra en condiciones de deterioro crítico; el corredor está cubierto de invasiones y en muchas zonas se ha desmantelado, por lo que se requiere adelantar estudios económicos, técnicos y ambientales para su recuperación, y el costo de esta adecuación implica una asignación de recursos importante.

Mediante Decreto 1791 de 2003 se ordenó la liquidación de Ferrovías y se procedió al traspaso de la red férrea no concesionada al Instituto Nacional de Vías, INVIAS.

Se recibirán 1.322 kilómetros de red férrea inactiva; a la fecha se han recibido trece (13) pasos a nivel para su operación y mantenimiento; siete (7) pasos a nivel de Bogotá y seis (6) en Tunja; provisionalmente se recibió el Puente de Girardot y la vía férrea “Estación de la Sabana – Km 5”. Se continúa el proceso de empalme con FERROVIAS

Concesiones

Como una estrategia para la modernización de la red férrea se estableció en el documento CONPES 2776 de 1995 el esquema de entregar en concesión la

infraestructura ferroviaria y la prestación del servicio del transporte de carga. La participación del sector privado podría introducir una mayor eficiencia al transporte público al lograrse la rehabilitación de los corredores en el menor tiempo, un mantenimiento de la red a largo plazo y la consecución de recursos provenientes la rehabilitación, conservación y operación de la infraestructura férrea.

En 1998, siguiendo los parámetros trazados por el CONPES 2776 de 1995, se llevó a cabo la revolución más profunda de los ferrocarriles nacionales, pues se optó por implementar un proceso de concesiones del sistema completo. Es decir que, a diferencia del modelo anterior, la participación del sector privado se extiende, además de la prestación del servicio de transporte, a la rehabilitación y mantenimiento de las vías y demás infraestructura férrea.

A partir de 1999 se encuentra en pleno desarrollo este esquema que comprende mantenimiento, operación, administración y desarrollo comercial por el sector privado. Es así como la empresa FERROVÍAS suscribió ese mismo año con la firma Ferrocarriles del Norte de Colombia S.A., FENOCO, el contrato de concesión de la red férrea del Atlántico; de igual manera, en 1998 entregó en concesión la infraestructura de la Red Pacífica a la Sociedad Concesionaria de la Red Férrea del Pacífico S.A.

Con la liquidación de FERROVÍAS en el año 2003, mediante el Decreto 1791, se ceden los contratos de concesión de las vías férreas a la entidad que asuma la competencia de la red férrea concesionada, esto es el Instituto Nacional de Concesiones - INCO, y se transfiere la red férrea al Instituto Nacional de Vías - INVÍAS.

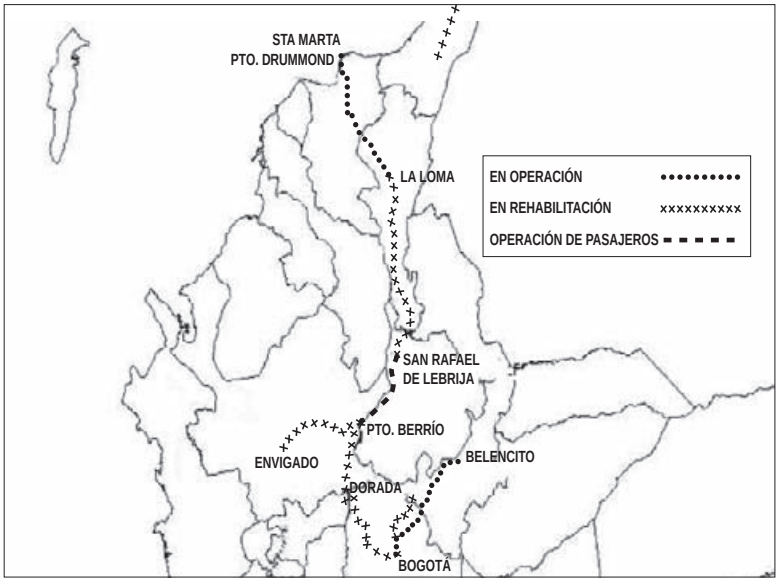
De otra parte, en el Documento CONPES 3394 de 2005 se reconoce que el modo férreo es el más apropiado para transportar el carbón producido en nuestro país, que dicho sea de paso ocupa el segundo renglón de exportaciones, ya que los otros medios de transporte para la movilización de altos volúmenes de carga resultan más costosos y representan una pérdida de competitividad para las exportaciones. En el mismo documento, se resalta la necesidad de ampliar la capacidad de la red férrea del Atlántico, con el propósito de lograr de manera eficiente el transporte de carbón ante las perspectivas en constante crecimiento de la producción y explotación de dicho producto.

Para tal efecto, en dicho documento CONPES se recomienda continuar adelantando las acciones requeridas para mejorar las condiciones de acceso de los distritos carboníferos del oriente del país a la red férrea del Atlántico, y ampliar así la capacidad de la red férrea de acuerdo con las perspectivas de exportación de carbón y de otros productos. Las dos concesiones tienen una duración de 30 años y comprenden la rehabilitación, conservación, mantenimiento y operación de la infraestructura que les fue entregada, sin que esta última opción impida la operación de terceros por la misma red.

■ Concesión del Atlántico

Objeto: "Rehabilitación-reconstrucción, conservación, operación y explotación, de la infraestructura de transporte férreo de la red del Atlántico, para la prestación del servicio de transporte ferroviario de carga. Con una longitud total de 1.473 kilómetros, incluyendo los bienes inmuebles, los bienes muebles, y el material rodante consignados en los anexos del pliego de condiciones. La presente concesión de infraestructura conlleva también la concesión de las obras de conservación respecto de los tramos mencionados, en los términos previstos en el artículo 30 de la Ley 105 de 1993".

Concesión red férrea del Atlántico



Consecionario: La concesión del Atlántico fue adjudicada en julio 27 de 1999 a Ferrocarriles del Norte de Colombia – FENOCO.

Evento	Fecha
Suscripción del contrato	9 de septiembre de 1999
Inicio del contrato	3 de marzo de 2000
Inicio operación comercial	15-feb-2003
Inicio etapa rehabilitación	27 de marzo de 2001
Finalización rehabilitación	27 de marzo de 2008
Finalización contrato de concesión	3 de marzo de 2030

Condiciones de la Concesión Férrea del Atlántico

Concesionario	Ferrocarriles de Colombia S.A. - FENOCO S.A.
Composición accionaria del concesionario	PRODECO Productos de Colombia S.A CIPRODECO S.A Carbones de La Jagua S.A Consorcio Minero Unido S.A Carbones de los Andes S.A CARBOANDES S.A Compañía Carbones del Cesar S.A Carbones del Caribe S.A Drummond Coal Mining L L C
Longitud red férrea concesionada	1.493 Km.
Duración de la concesión	30 años
Inicio concesión	3 de marzo de 2000
Finalización concesión	2 de marzo de 2030
Plazo de los trabajos de rehabilitación y reconstrucción	Desde el 27 de marzo de 2001 hasta el 27 de marzo del 2008.
Aportes de Estado por contrato de concesión	USD 80 millones
Aportes de Estado hasta la firma del otrosí Nº 12	USD 57.142 millones
Aportes del Estado por cesión contrato operacional Drummond Ltda. a la fecha	$466.674.441.787 a enero/07
Asistente técnico constructivo	ADIF - RENFE

Continúa...

Concesionario	Ferrocarriles de Colombia S.A. - FENOCO S.A.
Asistente técnico operativo	ADIF - RENFE
Interventor:	Consorcio Vías Férreas del Atlántico - COVIFA S.A.
Valor contrato interventoría	$ 14.220.000.000
Plazo contrato interventoría	86 meses
Fecha terminación contrato interventoría	Marzo de 2008

Programación aspectos técnicos

Período	Fecha ejecución	Programado (Km)	Ejecutado (Km)	Avance (%)
Año 1: Puerto Drummond - Pozos Colorados	27/03/01 A 26/03/02	9	9	100%
Año 2 Pozos Colorados - Santa Marta La Loma - Zapatosa Líneas Segundas	27/03/02 A 26/03/03	96,7	96,7	100%
Año 3: Zapatosa - San Rafael de Lebrija Líneas Segundas	27/03/03 A 26/03/04	115,1	97,3	85%
Año 4: Plan de Contingencia Año 3 (San Rafael - Zapatosa) Plan de Contingencia Año 4 (Grecia-México)	27/03/04 A 26/03/05	50	29.51	59 %
Año 5: Plan de Contingencia Año 3 (La Loma - Zapatosa, Ramal Capulco) Plan de Contingencia Año 4 (Grecia - México) Ampliación La Loma - Puerto Drummond Bogotá - Tierra Negra Líneas Segundas	27/03/05 A 26/03/06	278.2	67.98	24.4 %

Continúa...

Período	Fecha ejecución	Programado (Km)	Ejecutado (Km)	Avance (%)
Año 6 Tierra Negra - Belencito Grecia – Hatillo Bogotá – Facatativá Ampliación La Loma – Puerto Drummond Líneas Segundas	27/03/06 A 26/03/07	336.3		
Año 7: Hatillo – Envigado Facatativa - Mexico La Caro – Lenguazaque Líneas Segundas	27/03/07 A 26/03/08	290.6		
Total a rehabilitar		**1179.8 KM**		

Se está realizando la verificación de los tramos que se desafectarán por la concesión del Atlántico, en conjunto con FENOCO, INVÍAS E INCO. La programacion es la siguiente:

Programación de trabajo tramos desafectados por Concesión Atlántico

GRUPO DE TRABAJO N° 1			
Sector	**Km**	**Inspección física**	**Tiempo requerido**
Envigado-Cisneros		15 de enero a 2 de febrero	3 semanas
Puerto Berrío-Cisneros	252	5 a 23 de febrero	3 semanas
Berrío-San Rafael	190	26 de febrero a 4 de abril	6 semanas
San Rafael-Chiriguaná	205	9 de abril a 18 de mayo	6 semanas
GRUPO DE TRABAJO N° 2			
Sector	**Km**	**Inspección física**	**Tiempo requerido**
Dorada-Facatativá	166	15 de enero a 16 de febrero	5 semanas
Facatativa-Belencito	296	19 de febrero a 20 de abril	9 semanas
La Caro-Lenguazaque	76	23 de abril a 4 de mayo	2 semanas
Dorada-Puerto Berrío	127	7 de mayo a 1 de junio	4 semanas

Nivel de avance físico a 2007

- Mejoramiento de la capacidad de la línea férrea de 22 millones a 45 millones de toneladas.

- En el tramo La Loma - Puerto Prodeco se realizan viajes con una frecuencia de 19 trenes por día, por sentido, de los cuales 14 pertenecen al operador Drummond y 5 a Prodeco.

- Se adelanta la construcción de la doble Línea en el tramo La Loma – Puerto Drummond para incrementar la capacidad a 65 millones de toneladas/ año: Longitud construida a doble línea, 34 kms; longitud aprobada con licencia ambiental 24/12/07, 110 kms; longitud sin aprobación de licencia, 48 kms; para un total de 192 kms.

- La red férrea que atraviesa los departamentos del Cesar y Magdalena corresponden a 435 kilómetros activados.

- Tramo Dorada – Santa Marta. En el tramo Dorada – Puerto Berrío se activaron para operación en primera nivelación 129 kilómetros. Con lo anterior es posible prestar el servicio de transporte de carga entre el puerto de Dorada y Chiriguaná, con 524 kilómetros, y por tanto se puede llegar hasta Santa Marta para un recorrido total de 769 kilómetros, con lo cual se puede iniciar el transporte de carga comercial.

- En el tramo Bogotá - La Caro se ejecutaron obras de reconformación de la banca, nivelación y cambio parcial de traviesas deterioradas.

- Tramo Bogotá – Dorada. Existen dos interrupciones de vía por falla de la banca. En el resto se ha realizado mantenimiento consistente en rocería y deshierbe químico. Hay paso de vehículos menores hasta un sector cerca a Villeta

Concesión del Pacífico

Objeto: La rehabilitación, conservación, operación y explotación de la infraestructura de transporte férreo de la red Pacífico, comprendida entre las estaciones Buenaventura y la Felisa y el ramal Zarzal - la Tebaida - Prominex: La cesión del derecho de paso de un tramo de la línea de la ciudad de Cali; y la construcción, operación y mantenimiento de una terminal de transferencia de carga en La Felisa.

Evento	Fecha	Observaciones
Suscripción del contrato	18-dic-1998	
Inicio del contrato	14-marzo-2000	Según Otrosí 3
Inicio operación comercial	15-feb-2003	
Inicio etapa rehabilitación	21- ago-2000	Según Otrosí 3
Finalización rehabilitación	30-abril-2006	Según Otrosí 10
Finalización contrato de concesión	14-marzo-2030	Según Otrosí 3

Concesión red Férrea del Pacífico



Concesionario: Sociedad Concesionaria de la Red Férrea del Pacífico S.A. (Hoy Tren de Occidente S.A.)

La concesión férrea del Pacífico tiene una extensión de 498 kilómetros y comprende los siguientes tramos:

Tramo	Longitud (Kms)
Buenaventura - Cali	174
Cali - Cartago	173
Cartago - La Felisa	111
Zarzal - Tebaida	40
TOTAL	**498**

Aportes de la nación: USD 120 millones = $ 279.256.343.545,75
Contrato de transacción: USD 28 millones = $ 73.563.362.111.34
Tiempo de concesión: 30 años
Iniciación del contrato: 14 de marzo de 2000

Nivel de avance físico a 2007

Se tiene un nivel de avance del 78.1% de kilómetros rehabilitados, lo que equivale a 385,16 kilómetros ejecutados.

Actualmente se encuentra en diseño la construcción de las variantes Cartago y Caimalito, los tramos dispuestos para operación son: Buenaventura – Cartago (340 Km) y Zarzal la Tebaida (40 km). El concesionario actualmente opera el tramo Buenaventura – La Paila (293 km).

El concesionario presta el servicio de transporte de carga, en cumplimiento de los contratos realizados con diferentes proveedores de carga y operando sus propios trenes; es decir, ejecutando funciones de operador férreo. Entre los productos transportados por esta concesión se encuentran: pulpa e insumos de papel, azúcar, lámina, traviesas, productos e insumos químicos, repuestos, chatarra, maíz, tubería, y carga general contenerizada. Los tramos en que se realiza la operación son: Buenaventura – Cartago = 340 km. y Zarzal – La Tebaida = 40 km.

Se avanza en la facilitación de la cesión a nuevos socios, con el objeto de garantizar la viabilidad de la concesión debido a que actualmente el concesionario aduce una pérdida de $300 millones mensuales desde el inicio de la operación. (Memorando de Entendimiento).

12.4. TRANSPORTE FLUVIAL

Movilización de carga

Para el año 2007 el movimiento portuario de carga transportada por el modo fluvial (entradas más salidas) fue de 4.2 millones de toneladas, de las cuales 1.9 millones fueron conducidas a través de la cuenca fluvial del Magdalena por el río del mismo nombre y 2.2 millones por la cuenca del Atrato (río Atrato, 167,336 toneladas y río León, 2.05 millones). En el siguiente cuadro se presenta un resumen de la carga movilizada por los principales ríos del país.

