



Marco Juridico de las Operaciones Logísticas

Cámara Empresaria de Operadores Logísticos
CEDOL
2011





Editor: Cámara Empresaria de Operadores Logísticos

Diseño y Corrección: Revistas ÉNFASIS

Revisión técnica: Departamento Jurídico de CEDOL

Edición en español publicada por la
Cámara Empresaria de Operadores Logísticos
Sánchez de Bustamante 54, Piso 1°.
(C1173AAB) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
República Argentina
Tirada: 5000 ejemplares

Queda hecho el depósito que dispone la ley 11.723

Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de esta obra puede ser reproducida o transmitida por cualquier forma o por cualquier medio electrónico o mecánico, incluyendo fotocopiado, grabación, o cualquier otro sistema de archivo y recuperación de información, sin el previo consentimiento por escrito del Editor.

All rights reserved.

No part of this work may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying and recording or by any other information storage or retrieved system, without permission in writing from the Publisher.

Impreso en Argentina

Printed in Argentina



Prólogo

El presente Marco Jurídico de las Operaciones Logísticas ha sido gestado y desarrollado en la Cámara de Operadores Logísticos - CEDOL - a través de la Comisión de Asuntos Jurídicos y de la Dirección Técnica, con el objetivo de ofrecer un panorama general y práctico acerca de la complejidad jurídica que rige a los servicios logísticos.

Este libro constituye un nuevo aporte de conocimiento a la Comunidad Logística, en esta oportunidad generado por abogados especializados y experimentados de nuestro sector. Es una continuación del Manual de Buenas Prácticas de Contratación de Operadores Logísticos que concebimos e impulsamos en 2007 y del cual llevamos realizadas dos ediciones.

Considerando que la regulación legal de la actividad logística no está unificada, sino que se encuentra distribuida en muchas normas, que rigen cada fracción de la actividad de manera independiente, este compendio cobra singular importancia, ya que consolida criterios y pautas de una manera práctica y desde una visión más de los procesos logísticos que de las leyes que parcialmente la regulan.

Por eso, así como ha sucedido con las publicaciones precedentes, estamos convencidos que esta nueva presentación también representará una importante guía para las empresas generadoras de cargas, profesionales y asociaciones vinculadas al sector, universidades, oficinas públicas, e incluso para otros países de habla hispana.

Por último, con la edición de este libro seguimos sosteniendo nuestro compromiso de generar conocimiento mediante materiales que procuren la permanente optimización de los servicios logísticos y de los procesos de tercerización; en este sentido, con la propuesta de este Marco Jurídico estamos cumpliendo con nuestro deber, pero además estamos fortaleciendo la idea de que el mercado debe ser un lugar de encuentro en el que se compartan reglas de juego, valores y prácticas organizacionales.

Buenos Aires, Abril de 2010

Jorge O. López
Presidente CEDOL

Prólogo ARLOG

La Asociación Argentina de Logística Empresarial (ARLOG), lleva más de 20 años preocupada y ocupada en identificar los principales problemas que directa o indirectamente afectan el normal desarrollo de nuestra actividad a lo largo de toda la cadena de abastecimiento.

En dicho sentido, los 90's se caracterizaron por la problemática fuertemente ligada a los procesos aguas adentro de nuestras organizaciones, adoptar nuevas tecnologías y capacitar a los nuevos profesionales que en forma creciente se acercaban y sumaban valor a una actividad que crecía aceleradamente.

Sin duda el largo camino recorrido nos nutrió de ricas experiencias que con la aparición y profesionalización de los distintos actores (dadores de carga, operadores logísticos..., transportistas....) nos obligo a seguir creciendo y sobre todas las cosas a coordinar y transparentar las responsabilidades de cada integrante de la cadena. Quienes abrazamos esta profesión, interpretamos la actividad logística como una herramienta facilitadora del crecimiento, es por eso que ARLOG, celebra la iniciativa de CEDOL de exponer profesionalmente y didácticamente El Marco Jurídico de las Operaciones Logísticas, que nos acerca un marco referencial para interpretar correctamente aspectos a los que cotidianamente nos vemos expuestos en el desarrollo de nuestra actividad.

Es que con el tiempo hemos aprendido que la falta de una correcta valoración de los riesgos contractuales, pueden socavar la confianza de las partes e inevitablemente afectar negativamente la búsqueda de eficiencias de las operaciones.

Por todo ello, los invitamos a compartir este libro, seguros de estar introduciéndolos en una lectura que sin dudas facilitará la interpretación de aspectos jurídicos, laborales y sindicales de nuestra actividad.

Ing. Marcelo Arce
Presidente de ARLOG



¿Qué es CEDOL?

CEDOL es la sigla de la “Cámara Empresaria de Operadores Logísticos”, entidad que nace hacia fines de 1998 con el objetivo de asumir la representación de las empresas que tienen como principal actividad la prestación, en forma parcial o integral, de Servicios Logísticos dentro del territorio de nuestro país.

El desarrollo de una economía competitiva y el fenómeno de la globalización de los flujos han convertido a la tradicional función Logística en una función vital para el desarrollo de la Economía requiriéndose, en forma constante, una mejora de las cadenas de valor logístico, tanto en la eficiencia de los servicios brindados, como en la racionalización de las operaciones y en la optimización de los costos.

Así, surgen en el mundo de las Operaciones, las empresas especializadas en brindar dichos servicios, es decir, los denominados mundialmente 3PL u Operadores Logísticos.

Ya a fines de los ‘90, la tercerización o subcontratación de los servicios logísticos se presenta como una alternativa estratégica para las “Empresas Productoras” y como una oportunidad de negocio para los “Operadores Logísticos”.

Allí es cuando nace la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL), a instancias de un reducido grupo de empresas y hombres que propiciaban los conceptos de la tercerización e impulsaban las buenas prácticas en los procesos y las tecnologías que permitieran brindar un satisfactorio nivel de calidad de servicio al cliente con costos compatibles con dichos niveles de servicio.

Desde el inicio, su Misión ha sido promover las buenas prácticas operativas, fomentando al mismo tiempo el espíritu de unión y

solidaridad entre los Operadores Logísticos, participando activamente en cuestiones legislativas de todos los fueros, brindando aportes concretos en materia laboral, técnica y comercial, o en asuntos que inciden en la actividad logística; también, estando presente en toda situación que involucre los intereses del Sector.

CEDOL tiene dos clases de asociados: los denominados Socios Activos y Socios Adherentes.

Los Socios Activos son las empresas que se dedican a varios de los siguientes procesos logísticos:

- Abastecimiento
- Gestión de Almacenes
- Transporte, Distribución Nacional y Cross Dock
- Transporte Internacional Regional
- Gerenciamiento de la Red Logística
- Seguridad Física y Servicios de Custodia
- Gestión de Información y Documentación
- Otros Servicios logísticos habitualmente demandados.

Los Socios Adherentes son empresas proveedoras del sistema logístico, o posibles empresas que trabajan en procesos logísticos pero que aún no llegan a ser socios activos o empresas relacionadas conceptualmente con el flujo de operaciones logísticas. Sus ingresos corporativos principales no se originan en la prestación de los servicios logísticos como los mencionados anteriormente.

Como Cámara, CEDOL es miembro activo de la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Carga (FADEEAC) y, como tal, participa de su Comisión Directiva.

La Dirección de la Cámara está en manos de un Consejo Directivo que fija los objetivos de corto, mediano y largo plazo, y controla que los mismos se lleven a cabo. Dicho Consejo Directivo se elige cada dos años. La Estructura Interna de CEDOL está constituida por una Dirección Ejecutiva y una Dirección Técnica, que administran la entidad y trabajan con las distintas comisiones técnicas; las mismas son:

- Departamento de Admisión.
- Departamento de Asuntos Jurídicos.
- Departamento de Código de Buenas Prácticas.
- Departamento de Comunicación y Prensa.
- Departamento de Delitos en el Transporte de Carga.
- Departamento de Estadísticas.
- Departamento de Finanzas e Impuestos.
- Departamento de Pallets
- Departamento de Recursos Humanos y Relaciones Laborales.
- Departamento de Transporte.

Durante su desarrollo, CEDOL incursionó en la capacitación de recursos operativos y, por sus cursos, han pasado más de 500 colaboradores de las empresas de operaciones logísticas.

CEDOL tiene un Plan Estratégico aprobado en 2005 que viene cumpliendo en forma secuencial y rigurosa. Este le ha permitido el crecimiento de las operaciones tercerizadas y el crecimiento de sus empresas asociadas. Dentro del cumplimiento de este Plan Estratégico, viene tomando contacto con otras entidades semejantes dentro del mundo desarrollado, de las cuales toma y da ideas, conceptos e intercambio de experiencias que mejoran a toda la comunidad de negocios de nuestro país. También, dentro de su Plan Estratégico, CEDOL participa de otras asociaciones, cámaras y actividades que, dentro del campo de la función logística, le permiten la difusión de los conceptos relacionados a las mejores prácticas. La presente publicación es parte de este Plan.



Esta cámara desarrolló un Código de Buenas Prácticas Empresarias para Operadores Logísticos. Desde 2009 hasta la fecha seis empresas han pasado por el proceso de certificación de que cumplen con dicho código, esto ha sido controlado por KPMG y Deloitte y han recibido el Sello CEDOL. Al cierre de esta edición hay varios asociados que están trabajando para obtener esa certificación

A marzo del 2011, CEDOL tiene 45 empresas socias, de las cuales 37 son socios activos y representan una facturación consolidada de algo más de \$ 4.300 millones por año.



Consejo Directivo

Presidente	Andreani Logística S.A.	Sr. Jorge O. López
Vicepresidente 1.º	Loginter S.A.	Sr. Enrique Rivas
Vicepresidente 2.º	SAF S.A.	Sr. Ignacio Rey Iraola
Vicepresidente 3.º	Transporte Cruz del Sur S.A.	Sr. Norberto Penella
Secretario	Distribuidora Metropolitana SRL	Sr. Hugo Membrive
Prosecretario	Transfármaco S.A.	Sr. Rubén Tornadú
Tesorero	Provinter Logística S.A.	Sr. Andrés Cacchione
Protesorero	Zarcam S.A.	Sr. Claudio Alvarez Canale
1er Vocal Titular	Tradelog - Sedica S.A.	Sr. Lucio Peña
2do Vocal Titular	Calicó S.A.	Sr. Miguel Maturo
3er Vocal Titular	Celsur Logística S.A.	Sr. Francisco Alvarez
1er Vocal Suplente	DHL Supply Chain Arg. S.A.	Sr. José Astolfi
2.º Vocal Suplente	Gefco Argentina S.A.	Sr. Julian Navarro Cinta
3er Vocal Suplente	Exológica S.A.	Sr. Pablo Canessa

Órgano de Fiscalización

Miembros Titulares

Sistemas Log. Gestionados S.A.	Sr. José Chiappetta
CAT Argentina S.A.	Sr. Sergio Alonso
Terminal Panamericana S.A.	Sr. Eduardo Aguirre

Miembro Suplente

Cargo Servicios Industriales S.A.	Sr. Juan Vega
Dialog S.A.	Sr. Jorge Jares

Los presidentes de CEDOL

Sr. Humberto Breccia	(Celsur Logística S.A. – Pte. Pro-témpore)
Sr. Alejandro Forbes	(CAT Argentina S.A. - 1998/1999)
Sr. Alejandro Forbes	(CAT Argentina S.A. - 1999/2001)
Sr. Humberto Breccia	(Celsur Logística S.A. - 2001/2004)
Sr. Humberto Breccia	(Celsur Logística S.A. - 2004/2005)
Sr. Jorge López	(Andreani Logística S.A. - 2005/2006)
Sr. Rubén Elías	(Ryder Argentina S.A. - 2006/2008)
Sr. Jorge López	(Andreani Logística S.A. - 2008/2010)
Sr. Jorge López	(Andreani Logística S.A. - 2010/2012)

Socios Fundadores

Sr. Alejandro FORBES	(CAT Argentina S.A.)
Sr. Andrés CACCHIONE	(Provinter S.A.)
Sr. Carlos MUSANTE	(Villalonga Furlong S.A.)
Sr. Daniel BOJANICH	(Juan Carlos Oliva S.A.)
Sr. Diego BAGLIETTO	(A.T.A. Cargo S.A.)
Sr. Eduardo OLAGUER FELIÚ	(Agrocom S.A.)
Sr. Enrique RIVAS	(Loginter S.A.)
Sr. Hugo MEMBRIVE	(Distribuidora Metropolitana S.R.L.)
Sr. Humberto BRECCIA	(Celsur Logística S.A.)
Sr. Jorge LÓPEZ	(Transportes Andreani S.A.)
Sr. Jorge REY IRAOLA	(S.A.F. S.A.)
Sr. Martín FURLONG	(Ryder Argentina S.A.)
Sr. Pascual GARGANO	(Gargano Logística S.A.)
Sr. Pedro MORGAN	(Trans S.A.)
Sr. Roberto SCHENONE	(Emery Global Logistics)

Índice

1. OBJETIVOS E INTRODUCCIÓN	17
1.1. Objetivos	
1.2. Introducción a la Problemática	
1.3. Procesos Logísticos habitualmente ofertados y demandados	
1.4. Tendencias para los Tiempos de Cambio	
2. LA RELACIÓN DE LA FUNCIÓN LOGÍSTICA CON LOS DISTINTOS CUERPOS JURÍDICOS Y CONTINGENCIAS.....	25
2.1. La falta de un encuadramiento Legal específico	
2.2. Los distintos regímenes jurídicos y su vinculación con la Logística	
2.3. Riesgos Jurídicos y Contingencias que se suelen generar en las operaciones	
3. LOS ASPECTOS JURÍDICOS Y PRÁCTICOS DE LA CONTRATACIÓN DE TRANSPORTE.....	31
3.1. Introducción al Tema	
3.2. Pasos hacia un contratación efectiva y segura	
3.3. Figura del fletero en la legislación Argentina: Dependencia y Contrato de Trabajo	
3.4. Contingencias a tener en cuenta: Su valoración	
4. TEMAS DE RESPONSABILIDAD Y SEGUROS EN LA ACTIVIDAD LOGÍSTICA	43
4.1. Las responsabilidades de las partes en un contrato de operaciones	

- 4.2. Implicancias de las políticas de seguros en las operaciones Logísticas y como buscar las mejores alternativas de cobertura
- 4.3. Las coberturas más habituales, formas de contratación y estimaciones de costos

5. LA ACTIVIDAD SINDICAL Y LOS ASPECTOS JURIDICOS LABORALES EN LA LOGÍSTICA EMPRESARIA..... 57

- 5.1. Encuadramiento Sindical de las Operaciones Logísticas
- 5.2. Aspectos jurídicos laborales a tener en cuenta en el momento de la contratación de un Operador Logístico
- 5.3. La Actividad Sindical y su incidencia en la logística
- 5.4. Tendencias de las leyes laborales – Jurisprudencia

6. EL CONTRATO DE OPERACIONES LOGÍSTICAS..... 79

- 6.1. El contrato entre un dador de carga y un operador logístico – su encuadramiento
- 6.2. Los aspectos jurídicos que no pueden faltar
- 6.3. Modalidades mas habituales de contratos
- 6.4. Como se sale de un contrato de operaciones logísticas
- 6.5. Estructura de un Contrato de Servicios Logísticos



7. DE LOS NIVELES DE SERVICIOS Y COSTOS: SU INCLUSIÓN EN LOS CONTRATOS..... 95

- 7.1. El conocimiento previo a la firma del contrato
- 7.2. Niveles de Servicio y Costos a incorporar en los Contratos
- 7.3. Evolución de los niveles de servicio y los costos Asociados al mismo
- 7.4. Indicadores posibles de Evolución de Costos
- 7.5. Garantías de mantenimiento del Servicio
- 7.6. Modalidades de tarifas

8. CONCLUSIONES101

9. ANEXOS..... 105

- Anexo I: Autores de “Marco Jurídico de las Operaciones Logísticas”
- Anexo II: Bibliografía





1. Objetivos e Introducción

18

1.1. Objetivos

19

1.2. Introducción a la problemática

20

1.3. Procesos Logísticos habitualmente ofertados y demandados

23

1.4. Tendencias para los tiempos de cambio





1.1. Objetivos

Con esta publicación, la “Cámara Empresaria de Operadores Logísticos” (CEDOL) continúa realizando y aportando investigaciones que colaboren con el mercado logístico en aspectos tanto operativos como en la búsqueda del tratamiento de temas que no suelen estar en los medios en general.

En esta oportunidad se ha invitado a participar en la revisión de la publicación a la Asociación Argentina de Logística Empresarial (ARLOG), ya que se ha considerado que el tema jurídico es una problemática que incumbe a todos los actores de la cadena logística y no solo a los operadores.

Dentro de esta línea han estado la publicación durante el año 2007 de la primera edición del “Manual de Buenas Practicas de Contratación de Operaciones Logísticas” también durante el año 2008 se lanzo al mercado de operaciones el denominado cuerpo de “Principios de Buenas Practicas Empresarias para Operadores Logísticos” que fue editado en CD y difundido en todo el mercado y finalmente durante el año 2010 se publico la segunda edición ampliada del “Manual de Buenas Practicas de Contratación de Operaciones logísticas” que agrego capítulos que no figuraban en la primera edición con los que se respondía de esta manera a sugerencias recibidas del mercado.

El Objetivo planteado en “El Marco Jurídico de las Operaciones Logísticas” fue a consecuencia que se ha podido visualizar la existencia de un avance significativo en las distintas legislaciones que se vinculan a las operaciones logísticas, tanto las denominadas Inn House o propias como las efectuadas a través de Operadores Logísticos. En el entendimiento que el Marco Jurídico es y será cada vez mas un tema de tratamiento necesario en cualquiera de las definición que se tomen, permitiendo; al igual que en las publicaciones ya mencionadas realizar exitosos procesos de contratación profesional de servicios logísticos y también poder enmarcar la logística propia dentro del marco mas procedente.

Quienes sigan sus lineamientos estarán cumpliendo con las acciones mas adecuadas en términos jurídicos que logren sustentabili-





dad en el tiempo y eviten la mayor parte de las contingencias que se puedan presentar dentro de este campo.

La base jurídica, teórica y practica del presente le permitirá a quienes cumplen funciones en la cadena de suministros y en logística conocer en detalle cuales son los aspectos jurídicos claves que deben ser tenidos en cuenta a la hora de encarar un proceso logístico o una contratación de servicios de los procesos logísticos habitualmente ofertados y demandados y que figuran en el punto 1.3 del presente capitulo.

Se quiere remarcar que la presente publicación esta dirigida a una lectura no solo jurídica o realizada por juristas sino y sobre todas las cosas a una lectura de quienes hacen operaciones logísticas y a quienes gerencian las mismas.

1.2. Introducción a la problemática

El funcionamiento eficiente de la función logística requiere de la mejora en los aspectos claves jurídicos y laborales como una manera de tener una mejor protección efectiva y al mismo tiempo poner un freno a la aparición, en los últimos tiempos, de una gran cantidad de contingencias que terminan repercutiendo en los costos de las operaciones tanto en forma directa como indirecta.

Es por ello que el presente describe en sus capítulos algunas de las problemáticas que entendemos se deben tener en cuenta para tener bajo control a las operaciones, sabemos que cada una de ellas tiene distintos requerimientos pues los “servicios logísticos” que las empresas demandan obedecen a distintas necesidades y se caracterizan por tener:

- Una alta diversidad de servicios.
- Una alta variación de las instalaciones y equipamiento necesarios
- Distintos perfiles de la mano de obra y transporte
- Un complejo sistema de contrataciones

Es decir que cada una de las operaciones es por naturaleza distinta a otras.



Además se ha podido observar que la legislación o su aplicación también ha respondido a los tiempos de cambio y por ende se deberá tener un adecuado foco en las mismas pues habrá que ir adaptando las operaciones a las nuevas realidades que se puedan presentar.

En este contexto es esperable que un marco orientativo de las claves jurídicas a tener en cuenta sea una oportunidad para todas aquellas empresas que quieran mejorar su estrategia competitiva futura.

En esta dirección, esta publicación, aporta pautas jurídicas relacionadas a temas tales como legislación laboral, encuadramientos necesarios, contratación efectiva de terceros y transporte, coberturas de seguros, administración de riesgos, contratos comerciales operativos y también analiza la relación de la función logística con los distintos cuerpos jurídicos y sus contingencias.

