



CORPORACIÓN
UNIVERSITARIA
REMINGTON

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN LOGÍSTICA

ASIGNATURA: DISTRIBUCIÓN FÍSICA II

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

Este material es propiedad de la Corporación Universitaria Remington (CUR), para los estudiantes de la CUR en todo el país.

2008

CRÉDITOS



El módulo de estudio de la asignatura Distribución Física II es propiedad de la Corporación Universitaria Remington. Las imágenes fueron tomadas de diferentes fuentes que se relacionan en los derechos de autor y las citas se relacionan en la bibliografía. El contenido del módulo está protegido por las leyes de derechos de autor que rigen al país.

Este material tiene fines educativos y no puede usarse con propósitos económicos o comerciales.

AUTOR

Rosa Janett Restrepo

Nota: el autor certificó (de manera verbal o escrita) No haber incurrido en fraude científico, plagio o vicios de autoría; en caso contrario eximió de toda responsabilidad a la Corporación Universitaria Remington, y se declaró como el único responsable.

GRUPO DE APOYO

Personal de la Unidad de Medios y Mediaciones

EDICIÓN Y MONTAJE

Unidad de Medios y Mediaciones

Primera versión. Febrero de 2008.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	5
2. JUSTIFICACIÓN	6
3. PROPÓSITO GENERAL DEL MÓDULO.....	8
4. OBJETIVO GENERAL DEL MÓDULO	9
5. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	10
6. UNIDAD 1 COSTOS DE LA CADENA DE DFI.....	11
6.1. OBJETIVO GENERAL.....	11
6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
6.3. PRUEBA INICIAL	12
6.4. TEMAS	13
6.4.1. Tipo de Carga.....	14
6.4.2. Condiciones de Venta.....	14
6.4.3. Lugares de Paso.....	15
6.4.4. Definición de los componentes de costo.....	15
6.4.5. Definición de los componentes de costo durante el tránsito internacional	19
6.4.6. Definición de los componentes de costo en el país importador.....	20
6.4.7. Ejercicio	23
6.4.8. Estimación del tiempo de transito.....	23
6.4.9. Descripción de las matrices de costos	24
6.4.10. Ejercicio	28
6.4.11. Ejercicio	29
6.4.12. Base metodológica	29
6.4.13. Empaque - concepto metodológico del costo	32
6.4.14. Embalaje - concepto metodológico del costo.....	36
6.5. PRUEBA FINAL	41

6.5.1. Actividad.....	41
7. UNIDAD 2 TOMA DE DECISIONES SOBRE LA CADENA DE DFI	42
7.1. OBJETIVO GENERAL.....	42
7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	42
7.3. PRUEBA INICIAL.....	43
7.4. TEMAS	44
7.4.1. Contratos internacionales	44
7.4.2. Importancia del contrato de compraventa.....	45
7.4.3. El contrato de transporte internacional.	47
7.4.4. Documento de Tránsito Aduanero Internacional	48
7.4.5. Formas de cobro o pagos internacionales o contrato financiero	49
7.4.6. Contrato de seguros de transporte	50
7.4.7. Los INCOTERMS.....	52
7.4.8. Ejercicio	53
7.4.9. Agentes de carga	53
7.4.10. Logística De Transporte Internacional	60
7.4.11. Coordinación De Logística	65
7.4.12. Agentes de Carga Internacional y el Contrabando	66
7.4.13. SIAS Sociedades De Intermediación Aduanera	69
7.4.14. Preguntas sobre Intermediación Aduanera	71
7.4.15. Regímenes Aduaneros.....	83
7.4.16. Operadores Portuarios	92
7.5. PRUEBA FINAL	101
7.5.1. Actividad.....	101
8. UNIDAD 3 SELECCIÓN DE LA CADENA ÓPTIMA DE DFI	102
8.1. OBJETIVO GENERAL.....	102
8.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	102
8.3. PRUEBA INICIAL.....	103
8.4. TEMAS	104

8.4.1.	Relación Costo / Daño	104
8.4.2.	Factura	104
8.4.3.	Certificaciones	105
8.4.4.	Cartas De Porte	105
8.5.	PRUEBA FINAL	108
8.5.1.	Actividad.....	108
9.	GLOSARIO	109
10.	BIBLIOGRAFÍA.....	111

1. INTRODUCCIÓN

Una de las preguntas más frecuentes que el empresario exportador o importador formula a sus asesores en comercio exterior es:

¿Cuál es el precio de mi producto de exportación en el local del importador extranjero? o cuál es el correspondiente del producto de importación en mi local?

Esta pregunta aparentemente simple implica la necesidad de analizar los componentes del precio de venta del producto, en el local del importador nacional o extranjero. Básicamente los componentes son dos, primeramente el precio del producto en el local del exportador y en segundo lugar el precio del producto en el local del importador. Ellos pueden expresarse como los INCOTERMS, en fábrica (EXW) y entregado derechos pagados (DDP) respectivamente.

El costo de la jornada entre ambos lugares puede definirse como el costo de DFI.

2. JUSTIFICACIÓN

La comercialización internacional en general y el mercadeo en el exterior en particular se incluyen dentro del llamado “Marketing mix” la distribución física de mercaderías.

La DFI es la serie de operaciones necesarias para viabilizar el traslado físico de un producto desde el local del exportador hasta el local del importador. Esto constituye “la cadena de distribución física”; en la cual cada operación requiere la contratación de un servicio, lo cual representa un componente de costo que puede ser directo o indirecto, a saber:

Directos: Embalaje, marcado, documentación, unitarización, manipuleo, seguro, transporte, almacenaje aduanero, bancario y agentes;

Indirectos: Administrativos y capital (inventario).

Los documentos de costo de la DFI tienen una ponderación distinta en la cadena de distribución dependiendo del valor agregado del producto de que se trate y pueden representar un porcentaje importante del precio de venta.

En la práctica es muy difícil para las empresas que trabajan en comercio exterior obtener información sobre todos los componentes de costo; la experiencia demuestra que solo ciertas empresas con largos años de experiencia en comercio internacional puedan realizar un análisis integral de la DFI.

Un producto competitivo en precio y calidad en el país que lo produce puede limitar su potencial de venta en el mercado internacional por una logística errada o incompleta de la DFI.

El perfeccionamiento de una compra-venta internacional depende en gran parte de la optimización del análisis de costo y tiempo de la cadena de distribución física.

Las estrategias para promover y desarrollar exportaciones, así como racionalizar importaciones deben estar estrechamente ligadas al fortalecimiento de la capacidad de gestión de la DFI en las empresas que trabajan en comercio exterior.

La creciente complejidad y competitividad en el comercio internacional reclama un enfoque más innovativo del concepto de la DFI que ha evolucionado tan significativamente y adquirido una

importancia tan decisiva en los últimos años; ameritando un análisis mas integral e individualizado.

Un porcentaje sustancial de exportadores e importadores no conocen todos los componentes de costo de la cadena de distribución física y desconocen las informativas a las cuales recurrir. Ello explica la razón por la cual los exportadores cotizan en términos EXW, FOR/FOT, FOA, FAS, CFR, CIF, FRC, DCP, CIP y los importadores aceptan cotizaciones en términos EXS, EXQ, DDP. Igualmente esta situación se traduce en la elección de los modos de transporte para exportar o importar solamente basada en la comparación de las tarifas de fletes y no en un análisis integral.