Año	Toneladas miles
2002	3.480
2003	3.725
2004	4.211
2005	5.045
2006	4.219
2007	4.294

El movimiento por la cuenca del río Magdalena representa el 45,23% del total del movimiento de carga por el modo fluvial. La cuenca del Atrato participa con el 52,4% y las demás cuencas con unos porcentajes muy bajos. Los ríos que mayor movimiento presentan son el Magdalena con 1.930.351 toneladas y el río León (Cuenca del Atrato) con 2.050.351 toneladas.

El movimiento de carga en las vías fluviales del país no ha aumentado en los últimos años, debido principalmente a que el incremento de la carga de vocación fluvial ha sido absorbido esencialmente por las carreteras.

Del total de la carga movilizada por el modo fluvial en los principales ríos del país (contando entradas más salidas), el 60.85% equivale a carga general, el 38.69% a movimiento de hidrocarburos y solo un 0.46% corresponde a transporte de ganado.

El principal producto de carga general movilizado es el agrícola (30.47% del total de carga); la mayor participación se presenta en el río León (cuenca del Atrato)

donde el banano es el producto que se moviliza por este río para su exportación. El carbón, con el 16.90%, se constituye en la segunda carga de importancia en el transporte fluvial; los volúmenes principales salen de La Loma en el departamento de Cesar; se embarcan en Tamalameque, los cuales son registrados en la Inspección Fluvial del Banco Magdalena con destino Cartagena y Barranquilla, para ser comercializados en el exterior. Las maderas ocupan el tercer lugar dentro de la movilización con una participación del 3.35%, y le siguen los abonos con el 2.12%.

En materia de hidrocarburos, en la clasificación se encuentran principalmente los siguientes productos: ACPM, combustóleo, gasolina, nafta virgen y otros derivados. El combustóleo es el producto más importante para el transporte fluvial por el río Magdalena. Este producto se embarca en Barrancabermeja y su destino es Cartagena.

Los hidrocarburos constituyen, en volumen, la principal carga transportada en el río Magdalena; ésta sale de Barrancabermeja en forma de combustóleo, con destino a la planta de refinación en Cartagena. Estos productos, una vez procesados, se comercializan fuera del país y algunas cantidades se regresan por el río en forma de gasolina, especialmente con destino Barranquilla, Magangué y otros puertos del interior. Los otros derivados de petróleo le han significado al río Magdalena recuperar una porción de cargas perdidas.

En cuanto al ganado, éste se transporta entre los diferentes puertos del río de un sitio a otro con fines de pastoreo y venta de carne,y no se conocen puertos de origen o destino que se destaquen por su volumen. Los ríos más representativos son el Magdalena con 30.814 cabezas (12.325,6 toneladas); represas y lagunas con 26.344 (10.537,6 toneladas), el río León con 21.310 cabezas (8.524 toneladas) y el río Meta con 13.608 cabezas (5.443,20 toneladas).

Equipos

En primer lugar, es importante recordar que el transporte fluvial tiene las siguientes características principales:

- Es un medio rígido, en su infraestructura.
- Tiene una gran capacidad de transporte.
- Es adecuado para el transporte de cargas no perecederas, que requieren ser movilizadas en gran volumen y distancias considerables.

Lo anterior significa que el transporte fluvial, por las características de su infraestructura, requiere de la ayuda de otros modos de transporte, para que las cargas lleguen de los orígenes a los destinos verdaderos; es decir, es un modo intermedio de conexión entre otros modos de transporte; por ejemplo, entre ferrocarril y carretera; entre marítimo y ferrocarril y/o carretera, etc.

En otras palabras, su grado de eficiencia está directamente relacionado con la capacidad y eficiencia de los otros modos de transporte complementarios; esta es la base fundamental para que sea atractivo o no.

Lo anterior tiene aún más validez si se tiene en cuenta la capacidad y las características de los equipos de transporte utilizados por los diferentes modos. A continuación se presenta la siguiente relación:

Para transportar un volumen de 7.200 toneladas, por el modo fluvial, se puede hacer en un convoy compuesto por un remolcador y seis botes de 1.200 toneladas cada uno; por el modo férreo se requiere de 8 trenes que en su conjunto tengan 206 vagones de 35 toneladas de capacidad cada vagón, y por el modo carretero, se requiere de 240 tractomulas con capacidad de 35 toneladas cada una.

El ejemplo anterior se ilustra mejor con la siguiente situación: Si un convoy llega a un puerto y no están disponibles los 8 trenes o las 240 tractomulas; existen dos posibilidades:

- Que el convoy permanezca en puerto, hasta que lleguen los equipos señalados, lo cual representa grandes costos de la embarcación por inactividad, es un enorme capital paralizado, además del pago por uso del muelle y, por lo tanto, se pierde la ventaja de menor costo del transporte de carga por el modo fluvial pero, especialmente y la más grave, se pierde la confianza por parte del usuario con respecto a cuando llegará realmente su carga.

- Que la carga requiera ser descargada a patio o a bodega, mientras llegan los equipos de otros modos de transporte complementarios; esto genera un transbordo y el pago por uso de las instalaciones portuarias, además del daño que sufre la carga por la manipulación y la exposición a posibles saqueos. Si el ejemplo anterior se expone en sentido contrario, considerando el tiempo que se requiere para tener la suficiente carga en el puerto para llenar un convoy, se da exactamente la misma situación de eficiencia, rendimiento y costo.

Lo anterior da margen para asegurar que la eficiencia del transporte fluvial (especialmente para cargas de importación - exportación) depende más de la eficiencia de los modos de transporte complementarios, que de las situaciones internas o condiciones de operación del propio modo fluvial.

Por esto el transporte fluvial ha llegado al nivel de subutilización actual. A los puertos no llega la infraestructura adecuada de los otros modos de transporte complementarios y, si por casualidad existen, la disponibilidad de la flota no es la suficiente ni de las características adecuadas y, por lo tanto, el rendimiento o eficiencia es muy baja.

Actualmente, y como consecuencia de lo anterior, existe una flota de transporte fluvial inadecuada, obsoleta, pero sobre todo subutilizada; no existe carga. Las embarcaciones permanecen en puerto mucho tiempo, esperando conseguir la carga; esta subutilización genera bajos rendimientos y hace que las empresas de transporte se debiliten o desaparezcan.

La flota fluvial que navega y opera en el sistema del Magdalena está discriminada por tipo de embarcación, tamaño y capacidad; en la siguiente tabla se puede apreciar la mayor parte del tipo de embarcaciones que circulan por ésta, la más importante vía fluvial del país, y gran eje del desarrollo comercial.

Parque fluvial en la cuenca del Magdalena

Embarcaciones	Número	Capacidad transportadora (ton)	Capacidad remolcadora (ton)
Embarcaciones mayores			
Remolcadores	112	4.959	206,966
Botes > 25 ton	514	238.640	
Botemotor > 25 ton	50	2.317	7.462
Motocanoas > 25 ton	3	77	
Lanchas > 25 ton (*)	118	1.349	34.416
Dragas	16	1.968	133
Transbordadores	8	1.247	
Transportes especiales	23	5.560	511
Total embarcaciones mayores	**844**	**256.117**	**249.488**
Embarcaciones menores			
Botes < 25 ton	5	88	
Botemotor < 25 ton	26	160	
Motocanoas < 25 ton	409	1.359	
Lanchas < 25 ton	11	110	
Chalupas	799	869	
Canoas	22	0	
Canoas motor fuera de borda	1,176	1.481	
Embarcaciones jet - ski	78		
Total embarcaciones menores	**2,526**	**4,067**	**0**
Buque Explorador (hidrometría)	1	18	
Total en la Cuenca	**3,371**	**260.202**	**249.488**

Fuente: *Anuario Estadístico de Transporte Fluvial 1998-1999*. Ministerio de Transporte - Dirección de Transporte Fluvial/Subdirección de Tráfico Fluvial.

La flota fluvial para cargas mayores ha sido diseñada para aprovechar la anchura de canal disponible y la profundidad confiable durante la mayor parte del año, para los diversos tramos. Las dimensiones típicas de las barcazas utilizadas con mayor frecuencia (95%), para el tramo entre Barrancabermeja y Cartagena, son las siguientes:

- Calado máximo 2 m
- Manga 10 m a 13 m
- Eslora 45 m a 60 m

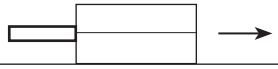
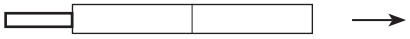
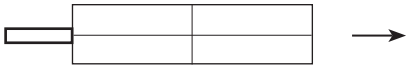
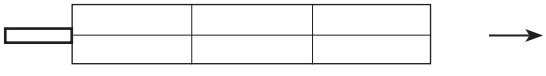
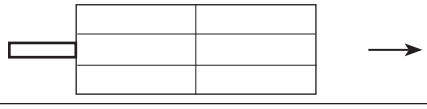
En la tabla siguiente se muestran las dimensiones típicas de los convoyes. El convoy más largo (R-2B-2B-2B), alcanza una longitud total del orden de 254 m, con una anchura total de 26 m. Con los sobreanchos necesarios para la seguridad

de la operación, la anchura total mínima del canal navegable para una sola vía de este convoy debe ser de 40 m.

Dimensiones y conformación típicas de los convoyes más grandes que operan en el río Magdalena

Dimensiones convoy		Dorada-Berrío (*)	Berrío- B/meja (*)	B/meja- Costa Norte	Tamalameque - Costa Norte
Remolcador	Eslora (m)	22	32	36	34
	Manga (m)	4.8	6.3	11.0	10
	Potencia (H.P.)	800	1440	2100	1920
Barcaza	Eslora (m)	45	53	60	60
	Manga (m)	10.5	11.2	12.7	15
Longitud total (m)	Contra corriente	112	138	216	254
	Con la corriente	67	138	156	144
Ancho total (m)	Contra corriente	10.5	22.5	25.4	25
	Con la corriente	21	22.5	38.1	39
Capacidad	Contra corriente	750	2650	5500	6000
Transportadora (Ton)	Con la corriente	-		6600	7200
Composición típica	Contra corriente	R - B - B	R-2B-2B	R-2B-2B-2B	R-2B-2B-2B
	Con la corriente	R -2B	R-2B-2B	R-3B-3B	R-3B-3B

Nomenclatura de convoyes de carga

Configuración	Nombre	Forma del convoy
Remolcador + una barcaza	R-B	
Remolcador + dos barcazas en paralelo (pacha)	R-2B	
Remolcador + dos barcazas en serie (puya)	R-B-B	
Remolcador + cuatro barcazas en dos hileras de a dos	R-2B-2B	
Remolcador + seis barcazas en tres hileras de a dos	R-2B-2B-2B	
Remolcador + seis barcazas en dos hileras de a tres	R - 3B - 3B	

La capacidad de transporte de las barcazas varía entre 100 y 1.200 ton/barcaza. Para seis (6) barcazas, la capacidad total usualmente utilizada por convoy es de 6.000 toneladas (con máximos absolutos de 7.200 toneladas) para el transporte de combustibles entre Barrancabermeja y Cartagena, y de 7.200 toneladas para el transporte de carbón entre Tamalameque (Matecaña) y Barranquilla o Cartagena (con máximos de 10.000 toneladas), con remolcadores mayores de 2.000 HP (Horse Power). En épocas de aguas bajas, se acostumbra cargar las barcazas a menor capacidad, para obtener un menor calado.

Para el tramo entre Barrancabermeja y Puerto Berrío se usan remolcadores y barcazas de menor tamaño. Es frecuente cargar las barcazas grandes por debajo de su capacidad para obtener menor calado. Se considera normal el tráfico de convoyes hasta de 3.000 toneladas en este tramo, en configuración R-B y R-2B, con remolcadores del orden de 1.400 HP.

El tramo entre Puerto Berrío y Puerto Salgar/La Dorada ha sido navegado por embarcaciones y convoyes R-B hasta de 1.000 toneladas. No obstante, por falta de operatividad y conexión modal de los puertos, este tramo no cuenta en la actualidad con navegación permanente. Sólo hay un transporte de productos minerales desde Puerto Nare hacia la Costa, mediante convoyes R-B de 800 toneladas. Debido a las altas velocidades de corriente, es preciso reducir la proporción entre el tonelaje transportado y el caballaje instalado (1,5 a 1 HP por tonelada), lo cual significa que el límite de navegación para operación económica está entre 600 y 1.000 toneladas de carga, con remolcadores del orden de 400 a 1.000 HP.



Remolcador en el Canal del Dique, transportando contenedores
en la ruta Cartagena - Puerto Berrío – Medellín (Colombia).

12.5. TRANSPORTE MARÍTIMO

■ Movilización de carga

El transporte, importante pilar de la globalización, ha facilitado la compra y venta de mercancías, materias primas y componentes en casi todos los lugares del mundo. En este contexto, el transporte marítimo ha desarrollado un importante papel en el intercambio de mercancías voluminosas y de valor relativamente bajo. En 1999 la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) estimó que el tráfico marítimo de mercancías alcanzó la cifra de 5.355 millones de toneladas. De esta cifra, el 42% correspondió a la carga transportada en buque tanque y el 24% al transporte como carga seca a granel de los principales productos básicos que, por lo general, no se transportan en contenedores. En líneas generales, en la actualidad el 50% de la carga se transporta en contenedores. Según estimaciones para el segundo decenio del siglo XXI, la proporción oscilará entre el 65% y 75%.

En Colombia, en el año 2007 se movieron, en el conjunto del sistema nacional portuario, más de 112 millones de toneladas, 7.3 millones de toneladas más que en el 2006, lo que supone un incremento del 7%, con lo cual se mantiene de esta manera el promedio anual del tráfico portuario.

Los puertos especializados de Sociedades Portuarias Privadas, que manejan productos como banano, carbón y petróleo, movilizaron cerca de 75.5 millones de toneladas que constituyen el 67 % del tráfico total en los puertos marítimos nacionales.

Los denominados puertos regionales comprenden las Sociedades Portuarias Regionales en Buenaventura, Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Tumaco, movilizaron 22 millones de toneladas de la carga de comercio exterior

Las Sociedades Portuarias Privadas movilizaron 8.5 millones de toneladas de la carga internacional. El tráfico portuario correspondiente a cabotaje fluvial, transbordo, tránsito internacional y transitorio movilizó 6 millones de toneladas, entre carga nacional e internacional que no corresponden al comercio exterior.

Los productos con mayor volumen de movilización lo constituyen el carbón, el petróleo y el banano.

Sistema portuario colombiano
Toneladas movilizadas (miles) - 2006

Puertos	Toneladas
Puertos especializados	75,5
Sociedades Portuarias Regionales	22
Sociedades Portuarias Privadas	8,5
Cabotaje	6,0

Fuente: *Anuario Estadístico del Transporte en Colombia, 2007*. Ministerio del Transporte/Of. Asesora de Planeación.