En síntesis, el lector hallara en esta publicación una primera aproximación a la problemática jurídica relacionada a las operaciones logísticas y como encarar las mismas en sus distintos aspectos, circunstancias y tipo de operación y nos permitirá entender a los hombres de logística sobre la importancia del tema, pero todo esto no exime de la consulta a los especialistas en Derecho que son los que nos permitirán adaptar cada operación al encuadramiento jurídico mas adecuado y correcto.

1.3. Procesos Logísticos habitualmente ofertados y demandados

Los principales “Servicios Logísticos “que las empresas habitualmente demandan y en donde existe siempre además del componente técnico algún componente jurídico o laboral son los siguientes:

1.3.1. Abastecimiento.

- Planificación del abastecimiento a plantas
- Recolección de materiales
- Bases de cross dock

- Centros de consolidación
- Entregas secuenciadas a planta (esquemas JIT)
- Manejo de embalajes.
- Gestión de aduanas y puertos
- Devoluciones a proveedores
- Optimización de carga en los vehículos
- Control del aprovechamiento de la capacidad de los vehículos.

1.3.2. Gestión de Almacenes

- Recepción de materiales
- Desconsolidación de cargas y contenedores
- Almacenamiento
- Inventarios rotativos y generales
- Alarmas de nivel de inventario
- Tareas de valor agregado (etiquetado-promociones)
- Administración de stocks e inventarios
- Preparación de pedidos
- Manejo de bases de cross-docking
- Controles cíclicos de inventarios
- Administración de stocks en casa de clientes
- Gestión de recuperos de mercaderías
- Repacking

1.3.3. Transporte, Distribución y Cross Dock

- Distribución corta y larga distancia.
- Ruteo y optimización de vehículos
- Gestión de entregas.
- Entregas con pallets certificados.
- Manejo de áreas de despacho.
- Procesos de cross- dock
- Administración de documentación y de valores
- Transporte de containers
- Transporte inter plantas
- Transportes especiales
- Coordinación de retornos (Back-Hauls.)
- Circuitos de recolección de materiales (Milk-Runs)
- Distribución a nivel nacional o regional.



1.3.4. Transporte Internacional

- Gestión de aduanas
- Administración de cargas en fronteras.
- Documentación internacional de cruce
- Check points en corredores de transporte
- Planificación de embarques

1.3.5. Gerenciamiento de la Red Logística

- Integración de la red
- Recepción de pedidos
- Administración de pedidos
- Recepción de proveedores - plantas - puertos
- Control de calidad en la recepción
- Planificación de rutas de distribución
- Seguimiento del status de las entregas
- Gerenciamiento de depósitos monoclientes y/o multiclientes.

1.3.6. Seguridad Física y Servicios de Custodia

- Custodia satelital (GPS)
- Servicios de vigilancia vehicular
- Servicio de monitoreo
- Cobertura de seguros a solicitud

1.3.7. Gestión de Información y Documentación

- Presentación periódica de indicadores (KPIs)
- Mediciones de productividades
- Mediciones de inventarios
- Gestión de recupero de documentación de entrega
- Gestiones de cobranzas contra entregas.
- Sistemas de información de entrega en tiempo real

1.3.8. Otros Servicios Logísticos Demandados

- Gestiones de cuenta corriente y recupero de pallets
- Logística reversa
- Control de cantidades y control visual de calidad



- Preparación de productos para promociones
- Packaging y terminado de piezas
- Embalajes especiales
- Administración de flota
- Tracking and tracing
- Multimodalismo
- Otros servicios a solicitud del cliente.

Todos los servicios mencionados necesitan de transporte, almacenamiento, contratación de mano de obra, seguros, instalaciones y equipamiento pero también tener una orden de compra o un contrato de operaciones.

Se ha observado que cada vez más los Operadores Logísticos deben de estar en condiciones de ofrecer a sus clientes un servicio "Taylor Made" es decir tener la capacidad para diseñar una solución a la medida de las necesidades del cliente y que la misma sea innovadora y superadora, buscando siempre el agregado de valor pero también debemos mencionar que estos servicios deben ser prestados dentro de un determinado marco jurídico que los haga sustentables en el tiempo para todas las partes del acuerdo o contrato.

1.4. Tendencias para los tiempos de cambio

Hacia fines del año 2010 estamos observando la importancia y relevancia que comienzan a tener algunas de las claves que se trataran en este libro, tales como los aspectos de seguridad en las operaciones, seguridad informática, adecuada cobertura de seguros, custodia y seguridad patrimonial, existencia de adecuados contratos comerciales, encuadramientos correctos de la mano de obra dedicada a este tipo de servicios y actividades, temas de conflicto de encuadramiento en las operaciones de las empresas generadoras de carga, cambios en las habituales figuras de tercerización, modificaciones en la figura del fletero independiente y muchos aspecto mas que nos indican que el tema jurídico serán una clave fundamental en el futuro mediato y por ello los siguientes capitulos desarrollados por un equipo de abogados expertos en el tema, han tratado de sugerir algunas de las claves jurídicas ya mencionadas siempre con la salvedad que cada clausula es de aplicación diferente en cada tipo de servicio pues los mismos en su esencia son también diferentes, pero lo macro jurídico debe ser observado en cada uno de ellos.



2. La relacion de la funcion logistica con los distintos cuerpos juridicos y contingencias

26

2.1. La falta de un encuadramiento legal especifico

27

2.2. Los distintos regímenes jurídicos y su vinculación con la Logística

29

2.3. Riesgos Jurídicos y contingencias que se suelen generar en las operaciones



2.1. La falta de un encuadramiento legal específico

Los negocios pueden diseñarse de varias maneras distintas, conforme los intereses de las partes, el impacto fiscal, las responsabilidades, riesgos y consecuencias de cada integrante del negocio.

Las cosas deben estar claras. Las cosas confusas no sirven para generar una relación a largo plazo, que enriquezca a todos los participantes.

Siempre que hablamos del derecho, nos remitimos a las “fuentes” del derecho. Esto responde a la pregunta ¿de dónde surge el derecho?

Nuestro derecho es esencialmente “supletorio”, porque dispone las reglas de juego en caso que las partes del negocio no regulen detalladamente sus derechos y obligaciones. Obviamente existen límites, pero el principio general es la libertad de contratar, y la libertad de las formas de contratar.

En nuestro régimen legal encontramos muchas regulaciones de las relaciones humanas, y de actividades. Ello responde al interés común de toda la sociedad en que ciertos rubros de la actividad de la sociedad queden estrictamente encuadrados, y sean regulados al detalle.

No ocurre lo mismo con la Logística. La “logística” es un término relativamente nuevo, que debemos explicar más de una vez, y que comprende muchas actividades distintas y coordinadas, orientadas según el segmento de la actividad (alimentos, mercadería general, farmacéutica, insumos industriales, y otros segmentos).

Al hablar de logística, estamos refiriéndonos a la coordinación de tareas muy distintas, y complementarias entre sí, incluyendo al transporte en todas sus modalidades, al depósito liso y llano, servicios de control de stock, facturación, gestión cobranza, rendiciones, y otros servicios de valor agregado.

Cada una de esas actividades, y muchas otras conexas, tiene una regulación legal específica, creadas de manera independiente unas de las otras.





.....

.....

Pero en nuestra actividad, esas tareas no son independientes, sino que son sólo un eslabón de una larga cadena de actividades coordinadas que, entre todas, conforman el flujo sin interrupciones. Más similar a una cadena de producción que a un cúmulo de actividades consecutivas independientes.

Vemos entonces que existe un desfasaje entre (i) las normas que regulan cada una de las actividades de la logística tomadas de manera independiente unas de las otras, y (ii) la actividad logística, formada por un cúmulo de actividades distintas integradas, cuyo producto es más que la suma de sus componentes.

Por eso, el desafío de los abogados que nos especializamos en este rubro es identificar y atender permanentemente las consecuencias de cada tarea de manera simultánea desde lo particular y lo general a la vez, integrando mentalmente todas las normas aplicables a cada una de las tareas desarrolladas.

2.2. Los distintos regímenes jurídicos y su vinculación con la logística

En nuestro sistema jurídico existen muchísimas normas de distintas jerarquías que se complementan, interactúan entre sí y evolucionan, modificándose permanentemente. Incluso podrían contradecirse en casos concretos. También, la letra de la ley –y normas en general – son interpretadas en última instancia por los tribunales, que las aplican en cada caso concreto.

Al encuadrar jurídicamente una operación logística, partiremos de principios generales y básicos, que podríamos identificar como el régimen jurídico civil (cuyo principal cuerpo legal es el Código Civil), cuya base es nuestra norma jerárquicamente superior: la constitucional. Luego, considerando que nuestra actividad es netamente comercial, lo anterior será complementado por el régimen más específico del Código de Comercio, a su vez modificado por leyes aún más específicas (de sociedades, de transporte, de seguros, etc.).

Generalmente, las leyes son reglamentadas por Decretos Reglamentarios, que a su vez se traducen a la realidad cotidiana mediante resoluciones.



Cada uno de ese conglomerado de normas, con sus distintas jerarquías y complementaciones, regula cierto aspecto de un mismo negocio. Así, al encuadrar cada negocio, debemos tener presente cada una de sus implicancias que ocurren de manera simultánea en cada ámbito distinto, pero que corresponde a un prisma de distinto color con el que se analiza.

Así, cada negocio tendrá muchísimas implicancias:

- 1.** Comerciales y financieras, que serán regidas por la rama comercial del ordenamiento jurídico, que también dispone las principales reglas del transporte, del depósito, de las gestiones de negocios ajenos, entre muchas otras áreas.
- 2.** También los sujetos de ese mismo negocio usualmente serán sociedades, por lo que estarán regidos por el régimen que las regula.
- 3.** A su vez, las sociedades no son otra cosa que grupos de personas trabajando de manera coordinada, por lo que las decisiones tendrán implicancias desde el ámbito laboral, regulado por las normas de esa materia, algunas de las cuales serán tratadas con detenimiento más adelante en esta misma publicación.
- 4.** Usualmente, las actividades económicas devengan impuestos, que serán determinados por la legislación fiscal específica aplicable al negocio.
- 5.** Muchísimas operaciones logísticas, lo son respecto de actividades estrictamente reguladas por su significado e interés social, como solo por ejemplo la industria farmacéutica, cuyas regulaciones son tan específicas como complejas, y deben ser conocidas y respetadas por el operador.
- 6.** También si la operación es internacional se encuentra alcanzada por las normas que lo regulan, debiendo considerarse el régimen aduanero.
- 7.** A su vez, toda operación logística se encuentra sometida a riesgos, muchos de los cuales son transferidos a los seguros que intervienen en la misma, por lo que será de aplicación también todo el régimen de seguros de transporte y de depósito, En posteriores

capítulos de este trabajo, trataremos específicamente algunas de las implicancias más relevantes de este régimen jurídico.

8. Asimismo, toda actividad logística tendrá su impacto ambiental. Si bien algunos rubros tendrán mayor incidencia que otros, siempre habrá impacto de ésta índole, que se encuentra específicamente regulado por nuestro ordenamiento jurídico y que, por supuesto, debe respetarse.

9. Mucho más común de lo que parece, es que los negocios tengan implicancias que afecten el régimen de Defensa de la Competencia.

10. También, considerando que en la mayoría de los casos la mercadería objeto de la operación logística tiene como destinatarios finales a los Consumidores, habrá implicancias respecto del régimen que regula sus derechos.

11. No menos importantes serán las regulaciones locales específicas de cada actividad, dictadas por las provincias e incluso por los municipios, dentro de su autonomía.

12. Sea cual fuere el caso, siempre deberemos considerar un largo etcétera, cuya longitud dependerá del tipo de negocio o acuerdo concreto.

Todo ello, debe ser contemplado en cada negocio, considerando la estrategia empresarial, el impacto en el mercado, en la relación con los clientes, con los organismos regulatorios del estado y la comunidad en general.

2.3. Riesgos jurídicos y contingencias que se suelen generar en las operaciones

Ya mencionamos, a modo de ejemplo, la gran cantidad de regímenes jurídicos que son aplicables simultáneamente a una operación logística.

El correcto encuadramiento legal del negocio, hará que asumamos la menor cantidad de obligaciones posibles, los mayores derechos posibles, y sobre todo, que las incertidumbres e imponderables tiendan a cero.

Se trata de lograr las mayores certezas posibles dentro de los negocios, conteniendo y midiendo los riesgos de la operación.

A modo de ejemplo, es evidente que la actividad logística presupone una integración necesaria entre el cargador y el operador logístico. Debido a ello, la integración de las operaciones, de sistemas, del flujo de información, y de otras características genera altas barreras de salida para ambas partes, por lo que es usual que las relaciones sean a largo plazo, sostenidas y sustentables en el tiempo. En este contexto, ya no se trata de una relación cliente-proveedor, sino de verdaderos “socios estratégicos”.

También, toda operación logística conlleva la asunción de riesgos, y su eventual transferencia a un tercero que cobre por asumirlos. Por eso podemos hablar de la existencia de un tercer factor –aseguradora– que insiste activamente en esa relación de los socios estratégicos que son el operador logístico y el cargador. Es preciso analizar de manera conjunta y profundamente cada contratación de los seguros, para asegurarse que los intereses y necesidades de todos los que forman el negocio, estén alineados, considerados y cubiertos de manera transparente.



3. Los aspectos juridicos y practicos de la contratacion de transporte

32

3.1. Introducción al Tema

34

3.2. Pasos hacia una contratación efectiva y segura

38

**3.3. La figura del fletero en la legislación Argentina:
dependencia y contrato de trabajo**

41

3.4. Contingencias a tener en cuenta: Su valuación





3.1. Introducción al tema

Este es un punto vital para que el dador de carga entienda los riesgos de una política de contratación de conductores o fleteros no segura y de bajo costo, y cuáles son las contingencias en que se incurre de no tener una política jurídicamente acorde.

A los efectos de conocer quien es cada parte dentro de nuestra legislación aclararemos las definiciones de las mismas.

3.1.1. Definición de fletero:

Es aquel que se encarga de conducir mercaderías, mediante una comisión, debiendo entregar la misma en correcto tiempo y lugar del convenio, empleando todas las diligencias y medios para que los efectos o artículos no se deterioren, haciendo a tal fin, por cuenta de quien pertenecieren, los gastos necesarios, y son responsables, no obstante convención en contrario, por las pérdidas o daños que resultaren por malversación y omisión suya o de sus factores, dependientes u otros agentes cualesquiera.

En el mismo sentido se manifiestan los diccionarios de americanismos, en los que se define además que, como argentinismos, fletero es: “propietario de vehículos para el transporte de carga”.

3.1.2. Definición de empresa:

Una empresa es una organización dedicada a actividades que persiguen fines económicos o comerciales. Se considera empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica.

De acuerdo al Derecho Internacional, la empresa es el conjunto de capital, administración y trabajo dedicados a satisfacer una necesidad en el mercado.[]

La empresa es la unidad económico-social con fines de lucro, en la que el capital, recursos naturales, el trabajo y la dirección se coordinan para llevar a cabo una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común.





3.1.3. Definiciones Según La Ley 24.653.

Artículo 4º) A los fines de esta ley se entiende por:

- 1. Transporte de carga por carretera:** al traslado de bienes de un lugar a otro en un vehículo, por la vía pública;
- 2. Servicio de transporte de carga:** cuando dicho traslado se realiza con un fin económico directo (producción, guarda o comercialización, o mediando contrato de transporte);
- 3. Actividades conexas al transporte:** los servicios de apoyo o complemento, cuya presencia se deba al transporte, en lo que tenga relación con él;
- 4. Transportista:** la persona física o jurídica que organizada legalmente ejerce como actividad exclusiva o principal la prestación de servicios de autotransporte de carga;
- 5. Empresa de transporte:** la que organizada según el artículo 8, presta servicio de transporte en forma habitual;
- 6. Transportista individual:** al propietario o copropietario de una unidad de carga que opera independientemente por cuenta propia o de otro con o sin carácter de exclusividad;
- 7. Transportador de carga propio,** el realizado como accesorio de otra actividad, con vehículos de su propiedad, trasladando bienes para su consumo, utilización, transformación y/o comercialización y sin mediar contrato de transporte;
- 8. Fletero:** transportista que presta el servicio por cuenta de otro que actúa como principal, en cuyo caso no existe relación laboral ni dependencia con el contratante”.





3.2. Pasos hacia una contratación efectiva y segura

3.2.1. Como debe ser encarado el proceso de contratación de transporte.

Es importante que la organización generadora de la carga contrate los servicios de transporte de otra empresa, esto es de una sociedad comercial legalmente constituida dedicada exclusivamente al transporte de mercaderías, para evitar la relación de dependencia.

La prestación del servicio del fletero debe configurarse como un simple contrato de transporte, tal lo previsto por el art. 162 y ss. del Código de Comercio de la Nación, a los efectos de que no existan dudas ni inconvenientes que pudieran presumir una relación de dependencia laboral.

El transportista (fletero) debe poseer la facultad de organizar su propio trabajo, el de sus dependientes, y tener la posibilidad de designar que agentes de su personal realizarán cada tarea.

El fletero, quien deberá existir como “empresa” deberá, por ende, asumir los riesgos que correspondan al transporte, es decir daños o robos a las mercaderías que transporte, tener vehículos propios y aptos para realizar aquellos trabajos que se le encomienden.

La existencia de una relación comercial de empresa a empresa le da al fletero el carácter de “empresario autónomo”, sin embargo no quedan descartadas las posibilidades de que la empresa principal deba responder por las obligaciones laborales y provisionales del transportista (fletero), cuando se den los supuestos del artículo 30 de la Ley de Contrato de Trabajo.

Art. 30. — Subcontratación y delegación. Solidaridad.

“Quienes cedan total o parcialmente a otros el establecimiento o explotación habilitado a su nombre, o contraten o subcontraten, cualquiera sea el acto que le dé origen, trabajos o servicios correspondientes a la actividad normal y específica propia del establecimiento, dentro o fuera de su ámbito, deberán exigir a sus contratistas o subcontratistas el adecuado cumplimiento de las normas relativas al trabajo y a los organismos de seguridad social.



Los cedentes, contratistas o subcontratistas deberán exigir además a sus cesionarios o subcontratistas el número del Código Único de Identificación Laboral de cada uno de los trabajadores que presten servicios y la constancia de pago de las remuneraciones, copia firmada de los comprobantes de pago mensuales al sistema de la seguridad social, una cuenta corriente bancaria de la cual sea titular y una cobertura por riesgos del trabajo. Esta responsabilidad del principal de ejercer el control sobre el cumplimiento de las obligaciones que tienen los cesionarios o subcontratistas respecto de cada uno de los trabajadores que presten servicios, no podrá delegarse en terceros y deberá ser exhibido cada uno de los comprobantes y constancias a pedido del trabajador y/o de la autoridad administrativa. El incumplimiento de alguno de los requisitos harán responsable solidariamente al principal por las obligaciones de los cesionarios, contratistas o subcontratistas respecto del personal que ocuparen en la prestación de dichos trabajos o servicios y que fueren emergentes de la relación laboral incluyendo su extinción y de las obligaciones de la seguridad social".

"Las disposiciones insertas en este artículo resultan aplicables al régimen de solidaridad específico previsto en el artículo 32 de la Ley 22.250. (Párrafo incorporado por Art. 17 de la Ley N° 25.013 B.O. 17/11/2000)".

Es de mencionar que en la actualidad y a la fecha de la presente publicación existe una clara tendencia hacia la expansión de la responsabilidad laboral, tanto en la legislación como en las decisiones judiciales.

Para el supuesto que el transportista cumpliera servicios personales en funciones y actividades de la empresa principal, la vinculación con la misma se considerará como una relación laboral, especialmente cuando los trabajos de distribución fueran cumplidos por los fleteros en forma personal, aun siendo propietarios de sus vehículos, al efectuar tareas en forma habitual y no asumiendo los riesgos del transporte.

Surge como una disposición discutible el decreto 1494/92, cuando en su art. 8° establece que será considerado como un contrato de transporte y no como una relación laboral el transporte que se preste a título oneroso, en forma exclusiva o para más de un cargador y por cuenta de otro que actúa como principal.