El transporte internacional de carga es el núcleo alrededor del cual se ha desarrollado la DFI y aun cuando la comunidad de usuarios del transporte acepta este concepto desde tiempo atrás, en la practica el continua recibiendo una atención marginal dentro de la toma de decisión de las empresas de comercio exterior. Es frecuente ver una situación caótica en la unidad responsable de embarques al exterior debido a la falta de información y a la capacidad insuficiente de gestión. Las mercaderías son enviadas frecuentemente con un embalaje y marcados equivocados, documentación incorrecta, mal unitarizadas, erróneamente almacenadas, manipuladas sin cuidado, con fletes mal negociados, cobertura excesiva de seguro, aranceles aduaneros casi desconocidos y agentes y bancos no adecuados.

Todo ello conducente a la elección de un modo de transporte y cadena de DFI no óptimos. Esto se convierte en una práctica costosa y que consume tiempo. Es sorprende ver con qué frecuencia el resultado final del cálculo completo y exacto del costo y tiempo de la cadena de DFI difiere del estimado inicial por “usos y costumbres” en suelen basar sus decisiones los gerentes de DFI.

3. PROPÓSITO GENERAL DEL MÓDULO

Definir una metodología para analizar los parámetros de costos y tiempo de la DFI y que pueda ser utilizada como instrumento en la toma de decisión del empresario exportador o importador. La utilización del método propuesto facilitara la elección de la cadena optima de DFI y el estudio podrá tener un enfoque ex-ante o ex-post.

4. OBJETIVO GENERAL DEL MÓDULO

Saber elegir una cadena óptima de distribución de acuerdo con las matrices de costo y/o tiempo implementadas.

5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Presentar los INCOTERMS como herramienta que facilita el comparar los diferentes costos de la cadena de DFI.
- Definir las cuatro matrices de costo y tiempo de la DFI.
- Explicar la metodología a seguir para hacer los diferentes análisis de selección óptima.

6. UNIDAD 1 COSTOS DE LA CADENA DE DFI

6.1. OBJETIVO GENERAL

Listar de las características más importantes del embarque, seguidamente una detallada definición de cada componente de costo de la cadena de DFI, y finalmente una descripción de cuatro matrices que cuantifican los parámetros de costo y tiempo de las posibles cadenas de DFI.

6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Presentar las características fundamentales de un embarque.
- Describir las matrices que cuantifican los parámetros de costo y tiempo de las posibles cadenas de DFI.
- Definir cada uno de los componentes del costo.

6.3. PRUEBA INICIAL

Diferenciar entre costos directos e indirectos en los procesos de producción.

6.4. TEMAS

- Descripción de las características del embarque
- Enumeración de las características del embarque

El listado de los datos del embarque servirá para iniciar el estudio que plantea la presente metodología.

Identificación del Producto

Nombre del Producto.

Se pondrá el nombre del producto en el idioma del país exportador, en inglés; así como el nombre técnico. Se tipificará la operación de comercio exterior de que se trate.

- Exportación/Importación.
- Descripción de la metodología
- Código Arancelario.

Se identificará al producto de acuerdo a la nomenclatura del país exportador o importador (NCCA, etc.)

- Valor Agregado.
- Características de la carga.
- Naturaleza de la Carga.

Se consignará si es perecible, frágil, peligrosa (explosivos, gases e inflamables y no inflamables, líquidos inflamables, sólidos inflamables, materiales oxidantes, materiales venenosos, materiales radioactivos, materiales corrosivos y materiales peligrosos varios) o de dimensiones y pesos especiales.

6.4.1. Tipo de Carga

Se especificara si es general, convencional (no unitarizada) o unitarizada (paletizada o contenedorizada); o al granel, se deberá señalar si se requiere transporte con atmósfera controlada (temperatura o presión).

Peso bruto/ peso neto: Se expresara en unidades métricas, de peso, o de otro sistema.

Cubicaje: Se especificara en unidades métricas de volumen o de otros sistemas.

Factor de Estiba: Se pondrá la relación del volumen sobre el peso (M3/TM u otro sistema).

Embalaje.

Unitarizacion: Se especificara el tipo de pallet o contenedor u otros métodos de unitarizacion de carga (remolques, semirremolques, furgones, etc.).

Número de unidades de carga: Se anotara él número de cajas, cajones, barriles, pallets, contenedores o cualquier otra unidad de carga.

6.4.2. Condiciones de Venta

Número de Embarques.

El análisis de costos se realizara sobre la base de cada embarque, no obstante los precios de los servicios a contratar se negociaran teniendo en cuenta la totalidad de los embarques, lo cual podría representar obtener una cotización mejor en los precios. Se deberá especificar igualmente él número de embarque que se estudia.

Valor total del embarque: Se pondrá el valor total del embarque en dólares de los EE.UU. Y en la moneda del contrato de venta internacional.

Precio ex-fabrica (EXW): Se consignara el precio del producto según la definición de EXW.

Precio entregado derechos pagados (DDP): Se consignara el precio del producto según la definición de DDP.

Termino de venta (INCOTERMS): Se especificara el INCOTERMS pactado con el comprador (importador) en el contrato de venta internacional. Esto se aplicara solamente en el caso de un análisis ex-post.

Condiciones de pago.

Se consignara la modalidad de pago para la exportación acordada con el comprador (importador) en el contrato de venta internacional (contra documentos, créditos documentarios o carta de crédito).

Plazo de entrega y fechas del embarque.

Se consignara el periodo en el cual deberá procederse a la entrega del producto en el local del importador, como especificado en el contrato de venta internacional, igualmente poner la fecha de salidas del local del exportador y la fecha estimada del embarque internacional.

6.4.3. Lugares de Paso.

País exportador: Nombre del país vendedor.

Lugar de Producción: Nombre del lugar donde está ubicada la fábrica, hacienda. Etc.

Lugar de embarque internacional: Nombre del puerto, aeropuerto, estación ferroviaria o terminal terrestre en el país exportador.

Lugares de ruptura de carga e interfaces: Nombre de cada lugar donde la unidad de carga se transfiere a/ de un vehículo, almacén o de un modo de transporte.

Lugar de desembarque internacional: Nombre del puerto, aeropuerto, estación ferroviaria o terminal terrestre en el país importador.

Lugar de entrega: Nombre del lugar donde está ubicado el local del importador.

País importador: Nombre del país importador.

6.4.4. Definición de los componentes de costo

Definición de los componentes de costo en el país exportador.

6.4.4.1 Directos

- **Embalaje:** Costo del acondicionamiento del producto para ser transportado hasta su destino final en el país importador. Incluye: Mano de obra) manual y/o mecánico)
- **Materiales.**
- **Marcado:** Costo para la identificación de la(s) unidad (es) embalada (s). Corresponde a: Manipuleo (símbolos pictóricos (ISO))

Marcas principales y secundarias

Carga peligrosa. Marítimo; código marítimo. Internacional de carga peligrosa (IMDG). Recomendado por OMI.

Aéreo: transporte seguro de carga peligrosa. Por avión elaborado por OACI y IATA.

Carretero: Transporte seguro de carga. Peligrosa por carretera (ADR) auspiciada por IRU y CEPE.

Ferrovionario: regulaciones internacionales, para el transporte de carga peligrosa por tren (RID) anexa a la Convención CIM. Publicado por la OTIF. Incluye: Mano de obra (manual y/o mecánico)
Pintura especial indeleble

Documentación de exportación

Costo de los documentos necesarios para realizar el embarque de exportación. Incluye:
Licencia de Exportación.

- Documento aduanero internacional (TIR/TIF)
- Carnet ATA (imputación temporal)
- Certificado de origen
- Factura consular
- Otras certificaciones, legalizaciones o visaciones
- Cartas de porte (documentos de transporte) según el tipo de INCOTERMS utilizado.