Carga internacional movilizada por las Sociedades Portuarias Regionales. Toneladas 2007

Año	Buenaventura		Barranquilla		Cartagena		Santa Marta	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
2002	2.387.812	5.200.000	441.466	1.847.454	769.822	850.371	1.290.675	822.610
2003	2.465.048	4.437.216	723.692	2.121.855	905.369	869.559	2.065.079	1.197.069
2004	2.705.709	5.258.532	931.820	1.873.119	1.416.638	1.264.046	2.472.140	1.214.765
2005	2.258.780	5.412.071	782.050	2.169.267	1.460.481	1.439.342	2.464.934	1.339.629
2006	2.307.246	6.309.639	1.029.642	2.558.849	1.756.781	1.775.950	2.748.054	1.530.692
2007	2.321.589	6.608.766	1.012.278	2.522.226	1.779.986	1.723.680	4.492.858	1.885.275

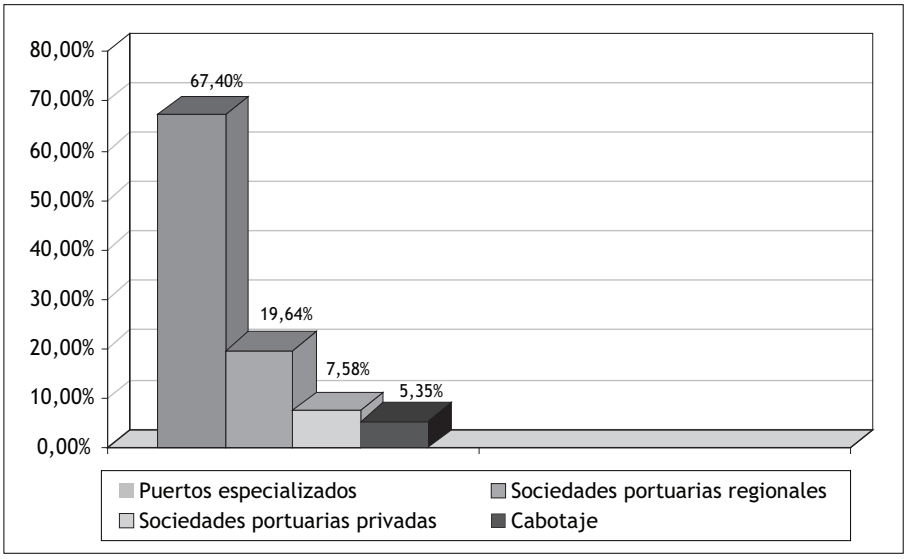
Fuente: http://www.mintransporte.gov.co/Servicios/Estadisticas/ANUARIO_ESTADISTICO_2008.pdf.

Total carga internacional movilizada por las Sociedades Portuarias Regionales. Toneladas - 2007

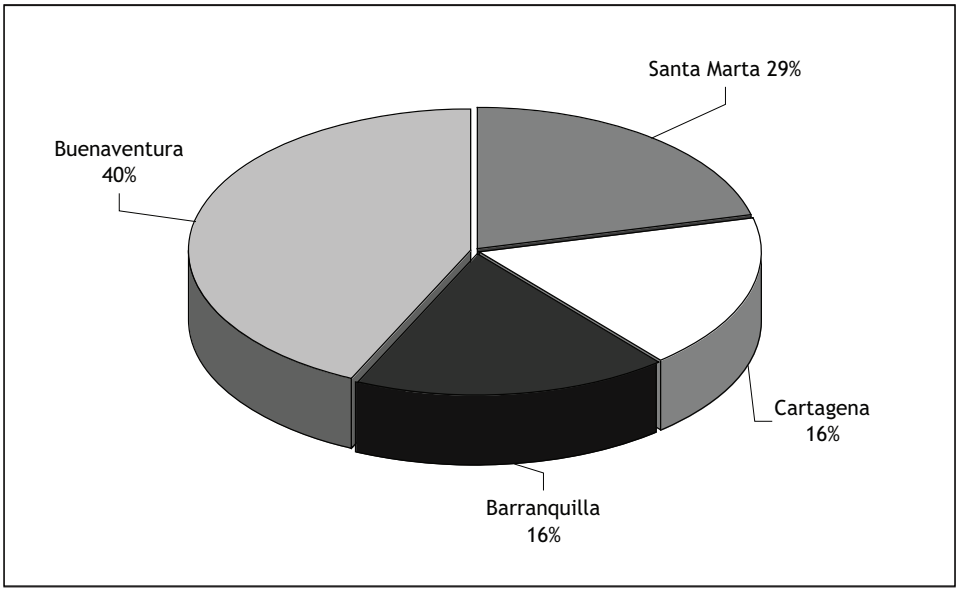
Año	Buenaventura	Barranquilla	Cartagena	Santa Marta	Total
2007	8.930.355	3.534.504	3.503.666	6.378.133	22.346.658

Fuente: http://www.mintransporte.gov.co/Servicios/Estadisticas/ANUARIO_ESTADISTICO_2008.pdf.

Sistema portuario colombiano. Toneladas movilizadas. Participación %



Sociedades Portuarias Regionales – Movilización carga internacional
Participación % - 2007



Infraestructura

Capacidad mejorada nivel de congestión, Santa Marta

Indicador	Valor	Fuente
Tráfico año 2005	2,710,062 tm	Sociedad Portuaria
Capacidad instalada proyectada	5,614,144 tm	Incoplan Parson/2003
Capacidad mejorada tecnología	8,421,216	Estimación +50%
Intensidad de uso	65,8	Deducción
Nivel de Congestión/ Inversión	80%	Unctad Ponderado
Capacidad nivel de congestión	6,736,973	Estimación
Año en el nivel de congestión	2015-2017	Conclusión

Capacidad mejorada nivel de congestión, Barranquilla

Indicador	Valor	Fuente
Trafico año 2005	2,539,007	Sociedad Portuaria
Capacidad instalada proyectada	3,161,316	Incoplan Parson/2003
Capacidad mejorada tecnología	4,741,974	Estimación +50%
Intensidad de uso	62,67%	Deducción
Nivel de congestión/ Inversión	80%	Unctad Ponderado
Capacidad nivel de congestión	3,793,579	Estimación
Año en el nivel de congestión	2013-2014	Conclusión

Capacidad mejorada nivel de congestión, Cartagena

Indicador	Valor	Fuente
Tráfico año 2005	5,544,377	Sociedad Portuaria
Capacidad instalada proyectada	5,763,238	Incoplan Parson/2003
Capacidad mejorada tecnología	8,644,857	Estimación +50%
Intensidad de uso	66,66_%	Deducción
Nivel de congestión/ Inversión	75%	Unctad Ponderado
Capacidad nivel de congestión	6,483,643	Estimación
Año en el nivel de congestión	2009-2010	Conclusión

Capacidad mejorada nivel de congestión, Buenaventura

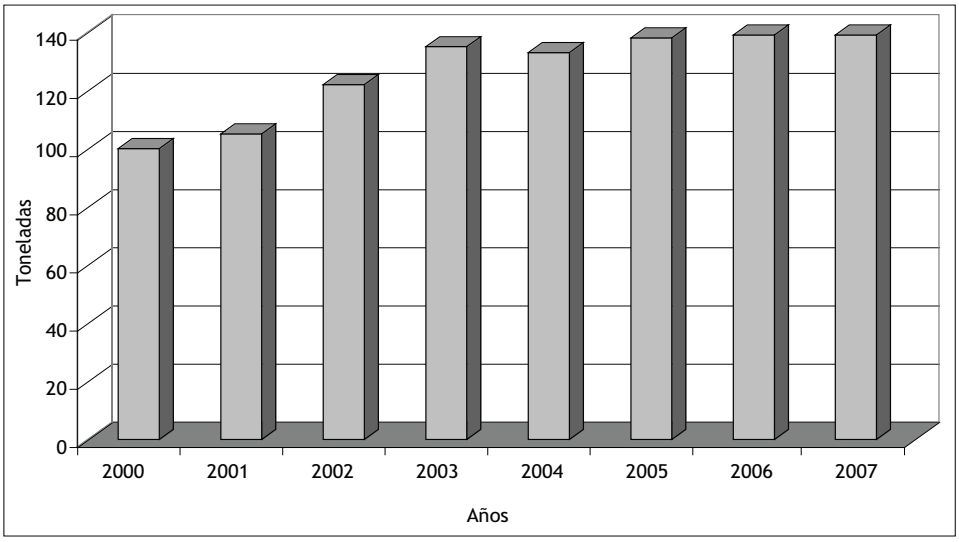
Indicador	Valor	Fuente
Tráfico año 2005	7,585,754	Sociedad Portuaria
Capacidad instalada proyectada	12,000,000	Incoplan Parson/2003
Capacidad mejorada tecnología	18,000,000	Estimación +50%
Intensidad de uso	47,95	Deducción
Nivel de congestión/ Inversión	80%	Unctad Ponderado
Capacidad nivel de congestión	14,400,000	Estimación
Año en el nivel de congestión	2018-2020	Conclusión

12.6. TRANSPORTE AÉREO

■ Movilización de carga nacional

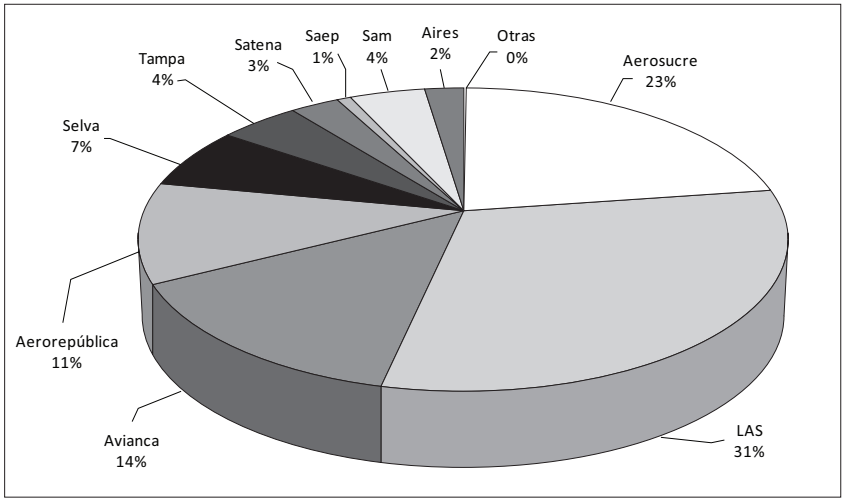
En 2007, el movimiento de carga a nivel nacional por el modo aéreo presentó una leve disminución del 0,76%, al pasar de transportar 138.242 toneladas en el 2006 a 137.186 toneladas en el 2007. Si se analiza el comportamiento trimestral, se observa que el comportamiento registrado es muy homogéneo, y se presentan movimientos ligeramente superiores durante el cuatrimestre septiembre - diciembre, cuando movilizaron 36.744 toneladas.

Transporte aéreo regular – Carga nacional, 2000 - 2007



Las principales empresas transportadoras de carga nacional durante el año 2007 fueron: LAS, con 39.659 toneladas (28,9%); Aerosucre, con 29.504 toneladas y una participación en el mercado del 21,5%; le siguen Avianca, con 18.111 toneladas (13.2%) y Aerorepública, con 13.747 toneladas (10,0%). Estas 4 empresas representan el 73,6% del mercado nacional de carga aérea. Otras empresas transportadoras de carga de menor importancia son Selva (6,4%), Tampa (4,3%), Satena (2,8%), Aires (2,2%), Sam (2,8%) y Aer. Antioquia (1,6%).

Movimiento de carga nacional por empresas



Por rutas aéreas, se destaca la carga movilizada en la ruta Bogotá - Barranquilla - Bogotá, con 25.092 toneladas (18.29%); Bogotá - Medellín - Bogotá, con 20.991 toneladas, lo que significa el 15.30% del total de la carga a nivel nacional por este modo. Le siguen Bogotá - Cali - Bogotá, 14.508 toneladas (10.58%); Bogotá - Leticia - Bogotá, 12.148 toneladas (8.86%); y Bogotá - Cartagena - Bogotá, 8.544 toneladas (6.23%). En conjunto estas rutas representan el 60% de la carga movilizada a nivel doméstico entre los distintos aeropuertos del país.

Carga nacional movilizada por principales rutas – 2007

RUTA	2007	% PART	2006	% Var.
Total Colombia	**137.086**	**100.00%**	**138.242**	**-1.76%**
BOG-BAQ-BOG	25.092	18.29	24.190	17.5%
BOG-MDE-BOG	20.991	15.30	24.433	17.7%
BOG-CLO-BOG	14.508	10.58	14,774	10.7%
BOG-LET-BOG	12.148	8.86	13,036	9.43%
BOG-CTG-BOG	8.544	6.23	6.512	4.71%
RESTO RUTAS	55.092	40.75%	55.297	40%

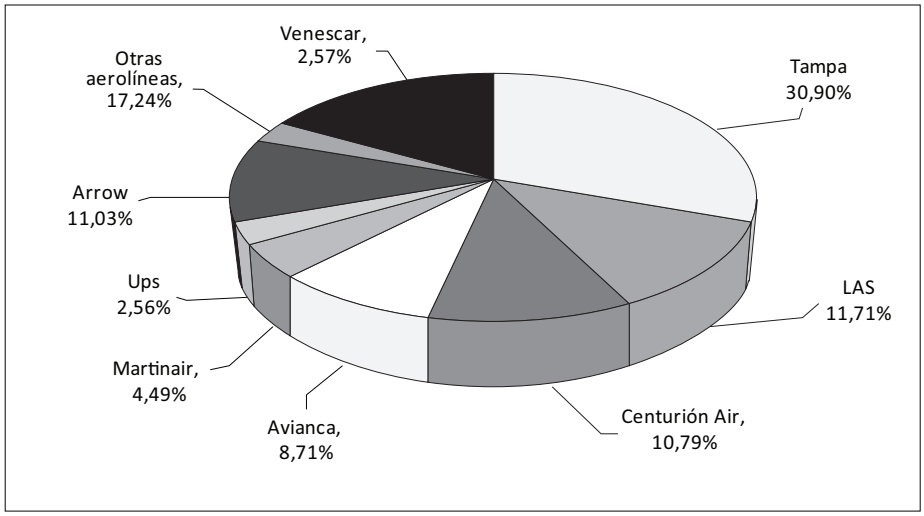
El principal aeropuerto de movilización de carga nacional es El Dorado de Bogotá, con 104.621 toneladas, lo que representa un 38,13% del mercado; a continuación le siguen los aeropuertos de Barranquilla, Rionegro y Cali, que en conjunto movilizan 76.603 toneladas, es decir que estos cuatro aeropuertos mueven el 65% de la carga nacional.

■ Movilización de carga internacional

El transporte aéreo internacional de carga presentó un descenso al pasar de 559.833 toneladas transportadas en el 2006 a 511.274 toneladas en el 2007, lo que significa una reducción del 8.67%. Este comportamiento resulta de la desaceleración que vienen presentando las principales economías del mundo, situación a la que no es ajena Colombia y cuyo impacto también lo sienten las aerolíneas comerciales que movilizan carga.

Seis empresas movilizan aproximadamente el 80% de la carga internacional, así: Tampa, con 157.977 toneladas, lo que significa que esta empresa atiende casi una tercera parte de la demanda (30.90%); LAS, con 59.858 toneladas y una participación del 11.71%; Centurión Air, con 55.171 toneladas y el 10.79%; Arrow, 56.387 toneladas (11.03%); Avianca, 44.543 toneladas (8.71%), y Martinair, con 22.954 toneladas (4.49%).