Debe tenerse en cuenta también la identificación del vehículo con símbolos y colores de la empresa, así como el destino exclusivo al repartir los productos de la empresa principal, los cuales hacen presumir una relación laboral.

Que el transportista posea ayudantes no es determinante de una relación mercantil, pero si la empresa tomara a su cargo a tales dependientes se considerará un indicio de que existe un contrato de trabajo.

En el contrato de transporte la paga se efectuará por mercadería transportada o por recorrido, dado que al abonarse por mes podría suponerse que es un contrato de trabajo.

Si la empresa principal contribuyera al mantenimiento del vehículo del fletero, asume los riesgos y/o asegura la mercadería transportada, se presume que el fletero es un empleado de la misma.

En el caso de que la empresa principal solicite al fletero que efectúe cobranzas o capte clientela, la relación es netamente laboral.

El transportista fletero que distribuye mercadería de una sola empresa principal se presume empleado de la misma.

Cuando el fletero actúa con permanencia y continuidad, aun siendo propietario del vehículo, y además tiene una zona asignada, un horario fijo, una lista de clientes y efectúa tareas de cobranzas, queda configurada una relación laboral.

En el caso de que el fletero perciba una remuneración mensual de la empresa principal, se presume un contrato laboral.

También existe relación laboral cuando el fletero utiliza su capacidad de trabajo a diario, en un horario determinado, cumpliendo el itinerario fijado por el principal, ejerciendo la empresa funciones de dirección y control.

Se considerará contrato de trabajo cuando el actor con su propio vehículo realiza tareas en forma permanente y continúa, bajo las órdenes y en el horario fijado por la empresa, aunque percibiera una retribución diaria.

Efectuándose diariamente el transporte, cumpliendo órdenes del principal, efectuando cobranzas, se presume la existencia de rela-

ción laboral, más aún si el vehículo regresaba a la empresa con mercadería no entregada.

También se considera relación laboral cuando el fletero, con su propio vehículo, transporte empleados del principal, en forma permanente y aunque sea retribuido por horas de labor.

La concurrencia diaria del fletero al trabajo durante toda la jornada se presume relación laboral dado que forma parte del personal estable de la empresa.

Asimismo se ha determinado que si dos supervisores de la empresa dan órdenes al fletero y/o a sus ayudantes respecto de la ejecución de las tareas de distribución, la relación se considera laboral.

Cuando la empresa principal asigna las zonas a recorrer, el horario de trabajo, habitualidad en las tareas, la confección de facturas de la empresa, ordena efectuar cobranzas, cuando la misma se hace cargo de los riesgos de transporte, impone horarios de carga y descarga y aunque la propiedad del vehículo y ciertos gastos fueran abonados por el fletero, se considera relación de dependencia.-

3.2.2. Cuando se excluye la relación laboral:

Cuando es viable obtener la exclusión de la relación laboral: cuando la relación es de empresa a empresa se excluye la existencia de un contrato de trabajo.

Para que exista relación comercial el fletero debe poseer personal propio, vehículos propios, imponer su precio, el que debe serle abonado por viaje, asumir los riesgos del transporte, de la mercadería, tener seguros propios, debe estar inscripto con N° de Cuit, emitir facturas, **las que no deben ser correlativas**, no debe trabajar únicamente para la empresa principal, ni hacerlo en forma continua ni permanente, tampoco debe efectuar tareas bajo las órdenes del principal.

La manera de organizar las tareas respecto a los horarios y formas de entrega, se presume que son parte normal del trabajo a realizar y por ende no permiten la identificación de la naturaleza del contrato, osea puede ser tanto comercial como laboral en relación de dependencia.

No habría relación de dependencia cuando el fletero se hace cargo de todos los gastos del vehículo de su propiedad con que trabaja, no cumple horarios, toman el viaje cuando le corresponde por turno, por orden de llegada, no son pasibles de sanción alguna por parte de la empresa y cobran al cliente el flete, asumen el riesgo de la operación de transporte de mercadería, cuando el fletero calcula el precio del flete sobre la base del recorrido que realizó, y además soporta los gastos de funcionamiento, mantenimiento de su vehículo, combustible, amortizaciones, seguros, etc.

Tampoco habría relación laboral si el fletero no cumple horarios, no siempre realiza las tareas en forma personal, asegura la prestación de terceros cuando no puede efectuar el flete él mismo y cumple prestaciones para terceros con el mismo vehículo de su propiedad para varias empresas.

No habría relación de dependencia cuando el fletero tiene contratado un seguro colectivo de accidente que cubra a los conductores y a los ayudantes.

Tampoco cuando el vehículo de su propiedad puede concurrir a la empresa manejado por su dueño o por un tercero, si se produce el daño de la mercadería que transporta, el que abona las mismas es el fletero, cuando el fletero se encuentra inscripto como trabajador autónomo en el sistema impositivo y provisional.

De todas maneras se debe recordar a las empresas contratantes que no siempre son totalmente válidos los principios que pudieran establecerse sólo en abstracto, sino que se deberán tener en cuenta las modalidades concretas derivadas de los elementos de hecho que en cada caso concurrían, dado que la doctrina no es estable al respecto.

3.3. La figura del fletero en la legislación argentina: dependencia y contrato de trabajo

Por lo expuesto precedentemente, es indispensable distinguir la dependencia personal, en la cual está incluida la dependencia económica, técnica y jurídica, y por la cual se genera la relación de dependencia del trabajador, de la contratación de servicios por la cual se elige convenir un servicio de fletes o de transporte.

En la dependencia el contrato es de tracto sucesivo, es decir que se concreta a través de prestaciones reiteradas que se prolongan en el tiempo.

También es oneroso, puesto que uno de los elementos es el pago de una remuneración que percibe quien trabaja por cuenta ajena. Asimismo el contrato de trabajo es conmutativo y de cambio, lo que significa que las prestaciones entre las partes son ciertas y que además se cambia el trabajo por la remuneración.

El tema que nos ocupa, respecto del fletero o transportista, es uno de los más discutidos por la doctrina y jurisprudencia, dado que suele ubicarse en las llamadas zonas grises del contrato laboral mientras que también puede configurar una figura típicamente comercial.

El artículo 8 del decreto 1494/92, dice textualmente: “ El transporte prestado a título oneroso en forma exclusiva o para más de un cargador, y por cuenta de otro que actúa como principal, será considerado en todo caso como un contrato de transporte y no como una relación laboral”.

Es decir que según dicho artículo quedaría claro que no existiría relación de dependencia entre el transportista (fletero) y el principal (empresa contratante)

Por ende es posible que el juzgador, disponga que existía un contrato de transporte, únicamente, tal como alguna jurisprudencia indica, dado que la misma no se encuentra unificada.

En la doctrina se denomina “contrato de transporte” la relación jurídica creada entre el fletero y el principal, según lo legisla el art. 162 y siguientes del Código de Comercio.

Artículo 162 del Código de Comercio: “Las empresas de ferrocarriles, los troperos, arrieros y, en general, todos los que se encargan de conducir mercaderías o personas, mediante una comisión, porte o flete, deben efectuar la entrega fielmente en el tiempo y en el lugar del convenio; emplear todas las diligencias y medios practicados por las personas exactas en el cumplimiento de sus deberes en casos semejantes, para que los efectos o artículos no se deterioren; haciendo a tal fin, por cuenta de quien pertenecieren, los gastos necesarios; y son responsables a las partes, no obstante convención en contrario, por las pérdidas o daños que les resultaren por malversación u omisión suya o de sus factores, dependientes u otros agentes cualesquiera.

Artículo 163.- Cuando el acarreador no efectúe el transporte por sí sino mediante otra empresa, conserva para con el cargador su calidad de acarreador, y asume, a su vez, la de cargador para con la empresa encargada del transporte.

Artículo 164.- Los empresarios o comisionistas de transporte, además de los deberes que tienen como mandatarios mercantiles, están obligados a llevar un registro particular, con las formalidades de los artículos 53 y 54, en que se asentarán por orden progresivo de números y fechas todos los efectos de cuyo transporte se encarguen, con expresión de su calidad y cantidad, persona que los carga, destino que llevan, nombre y domicilio del consignatario y del conductor y precio del transporte.

Artículo 165.- Tanto el cargador como el acarreador, pueden exigirse mutuamente una carta de porte, datada y firmada, que contendrá:

- Los nombres y domicilios del dueño de los efectos, o cargador, el del acarreador o comisionista de transportes, el de la persona a quien o a cuya orden se han de entregar los efectos, si la carta no fuese al portador, y el lugar donde debe hacerse la entrega;
- La designación de los efectos y su calidad genérica. (Peso, medida)
- El flete convenido, y si está o no pagado;
- El plazo dentro del cual deba verificarse la entrega;
- Todas las demás circunstancias que hayan entrado en el convenio.

Artículo 166.- La carta de porte puede ser nominativa, a la orden o al portador. El cesionario, endosatario o portador de la carta de porte, se subroga en todas las obligaciones y derechos del cargador.

Artículo 167.- La carta de porte es el título legal del contrato entre el cargador y el acarreador, y por su contenido se decidirán todas las contestaciones que ocurran con motivo del transporte de los efectos, sin admitirse más excepción en contrario que la de falsedad o error involuntario de redacción. Si no hubiere carta de porte, o fuere ella atacada por alguna de las causas mencionadas en el párrafo anterior, se estará al resultado de las pruebas que presente cada parte en apoyo de sus respectivas pretensiones;

pero el cargador ante todo tendrá que probar la entrega de los efectos al porteador, en caso que éste lo negare. Sólo podrá probarse el valor, según la apariencia exterior de los efectos.

Artículo 168.- Cualquier estipulación particular que no conste en la carta de porte, será de ningún efecto para con el tercer destinatario o legítimo tenedor.

Artículo 169.- Si el acarreador acepta sin reserva los objetos del transporte, se presume que no tienen vicios aparentes.

Artículo 170.- La responsabilidad del acarreador empieza a correr desde el momento en que recibe las mercaderías, por sí o por la persona destinada al efecto, y no acaba hasta después de verificada la entrega.

Pero también puede ocurrir que, según la manera en que el servicio sea prestado, esa relación contractual se transforme en un contrato de trabajo, si se configurasen los elementos que lo integren.

3.4. Contingencias a tener en cuenta: Su valuación

Conforme lo precedentemente expuesto surge claramente que la jurisprudencia y la doctrina se vuelcan mayoritariamente en considerar la actividad del fletero como una relación laboral, y en casos muy puntuales y muy determinados pueden llegar a considerar dicha actividad como una relación comercial.

Sin perjuicio de lo cual se aconseja contratar a empresas de fletes y/o transportistas debidamente constituidas y que den cumplimiento con todos los requisitos legales tanto comerciales como impositivos y respecto del personal que afecten al transporte, laborales y previsionales, de no ser así se corre el enorme riesgo de que ante un distracto indirecto, o sea, para el supuesto de que el fletero se considere en relación de dependencia y despedido por la empresa contratante, las sumas que puede llegar a reclamar son altamente significativas, ya que a veces se puede tomar como parámetro indemnizatorio el promedio de la facturación que el fletero perciba de la empresa, y asimismo puede reclamar las multas previstas por



el ordenamiento legal laboral por no tenerlo registrado como empleado en relación de dependencia, pudiendo efectuar la denuncia a la AFIP y a los organismos provisionales y reclamar el pago de los aportes y contribuciones desde el inicio de la supuesta relación laboral.

Para el caso de contratar a una empresa, es necesario firmar un contrato de transporte donde consten todas las características del servicio, responsabilidades, indemnidades y personal afectado al mismo.

Finalizando, todo lo expuesto en este Modulo es aplicable, no solo para las empresas de logística y distribución, sino también para las empresas fabricantes de distintos productos que efectúen la entrega de los mismos a sus clientes por intermedio de terceros contratados a tales efectos o en forma directa.





4. Temas de Responsabilidad y Seguros en la Actividad Logística

44

4.1. Las responsabilidades de las partes en un contrato de Operaciones

51

4.2. Implicancias de las políticas de Seguros en las Operaciones Logísticas y como buscar las mejores alternativas de cobertura

54

4.3. Las coberturas más habituales, formas de contratación y estimaciones de costos





4.1. Las responsabilidades de las partes en un contrato de Operaciones

4.1.1. Pasado y Presente de los temas de responsabilidad en los contratos con clientes.

En el pasado, en el mercado logístico:

- No existía una cultura del manejo de riesgo. Es decir que no se tomaba en cuenta el impacto que podía tener un siniestro en las ganancias de la empresa.
- Era común escuchar: “Nunca ha pasado. Las probabilidades de que pase son muy bajas”
- Los márgenes de ganancias solían ser mucho más altos, por lo que las sumas que el operador tenía que pagar frente al daño o la pérdida de un producto, no significaban un costo relevante en relación a los márgenes del negocio, por lo que no se consideraban al inicio de las negociaciones con los clientes.
- Los dadores de carga solían ser menos especializados y no estaban muy interesados por este punto de responsabilidad, o se conformaban con su propio seguro.

Sin embargo, la realidad hoy nos muestra un escenario diferente:

- La competencia entre los Operadores Logísticos es cada vez más ardua por lo que las tarifas se reducen, disminuyendo por lo tanto los márgenes.
- Los dadores de carga también se ven obligados a reducir sus precios, reduciendo por lo tanto sus costos. Entonces las cuestiones de responsabilidad se convierten en un componente clave de su estructura de costos, procurando optimizar los mismos, siendo más específicos en los temas de responsabilidad.
- Los dadores de carga se han especializado mucho más en cuanto a los servicios que prestan los Operadores Logísticos, y por lo tanto se han vuelto más exigentes.



- El mercado de seguros fue devastado con catastróficas pérdidas (desde ataques terroristas, fraude financiero y mal gerenciamiento) y por ello se tornó mas específico y por lo tanto hay que cumplir con especificaciones para evitar caer en las exclusiones más comunes.

4.1.2. Temas de responsabilidad en la negociación con clientes.

Los temas de responsabilidad son los que más fricción pueden causar en las negociaciones con los clientes de las empresas de servicio, por lo tanto se debe ser lo más claros posibles en las propuestas comerciales en lo que se refiere a:

- a) límites de responsabilidad,**
- b) daños indirectos,**
- c) indemnidad y**
- d) seguros.**

Frecuentemente la persona del negocio que afronta las negociaciones no toma en cuenta todos estos temas durante los acercamientos iniciales con el cliente, porque probablemente se concentren más en brindar soluciones del negocio y cuestiones financieras. Incluso, es usual enviar un borrador del contrato al cliente con los espacios en blanco en las cláusulas de responsabilidad /indemnidad /seguro, para "completarlas más adelante". Debemos tratar de evitar que estos puntos queden para el final de la negociación, porque de esta manera puede trabar una buena instancia de contratación o simplemente pasarse por alto, cosa que no deberíamos permitirnos como Operadores Logísticos. A menudo están entre los temas que se resuelven a último momento, pero si nuestra posición ha sido clara desde el principio es más probable que logremos una negociación favorable.

Otra forma de exponer esto es mostrar al negocio que la relación entre la responsabilidad y costo es clave, si no se hace al inicio de la propuesta, resulta muy difícil retroceder y corregir esto con el cliente. Los límites de responsabilidad, las indemnidades, seguros, etc., deben ser acordados previamente con el cliente dentro del costo, no después que la tarifa ya se acordó.

Como se refiere en otros capítulos de esta publicación, el contrato de operaciones logísticas, es un contrato atípico por lo cual no existe un solo cuerpo normativo que contenga los preceptos sobre res-

ponsabilidad. Es por ello que resulta sumamente importante plasmar en nuestros acuerdos comerciales todo lo relativo a los riesgos que estamos dispuestos a asumir y el costo que ello tiene.

a) Límites de responsabilidad:

Conceptualmente, debemos partir de la premisa que los incumplimientos contractuales generan perjuicios. Esos perjuicios se determinarán en cada caso, de acuerdo a las consecuencias que desencadenó el incumplimiento. Por tal razón, tales perjuicios son indeterminados al inicio, y prácticamente imposibles de prever en su totalidad.

A su vez, si no pueden preverse las consecuencias de un incumplimiento, existe una incertidumbre respecto del riesgo que se ha asumido al prometer un servicio.

Por eso, para poder medir, medir y valorar los riesgos de incumplimiento, lo más práctico es prever consecuencias objetivas y preestablecidas, ante los incumplimientos. De tal manera, al iniciarse la negociación del servicio, también debemos prever los alcances de ciertas responsabilidades, que tienen que ser:

Limitadas: en principio, la responsabilidad por pérdida o daño de las mercaderías tiene que ser expresamente limitada a un nivel adecuado de acuerdo con la ganancia de ese negocio en particular.

Excluidas: en principio, la responsabilidad por pérdidas financieras, sufridas por los clientes, por aplicación de penalidades de sus clientes, como resultado de la demora en la preparación de pedidos, por ejemplo.

1. Límites de responsabilidad en el transporte:

En la actualidad, el transporte automotor de cargas se desarrolla en un ambiente plenamente desregulado en materia de entrada y salida de la actividad, fijación de precios, ámbito de operación, etc., con lo cual es sumamente importante considerar los derechos y obligaciones que establezcan las partes en sus contratos.

La legislación existente sólo rige cuestiones técnicas relacionadas con la seguridad de los vehículos o de los conductores.

Para el transporte internacional por carretera, también desregulado,

el requisito para operar es poseer un permiso de carga internacional, trámite que debe ser iniciado en la Comisión Nacional de Regulación del Transporte (CNRT) y por la Secretaría de Transporte de la Nación.

El actual marco legal en que se desenvuelve la actividad está constituido por la Ley 24.653, del año 1996 (reglamentada por el Decreto 1035 del año 2002). Los controles establecidos en la normativa del transporte automotor de cargas hacen referencia a la obligación de inscribirse en el Registro Único del Transporte Automotor (RUTA) a todo aquel que realice transporte y servicio de transporte (como actividad exclusiva o no), además de registrar sus vehículos, quedando así habilitado para operar, así como también, la obligación del dador de carga para el caso que contrate un seguro, que el mismo sea con cláusula de no repetición contra el transportista, pero esta normativa no refiere a temas específicos de responsabilidad, con lo cual se deja la puerta abierta para la negociación.

Respecto a la responsabilidad del transporte por carretera, está contemplada en los artículos 162 a 206 del Código de Comercio de 1889, que no tiene casi limitaciones. Es decir que de acuerdo a este antiquísimo sistema, la responsabilidad del transportista es ilimitada, salvo puntuales excepciones. El resultado es que en el caso del transporte terrestre en la Argentina, los reclamos pueden ser por el valor de la mercadería dañada, más lucro cesante, y a veces por varios otros ítems más: el valor final de un reclamo es impredecible. Por lo tanto, el sistema argentino genera incertidumbres que se reflejan en nuestros costos, por ejemplo en nuestras primas de seguro, encareciéndolas

2. Obligaciones de resultado y no de medio

Frente a los siniestros, muchas veces se genera la discusión acerca de los deberes de cada parte del negocio. Obviamente, es una discusión que debería existir antes del comienzo de la operación; pero como “la realidad supera a la ficción”, algunos casos pueden escaparse a las previsiones que se hayan tomado. En estos casos, es preciso tener bien en claro si las obligaciones de las partes son de “medios” o de “resultados”. Ésta distinción que inicialmente parece teórica, es esencial a la hora de determinar cuáles son los alcances de las obligaciones de cada parte.

Sintéticamente, y prescindiendo de cierta exactitud técnica, podríamos decir que las obligaciones son de “medios” cuando el compromiso de la parte obligada es poner ciertos recursos (o “medios”) tendientes al cumplimiento de cierto objetivo. Luego, esa parte cumple su obligación asignando los recursos comprometidos al negocio, pero independientemente de que se haya cumplido el objetivo esperado por la otra parte. Llevado esto al plano práctico, por ejemplo en el caso del transporte, significaría que el Transportista cumple su promesa frente al dador de carga asignando ciertos recursos de transporte (unidad de transporte, personal, ciertas medidas de seguridad y ciertos cuidados de la carga encomendada). Luego, si ocurre cualquier contingencia que destruya la carga o impida que la misma arribe a su destino, será una circunstancia ajena a su responsabilidad.