Unitarización

Costo de la paletización y/o contenedorización en el local del exportador, terminal de contenedores, etc. Incluye:

- Paletización: Mano de obra
- Compra del pallet
- Contenedorización: llenado del contenedor
- Arriendo del contenedor
- Material para fijar el producto
- Otra forma: llenado de remolques, semirremolques, furgones y otras unidades de carga.

Manipuleo en local del exportador

Costo de cargar el vehículo en el local del exportador. Equipo de carga (convencional/paletizada/contenedorizada)

Transporte desde el local del exportador hasta el lugar de embarque

Flete / por transportar el producto hasta la estación de ferrocarril: FOR/FOT solo vagón parcial; terminal terrestre: FOR/FOT, el aeropuerto: FOA o el puerto: FAS y FOB.

Seguro del local del exportador al lugar de embarque

Costo de la prima de seguro que cubre los riesgos asegurados durante el transporte del producto entre los dos lugares mencionados, dependiendo del modo de transporte internacional elegido y según INCOTERMS acordado (FOR, FOA, FAS y FOB)

Almacenaje

Costo de almacenamiento del producto en: depósito intermedio (fiscal o privado). Incluye: Costo de la carga y descarga del vehículo respectivo

Manipuleo en el lugar de embarque

Costo de: descarga del vehículo en el lugar de embarque, carga en el medio del modo de transporte internacional (INCOTERMS: FOR, FOA, FOB; contrato de transporte marítimo: FI, FIO). Depósito en el lugar de embarque (portuario, aeroportuario, ferroviario o Terrestre). Incluye: mano de obra, equipo de carga (convencional/paletizada/contenedorizada)

Aduanero

Costo de la intervención de la aduana. Incluye: Servicios aduaneros (documentación y valoración), derechos aduaneros (específicos y/o ad valorem)

Bancario

Costo de la intervención bancaria en la exportación. Incluye: - Comisiones (directas y por corresponsalía), comunicaciones (cable, télex, telefax, teléfono)

Agentes

Costo de servicios de tramitación y/o honorarios en bancos (corredor de cambio) aduanas (agente o despachante) agentes de carga (embarcador, transitorio, OTM).

6.4.4.2 Indirectos

Administrativos

Costo en que incurre el exportador en la gestión de la DFI del producto. Incluye: Costo de la obtención y acopio de la información sobre los componentes de costo de la cadena de la DFI. Salarios del personal ejecutivo, operativo y administrativo de la empresa durante el periodo que se ocupen para la realización del embarque hasta su entrega al importador en el lugar convenido según INCOTERMS acordado. Se cuantificara en horas/persona.

Preparación de la documentación del embarque de exportación (con excepción de la preparación del contrato de compra-venta internacional) gastos de comunicación relativas al envío del embarque.

Capital

Inventario:

Costos financieros incurridos sobre el valor total del embarque, que se calculan basados en el precio EXW del producto a la tasa de interés de la unidad monetaria utilizada para el análisis.

Incluye: periodo de tiempo transcurrido desde el momento en que el producto sale de la línea de producción o cosecha, hasta el momento en que es cargado en el vehículo de despacho en el local del exportador, tiempo de transito transcurrido entre el local del exportador y el lugar de

embarque internacional, lapsos de tiempo correspondiente a las interfaces y a los puntos de ruptura de carga, hasta el lugar de embarque internacional.

6.4.5. Definición de los componentes de costo durante el tránsito internacional

6.4.5.1 Directos

Manipuleo en el lugar de embarque

Costo de carga del producto en el medio del modo de transporte internacional (INCOTERMS: FAS; contrato de transporte marítimo: LT y FO), Incluye:

- Mano de obra
- Equipo de carga (convencional/paletizada/contenedorizada)

Transporte

Flete 5/ por transportar internacionalmente el producto (INCOTERMS: CFR, CIF, EXS, EXQ; contrato de transporte marítimo: LT).

Seguro entre los lugares de embarque y desembarque

Costo de la prima que cubre los riesgos asegurados durante el tránsito internacional del producto, atendiendo a las características del viaje y del producto.

Almacenaje

Costo del almacenamiento del producto en:

- Depósito fiscal
- Depósito privado (zona franca)

Incluye: costo de carga y descarga del vehículo respectivo.

Manipuleo en el lugar de desembarque

Costo de descarga del producto del medio del modo de transporte internacional (INCOTERMS: EXQ; contrato de transporte marítimo: LT y FI) Incluye:

- Mano de obra
- Equipo de carga (convencional/paletizada7contenedorizada)

Agentes

Costo por servicios de tramitación y/o honorarios en:

- Aduanas (agente o despachante)
- Agente de carga (embarcador, transitario).

6.4.5.2 Indirecto

Inventario

Costos financieros incurridos sobre el valor total de embarque, que se calculan basados en el precio del producto en el lugar de embarque internacional en el país exportador, a la tasa de interés de la unidad monetaria utilizada para el análisis. Incluye:

- Tiempo de transito transcurrido entre los lugares de embarque y desembarque internacional: Lapsos de tiempo correspondientes a las interfaces y a los puntos de ruptura de carga, entre los lugares de embarque y desembarque internacional.

6.4.6. Definición de los componentes de costo en el país importador

6.4.6.1 Directos

Manipuleo en el lugar de desembarque

Costo de:

- Descarga del producto del medio del modo de transporte internacional (INCOTERMS; EXS; contrato de transporte marítimo: FO, FIO)
- Carga del vehículo en el lugar de desembarque
- Deposito en el lugar de desembarque (portuario, aeroportuario, ferroviario o terrestre)

Incluye: mano de obra y equipo de carga (convencional/paletizada/contenedorizada)

Almacenaje

Costo de almacenamiento del producto en: Deposito intermedio (fiscal, privado o zona franca).
Incluye: Costo de carga y descarga del vehículo respectivo.

Transporte desde el lugar de desembarque hasta el local del importador

Flete por transportar el producto desde la estación de ferrocarril, el terminal terrestre, el aeropuerto o el puerto.

Seguro del punto de desembarque al local del importador

Costo de la prima de seguro que cubre los riesgos asegurados durante el transporte del producto desde el desembarque del medio del modo de transporte internacional.

Manipuleo en el local del importador

Costo de descarga del vehículo en el local del importador. Incluye: Mano de obra. Equipo de carga (convencional/paletizada/contenedorizada).

Desunitarización

Costo del vaciado de contenedores, remolques, semirremolques, furgones u otras unidades de carga y/o despaletización en el local del importador. Incluye:

Mano de obra

Equipo de carga

Documentación de importación

Costo de los documentos necesarios para realizar la importación

Incluye:

- Licencia de importación
- Autorización del control de cambio
- Cartas de porte (documentos de transporte) según el tipo de INCOTERMS utilizado
- Otros

Aduanero

Costo de la intervención de la aduana. Incluye:

- Servicios aduaneros (documentación y valoración)
- Derechos aduaneros (específicos y ad valorem)

Bancario

Costo de la intervención bancaria en la importación. Incluye:

- Comisiones (directas y por corresponsalía)
- Comunicaciones (cable, telex, telefax, teléfono).

Agentes

Costo de servicios de tramitación y/o honorarios en:

- Bancos (corredor de cambio)
- Aduana (agente o despachante)
- Agente de carga (embarcador, transitario)

6.4.6.2 Indirectos

Administrativos

Costo en que incurre el importador en la gestión de la DFI del producto. Incluye:

- Costo de obtención y acopio de la información sobre los componentes de costo de la cadena de la DFI
- Salarios del personal ejecutivo, operativo y administrativo de la empresa durante el periodo que se ocupen para la realización del embarque hasta su entrega al importador en el lugar convenido según el INCOTERMS acordado. Se cuantificara en horas/persona
- Preparación de la documentación de importación
- Gastos de comunicaciones relativas a la recepción del embarque
- Costo del personal del exportador que vigila la recepción del embarque en los casos que fuera necesario.