Movimiento de carga internacional por empresas - 2007



El principal origen/destino de la carga es Estados Unidos, país que participa con un 58% de la carga internacional movilizada, que corresponde a 297.453 toneladas, lo que se explica por las relaciones comerciales de Colombia con este país. No obstante, esta ruta presenta un notable descenso del 15.5%, al pasar de movilizar 353.197 toneladas en el año 2006 a las ya mencionadas 297.453 toneladas en el 2007. Las principales rutas a Estados Unidos, que representan el 53% del comercio con ese país, son Bogotá-Miami-Bogotá, con 193.817 toneladas (37.91%); Medellín - Miami - Medellín, con 66.050 toneladas (12.92%), y Cali - Miami - Cali, con 13.539 toneladas (2,65%), con lo cual Miami se contituye en una ciudad fundamental para el movimiento de carga internacional de nuestro país.

En el año 2007, el intercambio de carga internacional con Suramérica asciendió a 99.057 toneladas (19,37%), y la principal ruta fue Bogotá - Caracas - Bogotá, con 24.922 toneladas (4.87%), y Bogotá - Lima - Bogotá, con 17.863 toneladas (3.49%).

Al igual que con Estados Unidos y Suramérica, la carga transportada desde y hacia Europa descendió en un 13.01%, al pasar de 45.666 toneladas transportadas en el año 2006 a 39.723 toneladas en el año 2007. A diferencia de estas disminuciones, se presentó un aumento en el comercio con Centroamérica (7.21%), que

puede explicarse por el aumento de las relaciones comerciales de Colombia con estos países.

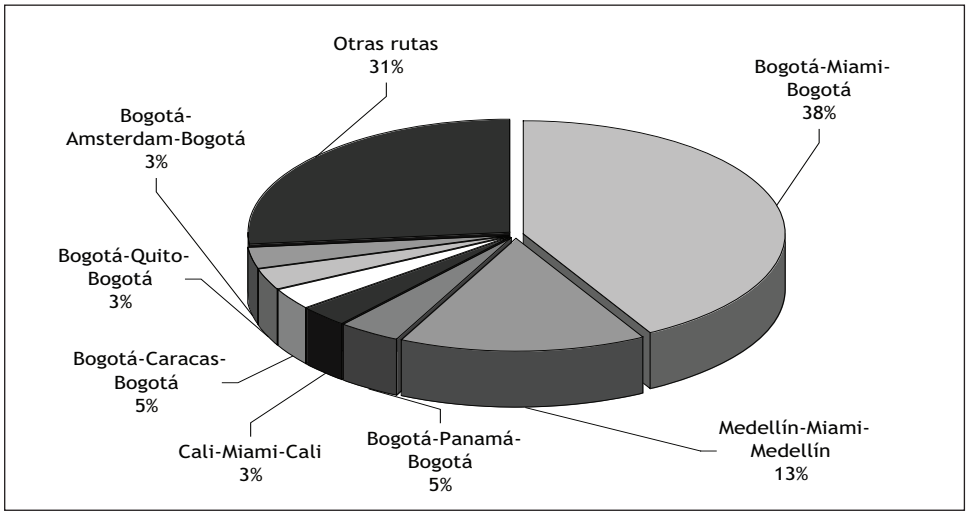
Carga internacional movilizada por principales rutas – 2007

	2007	2006	% Var. 2007/2006	% Participación 2007
TOTAL	**543.590**	**502,001**	**2,99**	**100.00%**
Norte América	297.453	353,197	-15.78	58.22
Europa	39.723	45,666	-13.01	7.77
Centro América	49.022	45,724	7.21	7.21
Islas Caribe	25.664	14,334	79.05	5.02
Suramérica	99.057	100,523	-1.46	19.39

Fuente: Aerocivil.

Por países, Estados Unidos es el que concentra la mayor parte del movimiento de carga (56.75%), con 290.150 toneladas. También es representativo el comercio con los países vecinos: Ecuador, 28.266 toneladas (5.53%); Venezuela, 26.203 toneladas (5.13%) y Panamá, 28.363 toneladas (5.55%). Se observa además un importante aumento del 95.94% en el comercio con Antillas Holandesas, al pasar de 11.254 toneladas en el 2006 a 22.051 en el año 2007.

Movimiento de carga internacional por principales rutas - 2006



Los aeropuertos El Dorado, de Bogotá, y José María Córdoba, de Rionegro, concentran el 95.2% de la carga internacional. El Dorado moviliza 399.767 toneladas y Rionegro, 86.904 toneladas, para una participación del 78.19% y 17% respectivamente.

Infraestructura

Dentro de la infraestructura de los aeropuertos, se debe distinguir entre infraestructura aeronáutica y aeroportuaria. La primera comprende las instalaciones y equipos requeridos para asistir a las aeronaves durante el vuelo; mientras que la segunda se refiere a las pistas, calles de rodaje, plataformas, franjas, estacionamientos públicos, áreas para autoridades competentes, terminales aéreos de pasajeros y carga, así como a los sistemas y servicios que se requieren para su operación.

Colombia contaba para el 2006 con 581 pistas, 70 aeródromos con título de propiedad de la Aeronáutica Civil, de los cuales están en concesión Bogotá, Cali, Cartagena y Barranquilla, San Andrés y Providencia; tres en comodato: Montelíbano, Tunja y Villagarzón. Hay 5 aeródromos que explota la Aerocivil sin título de propiedad: Mitú, Puerto Carreño, Riohacha, Saravena y Yopal. 118 pistas dependen de los departamentos, municipios y corregimientos, 33 pertenecen a los resguardos indígenas, mientras que los restantes son de carácter militar o privado, en especial para fumigación de cultivos. Sólo en el 8% de éstos operan aerolíneas comerciales regularmente, es decir que el resto son utilizados esporádicamente para la operación de aeronaves particulares y entidades del Estado. La distribución actual de los aeropuertos y aeródromos por departamentos se relaciona a continuación (ver pág. 228).

Del total de estos aeropuertos, los siguientes están avalados como internacionales:

1. El Dorado, de Bogotá
2. Ernesto Cortissoz, de Barranquilla
3. Rafael Núñez, de Cartagena
4. José María Córdoba, de Rionegro
5. Alfonso Bonilla Aragón, de Cali
6. Alfredo Vásquez Cobo, de Leticia
7. Gustavo Rojas Pinilla, de San Andrés
8. Camilo Daza, de Cúcuta

Aeropuertos y aeródromos por departamento			
Amazonas	4	Guaviare	6
Antioquia	34	Huila	11
Arauca	8	Magdalena	17
Atlántico	5	Meta	77
Bolívar	9	Nariño	7
Boyacá	6	Norte de Santander	6
Caldas	3	Putumayo	4
Caquetá	9	Quindío	6
Casanare	121	Risaralda	4
Cauca	8	San Andrés	2
Cesar	45	Santander	21
Córdoba	10	Sucre	7
Cundinamarca	7	Tolima	43
Chocó	13	Valle	24
Guainía	2	Vaupés	39
Guajira	10	Vichada	14
Total	**582**		



Terminal de carga Aeropuerto Internacional de Hong Kong.

La empresa de transporte

13

13.1. PARTICULARIDADES

Una empresa de transporte, que haya entendido su misión dentro del proceso de distribución de la carga en el contexto del comercio internacional, deberá contar con una organización fundamentada en la experiencia y la infraestructura operativa que le permita cumplir con las expectativas que en materia de Distribución Física de Mercancías se realizan en el marco del comercio internacional.

Como todo negocio, el objetivo empresarial es la maximización del rendimiento de los activos comprometidos en el mismo, y para que pueda cumplir con este propósito, la compañía de transporte debe cubrir los campos básicos de la estructura administrativa y operativa, dentro del proceso de la prestación del servicio, con el fin de estar en posibilidades de planear un conjunto de estructuras y alternativas a las posibles fórmulas de negociación para la movilización de las diferentes cargas.

13.2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Se entiende por organización el diseño de la estructura de la empresa, con la descripción de las actividades inherentes a cada puesto y las líneas de autoridad y responsabilidad asignadas a cada integrante; es, en cierta forma, prepararnos para llevar a cabo lo planeado.

■ Dirección y ejecución

En la fase de dirección y ejecución se cumple la función integradora de los diferentes elementos que componen la empresa; es la parte más delicada en la medida

en que se tiene como base la relación jefe y subordinado, en todos los niveles de autoridad. Es aquí donde intervienen los factores de liderazgo, la motivación, el ejemplo, la comunicación, los medios (capacitación, equipos, instalaciones) y todo lo necesario para que cada quien asuma como propio el objetivo que se va a desarrollar.

Supervisión y control

El objetivo de la supervisión es la identificación de las desviaciones para corregir el rumbo planeado, y establecer los parámetros necesarios de medición y poder efectuar así un buen control en:

- El manejo de la contabilidad.
- El mantenimiento de los vehículos y equipos, el cual se podrá realizar en uno a más talleres.
- Asesoría jurídica en todo lo relacionado con el cumplimiento de las leyes.

Con base en lo anterior, y cualquiera que haya sido la creación o formación de la empresa, tendrá que enfrentar la problemática de su desarrollo y crecimiento, para lo cual deberá establecer una estructura organizativa que cubra los siguientes campos a saber:

1. **Gerencia general:** Encargada del manejo de la política de la empresa, con criterio comercial y de servicio.

2. **Área operativa:** Encargada de la coordinación de los embarques, optimización de los equipos, asesoría en empaques y embalajes, manipulación de carga, almacenamiento, manejo de contenedores, preparación de embarques, relaciones con los agentes embarcadores, agentes de aduana, consolidadores y empresas del sector.

   La buena estructura organizacional en el país de origen, así como en otros lugares donde preste los servicios, mediante agentes, filiales o sucursales idóneas, son las que garantizan contar con un respaldo para cumplir con la misión de la compañía.

3. **Area de comercio exterior:** Es la responsable de asesorar y ayudar a los clientes en los procesos de comercio exterior, aspectos documentarios, normas aduaneras, trámites bancarios, servicios informáticos, intercambio electrónico de datos y documentos EDI (Electronic Data Interchange).

4. **Area de logística y financiera:** Con capacidad para organizar y planear los servicios en las diferentes rutas, analizar costos y tarifas, realizar el control estadístico de flujos de carga, las proyecciones de ingresos operativos, alcances de la inversión financiera para la operación, el análisis del mercado, selección apropiada de los modos de transporte, etc.

5. **Area jurídica:** Los reglamentos que se aplican en cada uno de los pasos en la cadena de distribución física que maneja la compañía, exige que se cuente con un soporte jurídico claro, que permita a la empresa cumplir con los compromisos adquiridos al emitir el contrato de transporte, en cualquiera de sus modalidades; la toma del seguro, el manejo de la carga en puntos intermedios, la aplicación de los convenios recíprocos, la representaciones con los agentes nacionales e internacionales, los efectos de responsabilidad y los reclamos.

   Jurídicamente, cuando se es una OTM, la prestación de servicios se basa en condiciones contractuales que, a su vez, se soportan en instrumentos jurídicos nacionales e internacionales, en usos y costumbres comerciales. En consecuencia se debe tener claridad acerca de los instrumentos jurídicos tanto de las normas del Transporte Multimodal como de las Reglas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), ya que actúa siempre como responsable directo de la carga y no como agente.

13.3. INDICADORES OPERATIVOS Y DE EXPLOTACIÓN

■ Elementos básicos del costo y de los precios de los servicios

Tomando como base que: **Precio = Costo + utilidad**, podemos fijar los criterios básicos:

- Identificación de los costos atribuibles al negocio
- Utilidad como rendimiento esperado:

a) De la inversión en activos fijos - inmuebles, vehículos y equipos- atribuibles al negocio.
b) El activo total neto.
c) El valor de reposición del mercado.

Clasificación de los costos

Para un correcto uso y caracterización de los costos es conveniente trabajar con los valores de venta de cada rubro, es decir, sin considerar el impuesto a las ventas.

- **Costos Fijos (CF).** Establecidos en pesos por vehículos día, constituyen parte del costo fijo total de la empresa atribuible a un día de operación por cada vehículo de transporte.
  Un ejemplo sería el costo del seguro de responsabilidad civil en un mes de 25 días de operación.

- **Costos Variables Unitarios (CVu).** Son los costos que varían de acuerdo con las condiciones de operación y se establecen en pesos por kilómetro.
  Ejemplo: valor de venta del diesel consumido por kilómetros de recorrido.

- **Costos Cuasi Variables (CQv).** Son costos que aunque no son fijos, varían, pero no en consideración de las condiciones de operación, ni en función directa del kilometraje recorrido, sino de factores, como por ejemplo, los peajes, las labores de carga y descarga, etc. Este costo se establece en pesos por viaje.

Además de los costos antes mencionados es conveniente resaltar que existen elementos que normalmente pasan desapercibidos y que influyen en la determinación del precio del transporte como:

- La duración y distancia real del servicio
- El factor ruta, estado y geografía de la ruta
- El grado de utilización de la capacidad instalada (UCI)
- El período de operación (PO) (¿Cuántos días al mes se opera generando ingresos?)
- La intensidad del uso de la flota (IO).

Conformación de la inversión

En una empresa de transportes, la conformación de la inversión está compuesta por:

- **Activos fijos**

  - Vehículos de transporte (camiones, tractos, remolques, etc.)
  - Equipos (máquinas de maniobra, bombas de lavado, engrasadoras, etc.)
  - Inmuebles (terrenos, infraestructura, instalaciones, etc.)
  - Activos de apoyo (sistema radial, vehículo de supervisión, etc.)

- **En capital de trabajo**

Parte de la inversión destinada a dotar de liquidez para asegurar en el corto plazo la operación de la empresa (combustibles, remuneraciones, reparaciones y otros gastos administrativos). En algunas empresas sostienen el equivalente a un nivel de disponibilidad para la operación de 30 días.

Estructura básica de los costos de la flota

Podemos sintetizarlos en:

- Costos de operación
- Costos Administrativos
- Costos de ventas
- Costos Financieros
- Otros costos del servicio

En todos los casos es necesario analizar los costos, según la clasificación como costos variables, costos fijos o costos cuasi variables.

Glosario

Accesibilidad. Conjunto de oportunidades de acceso a una red de transporte.

Admisión temporal. Ingreso al territorio nacional o al resto del país de ciertas mercancías provenientes del extranjero o de zonas de tratamiento aduanero especial, con un fin determinado y para ser importadas, reexportadas o devueltas a su lugar de origen dentro de un plazo establecido.

Aduana. Servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la república, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes.

***Ad valorem*:** Según valor

Aerolínea. Compañía de transporte aéreo regular; puede movilizar pasajeros y carga.

Aforo. Acción en la que se reconocen las mercancías, se verifican su naturaleza y valor, se establece su peso, cuenta o medida, y se clasifican en la nomenclatura arancelaria, determinando los aranceles e impuestos que se deben aplicar.

Aforo documental. Consiste en revisar con mucha exactitud el estado y autenticidad de los documentos de exportación o importación.

Aforo físico. Consiste en revisar cuál es el estado real de la mercancía, verificando que esté en perfectas condiciones, sin ningún tipo de descomposición (si es mercancía comestible), o que la carga esté en perfecto estado.