Contrariamente a ello, tenemos a las obligaciones de “resultado” en las que (en el mismo ejemplo) el Transportista se compromete a hacer todo lo necesario para que la mercadería llegue a su destino en las condiciones adecuadas. En este supuesto extremo, sería responsabilidad del Transportista cualquier siniestro que ocurra, siempre y cuando un transportista (que se considere diligente) haya podido preverlo o, previsto, no haya podido evitarlo.

Advertimos entonces que en una misma operación, las responsabilidades asumidas (que implicarán costos) pueden ser extremadamente distintas. Por esto, es esencial que las partes de un negocio logístico tengan bien en claro, desde un comienzo, qué tipo de obligaciones (de medios o de resultados) están involucradas en cada etapa de la operación.

El resultado es que en el caso del transporte terrestre en la Argentina, los reclamos pueden ser por el valor de la mercadería dañada, más lucro cesante, y a veces por varios otros ítems más: el valor final de un reclamo es impredecible. Por lo tanto, el sistema argentino genera incertidumbres que se reflejan en nuestros costos, por ejemplo en nuestras primas de seguro, encareciéndolas.

En la legislación comparada existen varios ejemplos de límites de responsabilidad para el transporte por carretera y/o multimodal, y la experiencia ha demostrado, que las reglas claras y precisas en cuanto a estos temas, permiten que el servicio de transporte que brindan los Operadores Logísticos se abarate, a la vez de tener una relación transparente y pacífica con los dadores de carga.

Teniendo en cuenta el vacío legal en cuanto a los límites de responsabilidad, resulta evidente la necesidad de limitar la responsabilidad del Operador Logístico, negociando de buena fe con los dadores de carga, responsabilidades adecuadas para el servicio del que se trate, considerando para ello, el valor de las mercaderías transportadas, las tarifas con las que se presta el servicio, los seguros sobre la carga transportada, etc.

El límite de responsabilidad en los contratos, debería ser por ejemplo, asimilable a los que fijan las Convenciones internacionales, en cuanto a límites del transporte internacional de mercaderías (X Dólares por Kilogramo transportado) o por ejemplo, cierto porcentaje de la facturación de ese servicio.

Límites de responsabilidad en el almacenamiento de producto

La responsabilidad para este tipo de servicios no está contemplada en ninguna legislación, por lo que resulta muy importante lo que las partes establezcan en sus contratos, que será equiparable entre las partes, como la ley misma (conf. art. 1197 Código Civil)

El Operador no puede asumir el cien por ciento de responsabilidad sobre el valor del inventario, ni sobre diferencias de inventarios. Debe acordarse en nuestros contratos un margen de tolerancia, por diferencias de inventario, ya sea por roturas, pérdidas, o desaparición inexplicable de los productos de los clientes.

Asimismo, es recomendable que las partes acuerden un límite máximo o tope de responsabilidad del Operador, para cualquier caso en que los productos resulten dañados o perdidos. Este límite puede ser por ejemplo un monto por evento, y a su vez un monto máximo anual, conformado por cierto porcentaje de la facturación.

De más está decir que, de manera alguna será de aplicación los límites que podamos acordar si el Operador o sus dependientes actúan con dolo, en cuyo caso cualquier previsión en este sentido, será absolutamente en vano.

3. Exclusiones

Más allá que en muchos casos el Operador es responsable por los daños o pérdidas de los productos de sus clientes y de ser posible

esta responsabilidad será limitada, existen muchos otros casos, en los que el Operador no debe ser responsable bajo ningún punto de vista, debiendo preverse de esta forma en los acuerdos que se firmen. Por ejemplo:

Robo de los productos: En estos casos es probable que los seguros sobre los productos cubran este riesgo, y por lo tanto el Operador debería verificar que las póliza respectiva contenga la cláusula de “no repetición” de la aseguradora al Operador Logístico.

Caso Fortuito, Fuerza mayor: De acuerdo a la definición de Código Civil: Se considerarán casos de “fuerza mayor” a los hechos externos, independientes de la voluntad expresa de las partes, imprevisibles e insuperables que tornen imposible la ejecución de la relación comercial. Se considerará “caso fortuito” aquél que no ha podido preverse, o que previsto, no ha podido evitarse. Las partes expresamente deben acordar la exclusión de responsabilidad en estos casos, y para evitar que se configure un incumplimiento de sus obligaciones. Es recomendable considerar dentro de estos conceptos los “hechos de la naturaleza”, (tormentas, granizos, etc.), incendio, inundaciones, levantamientos civiles, huelgas. Se puede incluir la consideraciones para minimizar los efectos de la fuerza mayor, por ejemplo ajustar tarifas, o incluso, si se prolonga finalizar el contrato.

Pérdidas o Diferencias de inventario: Que no superen la tolerancia, de acuerdo a lo que se comentó más arriba.

Pérdidas o Daños: Que superen los límites de responsabilidad acordados por las partes.

b) Daños indirectos:

Otra tema que se debe excluir de la órbita de responsabilidad del Operador y del Cliente, respectivamente, son los daños indirectos, tales como lucro cesante, penalidades comerciales, pérdida de la chance, etc., ya que este tipo de daños son incalculables y por lo tanto nunca van a estar incluidos dentro de la estructura de costos del negocio.

Es claro que estos riesgos están totalmente fuera del control del Operador o del cliente. Por eso, la mejor practica para este tipo de responsabilidad es excluirla mutuamente, con lo cual ni el cliente va



a ser responsable por los daños indirectos que sufra el Operador, ni viceversa, excepto los daños que sean consecuencias remotos del incumplimiento de una de las partes y sobre cuya responsabilidad se acuerde específicamente en el contrato de prestación de servicios.

c) Indemnidad:

En los contratos con clientes es usual acordar indemnidades mutuas respecto a las obligaciones legales y/o reglamentarias a cargo de cada una de las parte (por ejemplo indemnidad por reclamos de los empleados, por cuestiones relativas a las habilitaciones, etc.).

Las partes también pueden otorgar indemnidades respecto de terceros que no sean parte en el acuerdo, pero que sean requeridos o por el cliente o por el Operador.

Las partes también se pueden mantener indemnes por los daños ambientales que se ocasionen tanto el la prestación de los servicios, o como en la producción o comercialización de los productos.

Al momento de celebrar contratos con nuestros clientes, debemos analizar pormenorizadamente cuales son las situaciones en las que estamos otorgando indemnidad, y si en esos casos, el Operador es realmente responsable del daño o del reclamo que pueda tener el cliente.

- *La responsabilidad tiene que ser correctamente tratada en los contratos con clientes.*
- *La responsabilidad implica ciertas obligaciones que deben cumplirse; y toda obligación tiene un costo asociado.*
- *Como todo costo, responsabilidad que se asume en cada negocio tiene que ser considerada dentro de las tarifas.*

4.2. Implicancias de las políticas de seguros en las operaciones logísticas y como buscar las mejores alternativas de coberturas

Al momento de iniciar el proceso de cotización, el Operador y los clientes deberán definir la estructura de sus coberturas de seguros.



Es decir, deberán ponerse de acuerdo sobre quien contrata los seguros que cubran los riesgos que puedan afectar a la mercadería durante toda la cadena logística, en los distintos tipos de transporte, así como también en el almacenamiento.

El seguro es un instituto mediante el cual la Compañía Aseguradora se obliga, mediante el cobro de una prima, a abonar dentro de los límites pactados, un capital u otras prestaciones convenidas, en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura.

El seguro no evita el riesgo, solo resarce al beneficiario en la medida de lo convenido, de los efectos dañosos que el siniestro provoca.

Es muy probable que por una cuestión de costos los seguros de la mercadería sean contratados por los clientes. Es probable que los clientes, quienes conocen en profundidad su mercadería, los tipos de riesgo que la pueden afectar, y la siniestralidad de los mismos, obtengan mejores pólizas que el Operador Logístico, si tuviera que negociarlas. En general las compañías aseguradoras van a incluir una lista extensa de previsiones de seguridad (rastros satelitales, botones de pánico, determinados procedimientos, etc), ya que seguramente la intención de estas compañías sea pagar lo menos posible. En general, si las compañías pagan un siniestro, van a intentar repetir (recuperar) contra quien sea los daños pagados.

En este contexto, los Operadores deben asegurarse de que sus clientes (contratantes del seguro) exijan a la aseguradora la inclusión de una cláusula de “no repetición” al Operador Logístico. Así, ante el eventual siniestro, la aseguradora no podría, salvo excepciones, recuperar del Operador las sumas que haya abonado al beneficiario del seguro.

Otra alternativa más simple es que la aseguradora incluya al Operador como asegurado adicional, dejándolo en la misma posición jurídica que el propio asegurado.

Todo lo anterior responde a un trabajo en conjunto del Cliente, mancomunadamente con el Operador Logístico, ya que ambos son interesados en que el negocio marche bien. Por eso, resulta imprescindible conocer las condiciones de las pólizas, y no es suficiente con

la emisión de una constancia de cobertura, que no detalla requisitos de seguridad, y todas las exigencias que condicionan la efectiva cobertura ante un siniestro.

Es muy importante contar dentro de la estructura del Operador con un analista de riesgos, o con un broker especializado, que asesore sobre cada riesgo y la manera de mitigarlo. El analista de riesgos, no debe hacer un listado de los seguros involucrados, sino que debe gerenciar los mismos, analizar en cada caso todo lo relativo a la responsabilidad en el negocio de que se trate, previendo posibles consecuencias más allá de lo que seguramente se analice al realizar la propuesta comercial.

Existen algunos conceptos relativos a seguros, que el analista de riesgos considera dentro de su análisis:

Fronting: la compañía aseguradora que celebra un seguro bajo estas condiciones asume un riesgo determinado frente a un asegurado y percibe de él la correspondiente prima, pero no retiene nada del riesgo asumido -o sólo una parte ínfima del mismo-, ya que reasegura la totalidad del riesgo cediéndoselo a su reasegurador.

Son varias las causas que justifican el fronting, las que, en realidad, giran en torno o son consecuencia de una normativa básica en materia de seguros: el artículo 1 de la ley 12.988 establece que las personas, cosas o riesgos que estén localizados en el país, deben asegurarse obligatoriamente en Argentina, con aseguradoras debidamente autorizadas a operar en nuestra jurisdicción.

A veces se presentan situaciones particulares en las que la realidad exige, para no infringir la normativa de la mencionada ley, recurrir al fronting. Algunos ejemplos:

- 1) Un gran asegurado multinacional, para obtener una mejor cobertura para todos sus seguros mundiales, necesita centralizarlos en un determinado reasegurador o grupo de ellos.
- 2) El asegurado cuenta con grandes Riesgos, que exceden la capacidad de nuestro mercado.
- 3) El valor del riesgo asegurado excede la capacidad patrimonial del asegurador.

Pólizas Globales: Algunos Operadores Logísticos y clientes se encuentran inmersos en el marco de coberturas globales o regionales que les imponen sus casas matrices, por lo que resulta sumamente importante para el negocio interiorizarse en estas coberturas, cuales son sus condiciones de vigencia, que riesgos cubren, cuales son sus costos, sus franquicias etc., a fin de evitar recargar la operación con duplicidad de coberturas, lo que se traduce en costos.

4.3. Las coberturas más habituales, formas de contratación y estimaciones de costos

4.3.1. Marco Regulatorio:

En nuestro país, la Actividad Aseguradora se encuentra regulada principalmente por la Ley de Seguros N° 17.418. Asimismo, la Ley de Transporte Automotor de cargas (N° 24.653), establece cuáles son los seguros obligatorios para todo aquél que realice operaciones de transportes.

Detalle de normativa relativa a seguros que los Operadores Logísticos deben considerarse especialmente:

- **Ley de Seguros 17.418:** Regulación de los seguros, contrato, vigencia, pagos, plazos de denuncia, etc.
- **Ley 12.988, Art.1:** Establece la prohibición de asegurar en el exterior a personas o bienes o cualquier otro interés de jurisdicción nacional.
- **Ley 24.449, Art 68:** Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil para automotores, acoplados, semi acoplados y motocicletas que cubra a los terceros transportados o no transportados.
- **Ley 24.557, Riesgos del Trabajo:** Establece el Seguro obligatorio y la posibilidad de auto seguro para reparar los daños derivados de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales de los trabajadores a través de una indemnización tarifada y en especie.
- **Ley 24.653, Art.10:** Establece los seguros mandatorios para todo aquel que realice operaciones de transporte: seguro de

Responsabilidad Civil hacia terceros transportados o no y Seguro sobre la carga transportada, que debe ser contratado por el cliente debiendo entregar la cláusula de eximición de responsabilidad al transportista terrestre, o por el transportista debiendo facturar el costo del seguro al cliente.

Artículo 10. — Seguros Obligatorios. Todo el que realice operaciones de transporte debe contar con los seguros que se detallan a continuación, para poder circular y prestar servicios.

Su responsabilidad empieza con la recepción de la mercadería, finalizando con su entrega al consignatario o destinatario:

a) De responsabilidad civil: hacia terceros transportados o no, en las condiciones exigidas por la normativa del tránsito;

b) Sobre la carga: únicamente mediando contrato de transporte, debiéndose indicar en la póliza los riesgos cubiertos. El seguro será contratado por:

1. El remitente o consignatario, quien entregará al que realiza la operación de transporte antes que la carga, el certificado de cobertura reglamentario con inclusión de la cláusula de eximición de responsabilidad del transportista.

*2. El que realiza la operación de transportes con cargo al dador de carga, si ésta no está asegurada según el punto anterior. En tal caso el remitente declarará su valor al realizar el despacho, sobre cuyo monto aquél percibirá la correspondiente tasa de riesgo y hasta dónde responderá. No se admitirá **reclamo por mayor valor al declarado.***

• **Decreto 1567/74, Seguro Colectivo de Vida Obligatorio, Resol. N 29079:** Todo empleador esta obligado a contratar un seguro de vida con el objeto de asegurar el riesgo de muerte de sus trabajadores en relación de dependencia. Seguro independiente de todo otro seguro, beneficio social o indemnización fijados en Convenios Colectivos, Leyes o Contratos.

4.3.2. Todo Riesgo Operativo (TRO) sobre los Productos Almacenados:

Comúnmente son los clientes quienes deberán asegurar sus productos almacenados, y entregar al Operador Logístico la cláusula de no repetición, como se ha dicho.

4.3.3. Todo Riesgo Operativo (TRO) sobre los Productos Transportados:

Si bien en la práctica es contratado por Cliente u Operador Logístico, indistintamente, en caso que sea contratado por el primero, caben las mismas observaciones que en el punto anterior. También se

deberá entregar al Operador la cláusula de eximición de responsabilidad del transportista terrestre, la cual en general no aplica en caso de hurto, falta de entrega, y desaparición (porque son casos de evidente mala gestión del Operador, incluidos en el concepto de “culpa grave”), o en los casos de dolo (esto es, cuando el daño ha sido intencionalmente provocado por el propio Operador Logístico, o personas por las que éste deba responder).

4.3.4. Póliza de Responsabilidad Civil / General Liability:

Estas pólizas proveen protección contra reclamos de terceros, por daños materiales o personales, cuando haya responsabilidad civil del Operador. La compañía de seguros indemnizará al tercero damnificado y mantendrá indemne el patrimonio del asegurado.

En el caso del servicio de transporte, y para siniestros en que los daños ocasionados sean “por” la carga transportada se podría activar esta cobertura.-

4.3.5. Póliza de Vehículos:

Cubren la responsabilidad civil para el caso de daños materiales o lesiones causados por vehículos del Operador afectados a la prestación de los Servicios. Esta cobertura puede incluir riesgos adicionales de los vehículos, como por ejemplo, robo, incendio, etc.

4.3.6. Póliza de Property (All Risk) o Todo Riesgo Operativo:

Estas pólizas cubren los daños al mobiliario, bienes propiedad del Operador, sean propios, o alquilados, que se encuentren en los depósitos donde se desarrolle la prestación de los servicios. En estas coberturas, se puede asegurar, también el depósito en si mismo.

4.3.7. Pólizas por responsabilidad de Daños Ambientales:

En la mayoría de los casos obligatoria, aunque su emisión ha generado una acaudalada discusión legal respecto de sus alcances y condiciones de emisión, entre otras cosas. Suele reemplazarse por un autoseguro (que debe demostrarse contablemente).

5. La actividad sindical y los aspectos juridicos laborales en la logistica empresaria

58

5.1. Encuadramiento sindical de las operaciones logisticas

63

5.2. Aspectos juridicos laborales a tener en cuenta en el momento de la contratacion de un operador logistico

66

5.3. La actividad sindical y su incidencia en la logistica

68

5.4. Tendencias de las leyes laborales-jurisprudencia



5.1. Encuadramiento convencional y sindical de las operaciones logísticas y de transporte. su tratamiento por especialidades de tráfico

Los servicios de transporte automotor de cargas, se encuentran desde el inicio de la negociación colectiva a nivel nacional, pacíficamente encuadrados en el Convenio Colectivo de Trabajo que negocian la Federación Nacional de Trabajadores Camioneros, por el sector sindical y la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas (FADEEAC).

La primera negociación colectiva nacional, fue celebrada entre ambos actores sociales en el año 1975, y tuvo por número el 47/75, siendo el precedente que se tomó como punto de partida en las negociaciones paritarias celebradas durante el transcurso del año 1988 y que dieron como fruto el Convenio Colectivo de Trabajo Nro 40/89, que con diversas modificaciones y Anexos es el que rige hasta la fecha.

El antecedente, es decir el Convenio Colectivo de Trabajo 47/75, se encontraba estructurado bajo formas preestablecidas en disposiciones de esa época del Ministerio de Trabajo de la Nación, y contaba con una parte general con descripción de categorías y funciones y luego condiciones de trabajo para dos grandes grupos de trabajadores. El primer grupo es el que se desempeñaba en tareas de corta distancia o local, en el que se encontraban comprendidos los empleados de depósito, administrativos, mecánicos y choferes de reparto, principalmente y un segundo grupo solo integrado por los choferes afectados al tráfico de larga distancia.

El Convenio Colectivo de Trabajo Nro. 40/89, si bien tomó mayoritariamente las normas de su precedente, se organizó en una parte general y en una parte especial (que se agregó en esa negociación), de condiciones de trabajo por rama.

Atento a las propias características de la actividad y al modo en que se fue desarrollando la misma, en este nuevo Convenio Colectivo de Trabajo, se incorporaron en la negociación realizada en el año 1988, condiciones de trabajo para diversas especialidades de tráfico que como tales se habían desarrollado y que encontrándose ya encua-



dradas en la actividad necesitaban contar con mayor especificidad técnica para un mejor desarrollo laboral.

Fue así que el Convenio Colectivo de Trabajo Nro. 40/89 en su redacción original contempló condiciones de trabajo para diversas ramas o especialidades de tráfico, como la de transporte de caudales, los correos privados, la recolección de residuos, el transportes de sustancias peligrosas, el transporte pesado, etc.

Por las circunstancias reseñadas. El Convenio Colectivo de Trabajo que se implementó en el año 1975, en torno a la categoría del chofer, resultando ciertamente novedosas las formas ideadas entonces, para el tráfico de larga distancia (que aún hoy rigen), se adaptó al desarrollo de una actividad que hoy congrega a servicios tan disímiles y con tanta profesionalidad como puede ser el transporte de caudales o la recolección de residuos domiciliarios y cuyo nexo claro está es que ambas actividades realizan un movimiento físico de cargas, en el primer caso dinero en el segundo residuos. Ambas actividades cuentan desde el año 1989 con condiciones especiales de trabajo, además de las generales que rigen para toda la actividad (capítulos 5.1 y 5.3 respectivamente del CCT 40/89).

Obviamente en ese entonces la actividad logística era incipiente y muchas de las empresas que hoy se desarrollan como operadores logísticos eran entonces empresas de transportes (empresas de carga expresa la mayoría), con algún grado de almacenamiento de mayor o menor significación, de la mercadería en tránsito.

Los operadores logísticos que en su mayoría, provienen de antiguas empresas de transporte que fueron modernizándose y transformándose en operadores logísticos sumando importantes depósitos para el almacenamiento y control de stock, aplicaban ya el referido convenio desde su misma creación.

Este encuadramiento que hoy no es objeto de mayores discusiones, fue oportunamente discutido entre distintos gremios que, en cada caso entendían a la actividad, fundamentalmente cuando era realizada por una empresa industrial o comercial que realizaban su propia operación, encuadrada en distintos ordenamientos convencionales.