Capital

Inventario

Costos financieros incurridos sobre el valor total del embarque, que se calculan basados en el precio del producto en el lugar de desembarque internacional en el país importador, a la tasa de interés de la unidad monetaria utilizada para el análisis. Incluye:

- Tiempo de tránsito transcurrido entre el lugar de desembarque internacional y el local del importador
- Lapsos de tiempo correspondientes a las interfaces y a los puntos de ruptura de carga, hasta el local del importador

6.4.7. Ejercicio

Con la anterior metodología presente un producto de exportación seleccionado por usted

6.4.8. Estimación del tiempo de tránsito

El tiempo representa un parámetro crucial en la DFI y está estrechamente asociado con el costo. Cada operación de DFI requiere un periodo de tiempo para su ejecución y su duración y varía con cada modo de transporte.

El tiempo total invertido para llevar a cabo la DFI de un embarque se denomina usualmente “tiempo de tránsito”, el cual tiene que coordinarse con las estipulaciones del contrato de venta internacional en lo que concierne a los términos de entrega (fecha acordada) y pago (especialmente cuando se usa C/C).

Comenzando con los componentes de costo directo, el embalaje y marcado de la mercadería se realiza generalmente en el local del exportador, a cargo del mismo o de un embalador profesional; por lo tanto, el tiempo empleado es de fácil cuantificación. Un caso similar ocurre con la documentación. Por otra parte, la unitarización requiere la colocación de la carga en pallets o el llenado del contenedor en el local del exportador, donde el agente transitario o embarcador o en un terminal de contenedores.

El manipuleo de la carga es la siguiente operación, que tiene lugar en los puntos de ruptura de carga para su transferencia, de un medio de transporte a otro en las interfaces; en los lugares de embarque y desembarque; en los almacenes; o donde sea necesario cargar o descargar los productos del envío.

En transporte marítimo existe una tasa llamada “ritmo de carga” que es de particular importancia para los graneles. En el transporte oceánico, cada servicio (regular o eventual “tramp”) establece

el periodo de tiempo para la operación de manipuleo, incluida en el tiempo total del viaje entre dos puertos. Cualquier atraso o ahorro de tiempo, representara una demora (“demurrage”) implicando una penalidad o un pronto despacho (“dispatch”) que implicara un reembolso.

La duración del transporte en si mismo es la operación más importante de toda la cadena de DFI. Los medios o vehículos de cada modo de transporte: ferrocarril, camión, barco o avión; tienen su propia velocidad promedio y el parámetro de tiempo depende del tipo de servicio que ofrece. Por ejemplo, los servicios arrendados (“charter”) son en general más rápidos que los servicios regulares, tanto en el transporte marítimo como en el aéreo. La duración de un viaje puede durar entre unas pocas horas hasta varias semanas.

En el caso de los componentes de costo indirecto, el parámetro de tiempo permitirá la cuantificación de sus costos. Los costos administrativos están representados por las horas de trabajo invertidas en la gestión del embarque, por parte del personal del exportador e importador. El valor se obtiene multiplicando el número de horas de trabajo por el salario por hora de cada funcionario que trabaje con el embarque.

La cuantificación del costo del capital inmovilizado se calcula multiplicando la tasa de interés de la unidad monetario utilizada en el análisis, por el valor total del embarque; aplicando el resultado obtenido a los siguientes periodos de tiempo:

Periodo de tiempo transcurrido desde el momento en que el producto sale de la línea de producción o cosecha, hasta el momento en que es cargado en el vehículo de despacho en el local del exportador; Tiempo de transita transcurrido entre el local del exportador y el lugar de embarque internacional; Tiempo de transito transcurrido entre los lugares de embarque y desembarque internacional; Tiempo de tránsito entre el lugar de desembarque internacional y el local del importador; y lapsos de tiempo correspondientes a las interfaces y a los puntos de ruptura de carga entre los locales del exportador e importador.

6.4.9. Descripción de las matrices de costos

El enfoque comparativo para el estudio de costos de la DFI para un embarque específica a un mercado específico, requiere como información de base, las siguientes cotizaciones de precio para cada uno de los tipos de análisis propuesto por la metodología. Dichos precios pueden obtenerse del exportador e importador respectivamente.

- **ex-post:** El precio EXW en el local del exportador (calculado sobre la base del costo de producción más un margen de utilidad) y el precio DDP en el local del importador. Este

tipo de análisis se puede aplicar para el estudio de exportación e importaciones que se realizan actualmente.

- **ex-ante:** El precio DDP en el local del importador (tomando como referencia el precio de los abastecedores que son competitivos), del cual se deducirán cada componente de costo de la DFI con el objeto de calcular el precio EXW en el local exportación.
- Teniendo en cuenta la complejidad de la operación de la DFI y diversidad de los diferentes componentes de costo de la DFI, esta metodología formula la estructura de un conjunto de matrices basadas en los siguientes criterios:

Las porciones geográficas en que se desarrolla la parte correspondiente de la DFI

- País exportador
- Tránsito internacional
- País importador

Los modos de transporte usados más frecuentemente en cada una de las porciones geográficas de las DFI

- Carretero
- Ferroviario
- Aéreo
- Marítimo
- Multimodal

La incidencia de los componentes de costo según sean endógenos o exógenos a la DFI, es decir

- Directos
- Indirectos

La secuencialidad en que ocurren las etapas de la cadena de DFI

La duración de cada una de las operaciones de la cadena de DFI

Los cinco criterios descritos están correlacionados entre si y su ocurrencia varía en cada una de las matrices.

Esta metodología, considerando los criterios expuestos, ha desarrollado cuatro matrices que se describen a continuación: Matriz de costos y tiempos en el país exportador.

Esta matriz ha sido diseñada para analizar las operaciones necesarias para conducir el producto desde el local del exportador hasta el punto de embarque internacional. La matriz incluye en su estructura dos parámetros de análisis:

Los modos de transporte más usados son el carretero y el ferroviario, con camión y vagón parcial o completo respectivamente. Tanto el cabotaje marítimo como el aéreo se ha considerado integrantes del modo de transporte marítimo y aéreo respectivamente en la porción de tránsito internacional.

Los componentes de costo son los siguientes:

Directos: embalaje, marcado, documentación, unitarización, manipuleo en el local del exportador, seguro, transporte, almacenaje, manipuleo en el lugar de embarque, aduanero, bancario y agentes;

Indirectos: administrativos y capital (inventario)

Matriz de costos y tiempos en el tránsito internacional

Esta matriz ha sido diseñada para analizar las operaciones necesarias para conducir el producto desde el punto de embarque internacional en el país exportador, hasta el punto de desembarque internacional en el país importador.

La matriz incluye en su estructura dos parámetros de análisis: Los modos de transporte en este caso pueden ser: carretero, ferroviario, aéreo o marítimo. En el carretero y ferroviario se han considerado camión y vagón parcial, y completo respectivamente. En el aéreo se ha incluido el servicio regular y el arrendado (charter); en el marítimo se incluye el servicio regular, diferenciando el conferenciado y el no conferenciado (outsider), así como el servicio eventual (tramp).

Los componentes de costo son los siguientes: Directos: manipuleo al embarque, seguro, transporte, almacenaje, manipuleo al desembarque y agentes.