Agente de aduana. Persona expresamente autorizada por la ley para actuar, por cuenta ajena, previa autorización de los interesados, en toda clase de destinaciones aduaneras, particularmente en las operaciones de importación de mercancías.

Agente de carga aérea. Es el agente expedidor especializado en envíos por avión. En ocasiones ofrece "servicios agrupados", esto significa que el agente reúne varias cargas y las envía a su destino como un todo. Se encarga de todos los detalles del envío, como documentación, porte, almacenaje, si es necesario, e incluso de embalaje de las mer-

cancías. Prepara la "carta de porte aéreo", en caso de envío agrupado, una por cada consignación, prepara un manifiesto para la línea aérea en que se indican las distintas partes del envío agrupado y, por último, prepara la carta ordinaria de porte aéreo de la IATA que abarca el conjunto del envío.

Agente marítimo. Es la persona que representa en tierra al armador, para todos los efectos relacionados con la embarcación.

Agentes Lloyd´s. Están establecidos en todos los países, principalmente en los puertos, para actuar en representación del Lloyd's en determinados aspectos relativos al transporte, contratación, seguros, etc.

Aircraft – high capacity **(avión de alta capacidad).** En algunas ocasiones se designa así a los aviones de cabina ancha. Tipos de avión diseñados con dos pasillos de pasajeros. Específicamente se refiere a los modelos Airbus A300, A310, A340, Boeing 747, 767 y Douglas Dc10.

Aircraft containerised **(avión contenerizado).** Aeronave en la cual los compartimientos de carga están equipados con dispositivos unitarios de carga (ULD's) y sistema de refrenamiento en orden conveniente para acomodar los contenedores o palets aéreos. Puede ser cualquier avión de cabina ancha o angosta.

Airtruck. Transporte por carretera aeropuerto-aeropuerto de mercancías unitizadas en unidad de carga aérea (paleta y container).

Air Way Bill **(A.W.B.).** Carta de porte aéreo. Es un documento no negociable de transporte aéreo que sirve como recibo para el exportador, ya que indica que el transportista acepta los bienes que se encuentran listados y se obliga a transportarlos al lugar de destino, de acuerdo con las especificaciones negociadas.

Almacén particular. Recinto de depósito perfectamente deslindado e individualizado en el documento de destinación, donde las mercancías extranjeras permanecen bajo potestad aduanera, sin pagar los derechos e impuestos que causen en su importación.

Almacenes *Warrants*. Bodegas particulares en las que se depositan mercancías y se cancela una tasa de almacenaje, con previa autorización oficial. El encargado del almacén otorga al dueño de la mercancía un certificado-recibo.

All Cargo Aircraft **(avión carguero).** Avión que transporta carga exclusivamente.

Altura de un vehículo. Dimensión vertical total de un vehículo, medida perpendicular a la vía, desde la superficie de ésta hasta la parte más alta del vehículo.

Ancho de un vehículo. Dimensión transversal total de un vehículo, medida entre los dos planos paralelos más extremos, excluyendo los espejos laterales.

Apilar: Amontonar, poner en pila o montón, colocar una sobre la otra.

Aprovisionamiento. El embarque de mercancías nacionales o nacionalizadas, de rancho,

destinadas a las naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, que no efectúen transporte internacional.

Armador (*Owners*). Expresión usada en la negociación de fletamentos de buques para precisar que serán ellos los encargados de la atención y cuidado del buque en los puertos de carga y descarga.

Arreglos por adelantado. Significa que el expedidor debe contactar con el transportista antes de presentar el envío para su transporte.

Arriendo del camión: Una transacción a corto plazo, generalmente de doce meses, que permite el uso de un camión por un período específico a un cliente, generalmente medido en "días de arriendo". El arriendo puede usarse para complementar una flota privada o arrendada durante períodos cortos de alta necesidad, para ejecutar órdenes rápidas o volumen en exceso, o para probar nuevas rutas y cauces de la distribución.

Arriendo financiado: A menudo, un acuerdo de pleno-pago en el cual el cliente, al final del término del arriendo, asume propiedad del vehículo o se proporciona con una opción de compra. El arrendatario es normalmente responsable por gastos de mantenimiento, impuestos y seguros.

Autoridad competente: Autoridad nacional o internacional designada o reconocida por el Estado para un determinado fin.

BAF (*Bunker Adjustment factor*): Factor de ajuste del flete por variación del precio del combustible.

Balanza comercial. Es la diferencia entre el equivalente monetario de las exportaciones y las importaciones (entradas y egresos de divisas).

Bill of Lading. Conocimiento de embarque o lista de carga. Es un documento que sirve como recibo de las mercaderías, como documento de título sobre las mercaderías y como prueba de los términos y condiciones del transporte en que las partes han convenido.

***Bonded warehouse*.** Depósito comercial, almacén aduanero o depósito franco que funciona con facilidades similares a las de las zonas francas, pero bajo control de la Aduana.

***Break-Bulk Cargo*.** Carga suelta transportada por barco, pero no en contenedor.

***Brokers*.** Persona que actúa como intermediario entre el exportador y el importador, y su principal función es cojuntar a ambas partes para cerrar el negocio.

***Bulk cargo*.** Carga a granel voluminosa. Carga suelta.

Bulto. Embalaje con su contenido, tal como se presenta para el transporte.

Bunker. Aceite combustible de barco

Buque carguero (Buque de carga). En forma genérica, todo buque que no sea buque

de pasaje. Hacen el tráfico de mercancías en una línea explotada regularmente. Hay diarios especializados que comunican todos los días sus movimientos y anuncian las fechas de escala en los puertos que visitan.

Buque celular. Diseñado especialmente para el transporte de contenedores. Sus características le permiten estibar de 350 a 2.200 contenedores de 6 metros, distribuidos en varios niveles dentro del buque.

Buques cisterna (*tankers*). Entre los buques especiales constituyen más de la cuarta parte de la flota mundial. Los *tankers* pertenecen a compañías petrolíferas, o a particulares que los arriendan para fletes.

Buques de carga general. Tipo de buque más corriente que tiene una construcción especial para el transporte de carga general, es decir, bultos, sacos, cajas, contenedores, etc.

Buque de línea. Buque oceánico dedicado al transporte de carga general y/o pasajeros, a través de rutas establecidas y con un itinerario fijo.

Buque porta-contenedores. Buque especialmente diseñado para el transporte de contenedores.

Buque RO/RO. Barco que tiene facilidades para la carga/descarga de la mercadería mediante vehículos (camiones o semiremolques). Son conducidos y trincados en las cubiertas, con el cargamento estibados en ellos. La nave tiene a popa (a veces al costado) rampas hidráulicas por donde se realiza el embarco/desembarco de los móviles.

Buque *Tramp*. Son barcos que navegan y comercian libremente por los mares del mundo, sin mantener tráficos continuos, ni itinerarios, ni fletes publicados. Estos barcos ofrecen sus servicios bajo la denominación de "contrato de arrendamiento o charter". Las condiciones para este contrato son definidas entre el arrendador o dueño del barco y el embarcador o dueño de la mercancía.

Cabina. Habitáculo separado de la carrocería de un vehículo destinado para el conductor.

Cabotaje. Transporte por mar de mercancías nacionales o nacionalizadas o la simple navegación entre dos puntos de la costa del país, aunque sea por fuera de sus aguas territoriales, pero sin tocar puerto extranjero. También existe cabotaje aéreo y cabotaje terrestre.

Cadena de suministro: Movimiento de materiales, fondos e información relacionada a través del proceso de la logística, desde la adquisición de materias primas a la entrega de productos terminados al usuario final. La cadena del suministro incluye a todos los vendedores, proveedores de servicio, clientes e intermediarios.

Cadena del transporte. Está compuesta por aquellas personas naturales o jurídicas (remitente, destinatario, empresa de transporte, propietario o tenedor del vehículo y

conductor) que intervienen en la operación de movilización de mercancías peligrosas de un origen a un destino.

Cadena logística. Conjunto de operaciones que tienen por objetivo la disposición a menos costo de la cantidad de productos deseados en el momento y en el lugar donde la demanda existe.

Carga. Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominarse carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador tiene en su bodega o depósito en un momento dado. También cabe entender por tal al tonelaje de la carga que un buque puede transportar en sus bodegas.

Carga unitizada. Sistema empleado para transportar mercancías, que al ser embaladas en pequeños bultos, se consolida o agrupa en un solo envase de gran tamaño (ejemplo, el container), con el fin de evitar que las mercancías se destruyan o sean sustraídas con facilidad y, al mismo tiempo, para facilitar su manipulación y lograr gran rapidez en las operaciones de carga o descarga.

Cadena de valor: Una alianza voluntaria de compañías para crear un beneficio económico para clientes y compartir las ganancias.

CAF (*Currency Adjustment Factor*): Factor de ajuste monetario sobre el flete, en función del cambio de la moneda en que están establecidas las tarifas.

Camión. Vehículo automotor que por su tamaño y designación se usa para transportar carga. Tiene un peso vehicular superior a cinco toneladas y puede halar un remolque.

Camioneta. Vehículo automotor que por su tamaño y designación se usa para transportar carga. Tiene un peso bruto vehicular hasta de cinco toneladas.

Canales de distribución: Los cauces de la venta apoyados por una empresa. Éstos pueden incluir ventas al menudeo, ventas de asociados de distribución (por ejemplo, venta al mayoreo), ventas del fabricante de equipo original (el OEM <*Original Equipment Manufacturer*>), intercambio o ventas del mercado, y subastas a través de Internet.

Canales logísticos: La red de cadenas de suministro participantes comprometidas en almacenamiento, manejo, traslado, transporte y funciones de comunicaciones que contribuyen al flujo eficaz de los bienes.

Capacidad de carga. Es la diferencia resultante entre el Peso Bruto Vehicular (PBV) y el peso del vehículo en condiciones de carga.

Carga unitarizada. Cabe entender por unitarización de una carga a la reunión o agrupación de cierto número de artículos o bultos en un solo conjunto con el propósito de facilitar su manipulación, estiba, almacenamiento, transporte o utilización posterior de su contenido.

Carrocería. Estructura removible del vehículo instalada sobre un chasis, destinada a la sujeción y contención de la carga.

Carta de porte. Documento equivalente al conocimiento de embarque en el transporte camionero y ferroviario.

C-comercio: Se refiere a las interacciones comerciales colaborativas, electrónicamente habilitadas entre el personal de una empresa, compañeros comerciales y clientes a lo largo de una comunidad comercial. La comunidad comercial podría ser una industria, un segmento de industria, una cadena de suministro o un segmento de la cadena de suministro.

Centro de distribución (DC): Un almacén de post-producción para bienes finales.

Certificación ISO 9001: Norma internacionalmente reconocida que establece los requisitos para un Sistema de Dirección de Calidad para una compañía de servicio. ISO 9001 es un acercamiento para manejar un negocio con respecto a la calidad. Alcanzar la certificación es un proceso riguroso, con más de 130 requisitos que las operaciones deben cumplir.

Certificado de origen. Documento que acredita el país de donde provienen las mercancías.

CFR-Costo y Flete. El vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los costos y el flete necesario para transportarla al destino indicado.

CIF-Costo, Seguro y Flete. Es un término similar al CFR, pero en este caso el vendedor también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador.

***Charter* (avión fletado).** Una aeronave o vuelo operado bajo un contrato.

Chasis. Conjunto de elementos metálicos que proporcionan soporte y unen todas las partes del vehículo.

CIP-Transporte y Seguro Pagado hasta. Es un término equivalente a CIF, pero se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

Código del arancel armonizado: Un código para describir todos los artículos numéricamente en el manejo de comercio internacional por la *World Customs Organization*. Este código se usa por países para determinar obligaciones e impuestos por envíos a través de las fronteras internacionales.

Compañías navieras. Son empresas encargadas de la carga y descarga, movilización, arrumaje y dasarrumaje de los bultos en los recintos de depósito aduanero (zonas primarias) autorizadas por la Aduana, autoridades portuarias y marítimas de cada país.

Competitividad. Expresión utilizada para comparar la estructura de costos del proceso de producción, principalmente mano de obra y materias primas, tecnología, diferenciación de productos y tamaño del mercado, entre otros factores, de un productor con respecto

a otros productores internos o externos de productos con igual calidad.

Competición basado en tiempo: Una estrategia del mercadeo competitivo basada en la habilidad de una compañía para entregar sus productos a sus clientes más rápido que su competencia.

Conectividad. Conjunto de las oportunidades de empleo de una red de transporte para optimizar los itinerarios sobre de ella realizables.

Conocimiento de embarque. Escritura privada en la que el capitán y cargador reconocen el embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

Consignante o consignatario con licencia para despachar. Personas naturales o jurídicas que, por cuenta propia y en forma habitual, remiten mercancías o las reciben a su nombre o a su orden como sus destinatarios finales en los conocimientos de embarque, cartas de porte o guías aéreas y en los manifiestos.

Consolidación: Combinación de dos o más embarques con el propósito de reducir las proporciones de transporte.

Consolidación de carga. Sistema por el cual se agrupan en un mismo contenedor mercancías de un embarcador para varios destinatarios o de varios embarcadores para varios destinatarios, los más especialistas en dicho tema son los denominados NVOCC.

Consolidación *Outbound* (*break-bulk*): Consolidación de varios embarques pequeños para varios clientes en una carga más grande. Enviado a una locación cercana a los clientes, para después ser distribuidos en embarques pequeños a los clientes (también conocido como *Pool Distributión*).

Costos de almacenaje de inventario: Una medida financiera que calcula todos los costos asociados con sostener una unidad en almacenamiento, normalmente expresado como un porcentaje del valor del inventario. Incluye inventario en almacenamiento, almacenaje, obsolescencia, deterioro o estropeo, seguro, impuestos, depreciación y costo de manejo.

***Cross-docking*:** El flujo directo de mercancía a través de una instalación, de la función de recepción a la función de envío, eliminando la necesidad de almacenamiento.

***Container Depot* (CD).** Indica el lugar designado por el transportista donde el agente entrega los contenedores vacíos al exportador para que éstos puedan ser ocupados por las mercancías que se deben embarcar.

Contenedor. Estructura metálica o de otro material diseñado para conservar mercancías, facilitar el transporte y la protección de éstas.

Contrato de compraventa internacional. Documento que nació en las Naciones Unidas con el nombre de Convención de Viena, mediante el cual quedan claramente estipulados los derechos y obligaciones de las partes que lo suscriben. En este documento además

de las formalidades necesarias están las condiciones de pagos.

CPT-Transporte Pagado hasta. Es un término equivalente al CFR, pero que se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

Dársena. Área de amarraje artificial para la carga/descarga de buques que son amarrados paralelos a ella, permitiendo la carga/descarga por un costado del buque.

DAF-Entregado en la Frontera. El vendedor cumple con sus obligaciones cuando la mercancía para su exportación se pone a disposición del comprador, antes del punto fronterizo aduanero de destino.

DDP-Entregado con los Derechos Aduaneros Pagados. Significa que el vendedor se hace cargo de todo, incluyendo los procedimientos necesarios para el despacho de la mercancía y el pago de los derechos aduaneros.