No obstante las empresas industriales y comerciales que realizaban sus propias operaciones logísticas, contando con establecimientos independientes, tuvieron en la última década serios conflictos inter-sindicales donde por distintas circunstancias que exceden el marco de este trabajo, han culminado con el encuadramiento de la actividad en el Convenio Colectivo de Trabajo Nro 40/89.

En efecto, conocidos son los diversos conflictos que se han suscitado entre empleados que realizaban actividades logísticas encuadrados en otros convenios, como ser el de empleados de comercio, papeleros, de la industria del vidrio, perfumistas, etc., y las empresas que los empleaban solicitando la aplicación del Convenio Colectivo de Trabajo Nro 40/89 y la representación del Sindicato de Camioneros que invocaba la representación de dicho personal.

Así, en el año 2003, tomo trascendencia pública el conflicto suscitado entre una conocida cadena de Supermercados y el Sindicato de Camioneros donde este, solicitaba la aplicación del referido Convenio Colectivo a la totalidad del personal del establecimiento donde operaba un Centro de Distribución de la referida cadena.

Luego de medidas de acción directa realizadas por el personal con el apoyo de la organización sindical, el Ministerio de Trabajo de la Nación intimó a la empresa a la aplicación al personal de la operación logística del Convenio Colectivo de Trabajo Nro 40/89, bajo apercibimiento de considerar su incumplimiento como falta grave en los términos del artículo 3 inciso g) del Anexo II de la Ley 25.212 .

Esta norma que fue la Resolución M.T. Nro. 263/03, fue luego replicada en otros casos similares, generando una suerte de jurisprudencia administrativa, que aporta un importante aval a la pretensión sindical.

Luego de ello y fruto de un accionar gremial persistente, cientos de empresas con Centro de Distribución como establecimiento independiente, han aplicado por si o mediante la tercerización a través de un operador logístico, el Convenio Colectivo de Trabajo Nro. 40/89.

El desarrollo que ha tenido la actividad logística y la especialización que han desarrollado los operadores que la realizan, tuvo su nece-

sario correlato en la negociación de condiciones especiales de trabajo por Rama de especialidad.

Fue así que en el año 2008, luego de intensas negociaciones se arribó entre los actores sociales ya indicados, a un acuerdo paritario que fuera homologado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, mediante el dictado de la Resolución 1937/08, y por el cual se introdujo en el Convenio Colectivo de Trabajo Nro. 40/89 un nuevo capítulo, el 5.12, que establece la Rama de Operaciones Logísticas, Almacenamiento y Distribución.

En el ítem 5.12.1, se caracteriza a la actividad logística como:

“todas las operaciones realizadas dentro de los depósitos de almacenamiento de mercaderías, sean éstas propias o de terceros, que se encuentren a la espera de determinación de su destino final. Son específicamente propias de esta rama las tareas de almacenamiento de mercaderías, la administración de stock, los movimientos internos de la mercadería necesarios para la operación del depósito, preparación de pedidos, su control y embalaje, hasta el momento previo a la expedición de los mismos.”

Luego las disposiciones convencionales describen al personal comprendido que es el siguiente:

1. Operario Logístico: Realizará además de las tareas descriptas en el ítem 3.1.9, las tareas de carga y descarga de las mercaderías, el manejo de avería, todas las tareas atinentes al acondicionado, reacondicionado, recupero de mercaderías y el movimiento interno de las mismas.

2. Operario Especializado Logístico: Efectúa además de las tareas descriptas en el ítem 3.1.10, la preparación de los pedidos, para lo cual debe utilizar los medios tecnológicos que le brinda la empresa.

3. Controlador Logístico: Efectúa el control de la mercadería y la documentación correspondiente tanto al momento de ser esta recepcionada como al ser despachada,. Dentro de sus tareas se encuentra el control de la preparación, y el control previo a la expedición de la mercadería. Debe detectar los errores que se hubieren producido y dar aviso de los mismos en la forma que se le indique. Para el cumplimiento de sus tareas utiliza los elementos tecnológicos provistos por la empresa.

4. Encargado Logístico: Es toda persona que tiene a su cargo la asignación de las tareas operativas del personal de menor categoría profesional. Observará y notificará las distintas anomalías, errores o incumplimientos que pudieran surgir en la recepción, control y preparación de las mercaderías. . Para el cumplimiento de sus tareas utiliza los elementos tecnológicos provistos por la empresa Cumplirá otras tareas acordes con su categoría profesional no habiendo trabajo en su especialidad.

5. Operador de autoelevadores: Integra la presente categoría profesional los conductores de autoelevador, trilateral y transelevador, que realizan las tareas de movimiento de mercaderías necesarias para el funcionamiento de la operación. Para el cumplimiento de sus tareas utiliza los elementos tecnológicos provistos por la empresa Cumplirá otras tareas acordes con su categoría profesional no habiendo trabajo en su especialidad.

6. Administrativo de Primera Logístico: Además de las tareas propias de un administrativo de primera en la especialidad realiza las tareas de administración de stock, ruteo y coordinación de tráfico, entregas y remitos y atención al cliente. Para el cumplimiento de sus tareas utiliza los elementos tecnológicos provistos por la empresa Cumplirá otras tareas acordes con su categoría profesional no habiendo trabajo en su especialidad

7. Administrativo de Segunda Logístico: Además de las tareas propias de un administrativo de segunda efectúa tareas administrativas de soporte primario a la operación (entrega, rendición y registro), efectúa tareas de activador y seguimiento de entregas. Para el cumplimiento de sus tareas utiliza los elementos tecnológicos provistos por la empresa Cumplirá otras tareas acordes con su categoría profesional no habiendo trabajo en su especialidad.

8. Administrativo de Tercera Logístico: Realiza las tareas propias de un administrativo de tercera.

9. Administrativo de Cuarta Logístico: Realiza las tareas propias de un administrativo de cuarta

5.13.3 Chofer de reparto de operación logística: Es todo trabajador que conduzca de manera exclusiva los vehículos afectados al retiro o

entrega de mercaderías de un operador logístico en el tráfico de corta distancia, y que posea registro habilitante. Sus funciones serán:

- a) Cumplir con las obligaciones previstas en el ítem 3.1.1
- b) Hacer conformar la documentación que se le entrega.

Además de la descripción de las tareas de cada categoría que fueran detalladas precedentemente, la Rama crea adicionales para cada una de estas categorías profesionales.

5.2. Aspectos jurídicos laborales a tener en cuenta al momento de contratar a un operador logístico

A efectos de evitar situación litigiosas o conflictivas (individuales, pluri individuales o peor aún colectivas), es importante que el dador de carga conozca el grado de cumplimiento de las obligaciones laborales por parte del operador logístico que contrata.

Esto que pareciera una hecho que no admite contradicción, tiene por otra parte su consagración legislativa desde hace décadas. En efecto, la Ley de Contrato de Trabajo en su redacción original de 1974 (antiguo art. 32) y con la redacción actual el artículo 30 (texto según Ley 25.013), obliga a las empresas a petitioner a sus subcontratistas o cesionarios determinada documentación que acredita la correcta registración de sus dependientes y el cumplimiento de las obligaciones sociales y previsionales.

En consecuencia ante cada contratación, subcontratación o cesión, deberán cumplirse los siguientes requisitos:

- 1.** Contratar exclusivamente con personas jurídicas o físicas que cumplan acabadamente con las normas legales vigentes, registrando corréctamente la relación que tuvieren con sus dependientes y abonando mensualmente las remuneraciones de aquellos, además de cumplir con el pago de los aportes y contribuciones sociales y previsionales.
- 2.** Exigirles el número de código único de identificación laboral (CUIL) de cada uno de los trabajadores que presten servicios.

- 3.** Exigirles la constancia de pago de las remuneraciones de los trabajadores, período por período.
- 4.** Peticionarles la entrega de copia firmada por el contratista de los comprobantes de pago mensuales de aportes al sistema de la seguridad social.
- 5.** Deberán exigirles también que el contratista posea una cuenta bancaria a su nombre y que le informen a la empresa el número de esa cuenta, Banco y Sucursal a la que pertenece.
- 6.** También la empresa deberá exigirles que contraten una cobertura por riesgos del trabajo, entregándole copia del contrato celebrado con la misma y del personal incluido.
- 7.** Esta obligación de control no puede ser derivada en terceros, sino que debe estar a cargo de la propia empresa contratante.
- 8.** Según la norma legal, las empresas contratantes deberán exhibir los comprobantes antes indicados a los trabajadores que así lo peticionen y a la autoridad administrativa del trabajo.
- 9.** La empresa contratante es responsable solidaria frente al incumplimiento del contratista, subcontratista o cesionario, por Todos los incumplimientos derivados de las contrataciones laborales que éstos últimos realicen como consecuencia del contrato celebrado con la empresa contratante, incluyendo las obligaciones de la seguridad social.

En los últimos años la organización sindical ha reclamado a los dadores de carga en forma directa, denunciando el incumplimiento por parte de los transportistas por estos contratados, de las disposiciones del Convenio Colectivo de Trabajo y exigiendo el pago de diferencias salariales y de aportes. El fundamento de este requerimiento sindical que tanta repercusión tuviera es precisamente el artículo 30 de la LCT.

Es decir que aquel que contrata los servicios de un operador logístico o de un transportista, no solo debe dar cumplimiento a las disposiciones del artículo 30 de la LCT, sino que para evitar contingencias y conflictos, debe observar que aquellos abonen las remunera-

ciones que le corresponde percibir al dependiente ocupado según su débito laboral.

(Se transcribe a continuación el texto del **Artículo 30 de la Ley 20.744, modificado por la Ley 25.013: Subcontratación y delegación. Solidaridad.-**

Quienes cedan total o parcialmente a otros el establecimiento o explotación habilitado a su nombre, o contraten o subcontraten, cualquiera que sea el acto que le dé origen, trabajos o servicios correspondientes a la actividad normal y específica propia del establecimiento, dentro o fuera de su ámbito, deberán exigir a sus contratistas o subcontratistas el adecuado cumplimiento de las normas relativas al trabajo y los organismos de la seguridad social.

Los cedentes, contratistas, o subcontratistas deberán exigir además a sus cesionarios o subcontratistas el número de Código Unico de Identificación Laboral de cada uno de los trabajadores que presten servicios y la constancia de pago de las remuneraciones, copia firmada de los comprobantes de pago mensuales al sistema de la seguridad social, una cuenta corriente bancaria de la cual sea titular y una cobertura por riesgos del trabajo.

Esta responsabilidad del principal de ejercer el control sobre el cumplimiento de las obligaciones que tienen los cesionarios o subcontratistas respecto de cada uno de los trabajadores que presten servicios, no podrá delegarse en terceros y deberá ser exhibido cada uno de los comprobantes y constancias a pedido del trabajador y/o de la autoridad administrativa.

El incumplimiento de alguno de los requisitos hará responsable solidariamente al principal por las obligaciones de los cesionarios, contratistas o subcontratistas respecto del personal que ocuparen en la prestación de dichos trabajos o servicios y que fueren emergentes de la relación laboral, incluyendo su extinción, y de las obligaciones de la seguridad social.

Las disposiciones insertas en este artículo resultan aplicables al régimen de solidaridad específico previsto en el artículo 32 de la ley 22.250.”)

A la fecha de elaboración de este modulo (Febrero 2011) se encuentra en tratamiento en la Cámara de Diputados de la Nación un proyecto de modificación del art. 30 de la LCT, que de ser sancionado



tornará mas gravoso el control a realizar a los terceros contratados, por cuanto lo extiende a actividades secundarias y no a las especificas propias del establecimiento, asi quedarán alcanzados por ejemplo servicios como los de seguridad, maestranza, sistemas, etc.

5.3. La actividad sindical y su incidencia en la actividad logística

Sin lugar a dudas excedería este trabajo, el que tratáramos de analizar las causas o razones que llevaron a que el sindicalismo adquiriera un rol protagónico tan importante en nuestro país, circunstancia que no tiene correlato con ningún país del area, ya que confluyen una serie de factores que van desde la política, la economía e incluso razones de conformación histórica del sindicalismo en la Argentina.

Lo cierto es que el sindicalismo tiene un peso gravitante en la Argentina y es una realidad con la que las empresas conviven a diario.

La Constitución Nacional consagra los derechos de agremiación y otorga tutela a los representantes sindicales para el ejercicio de su función, en el artículo 14 bis.

A su vez existe una legislación altamente protectoria que otorga tutela sindical a los delegados sindicales y miembros electivos de Comisiones Directivas de los sindicatos con personería gremial (conforme Ley 23.551).

La tutela en cuestión, implica que el empleador no puede suspender o despedir al dependiente titular de esta tutela y que tampoco puede modificar las condiciones de su contrato de trabajo (por ejemplo horario y lugar de trabajo), generando asi rigideces que tornan mas dificultosa la operatividad de las empresas.

A su vez recientemente la Corte Suprema de Justicia de la Nación ha otorgado tutela no solo a los delegados electos del sindicato de la actividad, sino además, a trabajadores que realizaban actividad gremial sin ser delegados de la organización sindical, en función de un principio de libertad sindical que entiende vulnerada el máximo Tribunal, al no otorgar tutela también a estos trabajadores. Se aumenta así el grado



de conflictividad que puede existir en una empresa ya que además de los delegados y representantes que se eligen de acuerdo al mecanismo legalmente establecido en la referida Ley, pueden existir situaciones donde trabajadores invoquen haber sido sancionados o despedidos por realizar una actividad gremial.

A partir de entonces Tribunales de distintas Jurisdicciones del país han sumado un motivo mas de preocupación a los empresarios, toda vez que al aplicar la Ley de Antidiscriminación a litigios donde el dependiente alega haber realizado alguna actividad gremial (sin gozar de tutela legal), aumenta la contingencia que de por si es muy elevada. En estos casos los Tribunales han tomado dos caminos diferenciados, en algunos casos han aplicado indemnizaciones agravadas y en otros han ordenado la reinstalación en el puesto de trabajo, lo que obviamente es aún mas conflictivo.

En muchos casos la actividad sindical genera mayores costos al operador logístico, al dificultar la realización de determinados servicios, al obstaculizar determinadas funciones restando polivalencia o multiplicidad de funciones a los dependientes. Esto es algo con lo que el operador logístico, debe siempre convivir, demostrando una flexibilidad de gestión y negociación permanente para evitar que la rigidez de ciertas posiciones, impida la prestación de un servicio moderno y eficiente.

Tampoco se puede desconocer que en la última década el sindicato de la actividad (camioneros) ha ido aumentando su peso dentro del resto de las organizaciones sindicales, a punto tal que su secretario general es a su vez el secretario general de la Confederación General del Trabajo y que ello lo ha logrado con una actitud altamente reivindicativa de los derechos de los trabajadores que representa.

En algunos casos esta convivencia genera sobre costos y actitudes conflictivas que los operadores deben afrontar con algún grado de incomprensión de los clientes, quienes pareciera que tratan de desconocer una circunstancia de la que también forman parte. Lo cierto es que el operador logístico busca siempre sobrellevar estas circunstancias sin que el servicio se vea afectado, lo cual en algunas circunstancias es difícil y en todas es muy costoso.



5.4. Tendencias de las leyes laborales y la Jurisprudencia en la materia

En los años posteriores a la crisis del año 2001, la Argentina ha dictado un conjunto de normas que tienen un rasgo altamente protectorio del trabajador y que han importado un incremento significativo de los costos de las empresas. Además de las reformas legislativas han existido en este mismo período fallos jurisprudenciales que de un modo u otro también han ido en el mismo sentido.

Hagamos una breve reseña de ambos para comprender el alcance de esta reforma silenciosa:

1. Ampliación del principio “in dubio pro operario”: Mediante la Ley 26.428 se amplió el principio que regía para la interpretación del derecho (en caso de duda debía resolver a favor del trabajador) a la interpretación de la prueba.

2. Ampliación del principio de irrenunciabilidad: Mediante la Ley 26.574 se considera nula la renuncia de los derechos del trabajador que surja no solo de la Ley o del Convenio Colectivo del Trabajo (que ya regía), sino además de los contratos individuales del trabajo. Se establece así una suerte de contenido petreo que impedirá en caso de crisis modificar aspectos que hacen al contrato individual y que hasta la reforma podían pactarse entre las partes si luego era homologado por la Autoridad de Aplicación.

3. Limitación del contrato de tiempo parcial: Por la Ley 26.474 se limitó el uso del contrato a tiempo parcial, estableciendo un límite superado el cual debe pagarse el salario completo. Además se fijó que la reducción no afecta los aportes a la Obra Social que deben efectuarse por el salario básico completo.

En la práctica dificultaron su uso encareciéndolo de tal modo que en la mayoría de los casos no justifica su uso.

4. Limitación al denominado *ius variandi*: El artículo 66 de la LCT establece el denominado *ius variandi*, que es el derecho que tiene el empleador de modificar las condiciones del contrato individual de trabajo que lo une con su empleado. Por Ley 26.088 se limitó esta facultad otorgándole al trabajador la posibilidad de cuestionar una



modificación, y en su caso acudir a la justicia vedándole al empleador mientras se sustancia la acción judicial la posibilidad de realizar la modificación (por ejemplo un cambio de turno o de lugar de trabajo).

5. Derogación de los beneficios sociales conocidos como tickets

almuerzo o canasta: Por Ley 26.431 se modificó el art. 103 bis de la LCT y se derogó el artículo 4 de la Ley 24.700 por el cual se eliminó la posibilidad de que los empleadores otorgaran tickets (almuerzo o canasta por ejemplo), que no contaban con cargas sociales aunque si eran gravados por un impuesto. Este cambio de reglas de juego importó un incremento súbito del costo laboral de las empresas. Es importante aclarar que la Corte Suprema de Justicia había declarado a estas normas como inconstitucionales.

6. Fijación de fecha cierta al pago de las indemnizaciones:

Se estableció mediante la incorporación del art. 255 bis que las indemnizaciones deben ser abonadas en el plazo establecido en el art. 128. Esta norma busca otorgar fecha cierta a la obligación que nace del distracto, toda vez que por otra norma se estableció que la falta de pago en tiempo oportuno conlleva un recargo del 50% (ver ley 25.323)

7. Modificación de la Ley de Jornada de Trabajo:

La ley de jornada 11.544, fue modificada mediante la Ley 26.597 que eliminó la excepción que tenía el personal de dirección y vigilancia del régimen de jornada de trabajo, provocando así que rijan las mismas limitaciones para este personal jerárquico que al resto de los trabajadores en relación de dependencia. Desde la sanción de esta Ley el único personal excluido son los Directores y gerentes.

A la fecha existen un conjunto de proyectos que son objeto de tratamiento en el Congreso Nacional, que de ser sancionados obstaculizarán más la actividad de las empresas y además gravarán seriamente su costo. Nos referimos al proyecto de participación en las ganancias de las empresas, la modificación del artículo 30 de la LCT ampliando sensiblemente su grado de actuación, etc.

Señalábamos precedentemente que además de estas modificaciones legales se han registrado en los últimos años, un conjunto de fallos Jurisprudenciales que señalan una tendencia más protectoria

de los derechos del trabajador y por ende mas gravosa para el empresario.

Veamos una breve sintesis que permitirá comprender rapidamente el alcance de esta tendencia:

1. “Pérez c. Disco” CSJN 01-09-09 Inconstitucionalidad del art. 103 bis LCT – Beneficios sociales. Donde la Corte Suprema de Justicia señaló: “Resulta inadmisibile que caiga fuera del alcance de la denominación de “salario” o “remuneración” una prestación que entraña para el trabajador una “ganancia” y que sólo encontró motivo o resultó consecuencia del mentado contrato o relación de empleo”

2. “González c/ Polimat S.A.” CSJN 19-05-10. Tambien en este caso la Corte Suprema siguiendo los argumentos del caso anterior estableció que los Decretos 1273/02, 2641/02 y 905/03 resultan inconstitucionales en cuanto desconocen la naturaleza salarial de las prestaciones que establecen. Fue asi que el máximo Tribunal de la República señaló: “las leyes y reglamentos por las que se crean o aumentan bonos o subsidios que no se contabilizan a efectos de la definición del salario para el cálculo de las indemnizaciones ... provocan una reducción de la base de cálculo del importe de éstas” y, por este motivo, alteran el carácter adecuado de la indemnización prevista en el Artículo 10 Convenio N° 158 OIT”

Algunas consecuencias de esta Doctrina sentada por la Corte Suprema es el aumento de la contingencia por despidos realizados en los últimos dos años. Los salarios considerados como base de cálculo se ven incrementados por los conceptos no remunerativos. A su vez aumenta el riesgo de que otros conceptos denominados “no remunerativos” sean considerados salario por los jueces laborales

3. El despido discriminatorio: Desde la sanción de la Ley de Antidiscriminación la misma se comenzó a aplicar en el fuero del Trabajo en los casos que los jueces consideraban que mediaba una conducta discriminatoria. Se condena a la empresa al pago de indemnizaciones adicionales a las tarifadas o en algunos casos se resuelve la nulidad del acto jurídico considerado discriminatorio (por ejemplo un despido) y se ordena retrotraer la decisión (por ejemplo reincorporar al despedido).