Matriz de costos y tiempos en el país importador

Esta matriz ha sido diseñada para analizar las operaciones necesarias para conducir el producto desde el punto de desembarque internacional hasta el local de importador. La matriz incluye en su estructura dos parámetros de análisis:

Los modos de transporte más usados son el carretero y el ferroviario, con camión y vagón parcial o completo respectivamente. Tanto el cabotaje marítimo como el aéreo se ha considerado como integrantes del modo de transporte marítimo y aéreo respectivamente en la porción del tránsito internacional.

Los componentes de costo son los siguientes:

Directos: manipuleo en el lugar desembarque, almacenaje, seguro, transporte, manipuleo en el local del importador, desunitarización, documentación, bancario y agentes.

Indirectos: administrativos y capital (inventario)

Matriz resumen de costos y tiempos por cadena de DFI

Se ha diseñado una matriz resumen para visualizar la totalidad de los componentes de costo y tiempo analizados en cada una de las matrices ya descritas (ver anexo V).

Generalmente, el producto se carga en el local del exportador en un vehículo de transporte carretero y por analogía también se ha supuesto que se descargue en el local del importador desde un vehículo de transporte carretero.

La matriz resumen incluye los siguientes elementos en la estructura de cada cadena de DFI posible:

Las diferentes combinaciones de modos de transporte:

Transporte carretero en el país exportador con las distintas alternativas de modo de Transporte en el tránsito internacional y en el país importador, a saber:

- Aéreo/carretero (A/C)
- Carretero/carretera (C/C)
- Ferrocarril/carretero (F/C)
- Marítimo/carretero (M/C)
- Ferroviano/aéreo/carretero (F/A/C)
- Ferroviano/carretero/carretero (F/C/C)
- Ferroviano/ferroviano/carretero (F/F/C)
- Ferroviano/marítimo/carretero (F/M/C)
- Aéreo/ferroviano-carretero (A/F-C)
- Carretero/ferroviano-carretero (C/F-C)
- Ferroviano/ferroviano-carretero (F/F-C)

Marítimo/ferroviario-carretero (M/F-C)

Transporte multimodal: en esta columna se expresara el precio total cotizado por el operador de transporte multimodal OTM (agente transitario o embarcador) por la prestación del servicio puerta a puerta.

Los componentes del costo, diferenciados en directos e indirectos se consignan de acuerdo a la siguiente denominación:

- Origen (costos en el país exportador)
- Transito (costos en el tránsito internacional)
- Destino (costos en el país importador)

El total de esta matriz es la suma de los costos directos e indirectos que se incurre para la DFI de un producto, por cadena de distribución analizada.

La duración específica de cada operación de la cadena DFI y la duración total de la cadena. En otras palabras, el tiempo total transcurrido durante el traslado del producto entre los locales del exportador e importador.

6.4.10. Ejercicio

Al producto de exportación que le aplicó la metodología de costos aplíquelo las cuatro matrices

Elección de la cadena de DFI

El empresario exportador o importador ha venido siguiendo un proceso de toma de decisiones tomado principalmente en consideración el componente de costo de transporte, para la DFI de su producto y de acuerdo a los servicios disponibles en cada país. En muchos casos los otros componentes de costo de la cadena han sido tomados en cuenta solamente en forma marginal.

El gerente de DFI deberá tomar la decisión final en una forma más sistemática, basándose en los siguientes elementos principales:

- El contrato de compraventa internacional
- El factor de estiba de la carga y la relación peso/volumen por modo de transporte
- Los servicios de transporte disponibles en los países involucrados
- El análisis comparativo de costo y tiempo

La aplicación de la matriz de costos y tiempos totales por cadena de DFI, descrita en esta metodología, puede ser un elemento de trabajo importante para la toma de decisión referida.

6.4.11. Ejercicio

Elija una cadena y explique el porqué

6.4.12. Base metodológica

Cuantificar para un despacho tipo, todos los costos y tiempos, por pequeños que sean, teniendo en cuenta los términos de venta internacional o Incoterms 2000 de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

Para este efecto, se dividen las actividades o responsabilidades en tres grupos:

- País Exportador
- Tránsito Internacional
- País Importador

Cada una de las fases se caracteriza por involucrar diferentes costos, bien sea que tengan una incidencia directa o indirecta en la DFI, es así como en la metodología los componentes de costo son los siguientes:

El local del exportador hasta el punto de embarque internacional: Los componentes de costo son los siguientes:

- Directos: Empaque, embalaje, documentación, unitarización, manipuleo en el local del exportador, seguro, transporte, almacenaje, manipuleo en el lugar de embarque aduanero, bancario y agente.
- Indirectos: Administrativos y capital (Inventario)

Desde el punto de embarque internacional en el país exportador, hasta el punto de desembarque internacional en el país importador: Los componentes de costo son los siguientes:

- Directos: Manipuleo al embarque, seguro, transporte, almacenaje, manipuleo de desembarque y agentes.
- Indirectos: Capital (Inventario)

Desde el punto de desembarque internacional hasta el local del importador: Los componentes de costo son los siguientes:

- Directos: Manipuleo en el lugar de desembarque, almacenaje, seguro, transporte, manipuleo en el local del importador, desunitarización, documentación aduanero, bancario y agente.
- Indirectos: Administrativos y capital (Inventario)

6.4.12.1 Información básica del producto

Producto: Es importante que se conozca el nombre comercial y técnico del producto, para su identificación a nivel internacional. Ejemplo: Uchuva – Nombre Comercial, Cape Gooseberry – Nombre Técnico

Posición Arancelaria: (País Exportador): Código de Identificación de la mercancía en país de origen

Posición Arancelaria: (País Importador): Código de Identificación o llamado también “Correlativo” de la mercancía o en país de destino.

Unidad Comercial de Venta: Determina la cantidad de unidades de producto de venta. Ejemplo: Pares de Zapatos, Unidad, Metro, Kilogramo, litro, etc.

Valor EXKOWRS por Unidad Comercial: Valor de la mercancía en el establecimiento – fabrica, taller, almacén, etc., del vendedor (Exportador), puesta a disposición del comprador (Importador), sin despacharla para la exportación, ni efectuar la carga por el vehículo proporcionado por el comprador.

Se conoce que muchos exportadores incluyen dentro de este valor el costo del empaque y del embalaje.

Empaque: Tipo de empaque y dimensiones, es importante precisar el tipo de empaque y sus dimensiones, pro que esto puede afectar los costos de acuerdo con el modo de transporte. Ejemplo: Cajas de Cartón Corrugado, huacal, Barril, etc.

6.4.12.2 Información básica del embarque

Origen: País – Punto de Cargue – Puerto de Embarque. Es donde se inicia el costo y tiempo de la DFI.

Destino: País – Puerto de Desembarque – Punto de Entrega. Información importante para negociar fletes internacionales.

Peso Total KG/TON: Peso total de la exportación de importancia para el cálculo de fletes nacionales e internacionales.

Unidad de Carga: Manera o forma de transportar la carga. Ejemplo: Pallet, Contenedor, Remolque, etc.

Volumen Total: Dimensiones totales de los productos embalados en Pallets o cajas.

6.4.12.3 Otra información de importancia

Término de Venta (Incoterm): Definido entre el vendedor (Exportador) y Comprador (Importador), establece los derechos y obligaciones recíprocas entre el exportador (Vendedor) y el importador (Comprador), relativas al transporte, los riesgos y los documentos.

Forma de Pago y Tiempo: Establece el instrumento (Cartas de Crédito, Giro Directo, Pago contra documentos etc.) a utilizar en la transacción internacional, así como su plazo de pago.

Tipo de Cambio: permite proyectar los ingresos en Dólares de acuerdo al tiempo en que se prevé el pago de la exportación.