DDU-Entregado con los Derechos Aduaneros No Pagados. Cuando el vendedor se encarga de todo lo necesario para entregar la mercancía en el lugar convenido, a excepción del desaduanamiento en el país de destino.

Declaración. Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.

Demurrage. Tiempo que tiene el importador para devolver el contenedor a la compañía naviera, limpio y en condiciones de volver a ser usado nuevamente; los días comienzan a correr a partir de la descarga de la mercancía en la zona primaria, por lo general son 15 días, pasado ese tiempo la compañía cobra una tarifa diaria de castigo.

Depósito aduanero. Lugar destinado al almacenamiento o guarda de mercancías bajo potestad del Servicio, con exclusión de los almacenes particulares.

DEQ-Entregado Ex Muelle. Término utilizado también normalmente para envíos por vía marítima. El comprador actúa en el muelle del punto de destino indicado.

Derecho *Ad-Valorem*. Tributo que grava la importación de mercancías y que se fija en porcentaje sobre el valor aduanero de ellas.

Derechos de Aduana. Derechos establecidos en el arancel aduanero y/o en la legislación nacional, a los cuales están sujetas las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él.

Derecho específico. Tributo que grava la importación de mercancías en una cantidad fija de dinero por cada unidad de medida previamente establecida, que puede ser kilogramo, litro, docena, metro, etc.

DES-Entregado Ex Nave. Término usado normalmente para el envío de mercancías por vía marítima. El comprador actúa cuando la nave llega al punto de destino indicado.

Desaduanamiento. Procedimiento aduanero bajo el cual las mercancías importadas son dejadas a disposición de su dueño, por la Aduana, después de cumplir con todas las

formalidades aduaneras necesarias y el pago de derechos.

Desconsolidación (*Break-Bulk*): La separación de una sola carga a granel consolidada en embarques individuales más pequeños para entrega a los últimos consignatarios.

Desecho peligroso. Mercancía que queda, sobra o resulta de materia prima peligrosa que resulta de un proceso productivo, que no se puede por ningún medio, método y/o proceso utilizarse nuevamente, y que por sus características corrosivas, tóxicas, venenosas, reactivas, explosivas, inflamables, biológicas, oxidantes, nocivas, cancerígenas, infecciosas o irritantes representa un peligro para los seres humanos, un riesgo para el equilibrio ecológico y el ambiente, cuando entran en contacto con ellos.

Desestiba. Acción inversa de la estiba; descargar la nave en forma ordenada y equilibrada.

Despachador de Aduana. Los agentes de Aduana y los consignantes o consignatarios con licencia para despachar.

Despacho de mercancías. Gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio en relación con las destinaciones aduaneras.

Destinación aduanera. Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que, expresada en la forma prescrita por ley, indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías.

Destinatario o *consignee*. Es el importador, dueño de la mercancía.

División de mercancías. Separación física a que pueden ser sometidas las mercancías que se encuentran amparadas por un mismo conocimiento de embarque u otro documento que haga las veces del mismo.

Documentos de embarque. Son documentos que ratifican el embarque de una mercancía con un destino definido.

Documentos de seguro. Son contratos denominados pólizas, con los cuales un asegurador se compromete, mediante el pago de una prima, a indemnizar a un asegurado en el caso de que se produzca algún siniestros o daño a la cosa asegurada, previa investigación y confirmación del seguro en cuestión.

Documentos de transporte. Son los contratos de transporte de mercancías emitidos por las compañías transportistas, que acreditan que han tomado la carga en un determinado lugar y se comprometen a entregarla en el punto convenido, a una persona determinada. (B/L - AWB - CRT - CP).

***E-business* (negocios electrónicos):** El termino derivó de términos tales como *e-mail* y *e-commerce*. Es hacer negocio a través de Internet, no sólo comprando y vendiendo, sino también brindando servicios a los clientes y colaborando con socios comerciales.

***E-commerce* (comercio electrónico):** Se define como la conducción de transacciones

financieras por medios electrónicos. Con el crecimiento del comercio en Internet y la web, el *e-commerce* se refiere a menudo a las compras en las tiendas *online* en la web, también conocidos como sitios web de *e-commerce*. También pueden ser llamadas "tiendas-virtuales" o *cyber-tiendas*. Puesto que la transacción pasa por Internet y la web, algunos han sugerido otro término: *I-commerce* (comercio de Internet), o *icommerce*. El *E-commerce* puede ser negocio a negocio *(Business to Business [**B2B**])* o negocio al consumidor *(Business to Consumer [**B2C**]).*

***E-Fulfillment*:** Es la etapa de la relación entre un cliente y un proveedor que se da cuando este último debe cumplir en tiempo y forma con todo lo que prometió: entrega de los productos o servicios, nivel de calidad asociado, plazos establecidos, garantías pautadas, entre otras alternativas. Por extensión, el *E-fulfillment* es un conjunto de herramientas tecnológicas orientadas a cubrir esta situación cuando se trata de operaciones realizadas a través del comercio electrónico. En esencia la estrategia del *E-fullfilment* permite que una empresa lleve el producto correcto, al lugar adecuado, en el momento justo y con costos razonables.

EDI - Intercambio Electrónico de Datos (*Electronic Data Interchange*). Es un formato normalizado para intercambiar datos comerciales. La norma es ANSI X12 y se desarrolló por el *Data Interchange Standards Association*. ANSI X12 está estrechamente coordinado con una norma internacional, EDIFACT. Un mensaje de EDI contiene una cadena de elementos de datos cada uno de los cuales representan un hecho singular como un precio, número de modelo de producto, etc…, separado por un carácter delimitador. La cadena entera es llamada un segmento de datos. Uno o más segmentos de los datos identificados por un encabezado y un formulario de arrastre para un conjunto de transacciones, que es la unidad de transmisión de EDI (equivalente a un mensaje). Un conjunto de transacción consiste a menudo en lo que normalmente se contendría en un documento comercial típico o formulario. Las partes que intercambian transmisiones de EDI son llamadas asociadas comerciales.

Eje de un vehículo. Sistema que transmite el peso de un vehículo, conformado por un conjunto de llantas que giran alrededor de una línea de rotación.

Eje retráctil. Eje cuya línea de rotación puede transmitir parte de la carga del vehículo a la superficie de la vía o aislarse de ella mediante dispositivos hidráulicos, neumáticos o mecánicos.

Eje simple. Ensamble de dos o cuatro llantas unidas entre sí por una línea de rotación.

Eje "tandem" (eje doble). Eje conformado por dos líneas de rotación, dotado de una suspensión que permite la compensación de cargas.

Embalaje. Todo material que sirve para acondicionar, presentar, embalar, manipular, almacenar, proteger, conservar y transportar una mercancía, lo cual facilita el manejo en

las operaciones de transporte y almacenamiento de éstas.

Embarcador (*Forwarders*). Compañía que atiende las necesidades de terceros en todo aquello que compete a fletes internacionales, tales como marítimos, aéreos, terrestre y multimodal.

Empaque. Cualquier recipiente o envoltura que contenga algún producto de consumo para su entrega o exhibición a los consumidores.

***Enterprise Resource Planning* (ERP):** Un término de la industria para el conjunto amplio de actividades soportadas por *software* de aplicación de multi-módulo que ayuda a un fabricante u otro asociado a manejar las partes importantes de su negocio, incluyendo la planeación del producto, compra de las partes, mantenimiento de inventarios, interacción con proveedores, proporciona servicio al cliente, y rastreo de órdenes. ERP también puede incluir módulos de la aplicación para las finanzas y los aspectos de los recursos humanos de un negocio. Típicamente, un sistema de ERP se usa o se integra con un sistema de base de datos correlativo. El despliegue de un sistema de ERP puede involucrar el análisis considerable de los procesos de negocio, reentrenamiento a los empleados y nuevos procedimientos de trabajo.

Envase. Envoltorio o recipiente primario que sirve para proteger y/o conservar un producto, a su vez facilita la manipulación, almacenamiento y distribución.

Estiba. Es poner la carga dentro de la nave de modo tal que permita el equilibrio y orden determinado para evitar accidentes o daños por mala amarras (tinca indebida), descontrapeso, proteger debidamente las cargas del agua de mar, lluvias, presiones, etc.

Etiqueta. Información impresa que advierte sobre un riesgo de una mercancía peligrosa, por medio de colores o símbolos, el cual debe medir por lo menos 10 cm X 10 cm, salvo en caso de bultos, que debido a su tamaño solo puedan llevar etiquetas más pequeñas, se ubica sobre los diferentes empaques o embalajes de las mercancías.

Examen. Reconocimiento material de una mercancía a fin de verificar sus características en relación con las señaladas en la destinación aduanera que las ampara.

Exportación. Es el envío legal de mercancía nacional o nacionalizada, para su uso o consumo en el exterior.

EXW-Ex Fábrica. Significa que la única responsabilidad del vendedor es poner su mercancía a disposición del comprador en su propio local.

Factura comercial. Documento en el cual debe quedar expresado lo acordado entre comprador y vendedor con una descripción completa de las mercancías y la cláusula de compraventa acordada por ambos.

Factura de exportación electrónica. Documento tributario generado en forma electró-

nica y firmado digitalmente por el emisor.

FAS-Franco al Costado de la Nave. El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcazas, en el lugar indicado en la cotización.

***Feeder*.** Ruta aérea o marítima-fluvial usada para acercar cargas a aeropuertos o puertos "*hubs*".

FCA-Franco en el Medio de Transporte. El vendedor debe entregar la mercancía lista para su exportación al transportista en el lugar indicado en las condiciones de embarque.

Firma electrónica. Conjunto de datos digitales que identifican al firmante de un documento electrónico y que vinculan la identidad del usuario con el archivo recibido. Esta firma admite grados de seguridad, exclusividad e inviolabilidad.

Flete. Tarifa del servicio de transporte que implica un cálculo que combina las variables de distancia del viaje y peso, volumen, valor y riesgos propios de la carga.

Flujo a través de la distribución: Un proceso en que se traen productos de las múltiples locaciones hacia una facilidad central (a veces llamado *Cross-Dock*), re-surtido para entrega a su destino y envío en el mismo día. Esto elimina almacenaje, reduce niveles de inventario y agiliza el ciclo de tiempo de una orden.

Flujos continuos El proceso de mantener en movimiento camiones cargados con cargas y chóferes diferentes.

FOB-Franco a Bordo. Cuando el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de una nave en el puerto indicado en el contrato de venta.

Furgón. Equipo de estructura diseñada para el transporte de carga y/o equipos especiales en un solo compartimiento cerrado.

Garantía. Obligación accesoria que se asume con el objeto de asegurar el pago de los derechos, impuestos, multas y demás gravámenes o el cumplimiento de otras obligaciones contraídas ante el Servicio.

Gravámenes aduaneros. Derechos establecidos en el arancel aduanero y/o legislación nacional, a los cuales están sujetos las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él; por lo general son derechos, impuestos y tasas.

Guía aérea. Documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías.

Guía de Despacho Electrónica (GDE). Es una herramienta que permite el ahorro de tiempo y dinero, además de ayudar al Servicio Nacional de Aduanas a fiscalizar más eficiente y selectivamente todos aquellos movimientos relacionados con la cadena logística de exportación.

Hoja de seguridad: Documento que describe los riesgos de un material peligroso y suministra información sobre cómo se puede manipular, usar y almacenar el material con seguridad, que se elabora de acuerdo con los estipulado en la Norma Técnica Colombiana NTC 4435, emitida el 22 de julio de 1998.

IATA (*International Air Transport Association*). Asociación de compañías de transporte aéreo que reglamenta el funcionamiento de la actividad, incluyendo las normas tarifarias.

ICONTEC (Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación). Entidad que mediante Decreto 2269 de 1993 es reconocida como el Organismo Nacional de Normalización.

***Igloo*.** Un pallet al que se le ha colocado una cubierta de fibra de vidrio, aluminio u otro material y que forma parte integral del avión.

Importación. Ingreso legal al territorio nacional de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.

Importador. Cualquier persona que importe mercancías y que cumpla con las normas de importación y las demás disposiciones legales, reglamentarias y administrativas vigentes.

IMO (*International Maritime Organization*). Agencia de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) encargada de adoptar medidas para mejorar la seguridad del transporte marítimo internacional y prevenir la contaminación del mar por los buques.

Índice de transporte. Número que expresa el máximo nivel de radiación a un metro de la superficie del bulto.

Incompatibilidad. Es el proceso que sufren las mercancías peligrosas cuando puestas en contacto entre sí puedan sufrir alteraciones de las características físicas o químicas originales de cualquiera de ellas, con riesgo de provocar explosión, desprendimiento de llamas o calor, formación de compuestos, mezclas, vapores o gases peligrosos, entre otros.

INCOTERMS. Son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales.

IVA (Impuesto al Valor Agregado). Tributo que, en la importación de mercancías, se fija, calcula y percibe en porcentaje sobre el valor aduanero de ellas más los derechos de Aduana.

Juego completo. Este concepto es muy importante ya que significa tener todos los documentos para la negociación en originales

Justo a tiempo (JIT, *Just in-Time*). Es una estrategia industrial que suaviza el flujo material dentro de las plantas industriales. JIT minimiza la inversión en inventario, proporciona entregas oportunas, secuenciales de producto exactamente donde y cuando se necesita, de una multitud de proveedores. Tradicionalmente es una estrategia de automotores que está introduciéndose en muchas otras industrias.

Libro Blanco del Transporte. Documento en el que la Comisión Europea analiza las problemáticas de los transportes y plantea posibles líneas de actuación futuras. Este documento no tiene carácter vinculante, sino que es únicamente un documento de reflexión que sirve de referencia a actuaciones comunitarias futuras.

Liquidación. Operación mediante la cual, con base en el aforo, se practican los cálculos aritméticos a fin de determinar el monto de los derechos, impuestos, tasas y gravámenes que afectan a una mercancía y que corresponde aplicar al Servicio.

Líquido inflamable. Líquidos, o mezclas de ellos, o líquidos que contienen sólidos en solución o en suspensión (por ejemplo: pinturas, barnices, lacas, etc.), pero sin incluir sustancias que se clasifican de otra parte por sus características de peligro.

Lista de mercancías peligrosas. Es el listado oficial que describe más exactamente las mercancías peligrosas transportadas más frecuentemente a nivel internacional y que se publican en el "Libro Naranja" de la Organización de las Naciones Unidas, titulado *Recomendaciones relativas al transporte de mercancías peligrosas*, elaboradas por un comité de expertos en el tema.

Lista de pasajeros y tripulantes. Nómina que contiene la individualización de los pasajeros y tripulantes que transporta un vehículo al ingreso o salida del territorio nacional.

Logística: Según el *Council of Logistics Management* (CLM), logística es el proceso de planear, implementar y controlar efectiva y eficientemente el flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de cumplir los requisitos del cliente.

Logísticas integradas: Un comprensivo y amplio sistema de la cadena del suministro entera, como un solo proceso, desde el aprovisionamiento de las materias primas hasta la distribución del producto final. Todas las funciones que componen la cadena del suministro se manejan como una sola entidad, en lugar de funciones individuales que se manejan separadamente.