Los parámetros quedan librados al criterio del Juez. Citamos como simple ejemplo algunos casos resueltos por la Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo:

“La prohibición de discriminación no se agota en las explícitamente vedadas, sino que se extiende a todas aquéllas conductas que participen de la misma lógica vejatoria de la diferenciación a partir de la pertenencia del sujeto a un grupo, de modo que resulta perfectamente adaptable a los cambios sociales y permite hacer frente a todo tipo de discriminaciones, aun cuando no estuvieran previstas inicialmente.”(CNATrab Sala IV, del 31.08.09)

“El despido decidido cuatro meses después del vencimiento del período de estabilidad gremial, tuvo por verdadero fin segregarse de la organización a una persona con participación activa en actividades de índole sindical y que procuraba, desde hacía ya varios meses, la convocatoria a elecciones de delegados. Corresponde al empleador la carga de la prueba de los motivos que lo llevaron a despedir a la trabajadora.” (CNATrab Sala IV, del 19.08.09)

“Basta que el trabajador proporcione un cuadro indiciario que permita la sospecha del acto discriminatorio para que se desplace hacia el empleador la carga de acreditar que su actuación obedeció a causas absolutamente extrañas a la vulneración de los derechos fundamentales ofendidos. Corresponde la aplicación de la teoría de las cargas probatorias dinámicas en los conflictos sobre discriminación, dado que no resulta sencillo obtener prueba directa de la ilicitud ya que, por razones obvias, el empleador no pregona su subjetividad frente a terceros ajenos a su esfera privada y mucho menos exterioriza en las piezas postales rescisorias la causa real de la ruptura.(CNATrab Sala VIII, del 06.11.09)

“En caso de despido discriminatorio, el trabajador puede demandar la nulidad del despido y la readmisión al empleo, pues ese es el modo más idóneo y eficaz para garantizar in natura el contenido esencial del derecho fundamental vulnerado.”(CNATrab Sala III agosto 2009)

“Si la empleadora con motivos discriminatorios despidió a un empleado no puede invocar la garantía de libertad de contratación porque la ley no ampara el ejercicio abusivo de los derechos”.
.(CNATrab Sala IV agosto 2009)

La indemnización pura y simple por despido arbitrario, como las agravadas previstas en el ordenamiento laboral son tarifadas, donde se tienen en cuenta el salario, la antigüedad y en su caso la existencia de la condición que radica en la presunción legal, pero si la acción que el trabajador ha de intentar se basa en la Ley 23592, nos apartamos de la tarifa y el discriminador será obligado a reparar el daño moral y material ocasionado, lo que nos remite directamente a los parámetros del Código Civil, y dicha reparación será efectuada por el Juez sobre la base de los elementos que se aporten en el proceso” .”(CNATrab Sala VII 30.11.09)

4. Responsabilidad Solidaria Art.30 LCT PLENARIO RAMIREZ: Dictado por la Cámara Nacional del Trabajo en pleno resolvió que es aplicable el art 705 del Código Civil a la responsabilidad solidaria del artículo 30 LCT. Esto trae entre otras las siguientes consecuencias: a) El empleado de una empresa que presta un servicio tercerizado, puede demandar el cumplimiento y pago de las obligaciones originadas en el contrato de trabajo directamente al contratante principal sin necesidad de demandar a su empleador. b) El demandado se ve privado de ejercer adecuadamente su derecho de defensa en tanto desconoce gran parte de las circunstancias propias de la relación que podrían ser útiles en el juicio. c) Imposibilidad de determinar las contingencias que genera cada contratación. d) Incremento de los costos de contratación. e) Perjuicio para las PYMES que ven afectado el acceso a nuevos clientes. f) El contratista principal prefiere empresas con mayores niveles de formalidad y solvencia financiera. g) Genera la posibilidad de que el empleado y el contratista actúen en connivencia en perjuicio del principal.

5. Indemnización por Antigüedad. Art.245 LCT. CSJN, septiembre de 2004 “ VIZZOTI c. AMSA SA”: Un empleado planteó la inconstitucionalidad del tope establecido en el art. 245 de la LCT porque resultaba violatorio del art. 14 bis de la C.N. (protección contra el despido arbitrario).

- **Fallo:** No resulta razonable, justo ni equitativo, que la base salarial prevista por el 1er. párrafo del art. 245 de la LCT pueda verse reducida en más de un 33% por imperio del 2do. y 3er párrafo.

- **Consecuencias:** Es constitucional establecer tarifas para el pago de la indemnización. Es confiscatorio el régimen tarifado que reduce la indemnización más de un 33%.

6. Ley de riesgos del Trabajo. Inconstitucionalidad de la exclusión de la vía civil (CSJN “AQUINO, I. c/ CARGO SERVICIOS INDUSTRIALES”)

La CSJN declaró inconstitucional el art. 39 apartado 1 de la LRT, en cuanto exime a los empleadores de responsabilidad civil frente a sus trabajadores, salvo caso de dolo.

- **Limitaciones:** En el caso la diferencia entre la indemnización de la LRT y la reparación integral del daño era muy importante
- **Consecuencias:** Habilita a reclamar la reparación integral del daño por la vía civil.

Las ART deben satisfacer las obligaciones que han contraído en el marco de la LRT y la diferencia está a cargo del empleador. Este importe no provisionado puede provocar la desaparición de muchas empresas.

Puso en jaque al sistema de riesgos del trabajo:

Necesidad de evaluación por parte de las aseguradoras acerca de la posibilidad de cubrir el mayor riesgo.

Incrementó de la litigiosidad en materia de accidentes y enfermedades profesionales (en el año 2005, los juicios laborales incrementaron en un 20% respecto del 2004).

Con posterioridad se sucedieron distintos pronunciamientos de la Corte Suprema y de los Tribunales inferiores dictando la inconstitucionalidad de otros artículos de la Ley 24.557, a punto tal que a la fecha no existe un ordenamiento jurídico que brinde respaldo legal al empleador frente a un accidente o enfermedad del trabajo, constituyéndose en la fuente más importante de contingencias laborales.

7. “Plenario “Vasquez, María Laura c/ Telefónica de Argentina S.A. y otro s/ Despido”, del 30.06.2010 la Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo (CNAT), dictó un fallo plenario en el que resolvió: “Cuando de acuerdo con el primer párrafo del artículo 29 L.C.T. se establece que el trabajador ha sido empleado directo de la empresa usuaria de sus servicios, procede la indemnización prevista en el artículo 8° de la ley 24.013 aunque el contrato de trabajo haya sido inscripto solamente por la empresa intermediaria”.

Dicha resolución fue adoptada por la Cámara en pleno y puso fin a una controversia que se venía dando en el fuero del trabajo respecto de la aplicación de la multa prevista en el art. 8 de la ley 24.013 (LNE) en los supuestos de empleados suministrados por empresas para prestar servicios a favor de otras, especialmente empresas de

servicios eventuales, cuya asignación no había respetado los parámetros previstos en la legislación vigente y que, por ello, habían sido considerados empleados directos de las empresas usuarias.

Luego de esta resolución, tanto los jueces de primera instancia como las distintas salas de la Cámara están obligados a acatar la doctrina señalada y aplicar la multa en cuestión siempre que se determine que el empleado asignado fue dependiente directo de la empresa usuaria.

Esto es así por cuanto los fallos plenarios son sentencias referidas a normas aplicadas a casos concretos respecto de las cuales existe controversia entre las distintas Salas de la CNAT y que, luego de un pedido formal, son interpretados por todos los camaristas, fijando una doctrina que resulta obligatoria para todos los jueces del fuero.

En ese contexto, el argumento seguido por los jueces establecería que: Si un empleado es asignado por una empresa de servicios eventuales o una prestadora de servicios a desarrollar tareas para una empresa usuaria sin que se cumplan los requisitos establecidos por la legislación vigente en la materia, se configura un supuesto previsto en el art. 29 LCT y la empresa usuaria es considerada empleadora del trabajador. La falta de registración de dicho trabajador como empleado directo de la usuaria genera que no se cumplió con el registro de la relación laboral y habilita la aplicación de la multa del art. 8 de la ley 24.013.

El art. 29 de la LCT establece: “Los trabajadores que habiendo sido contratados por terceros con vista a proporcionarlos a las empresas, serán considerados empleados directos de quien utilice su prestación (...) Los trabajadores contratados por empresas de servicios eventuales habilitadas por la autoridad competente para desempeñarse en los términos de los artículos 99 de la presente y 77 a 80 de la Ley Nacional de Empleo, serán considerados en relación de dependencia, con carácter permanente continuo o discontinuo, con dichas empresas”

En la interpretación realizadas por los jueces en el fallo en análisis, se determina que, al no haberse dado cumplimiento a la normativa prevista en los arts. 99 LCT y 77 a 80 LNE, nos encontramos ante un empleado contratado por terceros para

proporcionarlos a una empresa y que, por ende, deben ser considerados empleados de esta última.

El art. 99 LCT determina que podrán celebrarse contratos de trabajo eventuales "...para la satisfacción de resultados concretos, tenidos en vista, en relación a servicios extraordinarios determinados de antemano o exigencias extraordinarias y transitorias de la empresa, explotación o establecimiento, toda vez que no pueda preverse un plazo cierto para la finalización del contrato. Se entenderá además que media tal tipo de relación cuando el vínculo comienza y termina con la realización de la obra, la ejecución del acto o la prestación del servicio para el que fue contratado el trabajador..."

Los arts. 77 a 80 LNE regulan el funcionamiento de las empresas de servicios eventuales y establecen pautas generales sobre la asignación de sus empleados, derivando en la reglamentación el establecimiento de pautas específicas.

Con tal fin, el decreto 1694/06, reglamentario de dichos artículos de la LNE, establece:

Art. 6º. La empresa de servicios eventuales sólo podrá asignar trabajadores a las empresas usuarias, cuando los requerimientos de las segundas tengan por causa exclusiva alguna de las siguientes circunstancias: a) Ante la ausencia de un trabajador permanente, durante ese período. b) En caso de licencias o suspensiones legales o convencionales, durante el período en que se extiendan, excepto cuando la suspensión sea producto de una huelga o por fuerza mayor, falta o disminución de trabajo c) Cuando se tratase de un incremento en la actividad de la empresa usuaria que requiera, en forma ocasional y extraordinaria, un mayor número de trabajadores. d) Cuando deba organizar o participar en congresos, conferencias, ferias, exposiciones o programaciones. e) Cuando se requiera la ejecución inaplazable de un trabajo para prevenir accidentes, por medidas de seguridad urgentes o para reparar equipos del establecimiento, instalaciones o edificios que hagan peligrar a los trabajadores o a terceros, siempre que las tareas no puedan ser realizadas por personal regular de la empresa usuaria. f) En general, cuando por necesidades extraordinarias o transitorias deban cumplirse tareas ajenas al giro normal y habitual de la empresa usuaria..."

Para los supuestos de asignación de empleados eventuales motivada por exigencias del mercado o el cumplimiento de tareas ajenas al giro normal y habitual de la usuaria –argumento más común para la contratación de empresas de servicios eventuales-, se prevé que cada trabajador eventual puede ser asignados por un término de seis meses continuados por año o un año en un período de tres años por contratos alternados.

En los casos en que se haya infringido con los requisitos previstos en la norma para cada uno de tales supuestos, el trabajador será considerado empleado de la empresa usuaria en el marco de un contrato de trabajo a tiempo indeterminado

Asimismo, como pauta general la legislación vigente establece que la empresa usuaria deberá cumplir con todos los requisitos vigentes y demostrar las circunstancias que motivaron la asignación de empleados por empresas de servicios eventuales. En el caso que no se haya cumplido con los requisitos o no se logre demostrar las circunstancias alegadas, el trabajador será considerado empleado de la empresa usuaria.

Como se puede observar, la contratación de trabajadores a través de empresas de servicios eventuales está prevista como una medida excepcional dentro del marco de circunstancias excepcionales.

Para su justificación, no sólo se requiere el cumplimiento de todos los requisitos formales –documentación, registro, plazo, etc.-, sino la acreditación de las circunstancias excepcionales en las cuales la ley habilita tal contratación.

La controversia que motivó el fallo plenario se encontraba en los supuestos en que un empleado eventual debidamente registrado por una empresa de servicios eventuales en carácter de empleador, era asignado a una empresa usuaria sin que se diera cumplimiento a todas las pautas establecidas para la asignación de personal eventual.

La posición que se sostenía en defensa de la empresa usuaria, que luego del fallo que motiva el presente ha quedado descartada, establecía que estando inscripta la relación por la empresa

de servicios eventuales se debía considerar cumplida la registraci3n laboral requerida por la ley 24.013.

Consideramos que a partir del dictado del fallo que se comenta, se ve incrementada considerablemente la contingencia generada por la contrataci3n de personal eventual a trav3s de empresas de servicios eventuales en violaci3n a la normativa vigente.

Tal contingencia no se vería suprimida por el cumplimiento de los requisitos formales: empresa de servicios eventuales habilitada por el MTSS, registro de la relaci3n laboral por parte de la empresa de servicios eventuales, registro en la secci3n especial del libro del art. 52 LCT por parte de la empresa usuaria, retenci3n e ingreso ante los organismos pertinentes de la facturaci3n de la empresa de servicios eventuales de las sumas con destino a la seguridad social, etc.

Por otra parte, la doctrina plenaria resulta de aplicaci3n a las empresas prestadoras de servicios que son contratadas para desarrollar actividades específcas del principal y que, por distintas circunstancias, son consideradas como meras intermediadoras de mano de obra. Si bien estos supuestos son más particulares y dependen de cada caso en concreto, se puede decir que el riesgo existe siempre que se contrata a empresas de escasa envergadura para prestar servicios que forman parte de la actividad normal y específica del principal y cuya actividad consiste solamente en brindar este tipo de servicios sin contar con mayor estructura empresaria.

Finalmente, para tomar real dimensi3n de las consecuencias que derivan de este fallo, se deberán considerar las siguientes cuestiones:

El art. 8 de la ley 24.013 establece un multa equivalente a una cuarta parte de las remuneraciones devengadas desde el comienzo de la vinculaci3n, computadas a valores reajustados de acuerdo a la normativa vigente –la cual nunca podr3 ser inferior a tres remuneraciones–, para los supuestos en que el empleador no registre una relaci3n laboral.

Si bien el texto de la norma no es del todo claro, lo habitual es que el c3lculo se realice determinando la mejor remuneraci3n

mensual, normal y habitual (MRMNH), dividiéndola por cuatro y multiplicándola por la cantidad de meses que duró la relación.

De esa forma, una persona que cobró \$2.000 como MRMNH y que trabajó dos años sin la debida registración, percibirá en concepto de esta multa una suma aproximada de \$13.000.

a) La aplicación de la multa prevista en el art. 8, generalmente viene acompañada por la multa prevista en el art. 15 de la misma ley que, en su parte pertinente, establece: “tendrá derecho a percibir el doble de las indemnizaciones que le hubieren correspondido como consecuencia del despido”

En el mismo ejemplo anterior, dicha persona tendría derecho a percibir, aproximadamente, \$8.000 en concepto de indemnización por antigüedad, indemnización sustitutiva de preaviso e integración del mes de despido. Como consecuencia de la aplicación del art. 15 referido, dicha suma se duplicaría.

b) La aplicación de ambas sanciones implica que el despido de una persona cuya indemnización estaría en el orden de los \$8.000, derive en una sentencia por una suma aproximada de \$29.000.

Por todo lo expuesto, consideramos que deberán evaluar las contingencias que genera la contratación de personal por intermedio de otras empresas, tanto sean empresas de servicios eventuales como prestadoras de servicios, sin cumplir acabadamente con todos los requisitos de fondo y de forma previstos en la ley. Cabe destacar que, en general, ante reclamos judiciales dirigidos por empleados de ese tipo de empresas, nos vemos privados de elementos de defensa y resulta prácticamente imposible demostrar la existencia de circunstancias que motivarían tales contrataciones.



6. El Contrato de Operaciones Logísticas

80

6.1. El contrato entre un dador de carga y un operador logístico - Su encuadramiento.

83

6.2. Los aspectos jurídicos que no pueden faltar.

85

6.3. Modalidades mas habitales de contratos.

91

6.4. Como se sale de un contrato de operaciones logisticas.

92

6.5. Estructura de un contrato de servicios logísticos.





6.1. El contrato entre un dador de carga y un operador logístico - su encuadramiento

Los contratos de operaciones logísticas, pueden ser encuadrados dentro de los llamados contratos innominados.

El Código Civil, en su art. 1143 toma este concepto del derecho Romano. De aquí surge la dualidad de contratos “Nominados” e “Innominados”. En su acepción mas moderna dichos conceptos son catalogados como típicos o atípicos, es decir que no se tiene en cuenta el contenido jurídico del contrato como sucede con otras clasificaciones, (onerosos y gratuitos), ni su forma de perfeccionamiento, (consensuales o reales), sino la circunstancia de que un contrato sea denominado o no por la ley, o interpretando el concepto, sea o no regulado por esta.

El concepto apunta a que además de las figuras contractuales desarrolladas en los códigos o en otras leyes, se admite la existencia de otros contratos que por alguna razón no han sido objeto de regulación, pero que no obstante ello, integran dicha categoría jurídica pues encuadran en ella. En este marco podemos situar a los contratos de operaciones logísticas.

No es necesario que un acuerdo para ser contrato se ajuste a alguno de los tipos legislados vigentes. Tengamos en cuenta que a lo largo de la historia del Derecho, paulatinamente se ha ido abandonando la posición romanista que establecía que para calificar a un contrato como innominado había que atenderse a la circunstancia de que no tuviera un nombre, sino que de a poco se ha ido reemplazando tal idea por el criterio fundado en que la ausencia de regulación en la ley – es Cod. Civil o Ley Especial - de un contrato determinado, es decir que no haya ningún “tipo” contractual que se le acomode, no es un obstáculo para su existencia y menos aún para su utilización en el normal giro del mundo comercial. Aclaremos que la terminología “tipo contractual” es aceptable, dado que refleja precisamente lo que se quiere expresar con ella, aunque a primera vista, el término “tipo” pareciera exclusivo de la ciencia penal.

Como consecuencia del empleo de tal terminología aparece como denominación moderna, la oposición entre los contratos “atípicos” y los “típicos” aunque según nuestro criterio no existe obstáculo alguno en utilizar el término “innominados”, siempre y cuando se le de





su exacto sentido, que es el mismo, que “atípicos” Pero, por su mayor precisión, preferimos esta última denominación, que es la que emplearemos preferentemente, para reflejar mejor el concepto. Ampliando el concepto común que señala que el contrato atípico es “el que no tiene regulación legal”, preferimos definirlo como “aquel que no tiene una regulación expresa, completa y unitaria en la ley”.

Un problema que ha preocupado a la doctrina y a la legislación es la regulación de los contratos atípicos en sus diversas especies. Como hemos mencionado anteriormente el contrato de operaciones logísticas entraría dentro de esta categoría.

Lo que tratamos es de determinar que normas le son aplicables a estos, frente a la ausencia de disposiciones concretas en la ley, que es precisamente lo que caracteriza la atipicidad, y específicamente a este tipo de contrato.

En nuestro Derecho, el juzgador, por imperio del tan conocido principio del artículo 25 del Código Civil, no puede dejar de juzgar por carencia de normas concretas, lo que lo obliga, frente a un contrato atípico, a resolver la cuestión que se presenta.