Costos país exportador

Costos Relativos al Proceso de Distribución Física Internacional en Colombia.

Costos Directos

- Empaque
- Embalaje
- Unitarización
- Manipuleo local exportador
- Documentación
- Transporte (hasta punto de embarque)
- Almacenamiento intermedio
- Manipuleo preembarque
- Manipuleo embarque

- Seguro
- Bancario
- Agentes

Costos Indirectos

- Administrativos
- Capital-inventario
- Empaque

Al momento de transportar un producto, el empaque juega un papel crucial en este proceso, para ello es importante conocer el detalle de

6.4.13. Empaque - concepto metodológico del costo

Costo del empaque que se utilizará de acuerdo con el producto, con las exigencias del mercado de destino, y el modo de transporte diferenciándolo del embalaje y del envase. Incluye:

Mano de obra manual y/o mecánica, Materiales, Accesorios, y Marcado.

Sistema de empaque/ envase – generalidades

Se determina como un sistema, puesto que cada empaque o cada envase está constituido por dos o más elementos como: el recipiente, la tapa, el liner, la etiqueta, el anillo o sello de seguridad, grapas, cinta pegante, entre otros.

El empaque, envase y el embalaje están íntimamente ligados al medio de transporte y al equipo de manipulación. En algunas oportunidades los sistemas de envase, empaque y embalaje se confunden en su concepción, bien sea por los elementos que lo componen o por el destino de elaboración. Por lo tanto, es conveniente aclarar los siguientes conceptos:

SISTEMA DE EMPAQUE: es un recipiente de estructura flexible como bolsas, costales y big-bags elaborado en uno o varios materiales, con o sin impresos gráficos, para la exhibición y promoción de uno o varios productos líquidos, sólidos o gaseosos, estando o no en contacto directo con el contenido, destinados a la distribución comercial y facilitación al usuario final. Para algunos productos el empaque se constituye en embalaje.

SISTEMA DE ENVASE: es un recipiente de estructura rígida como cajas, botellas, frascos y tarros, con o sin impresión gráfica, que pueden contener uno o varios productos líquidos, sólidos o

gaseosos, para proteger sus características intrínsecas, estando o no en contacto directo con el contenido. Su diseño está destinado a la distribución comercial y facilitación al consumidor final.

Sistema de empaque - criterios de selección

Para obtener un sistema adecuado de empaque (presentación comercial) se deben considerar algunos factores como:

- Comerciales: Condiciones del empaque en cuanto a materiales y diseño.
- Condiciones de mercado: El comportamiento sico-motriz del comprador determinará las características del sistema de empaque.

De igual manera, las normas técnicas, la legislación ecológica, las barreras técnicas al comercio, el comportamiento de la competencia, los costos y aceptabilidad en el mercado y el modo de transporte, llevarán a utilizar determinados materiales, accesorios, tecnologías y costos.

- Condiciones técnicas: Características propias de cada material que puede emplearse en el empaque, su interacción con el producto, su disposición, tecnología de proceso, etc.
- Condiciones para la DFI: Cuando el empaque permite el manejo de producto como carga deberá además tener en cuenta los criterios establecidos para el embalaje.

6.4.13.1 Sistema de empaque - materiales y tipos

Es importante para los usuarios tener un conocimiento mínimo de los materiales y tipos más frecuentemente utilizados para la elaboración de los sistemas de empaque, envase y embalaje.

PAPEL (PULPA DE CELULOSA)

- La pulpa moldeada, para obtener bandejas o charolas, elementos de acondicionamiento.
- Láminas de papel, de acuerdo con los diferentes gramajes (peso por metro cuadrado de papel) y gruesos (espesor del papel en milésimas de milímetro).

Los papeles más utilizados en la industria del embalaje son:

"Kraft" en bolsas o sacos uni o multipliego y los tratados químicamente para darles resistencia como barrera a la humedad y a la grasa. "Seda" y "Tisúé" como envolvente para protección del polvo y/o presentación psicológica del producto.

CARTON

Es utilizado para contener productos de toda clase, generalmente de peso liviano.

Consiste en la superposición de dos o más capas de pulpa de celulosa, con una o las dos caras tratadas para darle un terminado específico.

Cartón corrugado: es una estructura elaborada con papel (generalmente Kraft) compuesta de una lámina ondulada (acanalado, corrugado o pared) y una o dos láminas lisas (caras o liners) en forma de emparedado. Su estructura puede ser en una o varias paredes, de acuerdo con la resistencia que se requiera. El pegante (encolado o adhesivo) debe ser preferencialmente de origen orgánico.

El cartón corrugado se diferencia para su resistencia, según las fibras del papel con que se ha elaborado y básicamente según la flauta de la pared (el ondulado) de acuerdo con las siguientes clasificaciones:

Flauta A, B, C y la E (también llamada Microcorrugado).

MADERA

Recipiente normalmente de forma rectangular, provisto de tapa.

La caja de madera está indicada para mercancías frágiles o que por su composición precisen de cobertura total. Por ejemplo, maquinaria industrial, de precisión, material de laboratorio, perfumería, etc.

Los objetos a contener y el medio de transporte a utilizar hacen variar sus características:

- Sólo debe emplearse madera proveniente de bosques y especies industriales.
- Sus cortes deben ir en el mismo sentido a la dirección de la fibra y carecer de nudos y daños físico-químicos y mecánicos.
- El contenido de humedad debe ser máximo de 12%.
- En algunos países existen exigencias de cuarentena para introducir embalajes de madera, por lo que ésta debe ser tratada en su origen para eliminar cualquier tipo de microorganismo.

PLASTICOS (POLIMEROS)

Dentro de este material se encuentran:

Películas, bolsas, sacos, textiles, mallas, botellas, frascos, bidones, vasos, zunchos (flejes), grapas, manijas, manilas, expandidos o espumados, utilizados para envolver, contener y sujetar, elaborados con uno o varios polímeros.

Los principales plásticos empleados son: polietileno (de alta, baja o media densidad), polipropileno (mono o bi orientado), poliestireno sólido o expandido (icopor, styropor, tecnopor, espumapor), poliuretanos y poliamidas.

METALES

Utilizados como películas (foil), bidones, cajas, bines, canecas (tambores), tapas, zunchos y grapas, en aceros barnizados, estañados (hojalata), cromados o aluminio.

VIDRIO

Los recipientes de vidrio generalmente constituyen el envase del producto, en casos particulares se convierten en empaque.

Los principales elementos son las botellas, frascos, bidones y vasos en vidrio incoloro, ámbar (bronce o café) y azul.

COMPUESTOS

Son materiales que presentan composición de dos o más elementos como papel, plástico y metal, en algunas oportunidades llamados empaques asépticos. Puede considerarse también plásticos (películas) metalizados, igualmente los plásticos coextruidos y laminados con diferentes resinas.

OTROS MATERIALES

Como otros materiales están las fibras textiles u otros tejidos entre ellos se encuentran:

Sacos de fique, de yute y de algodón. Los sacos generalmente tienen forma rectangular o cilíndrica, abierto por uno de sus lados. Se utilizan para el almacenamiento y transporte de gránulos y pulvurentos industriales en general, como yeso, cemento, etc., también para productos alimenticios tales como papa, azúcar, harina, cereales, etc.

6.4.13.2 Sistema de empaque - marcado comercial

El proceso de marcado es la identificación que se hace sobre el sistema de empaque, mediante impresión directa o con rótulos adhesivos, etiquetas, stickers o caligrafiado manual, según Norma ISO 7000 y de rotulado específico buscando los siguientes objetivos:

- Identificación, posicionamiento y ubicación del producto durante su comercialización.
- Información sobre las características del producto y la responsabilidad integral.
- Facilidad para la administración del inventario.
- Promoción comercial del producto.