LTL-*Carriers* (*Less Than Truckload Carriers*): Compañías que consolidan y transportan en camión embarques pequeños de carga, utilizando una red de términos y puntos de parada.

Manejo del inventario: El proceso de asegurar la disponibilidad de los productos a través de actividades de administración de inventario como planeación, posicionamiento de

stock, y supervisión de la edad del producto.

Manifiesto de carga. Documento que contiene la relación completa de los bultos de cualquier clase a bordo del vehículo con exclusión de los efectos postales y de los efectos de tripulantes y pasajeros, suscrito por el conductor.

Manifiesto Courrier. Documento que debe contener la individualización de cada una de las Guías Courier que transporta un vehículo o un mensajero internacional, sea por vía aérea o terrestre, mediante el cual las mercancías se presentan y entregan a la Aduana a fin de acceder al tratamiento Courier.

Mercancías decomisadas. Aquellas a las cuales se les ha aplicado la pena de comiso establecida en el artículo 184º de la Ordenanza de Aduanas, las que han adquirido esta condición por aplicación de lo dispuesto en el artículo 189º y siguientes de la misma Ordenanza, así como aquellas que en virtud de otras normas legales incurren en comiso.

Mensajero Internacional (Mensajeros Courrier). Persona natural que actúa como portador de mercancías por cuenta de una Empresa de correo rápido o courrier.

Mercancía. Todos los bienes corporales muebles sin excepción alguna.

Mercancía Courrier. Se entenderá que son los documentos y envíos o encomiendas susceptibles de importarse o exportarse a través de las empresas de correo rápido o courrier.

Mercancías expresamente abandonadas. Aquellas, que por declaración expresa del consignatario o dueño, son a beneficio fiscal.

Mercancía extranjera. La que proviene del extranjero y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción o manufactura nacional; o que habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse.

Mercancía nacional. Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

Mercancía nacionalizada. Es la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, es decir, cuando terminada la tramitación fiscal, queda a la libre disposición de los interesados.

Mercancía presuntamente abandonada. Todas aquellas mercancías que han permanecido por más de 90 días en los almacenes de la Aduana y en donde el importador no ha cancelado los gravámenes correspondientes a su importación.

Niñera o nodriza. Remolque o semi-remolque destinado al transporte de varios vehículos en uno o dos niveles.

Norma técnica: Es el documento establecido por consenso y aprobado por un organismo reconocido, que suministra, para uso común y repetido, reglas, directrices y caracterís-

ticas para las actividades o sus resultados, encaminadas al logro del grado óptimo de orden en un contexto dado. Las normas técnicas se deben basar en los resultados consolidados de la ciencia, la tecnología y la experiencia y sus objetivos deben ser los beneficios óptimos para la comunidad.

Norma Técnica Colombiana: Norma técnica aprobada o adoptada como tal, por el organismo nacional de normalización.

NVOCC (*Non-Vessel-Operating Common Carrier*). En español, transportista público que no explota buques. La figura del NVOCC es fundamental en el establecimiento de servicios regulares de grupaje marítimo (carga consolidada). Estos servicios conforman recursos logísticos que permiten a los operadores establecer cadenas logísticas fiables y se basan en las líneas marítimas regulares para funcionar.

Número UN. Es un código específico o número de serie para cada mercancía peligrosa, asignado por el sistema de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), y que permite identificar el producto sin importar el país del cual provenga. A través de este número se puede identificar una mercancía peligrosa que tenga etiqueta en un idioma diferente al español. Esta lista se publica en el "Libro Naranja" de las Naciones Unidas, *Recomendaciones relativas al transporte de mercancías peligrosas*.

Operador de transporte multimodal. Toda persona, porteador o no, que por sí o a través de otro que actúe en su nombre, celebre un contrato de transporte multimodal, actuando como principal y no como agente o en interés del expedidor o de transportadores que participen de las operaciones de transporte multimodal, asumiendo la responsabilidad por el cumplimiento del contrato.

Operador portuario. Empresa que presta los servicios en los puertos, directamente relacionados con la entidad portuaria, tales como cargue, descargue, almacenamiento, practicaje, remolque, estiba y desestiba, manejo terrestre o porteo de carga, dragado, clasificación, reconocimiento y usería.

***Outsourcing*:** Subcontratación de funciones comerciales o procesos, tales como servicios logísticos o de transportación a una empresa externa, en lugar de hacerlos internamente.

***Packing list*.** Documento que detalla las mercancías que contiene un bulto o un transporte. Se usa, de preferencia, cuando se trata mercancía surtida; por ejemplo, importación de artículos para ferreterías.

***Pallets*.** Plataforma que sirve para acondicionar la mercancía con sus respectivos soportes y barandas para protegerlas; se pueden encontrar de madera o plástico.

Perímetro fronterizo de vigilancia especial. Porción de territorio ubicado en las zonas secundarias, en el cual la existencia y tráfico de mercancías se encuentran sujetos a las prohibiciones y restricciones que establezca el Servicio.

Peso Bruto. Peso de las mercancías, de los artículos incluyendo los materiales de embalaje y el contenedor de transporte

Peso Neto. Peso de las mercancías, excluidos los materiales de embalaje. En cierto número de países el peso neto incluye los envases inmediatos.

Peso Bruto Vehicular (PBV). Peso de un vehículo en condiciones de marcha más el máximo de carga que puede transportar.

Peso legal. El peso de la mercancía, incluyendo el envase.

Peso neto. El peso del producto.

***Pick/Pack (Picking)*:** El proceso de escoger el producto de inventario y empacar en recipientes de embarque.

Pivote de enganche. Elemento mecánico ubicado en el semiremolque para lograr el acople de éste con la unidad tractora a través de la quinta rueda.

Plan de contingencia. Programa de tipo predictivo, preventivo y reactivo con una estructura estratégica, operativa e informática desarrollado por la empresa, industria o algún actor de la cadena del transporte, para el control de una emergencia que se produzca durante el manejo, transporte y almacenamiento de mercancías peligrosas, con el propósito de mitigar las consecuencias y reducir los riesgos de empeoramiento de las situación y acciones inapropiadas, así como para regresar a la normalidad con el mínimo de consecuencias negativas para la población y el medio ambiente.

Plan de emergencia. Organización de los medios humanos y materiales disponibles para garantizar la intervención inmediata ante una emergencia que involucre mercancías peligrosas, con el fin de brindar una atención adecuada bajo procedimientos establecidos.

Planeación de la capacidad: Planeación específica del nivel de recursos (por ejemplo, fábricas, flotas, equipo, *hardware* de los sistemas y tamaño de la fuerza de labor), lo cual le da soporte a la empresa para una mejor producción.

Planeación de manufactura: Definición de la producción diaria o semanal y horarios de la máquina por múltiples plantas o líneas de producción, con el fin de cumplir órdenes y previsión de demanda. Algunos módulos de planeación de manufactura incorporan también la planeación de las materias primas.

Planeación de reposición continua (CRP - *Continuous Replenishment Planning*): Un programa que activa la fabricación y movimiento de producto a través de la cadena del suministro, cuando un producto idéntico lo compra un usuario final.

Planeación y programación de transporte: Especifica cómo, cuándo y dónde transportar los bienes. La planeación del transporte y la programación de las aplicaciones puede incluir restricciones de peso y medida, unión-en-tránsito, movimiento continuo,

selección del modo o transportista, o planeación de la funcionalidad LTL (*Less Than Truckload*) o FTL (*Full Truckload*).

Planificación de la cadena de suministro: Típicamente involucra actividades como crear un conjunto de proveedores, respondiendo a previsiones del comprador, o generando previsiones de uso interno.

Planificación de la demanda: El proceso de pronosticar y manejar la demanda para productos y servicios hacia los usuarios finales, así como para miembros intermedios en la cadena de suministro.

Planificación de la manufactura: La generación de programas de ejecución a nivel de planta por producto y recurso (por ejemplo, línea de producción y máquina), con el fin de solucionar los cuellos de botella de capacidad diarios. Los módulos de planificación normalmente incluyen un nivel más granular de información del recurso, y proporcionan tanta funcionalidad como un conjunto de secuencias dependientes, y puntos de uso y disposición de los materiales.

Plataforma. Carrocería de estructura plana descubierta diseñada para el transporte de carga, la cual podrá ser provista de barandas laterales, delanteras y traseras, fijas o desmontables.

Póliza de carga. Escritura privada en la que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

Portacontenedor. Remolque o semi-remolque con estructura sin piso, de uno o más niveles, destinado al transporte de carga en contenedores.

Portaestibas. Carrocería diseñada específicamente para el transporte de carga estibada.

Posposición (*Postponment*): El retraso planeado de actividades últimas (por ejemplo, ensamble, producción, empaquetamiento, etc.) hasta el último momento posible en el cauce de la distribución.

Potestad Aduanera. Conjunto de atribuciones que tiene el Servicio para controlar el ingreso y salida de mercancías hacia y desde el territorio nacional y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan las actuaciones aduaneras. Quedan también sujetas a la potestad aduanera las personas que pasen o hagan pasar mercancías por los límites del territorio nacional.

Precinto. Hilo, bramante, banda, o artículos similares, destinado a ser utilizado en combinación con un sello.

Presentación de las mercancías a la Aduana. Acto que se perfecciona mediante la entrega a la Aduana de ciertos documentos, entre los cuales se incluye el manifiesto de carga, que hace la persona a cargo de un vehículo.

Proporción de utilización: Una medida de productividad rápida que rastrea el porcentaje de tiempo que un camión o vehículo está siendo usado o rentado.

Proveedor de logística tercerista: Una empresa que proporciona bienes y servicios como transporte y logística a otra compañía.

Puertos. Lugares del litoral que mediante espacios terrestres, infraestructura e instalaciones, y áreas de entrada, salida, atraque y permanencia de naves, y por su ubicación geográfica, por sus condiciones físicas naturales o artificiales y de organización, prestan servicios a las naves, cargas, pasajeros o tripulantes.

***Quick Response*:** Una estrategia comercial para reducir inventario en la cadena y acortar el ciclo de tiempo de hechura, distribución y venta de un producto. La información del punto de venta se transmite electrónicamente hacia atrás al proveedor de la tienda que es responsable para el suministro adecuado de la tienda.

Quinta rueda. Elemento mecánico ubicado en la unidad tractora que se emplea para el acople del semi-remolque.

Racionalización del recurso: Un proceso que audita el transporte de una compañía y los recursos de la distribución y los compara contra un plan de cadena de suministro óptimo.

Rancho. Los combustibles, lubricantes, aparejos y demás mercancías, incluyendo las provisiones destinadas al consumo de pasajeros y tripulantes que requieren las naves o aeronaves destinadas al transporte internacional y en estado de viajar para su propio mantenimiento, conservación y perfeccionamiento.

Reaprovisionamiento (*Replenishment*): El proceso de mover o resurtir inventarios desde una locación de almacenamiento de reserva a una locación primaria de *picking*.

Recinto de depósito aduanero. Lugar habilitado por la Ley o por el Servicio Nacional de Aduanas donde se depositan las mercancías bajo su potestad. Se excluyen de esta definición los recintos habilitados como almacén particular.

Reconocimiento. Operación por medio de la cual el despachador con mandato para despachar, o el interesado, revisa o inspecciona las mercancías en los recintos de depósito aduanero antes de someterlas a una destinación aduanera.

Redes de transporte. Pueden definirse como la "estructura" dentro de que se realizan los actos de transporte. Son compuestas por las infraestructuras terminales o puntuales (puertos, aeropuertos, etc.) y de las infraestructuras viales o lineales (calles, vías, rutas marítimas y aéreas).

Redestinación. Envío de mercancías extranjeras desde una Aduana a otra del país, para los fines de su importación inmediata o para la continuación de su almacenamiento.

***Refeer*.** Contenedor o remolque con tecnología de cadena de frío incorporada.

Reembalaje. Operación consistente en la modificación del acondicionamiento interno y/o externo de las mercancías a fin de subsanar desperfectos de sus envases, facilitar su

transporte y almacenamiento.

Reexpedición. Envío de mercancías extranjeras desde una zona franca a otra, al extranjero, a depósito franco aeronáutico o a una zona primaria, con el objeto de trasladarlas a un almacén particular de exportación.

Reexportación. Retorno al extranjero de mercancías ingresadas legalmente al territorio nacional sin que se haya consumado legalmente su importación.

Reglamento técnico: Es el acto expedido por la entidad competente en el que se establecen las características de un producto o servicio o los procesos con él relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

Reglas de origen. Disposiciones específicas aplicadas por un país para determinar el origen de las mercaderías, recurriendo a los principios establecidos por la legislación nacional o por acuerdos internacionales (criterios de origen).

Reingreso. Retorno al territorio nacional de mercancías nacionales o nacionalizadas.

Remitente: Cualquier persona natural o jurídica, organización u organismo que presente una mercancía para su transporte.

Remolque. Vehículo no motorizado halado por una unidad tractora, la cual no le transmite peso verticalmente.

Remolque balanceado. Vehículo no motorizado, en el cual el eje central que soporta la carga será ubicado aproximadamente en el centro de la estructura portante.

Rendimiento sobre Inversión Web (ROWI, *Return On Web investment*). Medidas complementarias de análisis de caso de negocios tradicionales de componentes cuantitativos (aumento de rédito, los costos decrecientes), lo cual permite a una compañía evaluar y cuantificar los factores cualitativos. Esto ayuda a construir un caso comercial legítimo para iniciativas del *e-commerce*, aplicando un marco de referencia para analizar y medir el ROI de un proyecto del *e-business* en cualquier punto de la implementación.

Rendimiento sobre la Inversión (ROI *Return On Investment*). Es calculado tomando el valor de la inversión sostenido al principio del período de ROI comparado con el valor actual. En otros términos: ((valor actual) - (valor inicial) + (ingreso)) / (valor inicial), donde (valor actual) = (el número de acciones totales actuales) * (el último precio), (valor inicial) = (número de acciones al principio del período - cualquier porción vendida de acciones) * (el precio del cierre antes de al período) + el "Costo Base" de cualquier acción agregada en este período (compras, reinversiones, emisión

de acciones, etc), e (ingreso) = cualquier ingreso como dividendos o intereses (no reinvertidos) y ganancias o perdidas de ventas en este período.

Residuo peligroso, Mercancía peligrosa, ya sea en estado líquido, sólido o gaseoso que sobra o resulta de un proceso productivo, que se puede reutilizar y que por sus características corrosivas, tóxicas, venenosas, reactivas, explosivas, inflamables, biológicas, nocivas, cancerígenas, infecciosas o irritantes y que expuesto en el ambiente, representa un peligro para los seres humanos, así como para la vida silvestre y acuática.

Respuesta eficaz de consumo (ECR, *Eficient Consumer Response*). Una iniciativa de la industria de supermercados y comestibles diseñada para reaprovisionar los estantes de la tienda con base en la demanda del consumidor real en lugar de pronósticos de la demanda.

Retiro. Acto por el cual la Aduana permite a los interesados disponer de las mercaderías que son objeto de su desaduanamiento.

Rotación de inventario: El costo de los bienes vendidos dividido por el nivel promedio de inventario disponible. Este indicador mide cuantas veces el inventario de una compañía se ha vendido durante un período de tiempo. Operacionalmente, las rotaciones del inventario son medidas como el total de los bienes al pasar por la cadena, dividido por nivel del promedio de inventario para un período dado.