Hay realmente en este sentido una labor de interpretación, no tanto de la ley como de la voluntad de las partes expresada en el contrato que han celebrado y en el cual no han respetado por así decir, ninguno de los contratos típicos. La utilización ya señalada de las contrataciones atípicas nos da muestra de la importancia de tratar de establecer algunas normas para regulación, en especial por cuanto nuestro Código, a diferencia de la mayoría de los de otros países, ha optado por el sistema de no establecer pautas concretas al respecto. Claro está que, como veremos, ello no es obstáculo insalvable, ni tampoco puede mayormente criticarse como sistema, ya que el opuesto, el de establecer normas de regulación, por lo general presenta fallas en su aplicación. Al menos el régimen del silencio de Velez permite una amplitud al intérprete que, bien aplicada, conduce a soluciones acertadas.

Queremos señalar inicialmente un problema que nos preocupa, en la regulación del contrato de operaciones logísticas y el cual no aparece tratado, o por lo menos en forma clara y decisiva, ni en los códigos, y/o leyes que traen normas para aquella tarea y tampoco en los autores.



Nos referimos a si debe existir prelación en la aplicación de las diversas normas que se proponen, a la jerarquía de las mismas, es decir, cual norma o grupo de ellas se deben aplicar primero, cual después, si aquella es insuficiente y así sucesivamente, hasta completar la regulación de la especie innominada.

El problema se nos plantea no como teórico, sino con derivaciones prácticas notables. En efecto, baste recordar, por ejemplo, que si tomamos cualquier contrato de operaciones logísticas y lo queremos interpretar con las normas del contrato típico que más se le asemeje y con los principios generales de los contratos, puede darse el caso de que la norma especial analógica sea contraria a la norma general del contrato atípico, aquella establecida en los principios generales de los contratos y también aquella que por practica consuetudinaria comercial tenemos en mente a la hora de sentarnos a negociar uno de estos contratos. En cambio, en el caso de los contratos nominados, el problema no existe: la discordancia se resuelve, sin duda alguna, por la aplicación de la norma especial que, como tal, deroga la general.

La jurisprudencia reconoce la existencia y validez de los contratos atípicos y en consecuencia a los contratos de operaciones logísticas y en cuanto a su regulación no se ha apartado de las pautas ya señaladas para reglamentar lo que se debió dar por interpretado y juzgado.

Dado la cantidad de fallos existentes y la brevedad con que intentamos exponer algunos conceptos en esta obra nos limitaremos a mencionar que, jurisprudencialmente, si bien no se han establecido criterios uniformes, se han reiterado las pautas indicadas, lo cual demuestra, como no podía ser de otra manera, que se ha buscado interpretar la real voluntad de las partes, que en el caso de los contratos atípicos en general (incluido los contratos de operaciones logísticas) se expresa con independencia de los tipos contractuales disciplinarios en la ley.

Si la interpretativa y la prueba son aspectos importantes en las cuestiones que se encuentran vinculadas con los contratos típicos, lo son mucho mas cuando se trata de atípicos, como los contratos de operaciones logísticas. El juzgador, interpretando y valorando la prueba tratará de circunscribir el caso, llegará a la conclusión de su

atipicidad y procederá a regular. En tal tarea tendrá muy en cuenta las estipulaciones de las partes, verdadero estatuto del contrato de operaciones logísticas, y el criterio de la causa, pues es la causa genérica la que permite tipificar un contrato correctamente. Si la finalidad genérica y principal no se adapta a ningún tipo contractual estaremos en presencia de un contrato atípico. Esta es una verdadera “regla de oro” que permite ver en todo su valor la función calificadora de la causa.

6.2. Los aspectos jurídicos que no pueden faltar

El contrato de operaciones logísticas, como pudimos ver hasta acá, es un contrato que tiene ciertas particularidades. Así como su definición lo indica, debemos tener en cuenta que existen sub categorías dentro de los llamados “contratos de operaciones logísticas”, o “contratos de servicios logísticos”, o bien subtipos de los acuerdos mencionados. Esto obedece a que existen diferentes servicios que estarían categorizados como operaciones logísticas, y en consecuencia la estructura general de los contratos de operaciones logísticas, podrían, en la mayoría de los casos, adoptarse para cada una de ellas.

Así es que entre los aspectos jurídicos que no pueden faltar dentro de los contratos de operaciones logísticas, podemos destacar los siguientes:

1. Objeto logístico: El objeto de un contrato de operaciones logísticas deberá estar alineado con la operación logística que se trate. Esta es la diferencia específica que distingue esencialmente a este contrato de cualquier otro y es el dato destacable de la estructura contractual estudiada en esta obra. El objeto del contrato logístico podrá variar según las necesidades de las partes, así serán posibles objetos los siguientes, entre otros: Transporte de mercaderías, Almacenamiento (Wharehousing), Distribución, Cross Dock, etc.

2. Plazo: El plazo siempre deberá estar previsto en los contratos de operaciones logísticas, y es un aspecto de suma importancia ya que va a ser el termómetro de la inversión realizada. Deberá establecerse un plazo que justifique, para ambas partes, la inversión realiza-

da, pero por sobre todas las cosas, que el plazo establecido permita generar ganancias. La generación de ganancias, es el aspecto fundamental a destacar en la actividad de toda empresa, su causa y fin último, por lo que tal objetivo debe ser tenido en cuenta al momento por parte del operador logístico (así llamaremos a los prestatarios de servicios logísticos), al celebrar un contrato de operaciones logísticas. Asimismo, el dador de carga (así llamaremos a los clientes de los operadores logísticos, es decir quienes pretenden que sus productos sean administrados logísticamente) no tendrá en miras la obtención de ganancias en sentido estricto, sino simplemente el que le sea brindado un servicio dentro de una relación costo-precio adecuada para ese servicio. Esta cláusula deberá fijarse en armonía con la cláusula de Rescisión que mas adelante expondremos.

3. Cláusula de pago: Este aspecto resulta consecuentemente importante dentro de la estructura contractual, teniendo en cuenta entre otras cosas, que vamos a dejar asentada cual será la modalidad de pago del servicio. Suelen establecerse cláusulas de pago de facturas a 15, 30, o 60 días de la fecha de emisión de la factura, según el caso. Respecto de este aspecto no tenemos prerrogativa para dejar establecida en cuanto a extensión del plazo, ya que lo acordado va a depender de lo que puedan llegar a negociar ambas partes.

4. Seguros: Este aspecto fue desarrollado en modulo 4 del presente.

5. Rescisión: Este es otro aspecto clave en el esqueleto contractual de las operaciones logísticas. La cláusula de rescisión es sumamente importante dado que nos dará la pauta de cuales serán las distintas opciones para rescindir el contrato y en base a esta posibilidad, las partes pretenderán dejar asentado un esquema que les permita al menos recuperar lo invertido, sobre todo si nos detenemos a observar esta relación contractual desde la óptica del operador logístico. Como señalamos anteriormente, lo acordado en esta cláusula dependerá mucho de las necesidades de las partes en determinado momento y lugar, pero básicamente podemos decir que la idea madre de la cláusula es permitirle a las partes rescindir el contrato en forma anticipada y que esta situación genere diferentes consecuencias según sea el caso.

6. Cláusula Laboral: Este tema fue abordado en el Módulo 5 de la presente publicación.

7. Confidencialidad: La confidencialidad es un aspecto importante no solo en este tipo de contratos sino, en general, aplicado a cualquier contrato en que se comuniquen datos sensibles por la naturaleza de la prestación ofrecida. Es sabido que en los contratos de operaciones logísticas estas situaciones se dan casi en el día a día por lo que una cláusula de confidencialidad que prevea el marco regulatorio de dichos actos, y en consecuencia ciertas penalidades ante posibles violaciones a la mencionada norma, serían de inclusión obligatoria.

8. Prohibición de Cesión: Esta cláusula suele incluirse dentro de la mayoría de los contratos de operaciones logística y la raíz de su fundamento se encuentra en que justamente estos contratos tienen mucho de las llamadas “obligaciones intuitu personae”, es decir que las características particulares del operador logístico son indispensables o han sido indispensables para que el cliente elija a tal empresa y no otra. De esta manera, el dador de carga, generalmente no pretende dejar abierta la posibilidad a que el operador logístico ceda el contrato a otro Operador, y en determinados casos el Operador Logístico puede estar interesado a que el dador de carga tampoco ceda el contrato a otro dador de carga. Esta cláusula es importante incluirla en caso de ser de interés de las partes, que como lo mencionamos precedentemente, por general, se da en forma continua.

9. Jurisdicción y ley aplicable: Esta cláusula se incluye en todos los contratos, no solo en esta especie, ya que es la cláusula que nos dará la pauta de qué ley queremos aplicar al acuerdo firmado y asimismo qué tribunales intervendrán en caso de conflicto. Este punto no ofrece mayores dificultades.

6. 3. Modalidades mas habitales de los contratos de operaciones logísticas

Entre las modalidades más habituales de contratación en materia de operaciones logísticas podemos encontrar las siguientes:

6.3.1. Contrato de Transporte y/o distribución

La tremenda concentración industrial, produciendo en serie, y las operaciones masivamente realizadas por la empresa moderna y con

las consecuencias plurales que ello comporta, ha modificado sustancialmente el ejercicio del comercio.

La empresa productora de bienes o servicios (así como también la mayorista) necesita colocar sus productos o servicios en el mercado de modo eficiente, ágil, con el menor riesgo y costo posible. Para ello se vale de los canales de comercialización, es decir de los medios adecuados a este fin. En la práctica --e incluso dentro de gran parte de la doctrina -- se refiere a este fenómeno utilizando como concepto genérico la expresión "distribución de bienes" o bien "transporte de productos". En muchos casos será aconsejable utilizar la expresión "canales de comercialización a través de terceros".

Pero, ¿Por qué "a través de terceros"? Por la sencilla razón que el empresario puede recurrir a canales propios que organiza y explota a nombre y riesgos propios; o bien este empresario puede recurrir a terceros que ponen su organización empresarial a su servicio con el fin de colocar en el mercado sus productos. Esta función implica, entre otras cosas, un método de colaboración interempresaria; y en su medida una forma de agrupamiento de empresas.

Esta es la función específica del operador logístico en cuanto se refiere a la distribución física de las mercaderías o al transporte de las mismas a través del espacio y en distintos momentos y lugares. El operador logístico sería un tercero en la relación dador de carga – consumidor.

1. Antecedentes

La comercialización por terceros, en forma estable es de antigua data. Los contratos que organizaban las relaciones entre los productores y los distribuidores correspondían a categorías y regímenes jurídicos tradicionales, a veces bastante antiguos. Nuestro Código de Comercio denomina el Título IV del Libro Primero con la leyenda "De los agentes auxiliares del comercio" (arts. 87 a 206) y trata allí en evidente confusión sobre los corredores, los rematadores (o martilleros), los barraqueros y administradores de casas de depósito; los factores o encargados y dependientes de comercio; los acarreadores, portadores o empresarios de transporte, pero la regulación particular de estos contratos, como ya lo mencionado anteriormente, se encuentra en la práctica mercantil.

En nuestro país los contratos destinados a crear canales de distribución por terceros no están legislados y constituyen uno de los ejemplos más notables de la vigencia de las costumbres mercantiles como fuente de derecho. En otras palabras, el contrato de transporte entre los operadores logísticos y los dadores de carga no se encuentra legislado y la costumbre mercantil cumple una función totalmente protagonista al respecto.

2. Breves características de los contratos de transporte:

- a) Existencia de dos empresas (u organizaciones) independientes.
- b) Relación contractual bilateral.
- c) Posibilidad de que la empresa productora celebre múltiples contratos de esta naturaleza, con otros operadores logísticos (esto dependerá del caso).
- d) Generalmente hay un cierto vínculo de cooperación (o colaboración).
- e) Permanencia limitada en el plazo.
- f) Finalidad: Colocación en el mercado por parte de una empresa de los bienes que produce la otra.

Existe una enorme variedad de tales acuerdos. Generalmente son intuitu personae ("personalizados") pues ambas partes tienen en consideración, recíprocamente, la potencia económica, la seriedad, prestigio y demás circunstancias que las determinan a celebrar el contrato y las conducen a pactar cláusulas particulares.

El contrato de transporte aparece entonces, como uno de los diferentes medios de que puede valerse un dador de carga para hacer llegar sus bienes al público de la manera más conveniente. Es una especie que conforma una categoría de contratos que vinculan a dos empresas autónomas y jurídicamente independientes con el objetivo de favorecer el desenvolvimiento de las actividades específicas de cada una, a través del transporte de mercaderías.

Podemos definirlo como aquel contrato en el cual una de las partes (productor o dador de carga) delega en otra parte (operador logístico) la tarea de la colocación masiva de los bienes, por medio de su propia organización, en una zona geográfica determinada, recibiendo a cambio el pago de una tarifa determinada la cual, generalmente, será variable de acuerdo a los viajes realizados en el período fac-

turado. El operador logístico (Transportista) actúa profesionalmente por su propia cuenta, intermediando en un tiempo más o menos extenso en una actividad económica que indirectamente relaciona al productor de bienes. El objetivo del contrato es separar dos ciclos distintos; la fabricación y la comercialización. La empresa productora se dedica así con exclusividad a su actividad específica (producir) dejando al operador logístico la última fase del proceso, que es hacer llegar el producto al consumidor.

El contrato en cuestión es un contrato atípico, bilateral, oneroso, consensual, de empresa, de tracto sucesivo, intuitu personae, y no formal. Esto último surge expresamente reconocido por la jurisprudencia, al señalar que la forma escrita sólo es exigible en ciertos contratos típicos, siendo su ausencia irrelevante para tener por acreditada la existencia de una relación atípica entre las partes, cuyo vínculo recíproco surge de la conducta de las mismas. Sucede que por las características propias de las operaciones logísticas en particular, resultaría poco viable la celebración de un contrato no escrito, teniendo en cuenta la minuciosidad de las condiciones comerciales que por general suelen acordarse en este tipo de contratos, entre las partes.

En un intento por sistematizar las principales obligaciones que el contrato de transporte genera para las partes, hemos señalado que el dador de carga debe remitir al operador logístico, en la cantidad, tiempo y modo previstos, las mercaderías objeto del contrato. El operador logístico, por su parte, asume la obligación de entregar los productos que le remite el dador de carga, ajustándose a las condiciones pactadas; estando prevista cual será la zona delimitada; no transfiriendo el contrato a otro operador logístico y en general cumpliendo con los recaudos de organización que le imponga el contrato.

Dentro de la Información necesaria para el servicio de transporte en general podemos mencionar las siguientes:

- **Descripción clara y concreta del Servicio:** Esto evitará cualquier tipo de conflicto en la prestación de los servicios.
- **Zona Geográfica de influencia:** Este aspecto es determinante del contrato de Transporte ya que poder delimitar cual es la zona geográfica a cubrir es un dato indispensable a tener en cuenta, entre otras cosas, en el cálculo de la tarifa.

- **Lugar y momento de retiro y distribución.**
- **Plazo comprometido de retiro y entrega por grupos geográficos.**
- **Frecuencia de retiro y entrega por localidad.**
- **Estimación de volumen y desvío aceptado.**
- **Documentación de transporte:** emisión y control. Debe cuidarse la redacción de este punto, para evitar conflictos relacionados con aquellas normas fiscales que asignan responsabilidad en función del emisor (formal) de la documentación de transporte (Ej. COT)
- **Condiciones de embalaje.**
- **Responsable de la carga, estiba y descarga.**
- **Restricciones de consolidación de carga.**
- **Habilitaciones o inscripciones especiales por el tipo de carga.**
- **Información y Documentación de la carga:** Remito, Carta de Porte, Documentación fiscal en general. De corresponder, según el área de influencia, incluir COT o Remito Electrónico, y toda aquella documentación exigida por normativa de Puestos de Control de autoridades provinciales (Salta, misiones, etc.) Debe considerarse el caso puntual de las devoluciones.
- **Volumen, peso y cantidad de bultos, tipo de carga, incompatibilidades.**
- **Condiciones de Seguridad.**
- **Cualquier otra información o documentación que sea necesaria a criterio de las partes para el adecuado cumplimiento del servicio.**

b) Contrato de Almacenamiento

Breves características de los contratos de almacenamiento:

1. Existencia de dos empresas (u organizaciones) independientes.
2. Relación contractual bilateral.
3. Posibilidad de que la empresa productora celebre múltiples contratos de esta naturaleza, con otros operadores logísticos (esto dependerá del caso).
4. Generalmente hay un cierto vínculo de cooperación (o colaboración).
5. Permanencia limitada en el plazo.
6. Finalidad: Almacenar las mercaderías dentro de un espacio determinado durante una cierta cantidad de tiempo.

Asimismo, tal como lo explicáramos en el apartado destinado a los contratos de Transporte, respecto de los contratos de almacenamiento también existe una enorme variedad de acuerdos, los cua-

les también generalmente son *intuitu personae* ("personalizados") pues ambas partes tienen en consideración, recíprocamente, la potencia económica, la seriedad, prestigio y demás circunstancias que las determinan a celebrar el contrato y las conducen a pactar cláusulas particulares.

El contrato de almacenamiento resulta una pieza clave en el negocio logístico del dador de carga, ya que si no encuentra su aliado logístico en tal sentido, probablemente sus productos no van a ser conservados estratégicamente según lo requiera el negocio.

Intentaremos definir al contrato de almacenamiento como aquel contrato en el cual una de las partes (productor o fabricante de un bien determinado) delega en otra parte (operador logístico) la tarea del almacenamiento masivo de los bienes, por medio de su propia organización, en un espacio determinado, fijado previamente entre las partes, recibiendo a cambio el pago de una tarifa determinada la cual, generalmente, será variable de acuerdo a la cantidad de espacio requerido para el almacenaje de los bienes entregados.

El operador actúa profesionalmente por su propia cuenta, intermediando en un tiempo más o menos extenso en una actividad económica que indirectamente relaciona al productor de bienes. El objetivo del contrato, también es separar dos ciclos distintos; la fabricación y el almacenaje de los bienes para su posterior comercialización. La empresa productora se dedica así con exclusividad a su actividad específica (producir) dejando al operador logístico la última fase del proceso, que es almacenar los bienes y posteriormente (generalmente) hacer llegar el producto al consumidor.

Los caracteres del contrato de almacenamiento son los siguientes: atípico, bilateral, oneroso, consensual, de empresa, de tracto sucesivo, *intuitu personae*, y no formal.

Asimismo, es vital tener en cuenta que por lo general el operador logístico, al acordar un contrato de almacenamiento, también brinda el servicio de preparación de pedidos, control de inventarios, embalaje, tratamiento de devoluciones y otros procesos relacionados a la guarda de las mercaderías. Es decir, que en ciertos casos, en estos contratos suelen dejarse explícitas ciertas cláusulas en donde se acuerdan los términos que rigen el servicio mencionado.

Cuando el dador de carga asume en su cabeza el transporte de sus bienes y solo contrata el almacenamiento; el operador logístico suele preparar los pedidos que el dador de carga señala para la posterior distribución de los mismos. De esta manera el servicio principal de almacenamiento puede traer consigo la contratación de ciertos servicios adicionales como los mencionados

6.4. Como se sale de un contrato de operaciones logísticas

Los contratos de operaciones logísticas suelen ser acordados por plazos de entre 2, 3 o mas años , lo que genera para el operador logístico un indispensable cálculo respecto de cuales son los recursos que va a poner a disposición del dador de carga, es decir sus costos, para poder llevar a cabo un negocio redituable. Así es que el operador siempre deberá asegurarse, al menos, el recupero de lo invertido en función de la operación contratada. Es por ello y cuando existen inversiones especificas y/o capacitaciones especiales que este tipo de contratos prolongan sus efectos en el tiempo y avanzan cada vez mas hacia el largo plazo, en la practica actual del mercado argentino existen cada vez mas contratos de hasta 5 años de duración y en algunos casos especiales hasta 10 años.