6.4.13.3 Sistema de empaque - normas técnicas

Los sistemas de empaque deben dimensionarse bajo los parámetros de la Norma ISO 3394, que se fundamenta en un módulo de 600 x 400 mm, medidas externas en su base, la altura dependerá del medio de transporte a utilizar los productos y sus sistemas de empaque están clasificados como: alimentos, farmacéuticos, peligrosos e industriales.

Cada clase de empaque para estos productos debe llevar la información requerida por las entidades que controlan su comercialización, según cada país de destino.

A manera de ejemplo, algunas entidades que reglamentan esta información pueden ser: F.D.A., Oficina para la Administración de Drogas y Alimentos en Estados Unidos de Norteamérica o el INVIMA para Colombia, código alimentario para Europa, la IATA.

Actualmente se están generando en determinados países algunas regulaciones de carácter ecológico, que tienen que ver con la aceptación y el uso de ciertos materiales, procesos y sistemas de empaque, que es conveniente analizar, según el país de destino.

EMBALAJE

Costos relativos al proceso de DFI en el país exportador relativas al embalaje de productos para ser enviados hasta el destino final.

6.4.14. Embalaje - concepto metodológico del costo

Es el costo de los materiales adicionales y la mano de obra para acondicionamiento del producto para ser transportado hasta el distribuidor, su destino final en el país importador. Incluye:

- Materiales

- Mano de obra (manual y/o mecánica)
- Marcado: marcas principales y secundarias, símbolos pictóricos y pinturas especiales

6.4.14.1 Sistema de embalaje – generalidades

Es un conjunto de elementos que permiten preparar los productos para ser manejados eficientemente como "carga" o como "mercancía" durante su proceso de distribución con la debida seguridad física, facilitando la inspección aduanera y disminuyendo los riesgos por parte de los operadores que intervienen.

Un sistema de embalaje puede estar, o no, compuesto por uno o varios empaques y/o envases. La caja máster es un tipo de embalaje.

Caja máster: es un recipiente elaborado generalmente en cartón corrugado para agrupar varios productos empacados individualmente. Esta caja debe ser diseñada bajo medidas según Norma Técnica ISO 3394 y preferiblemente debe tener un peso máximo bruto de 25 kg (con el contenido), de acuerdo con reglamentaciones de la Organización Internacional del Trabajo, O.I.T.

El embalaje por lo general, está soportado en paletas (pallets) o estibas, lo cual facilita su manejo con montacargas, equipos automáticos o sistemas tradicionales.

6.4.14.2 Sistema de embalaje - criterios para la selección

Un adecuado sistema de embalaje debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Condiciones y acuerdos de negociación entre comprador y vendedor
- Características de la carga (física, mecánica, química, térmica, comercial y tecnológica)
- Estado físico del producto (líquido, sólido o gaseoso)
- Condiciones ambientales (variaciones de temperatura, climatéricas, presión atmosférica, ventilación, entre otras)
- Compatibilidad de los materiales con los componentes de las mercancías contenidas
- Instalaciones, equipos y tecnologías con que opera el importador
- Medios de transporte que se van a utilizar y tiempos de tránsito
- Riesgos físicos como el saqueo y robo
- Almacenamientos intermedios y en destino
- Disposiciones legales, normas técnicas de medidas y pesos, exigencias de calidad y ecología de los países de destino

- Regulaciones y control aduanero
- Factor de estiba del producto
- Barreras técnicas al comercio del país de destino

6.4.14.3 Sistema de embalaje – normas técnicas

El sistema de embalaje y sus condiciones de marcado deben realizarse especialmente conforme a las normas internacionales y las que exijan los países importadores o los clientes.

Entre las principales normas internacionales están:

- Norma ISO 3394: los sistemas de embalaje deben dimensionarse bajo los parámetros de esta norma, la cual establece un módulo básico de 600 x 400 mm (medida externa), incluyendo dentro de esta normalización, las paletas o estibas y la altura de las cargas embaladas.
- Norma ISO 7000: los sistemas de embalaje, deben llevar impresos o mediante rótulos adhesivos, los símbolos pictóricos (iconos) según la norma.
- Norma ISO 9000: aplicación de las normas de aseguramiento de calidad. Esta norma destaca que toda empresa debe controlar el empaque, embalaje, conservación y el marcado hasta el grado necesario para asegurar que el producto cumpla con los requisitos, desde el recibo de la mercancía hasta que la responsabilidad de la empresa termine con la entrega de la carga, en óptimas condiciones.
- Norma ISO 14000: los embalajes deberán cumplir con lo dispuesto para la utilización de materiales que no presenten impacto ambiental, cuyo ciclo de vida garantice la conservación del medio ambiente.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta el Reglamento Alemán (que está siendo acogido por otros países europeos) para el manejo de los residuos sólidos originados en los sistemas de empaque y embalaje. De igual manera es necesario conocer la legislación de cada país de destino para el empleo de algunos materiales y de ciertos sistemas de empaque, envase o embalaje.

6.4.14.4 Sistema de embalaje – marcado

El proceso de marcado es la identificación que se hace sobre el sistema de embalaje mediante impresión directa o con rótulos adhesivos, etiquetas, stickers o caligrafiado manual, buscando varios objetivos como son:

- Localización e identificación rápida y fácil de la carga en cualquier punto de la distribución física internacional, DFI.
- Información sobre las características del producto
- Instrucciones sobre los sistemas de manejo que deben aplicarse a las cargas,
- Facilidad para la administración del respectivo inventario, y
- Seguridad de las personas y equipos necesarios para la manipulación y control de las mercancías.
- Para la DFI el correcto marcado facilita la pronta localización del bulto, la rápida comprensión de lo escrito y la fácil localización de los bultos con los documentos que amparan el embarque.

Parámetros de marcado

Dentro de las especificaciones para el marcado del embalaje (y cuando éste cumple funciones de empaque) se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

El material de las marcas debe ser indeleble, de gran resistencia a la abrasión y al manejo, la legislación existente en el país exportador e importador y estar acorde con las disposiciones aduaneras respectivas, y el tamaño de las marcas debe ser por lo menos de 100 milímetros, a menos que las piezas a marcar sean más pequeñas. Por ejemplo para el transporte aéreo de mercancías peligrosas la IATA y la OACI, han normalizado los símbolos.

Marcas estándar

El sistema de embalaje debe llevar impreso o mediante rótulos adhesivos la siguiente información:

- La identidad y ubicación geográfica del productor y/o exportador y la del importador o comprador en el lugar de destino.
- La identificación comercial del producto (si éste no es susceptible al robo), cantidad de unidades contenidas, números del paquete en relación con el total del despacho y los números de los documentos de exportación.

Marcas informativas

Se deben colocar como mínimo en tres lados laterales.

Marcas de manipuleo

Existen algunos símbolos cuyo significado implica su colocación en otros lugares del embalaje, como por ejemplo el icono para indicar el lugar en que se deben colocar las cadenas de manipulación o la ubicación del "centro de gravedad" de la carga, éstas deben ubicarse en las cuatro caras laterales al lado izquierdo superior en colores oscuros con una altura superior a 10 cm.

Actualmente se están generando en determinados países, algunas regulaciones de carácter ecológico, que tienen que ver con la aceptación y el uso de ciertos materiales, procesos y sistemas de empaque, que es conveniente analizar, según país de destino.