***Roll on – Roll off*.** Embarque a bordo o desembarco de un barco de un vehículo carretero, de un vagón o de una UTI, sobre sus ruedas o sobre ruedas añadidas por eso. En el caso de la carretera rodante, solo los vehículos carreteros entran o salen por sus propios medios.

Rótulo. Advertencia que se hace sobre el riesgo de una mercancía, por medio de colores y símbolos que se ubican sobre las unidades de transporte (remolque, semirremolque y remolque balanceado) y vehículos de carga.

Rutinas de optimización: Rutinas que se usan para determinar la solución óptima a un problema en particular. Se incluye en la ejecución y planeación de la cadena de suministro para reducir costos o tiempos en la cadena. Normalmente se enfoca tácticamente para uso en las operaciones en curso.

Rutinas de simulación: Varias rutinas que usan la información histórica para simular las alternativas futuras para operaciones diseñadas de la cadena de suministro. Normalmente se enfoca estratégicamente para uso de funciones futuras, que pueden entonces perfeccionarse y/o priorizarse.

Salida temporal. Salida al extranjero de mercancías nacionales o nacionalizadas con un fin determinado y para ser exportadas o reimportadas dentro de un plazo establecido; lo más común es el envío de maquinaria para su reparación y su posterior reingreso al país.

Segregar. Separar, apartar o aislar una mercancía peligrosa de otra que puede ser o no peligrosa, de acuerdo con la compatibilidad que exista entre ellas.

Sello. Pieza de metal o de otra materia que sirve para unir los dos extremos de un precinto en condiciones tales que ofrezcan total seguridad.

Sellos aduaneros. Marcas o distintivos de seguridad que pone la Aduana para la aplicación de ciertos regímenes aduaneros, con el fin de prevenir o de permitir la constatación de cualquier daño a la integridad de las mercancías.

Semiremolque. Vehículo no motorizado, destinado a ser halado por una unidad tractora sobre la cual se apoya y a la que le transmite parte del peso.

Sistemas de comercio internacionales (ITS, *Internacional Trade systems*). Sistemas de ejecución diseñados para automatizar los procesos de negocio de importación/exportación. Los componentes básicos funcionales son la generación de documentación comercial y su transmisión, y la aprobación de cumplimiento regulatoria.

Sistema GPS (*Global Positioning System*). Conocido como el Sistema de Posicionamiento Global, originalmente llamado NAVSTAR; es un Sistema Global de Navegación por Satélite (GNSS), el cual permite determinar en todo el mundo la posición de una persona, un vehículo o una nave, con una desviación de cuatro metros. El sistema fue desarrollado e instalado, y actualmente es operado, por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos.

Sólido inflamable. Sustancias sólidas que, en las condiciones que se dan durante el transporte, se encienden con facilidad o pueden causar o activar incendios por fricción; sustancias autoreactivas o afines que experimentan una fuerte reacción exotérmica; explosivos insensibilizados que pueden explotar si no están suficientemente diluidos.

***Stock Keeping Unit* (SKU).** Sistema de numeración que hace a un producto o artículo discernible de todos los otros.

Sustancia comburente. Sustancias que, sin ser necesariamente combustibles, pueden liberar oxígeno y en consecuencia estimular la combustión y aumentar la velocidad de un incendio en otro material.

Sustancia corrosiva. Sustancias que, por su acción química, causan lesiones graves a los tejidos vivos que entran en contacto o si se produce un escape puede causar daños de consideración a otras mercancías o a los medios de transporte, o incluso destruirlos, y pueden así mismo provocar otros riesgos.

Sustancia explosiva. Sustancia sólida o líquida, o mezcla de sustancias, que de manera espontánea por reacción química, pueden desprender gases a una temperatura, presión y velocidad tales que causen daños en los alrededores.

Sustancia infecciosa. Sustancias que contienen microorganismos viables como bacterias, virus, parásitos, hongos y rickettsias, o un recombinantes, híbridos o mutantes, que se

sabe causan enfermedades en los animales o en los humanos.

Sustancia pirotécnica. Sustancia o mezcla de sustancias destinadas a producir efectos por medio de calor, luz, sonido, gas o humo, o combinación de éstos, como resultado de reacciones químicas exotérmicas, autosostenidas, no detonantes

Tanque. Equipo contenedor de estructura cerrada, diseñado para el transporte de fluidos o sólidos a granel.

Tara. Peso de la unidad de carga o del vehículo sin carga.

TEU (Twenty Equivalent Unit). Unidad de medida equivalente a un contenedor de 20 pies de largo (6,10 m.).

Tonelada. En el sistema métrico decimal es una medida de peso y de masa equivalente a 1.000 kilogramos.

Tonelada-Kilómetro. (Ton-Km.) Unidad de tráfico correspondiente al recorrido de una tonelada en un kilómetro. Esta unidad de medida tiene que siempre ser calificada como: bruta total, bruta remolcada, neta, etc.

Tipología vehicular. Clasificación de los vehículos automotores de carga.

Tolva. Carrocería adecuada para el transporte de sólidos a granel, con descargue por la parte inferior.

Tóxico (veneno). Sustancias que pueden causar la muerte o lesiones graves o que pueden ser nocivas para la salud humana, si se ingieren o inhalan o entran en contacto con la piel.

Trabajo-en-proceso: Partes y sub-ensambles en proceso de ser bienes acabados.

Tracking & tracing. Monitorización de las mercancías. El primer término tiende a identificarle en tránsito, mientras que el segundo se refiere al momento de la llegada a destino.

Tracto-camión. Vehículo automotor destinado a halar un semiremolque, equipado con acople adecuado para tal fin.

Transbordo Transferencia de la carga de un vehículo a otro, pertenezca o no a un mismo modo de transporte (vía férrea, ruta, vía de agua, oleoductos, etc.). Se distinguen los transbordos hechos bajo el régimen de contrato de transporte o fuera de ese régimen.

Tránsito. Paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total que comienza en el extranjero y que debe terminar fuera de sus fronteras.

Transporte intermodal: Sistema que transporta carga usando dos o más modos de transporte. Un ejemplo sería carga en recipientes que podrían tomarse primero a un puerto por camión, transportarlo por barco y tren, y finalmente transferiría a un camión para entregar a su último destino.

Transporte internacional. El tráfico de naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, de carga o pasajeros hacia o desde el exterior, autorizadas por la Dirección de Aeronáutica Civil o por la Dirección General del Territorio Marítimo y Marina Mercante, según corresponda.

Transporte intermodal. Movimiento de mercancías que utiliza dos o más modos de transporte en la misma unidad de cargamento o el mismo vehículo carretero sin cambiar de embalaje.

Transporte multimodal. Movimiento de mercancías que utiliza dos o más modos de transporte. Por extensión, la multimodalidad caracteriza un sistema de transporte en el cual dos modos de transporte o más son utilizados de manera integrada para completar una cadena de transporte.

Transporte multimodal internacional. Porte de mercancía por dos o más modos diferentes de transportes (camión, vagón, buque, aéreo), en virtud de un contrato de transporte multimodal, plurimodal o combinado, desde un lugar situado en un país en que el operador del transporte multimodal toma las mercancías, bajo su responsabilidad y custodia, para entregarla posteriormente en otro lugar situado en un país diferente. Las características esenciales de este sistema que lo distingue del transporte segmentado tradicional son, en primer lugar, que se trata de un sistema basado en un "contrato único" y, el segundo lugar, que el operador del transporte multimodal que asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato, actúa como "principal", y no como agente del usuario o expedidor o de los porteadores que, integra los diferentes modos de transportes. Este principio se basa en el servicio de transporte de la mercadería de "puerta a puerta", lo cual reduce notablemente la documentación y el cumplimiento de otras formalidades como son de prácticas en el transporte tradicional.

Transportista dedicado: Un servicio contractual tercerizado que dedica vehículos y choferes a un solo cliente para su uso exclusivo, normalmente hecho en un círculo cerrado o una ruta fija.

Trasiego: Es la operación de llenado y vaciado de recipientes, por diferencia de presión, que se efectúa por gravedad, bombeo o por presión.

Trazabilidad. Es el proceso de registro de toda la información correspondiente a los elementos involucrados en el historial de un producto o servicio, desde el nacimiento hasta el final de la cadena de comercialización.

***Truckload* (TL) *Carriers*:** Compañías que transportan camiones llenos de carga directamente del punto de origen al punto de destino.

Unidad de carga. Parte del equipo de transporte que sea adecuado para la unitización de mercaderías que deban ser transportadas y que permita su movimiento completo durante el recorrido y en todos los medios de transporte utilizados. Se consideran como unidades de carga a los bultos agrupados.

Unidad de manejo: Bienes o agregación de bienes en conjunto para propósitos de distribución y logística. Puede incluir un artículo individual en un cartón, los artículos combinados en palets, o artículos transferidos en contenedores independientemente identificados, como contenedores marítimos, vagones ferroviarios o remolques de camiones.

Unidad de transporte. Es el espacio destinado en un vehículo para la carga que se va a transportar. En el caso de los vehículos rígidos se refiere a la carrocería y en los articulados, al remolque o al semirremolque.

Unidad tractora. Vehículo automotor destinado a halar un semirremolque o uno o varios remolques o una combinación de ellos.

***Unit Load Device* –ULD – (Dispositivo de Carga Unitizada).** Un recipiente en el cual las mercancías pueden ser transportadas y que se adapta y se ajusta al sistema electrónico de refreno del avión; de esta manera se convierte en parte integral del avión.

Unitarización. Este concepto proviene de la expresión container, y dio nacimiento al transporte multimodal *Short Sea* (transportación marítima en distancias cortas); y al *Roll on Roll off* en el cual el bulto se traslada en la práctica por sus propios medios.

Valor agregado. Valor incrementado o mejorado, con base en su funcionalidad o utilidad.

Valor Económico Agregado (EVA): Método de desempeño financiero para calcular el verdadero beneficio económico de una empresa. El EVA puede ser calculado restando de la Utilidad Operativa Neta después de impuestos, la carga del costo de oportunidad del capital invertido.

Vehículo articulado. Vehículo integrado por una unidad tractora y un semirremolque o uno o más remolques.

Vehículo de carga. Vehículo autopropulsado o no, destinado al transporte de mercancías por carretera. Puede contar con equipos adicionales para la prestación de servicios especializados.

Velocidad de inventarios: La velocidad con que el inventario se mueve a través de un ciclo definido (por ejemplo, de recepción a envío).

Visibilidad: La habilidad de acceder o ver los datos o información pertinentes que está relacionada a la logística y a la cadena del suministro.

VOID. Cancelación de una anotación o marca.

Volquete. Carrocería en forma de caja basculante para descargue posterior o lateral.

Volumen. Espacio ocupado en metros cúbicos.

WMS (*Warehouse Management System*) - Sistema de Dirección de Almacén. Es una aplicación de *software* que maneja las funciones de un almacén o centro de distri-

bución. La funcionalidad de la aplicación incluye recepción, almacenaje, manejo de inventario, conteo de ciclos, permisos de tareas, planificación de órdenes, asignación de orden, reaprovisionamiento, embalaje, envío, dirección obrera e interfaz de equipo de manejo de material, interfaces de equipo. El uso de tecnología de radio frecuencia, junto con códigos de barras, proporciona las bases de un WMS, de entrega a tiempo e información exacta en tiempo real.

Zona franca. Régimen aduanero que permite recibir mercaderías en un espacio determinado, sin el pago de impuestos a la importación por considerarse que no se encuentran en dicho territorio.

Zona primaria. Espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales, marítimas o terrestres de la movilización de las mercancías; para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en él han de cargarse, descargarse o recibirse las mercancías, para constituir, con los demás requisitos y formalidades establecidas, un acto legal de importación, exportación, tránsito, trasbordo, cabotaje o cualquier otra operación aduanera.

Zona secundaria. Es la parte del territorio aduanero nacional que no comprende la zona primaria aduanera. Es decir que aquellos lugares no habilitados por la autoridad aduanera para la recepción, almacenamiento, movilización, cargue y descargue de mercancías objeto de comercio internacional, se constituyen en zona secundaria aduanera.

Bibliografía

Ruibal Handabaka, A. *Gestión logística de la Distribución Física de Mercancías*. Bogotá: Norma, 1994.

International Chamber of Commerce - icc. *Manual de Distribución Física de las Mercancías para la Exportación*. cci: Ginebra, 1988.

Cámara de Comercio Internacional - *Incoterms 2000*. cci: Barcelona, 1999.

Long, D. *Logística Internacional*. México D.F.: Limusa Noriega Editores, 2006.

El Tiempo, Suplemento del Transporte: un sector que comienza a andar, lunes 23 de julio, 2007. Bogotá.

El Tiempo, Suplemento Especial: Transporte de carga, viernes 23 de marzo de 2007. Bogotá.

El Tiempo, Temas Especiales: Transporte e infraestructura, miércoles 24 de agosto de 2004. Bogotá.

El Tiempo, Temas Especiales: Transporte en busca de la competitividad, lunes 23 de mayo de 2007. Bogotá.

Moyano Chaves, G. Bogotá requiere de un puerto. *La República*, abril 1 de 2005. Bogotá.

Ibarra, M.G. *La importancia de la logística frente al tratado de libre comercio*, mayo de 2006. Bogotá.

Sorzano, J. Viene el tlc. *La República,* 19 de marzo de 2005. Bogotá.

Asociación Colombiana de Logística - acolog. *La importancia de la logística*. Bogotá, 2006.

Ministerio de Transporte, Oficina de Planeación. *El Transporte Multimodal*, 1998

Ministerio de Transporte, Oficina Asesora de Planeación, *Diagnóstico del Sector del Transporte,* 2006. Bogotá.

Ministerio de Transporte, Oficina Asesora de Planeación, *Diagnóstico del Sector del Transporte,* 2007. Bogotá.

Ministerio de Transporte, Dirección de Transporte y Tránsito, *Parque Automotor de Transporte de Carga de Colombia*, octubre 2006. Bogotá.

Molinero, A. y Sánchez, L.I. *Transporte Público: Diseño, Planeación, Operación y Administración*. Bogotá: Norma, 2005.

Muñoz, Z., Rubén y Mora G., Luis A. *Diccionario de logística y negocios internacionale*s. 2ª ed. Medellín: Ecoe Ediciones, 2005.



Frente al auge de la globalización de los mercados, la distribución física de mercancías se constituye hoy en un tema primordial para cualquier organización interesada en el crecimiento sostenido y la proyección internacional de su actividad productiva y comercial.

Este manual contiene amplia información acerca del proceso de planear, implementar y controlar de manera eficiente el flujo y almacenamiento de materias primas. Así mismo, se analizan los componentes de la logística, los sistemas de transportes, el sistema de costos y su aplicación en el contexto internacional, las estrategias competitivas que pueden hacer más eficiente la distribución de mercancías y las nuevas infraestructuras que agilizan el movimiento de las cargas a nivel mundial.

Finalmente, el manual se complementa con dos capítulos que tratan sobre las particularidades que debe manejar una empresa de transporte y un análisis acerca del estado del sistema de transporte en Colombia.