Toda esta temática de los tiempos de duración suelen tener su correlato en las cláusulas de Rescisión. Es de estilo incluir una penalización tabulada en la que se establecen diferentes importes a ser pagados por el dador de carga, según el momento en que el mismo quiera hacer efectiva la rescisión del contrato y/o el preaviso con el que el mismo haya comunicado tal decisión al operador logístico. Esto como ya mencionamos es para que el operador logístico, en la medida de lo posible, siempre pueda estar cubierto en cuanto a las inversiones realizadas. En una palabra, lo que buscamos con estas cláusulas es que el operador logístico amortice las inversiones realizadas. Debemos tener en cuenta que el valor de dichas amortizaciones irán variando de acuerdo al momento en que el dador de carga decida dar por finalizado el contrato en especial.

Será cuestión de cada contrato en particular, y las buenas prácticas de negociación de las partes intervinientes, el cómo se lleve a cabo este sub acuerdo dentro del contrato principal, pero sin dudas

podemos decir que esta cláusula, a todas luces resulta lógica para ambas partes teniendo en cuenta lo gastos en que cada operador logístico (como en general cualquier prestador de servicios que debe preparar una “estructura” para efectivamente prestar tal servicio) incurre a la hora de firmar un contrato con un dador de carga que a le permita a este una mejora continua y sostenible en los niveles de servicio.

6.5. Estructura de un contrato de servicios logísticos

6.5.1. Características de los contratos de servicios logísticos en materia de obligaciones y derechos.

1. Los contratos tratados se rigen por un Plazo predeterminado de común acuerdo. La extensión de los mismos, en cuanto a su duración en el tiempo depende de varios factores, entre ellos, la complejidad de la operación y la inversión a realizar, como ya mencionamos.

2. Para analizar la estructura de los costos y responsabilidades, habrá que tener en cuenta los siguiente derechos y obligaciones de las partes en materia de:

- Volúmenes previstos y estacionalidad
- Rotación de los inventarios
- Tiempos de operación y entregas a todas las áreas geográficas
- Tiempos de entrega de la documentación
- Objetivos en materia de niveles de servicios
- Inversiones a realizar.
- Seguros sobre la mercadería.
- Tratamiento de las diferencias de inventarios
- Standards de roturas
- Tratamiento de las mercaderías
- Documentación y KPIs a presentar y su periodicidad
- Multas por incumplimientos y demoras
- Causas para ininterrupción del servicio por cualquiera de las partes.
- Planes de mejoras
- Otras según las características de la operación y de los productos que se trate.

3. La experiencia indica (como ya fue comentado) que es conveniente fijar como salir de la relación en el momento de la finalización del contrato, aun cuando ese momento aparezca muy lejano y hasta poco probable.

4. Por lo general, y como ya señalamos anteriormente se suelen firmar convenios de confidencialidad.

6.5.2. Características de los contratos de servicios logísticos en materia de procesos

En general estos aspectos suelen figurar en Anexos separados al cuerpo principal del contrato, con una descripción detallada de los procesos que se están tercerizando. Esto se realiza de esta manera a los fines de una mejor flexibilidad para realizar modificaciones futuras en caso de: (i) cambios en los niveles de servicio, o (ii) cambios en las locaciones, o (iii) cambios en los sistemas u (iv) en general otros cambios en los procesos que sea conveniente registrar.

En estos Anexos suele figurar:

- Descripción del Servicio que se terceriza
- Descripción de las operaciones y sus normas de calidad
- Lugares donde se llevaran a cabo las operaciones
- Normas de sistemas a utilizar
- Normas de comunicaciones e intercambio de datos
- Normas de seguridad y seguros
- Normas de estiba y tratamiento de los productos
- Tiempos y formas de toma de los Inventarios
- Los parámetros utilizados para la cotización del servicio
- Las formulas de sosteo consensuadas
- Nombres de los puestos y personas que serán los responsables de la operación y del intercambio de información
- Otros específicos del tipo de operación de que se trate

6.5.3. Aspectos jurídicos a tener en cuenta

En prácticamente todos los convenios que se realicen en materia de Tercerización Logística, resulta conveniente formalizar de la mejor manera jurídica posible estos acuerdos, de manera tal que se pro-

tejan los derechos del denominado dador de carga y se fijen las obligaciones y derechos mutuos.

Los dadores de carga tienen distintas alternativas para formalizar los acuerdos operativos, comerciales y de servicios alcanzados y a implementar a través de un proceso de tercerización. Debemos saber que los mismos se pueden formalizar a través de contratos y también a través de órdenes de compra, pero en todo el tema de tercerizaciones confluyen varios tipos de encuadramiento, algunas de ellas provenientes de leyes del Código Civil y otras del Código Comercio como ya fue mencionado en la presente publicación.

También es importante comprender, que participan de un contrato de tercerización logística en forma directa o indirecta, varios cuerpos de leyes referidos a temas de legislación laboral, leyes sobre Transportes y Tránsito, leyes sobre seguros y seguridad, leyes sobre alquileres de cosas muebles e inmuebles, leyes de medio ambiente y otras relacionadas con la tipología del servicio a tercerizar, aunque la costumbre mercantil es el aspecto sobresaliente de este tipo de contratos.

Es por ello que se sugiere siempre recurrir al Asesoramiento Profesional de Abogados expertos en estos temas o abogados corporativos que puedan guiar tanto a los dadores de Carga como a los operadores logísticos, en la resolución de estos contratos.

7. De los Niveles de Servicio y Costos Su inclusión en los contratos

96

7.1. El conocimiento previo a la firma del contrato

96

7.2. Niveles de servicio y costos a incorporar en los contratos

97

7.3. Evolución de los niveles de servicio y los costos asociados al mismo

97

7.4. Indicadores posibles de evolución de costos

98

7.5. Garantías de mantenimiento del servicio

99

7.6. Modalidades de tarifas



7.1. El conocimiento previo a la firma del contrato

Este es un tema que resulta de vital importancia, debemos tener en claro qué podría ser tercerizado, donde comienza y donde finaliza el proceso a tercerizar, conocer el mismo y su costo asociado, saber que tipo de problemática se tratará de resolver a través de la tercerización, que resultados se esperan de dicho proceso en comparación con la forma actual de administración del mismo y temas relacionados. En este punto los contratos comerciales en logística pueden aportar mucho a la sustentabilidad futura de la operación.

7.2. Niveles de servicio y costos a incorporar en los contratos

Existe una relación biunívoca entre los distintos niveles de servicio y los Costos asociados a cada uno de ellos. De allí la importancia de las mediciones y el conocimiento previo que se debe tener de los mismos y de estas relaciones.

Es por ello que resulta de fundamental importancia en el momento de licitar y seleccionar los posibles oferentes de cada proceso tener muy claro los parámetros de información sobre la operación a cotizar y a seleccionar, esta suele constituir la mayor problemática para poder cotizar en forma efectiva la operación planteada, es decir que se debe conocer no solo donde comienza un proceso y donde termina, sino también temas como:

- Volúmenes previstos.
- Estacionalidad de los mismos.
- Picos durante el año y picos durante el mes.
- Rotación de los inventarios.
- Diferencias de inventarios y roturas standards del producto.
- Tratamiento de las mercaderías.
- Inversiones necesarias a realizar o a tener disponibles.
- Modalidades y características de entrega de los clientes a los clientes finales.





7.3. Evolución de los niveles de servicio y los costos asociados al mismo

Al instrumentarse los acuerdos o contratos que amparan un servicio logístico debe destacarse la conveniencia mutua -entre operador y cliente- en incluir la estructura de costos del servicio a prestar, como así también, establecer las principales variables que mejor reflejen los componentes clave de esa estructura de costos. En general y por lo visto en estructura de un contrato logístico, esta descripción de servicios debería formar parte de un anexo al contrato firmado.

A medida que transcurre la vida de un contrato, podremos analizar como evolucionan sus variables más representativas, tanto en materia de niveles de servicio como en niveles de costos, facilitando a las partes la tarea de análisis de los desvíos en precio o servicio y equilibrar nuevamente el resultado para ambas partes.

No menos importante y que hace al mantenimiento del mencionado equilibrio es el establecimiento de indicadores en el mismo cuerpo o en un anexo del contrato firmado. Esto permitira a todos considerar la evolución del servicio a lo largo del tiempo, de una forma más completa y transparente.

7.4. Indicadores posibles de evolucion de costos

Como se mencionaba en el punto anterior, existe una relación biunívoca entre los distintos niveles de servicio y los costos asociados a cada uno de ellos y además suele existir con el transcurso del tiempo y por efecto de oscilaciones generalizadas o por cambios de una o más componentes, subas o bajas en los costos de una determinada operación. Esto hace que sea necesario promover entre las partes algún mecanismo de modificación en alza o en baja de estas tarifas con el objetivo de reeditar y recrear el acuerdo inicial fijado por las partes.

Cuando se prevea que durante el periodo de vigencia del acuerdo, pudiera producirse algún cambio del precio inicialmente acordado, se pactara un plazo razonable de preaviso en el que aquella de las



partes intervinientes que plantee su modificación deberá ponerlo en conocimiento de la otra.

Es aquí donde resulta muy importante tener en claro la descripción de los niveles de servicio ya que una alteración significativa y prologada en dichos niveles puede producir un cambio tarifario, sea con tendencia a la baja o con tendencia al alza.

La otra modificación posible es la alteración de los valores de los componentes de los costos, esta alteración se vera reflejada en las formulas de costo pactadas y que son parte del acuerdo comercial o en su ausencia podrán utilizarse indicadores de público conocimiento que reflejo las variaciones de costos y como impactan dentro de las tarifas, estos indicadores podrán ser indicadores claves de la misma actividad, tales como el Índice FADEEAC que mide la evolución de los costos de transporte, o el Índice CEDOL que mide la evolución de los costos de una operación logística, transporte incluido o el Índice CEDOL solo para operaciones de almacenamiento.

También existen otros Índices de público conocimiento, como por ejemplo los indicadores que publica mensualmente la Asociación Argentina de Logística Empresaria (ARLOG) que son genéricos y que podrán utilizarse en forma parcial o total dentro de una formula pre-determinada de común acuerdo entre las partes.

7.5. Garantías de mantenimiento del servicio

Son justamente estos recaudos mencionados los que dan la garantía real del mantenimiento del servicio durante el tiempo del acuerdo.

En prácticamente todos los convenios que se realicen en materia de servicios en logística, resulta conveniente formalizar de la mejor manera jurídica posible estos acuerdos, de manera tal que se protejan los derechos del denominado dador de carga y se fijen las obligaciones y derechos mutuos.

Las Empresas tienen distintas alternativas para formalizar los acuerdos operativos, comerciales y de servicios. Debemos saber que los mismos se pueden formalizar a través de contratos ordenes de com-



pra según la magnitud del acuerdo. Confluyen en el tema perovarios tipos de encuadramiento, algunas de ellas provenientes de leyes del Código Civil y otras del Código Comercial. Recordemos que se trata de un contrato innominado.

También es importante comprender que participan de un contrato de estas características en forma directa o indirecta varios cuerpos de leyes referidos a temas de legislación laboral, leyes sobre transportes y tránsito, leyes sobre seguros y seguridad, leyes sobre alquileres de cosas muebles e inmuebles, leyes de medio ambiente y otras relacionadas con la tipología del servicio a tercerizar.

Es por ello que nuevamente se sugiere siempre recurrir al asesoramiento profesional de abogados expertos en estos temas o abogados corporativos que nos puedan guiar en la resolución de estos contratos.

7.6. Modalidades de tarifas

Las tarifas acordadas necesariamente deben figurar en el contrato firmado y deben constituir un anexo, ya que en nuestro país y por efecto de la inflación esto suele ser el tema que mas preocupa y su no actualización en tiempo y forma constituye lo contrario de una garantía de mantenimiento. De no estar clara la situación y la resolución esto conlleva a producir bajas en los niveles de servicio a los fines de recuperar rentabilidad perdida por los incremento de costos o viceversa el servicio puede resultar costoso por motivos de una disminución acordada en los niveles de servicio (situación que no la mas habitual ni la mas deseable en términos comerciales)

En materia de servicio en logística existen distintas formas de tarifas dentro del mercado, en general se verifica que las formas se adaptan a lo pactado entre cliente y proveedor.

Existen combinaciones de tarifas entre:

- Bulto entregado.
- Por tonelada o metro cúbico entregado.
- Por metro cuadrado o metro cúbico de deposito.
- Por cantidad de posiciones.



- Por paquete de distribución país o por área geográfica determinada.
- Compuestas en parte por tarifas fijas y el resto variables en función de la actividad.
- Con ajuste a volúmenes crecientes o decrecientes.
- Por porcentaje sobre ventas.
- Por porcentaje sobre ventas crecientes o decrecientes según volúmenes de facturación y tipo de entregas.
- Por administración.
- Por acuerdos especiales entre las partes

Hoy muchas más, pero una norma general es la siguiente que surge del Manual de Buenas Prácticas de Contratación con la siguiente definición:

“Las formas de aplicación de tarifas deben buscar siempre la mayor transparencia, la mayor variabilidad y al mismo tiempo eliminar controles burocráticos para ambas partes y buscar el método que pueda medir el servicio y el costo para Cliente y Proveedor, manera tal que se puedan ir monitoreando los cambios ocurridos en el mercado, en los niveles de servicio y medir como impactan en los costos”.



8. Conclusiones



8. Conclusiones

Actualmente, la logística se transformó en una actividad autónoma, que es mucho más compleja que la mera suma de los servicios de transporte y depósito, entre muchos otros.

La legislación, por su propia esencia es dinámica, y acompaña la evolución de esta actividad, al igual que al resto de las actividades económicas y sociales. Pero ese acompañamiento es siempre posterior a dicha transformación.

Por eso, como ya vimos a lo largo de estas páginas, la actividad logística está regulada por un régimen jurídico diseñado para una realidad del pasado, con normas diseminadas en innumerables leyes y regulaciones, de distintas materias y jerarquías.

Este marco jurídico especialmente complejo aporta incertidumbre a las relaciones, a los alcances de los servicios, las responsabilidades y, consecuentemente, a los costos asociados al negocio.

Es evidente que, cuanta más certidumbre haya respecto de las variables de un negocio, el mismo será más previsible, la inversión será más eficiente, y las rentabilidades esperadas tendrán mayor certeza.

Por eso, a la hora de contratar los servicios logísticos, tanto para el Operador Logístico como para su Cliente, es de vital importancia hacerlo de la manera correcta, eliminando lo más posible los “cabos sueltos” y los riesgos mencionados. Esto toma mayor importancia aún, cuando se convive en un entorno que, como vemos, está naturalmente plagado de incertidumbre.

Por lo cual, estamos convencidos que esta obra, dejando de lado la burocracia de toda la complejidad normativa, brinda un panorama práctico de los principales aspectos que deben considerarse para que un negocio logístico tenga la menor cantidad posible de incertidumbre.

Si bien es difícil medir y valorar la cantidad de problemas que evitamos haciendo las cosas bien desde la óptica legal; no por eso pierde importancia. Por eso, podemos decir que los asuntos legales en “buen estado” son similares a la “salud”: no puede medirse en una escala objetiva pero, si flaquea, puede transformarse en una tragedia.

También, hacer los negocios de manera prolija, clara y profesional, implica mayores esfuerzos al comienzo del mismo. Pero ese esfuerzo al inicio, será exponencialmente retribuido en certezas, contención de costos y previsibilidad en los negocios.

Esta publicación fue originada en CEDOL con la participación del departamento jurídico, y la dirección técnica de la cámara, se conto con la colaboración de la presidencia de ARLOG; ya que la presente trata de una problemática jurídica que incumbe a todos los miembros de la cadena logística sean operaciones propias o tercerizadas.

Justamente, ése es el objetivo de esta publicación **“MARCO JURIDICO DE LAS OPERACIONES LOGISTICAS”** y de todo asesoramiento legal idóneo y profesional.



.....





9. Anexos



Materiales y bibliografía utilizada

En general en cada capítulo se ha volcado la experiencia personal y práctica del equipo jurídico que estructuró la presente obra, sin embargo se mencionan a continuación alguna bibliografía que puede ser útil a aquellos lectores que quieran profundizar los temas aquí tratados, en especial algunos de sus capítulos. El resto de la bibliografía ha sido nombrada durante la redacción de cada uno de los mismos tal como el nombrado Decreto 40/89.

- *Manual de Buenas Prácticas de Contratación de Operaciones Logísticas. Editado por CEDOL 2010 y 2007 (Segunda y Primera Edición).*
- *Manual Práctico de Contratación Laboral de Juan Carlos Fernández Madrid, Amanda Beatriz Caubet y María Elvira Rosón de Planells.*
- *Relación de Dependencia de Alejandro H. Perugini.*
- *Ley de Contrato de Trabajo. (Ley 20.744)*
- *Código de Comercio de la República Argentina.*
- *Código Civil de la República Argentina.*
- *Ley de Seguros N° 17.418.*
- *Ley de Riesgos del Trabajo N° 24.557.*
- *Ley 24.653 1996 Reglamentada por el Decreto 1035/2002*
- *“Canales de comercialización”, Farina, Juan María, LA LEY 1993-B, 1138-Derecho Comercial Doctrinas Esenciales Tomo II, 331.*
- *“Contrato de distribución”, Argeri, Saúl A., LA LEY 1982-B, 1039-Derecho Comercial Doctrinas Esenciales Tomo III, 257.*
- *“El contrato de distribución y su rescisión unilateral”, Lavalle Cobo, Dolores ; Lavalle Cobo, Jorge, LA LEY 1992-E, 107-Derecho Comercial Doctrinas Esenciales Tomo III, 265.*
- *“La ruptura intempestiva del contrato de distribución y la obligación de indemnizar”, Caivano, Roque J., LA LEY 1994-D, 111-Responsabilidad Civil Doctrinas Esenciales Tomo I, 1637-Derecho Comercial Doctrinas Esenciales Tomo III, 281.*
- *¿Cuál es el cemento que une las redes de consumidores, de distribuidores, o de paquetes de negocios? (Aproximación a la conexidad contractual como fundamento imputativo)”, Lorenzetti, Ricardo L., LA LEY 1995-E, 1013-Derecho Comercial Doctrinas Esenciales Tomo V, 651.*
- *“El transporte multimodal en el ámbito nacional y regional”, Simone, Osvaldo Blas • LA LEY 1987-E, 1055-Derecho Comercial Doctrinas Esenciales Tomo III, 47*



Comité de Redacción de "MARCO JURIDICO DE LAS OPERACIONES LOGISTICAS"

La redacción de la presente publicación ha sido realizada por las siguientes Organizaciones y Profesionales:

Andreani Logistica S.A.: Dr. Pablo Zan Bisignani.

Abogado
 Máster en Derecho Empresario
 Máster in Business Administración
 Docente del Postgrado en Logística de UB
 Autor de varias publicaciones
 Gerente de Asuntos Legales del Grupo Logístico
 Andreani



DHL Exel Supply Chain: Dra. Cecilia Tristezza.

Abogada UBA, Orientación Derecho Empresarial.
 Miembro del Departamento de Legales de DHL en
 Argentina
 Responsable del Depto. de Legales de DHL



Exologista S.A.: Dr. Ezequiel Tomás Condoluci Santa María

Abogado, (UCA)
 Postgrado "Premaster de Derecho Empresarial"
 (UA)
 Postgrado "Contratos Empresariales Modernos"
 (UCA)."
 Especializaciones dentro del Derecho Empresarial
 Se desempeña en el área del Derecho en EXOLO-
 GISTICA S.A.



Provinter Logistica S.A.: Dr. Jorge López Moreno

Abogado UBA
Titular del Estudio López Moreno y Asoc
Conjuez de la Suprema Corte de Justicia de la
Prov. de Bs. As.
Especialista en Derecho Laboral y Empresario
Conferencista en temas de su especialidad



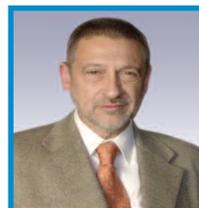
Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL) Dr. Lucio Zemborain

Abogado UBA
Titular del Estudio Jurídico Zemborain
Especialista en Derecho Laboral
Asesor de Cámaras y Empresas de la Actividad
Integrante de diversas Comisiones Negociadoras
de Convenciones Colectivas de Trabajo



Dr. Carlos A. Musante

Contador Público UBA
Dr. En Ciencias de la Administración UB
Director Técnico de CEDOL
Socio de Diagnóstico y Coaching Logístico SRL
Conferencista y autor de varias publicaciones





Este libro se terminó de imprimir en
Gráfica Pinter en abril 2011