Es conveniente analizar el Reglamento Alemán sobre los residuos sólidos generados por los sistemas de empaque y embalajes, también llamado Ley TOFFER.

6.5. PRUEBA FINAL

Verifique la oferta exportable del lugar donde reside y analice la metodología de costos de la cadena de DFI que aplican y plantee soluciones.

6.5.1. Actividad

Leer sobre los términos de negociación internacional.

7. UNIDAD 2 TOMA DE DECISIONES SOBRE LA CADENA DE DFI

7.1. OBJETIVO GENERAL

Saber argumentar sobre los diferentes contratos que se negocian en una transacción internacional.

7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar los diferentes prestadores de servicios de logística de DFI.
- Presentar los diferentes contratos en una negociación internacional.

7.3. PRUEBA INICIAL

Realizar un directorio con proveedores de servicios logísticos.

7.4. TEMAS

7.4.1. Contratos internacionales

COCOIN contrato de compraventa internacional

El contrato de compra venta es el factor central de toda transacción comercial, constituyéndose en el punto de partida del comercio internacional e instrumento jurídico de la actividad económica mundial.

En el proceso de comercio internacional se realizan diversos contratos. El principal de ellos es el contrato de compraventa internacional de mercaderías. De igual manera, la comercialización de productos en un país determinado puede dar lugar a contratos de agencia, de distribución y de representación. También es posible concertar contratos de “Joint Venture” para la producción de bienes y su posterior comercialización internacional.

El contrato de compra venta internacional de mercaderías está regido por la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías, que fue aprobada y suscrita en Viena el 11 de abril de 1980. Este convenio entró en vigencia el 1 de enero de 1988.

El Convenio regula los diversos aspectos de la compraventa internacional, los derechos y obligaciones de las partes contratantes con relación a la compraventa de mercaderías. Por otra parte, en los contratos de compra - venta se señalan las Condiciones y los Medios de Pago en que se transarán las operaciones comerciales.

El contrato es el documento que estipula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (exportador - importador o broker), con relación a una determinada mercancía, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y la transacción absolutamente legal.

Es importante que el contrato se ajuste a las necesidades de la empresa exportadora, especialmente las condiciones de pago y de entrega. Los principales elementos del contrato son:

- Información del exportador e importador
- Condiciones de entrega - INCOTERMS
- Ley aplicable al contrato (Ley PACA si se trata de productos perecibles destinados al mercado de Estados Unidos)

- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario por calidades y precio total.
- Condiciones y plazos de pago.
- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.
- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro (si fuera aplicable al producto).
- Modalidad de transporte y pago del flete.
- Lugar de embarque y de desembarque.
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.
- Comisión de venta si se trata de un recibidor (broker).

Los productos perecibles (frescos o refrigerados) se entregan normalmente a consignación y se pagan al precio del mercado al momento de la recepción.

Previo al despacho, el importador debe solicitar a su banco (emisor-avisador), la apertura del crédito documentario, que de preferencia debe ser una carta de crédito irrevocable, confirmado y a la vista. Los sujetos que intervienen son:

- Datos del ordenante (comprador)
- Datos del beneficiario (exportador)
- Banco Emisor.
- Banco Pagador.
- Importe del crédito y la condición de compra.
- Lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos.
- Forma en que debe ser avisado al exterior.
- Una carta de crédito irrevocable confirmada se constituye en un compromiso del banco y es exigible el desembolso contra la entrega de los documentos de embarque si es a la vista o al cumplirse el plazo en ella fijado.

7.4.2. Importancia del contrato de compraventa

El Contrato de compraventa es firmado por el exportador e importador y evidenciado por el documento de contrato respectivo, el cual contiene las características y provisiones de la transacción comercial externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (INCOTERMS).

Es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías.

Es recomendable que toda negociación comercial internacional se formalice preferiblemente por escrito (télex, fax etc.) La oferta debe ser firme, precisa dirigida a la persona determinada, (de lo contrario no es más que una simple propuesta comercial) debe fijarse un plazo al comprador para su aceptación.

El contrato entra en vigor una vez firmado, con salvedad de disposiciones gubernamentales, como por ejemplo, la aprobación de licencias de exportación y de importación, o el eventual pago por anticipado.

Algunas precauciones deben ser tomadas por el exportador en lo referente a disposiciones vigentes en el país de destino.

Las especificaciones técnicas deben ser muy precisas.

Los contratos IMPORTANTES se elaboran dentro de una fase de preparación, (negociaciones comerciales), después son formalizados dentro de las condiciones jurídicas y se redactan cuidadosamente.

Los contratos MENOS IMPORTANTES, o las operaciones repetitivas, no requieren esta labor, y la mayoría de las veces se circunscriben al PEDIDO REPETITIVO O FRECUENTE, mediante confirmación de la orden por parte del vendedor. Este tipo de documentos, deben contener mínimo algunas indicaciones esenciales como son las siguientes:

- Descripción de la mercancía: calidad y cantidad.
- Referencia a normas internacionales.
- Descripción del embalaje y el marcado.
- Modo de transporte.
- Fecha de entrega.
- Control de conformidad.
- Garantía de la mercancía.
- Instrucciones de utilización.
- Incoterms convenido.
- Precio.
- Moneda de pago.

- Condiciones y lugar de pago.
- Sistemas de pago.
- Documentos necesarios.

7.4.3. El contrato de transporte internacional.

El transporte internacional de carga (TIC) se define como "la operación de trasladar productos (carga) suministrando un servicio por un precio denominado flete, desde el país de origen (exportador), hasta el país de destino (importador)".

El TIC se puede realizar a través de los modos aéreo, acuático (marítimo y fluvial), terrestre (carretero y ferroviario) o por una combinación de dos o más de dichos modos (transporte intermodal).

En la ejecución de una operación de TIC es necesario tener en cuenta información que surge de dos contratos estrechamente vinculados entre sí: el contrato de compraventa internacional y el contrato de transporte, cada uno de los cuales se materializa en un determinado documento.

Este contrato consiste en un acuerdo de voluntades entre un operador de transporte (compañía naviera, aerocomercial, ferroviaria o carretera, o un operador de transporte multimodal) y un usuario del servicio de transporte (exportador, importador, intermediario), por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado (flete).

El contrato debe consignar:

- Lugar y fecha de su celebración.
- Nombre y dirección del operador de transporte, del embarcador (exportador, importador o intermediario) y del consignatario (a quien se le deberá entregar la carga en destino).
- Lugar y fecha en que fue recibida la mercancía por el operador de transporte, y lugar de destino donde deberá ser entregada.
- Descripción de la carga (tipo, naturaleza, cantidad, volumen, peso bruto y neto, embalaje, marcas especiales, tipo de unitarización y valor declarado de la mercancía).
- Costos de transporte y monto de los intereses por demora en la entrega.
- Instrucciones del embarcador (exportador/importador/intermediario) al operador de transporte con relación a la carga.
- Lista de documentos entregados al operador de transporte.
- Instrucciones y datos específicos de cada modo de transporte.

Todos los contratos de transporte están regidos por normas nacionales e internacionales y se formalizan en documentos cuyo formato varía según el modo de transporte.

7.4.4. Documento de Tránsito Aduanero Internacional

La mercancía transportada puede encontrarse bajo el régimen de tránsito aduanero internacional. Esto significa que su transporte se realiza, bajo control aduanero, desde una oficina aduanera de partida hasta una oficina aduanera de destino y en una misma operación en el curso de la cual se cruzan una o varias fronteras. En este caso el transportista deberá portar un documento en el cual queden asentados los controles aduaneros realizados a la carga. Este formulario, debidamente completado con la información requerida y firmado por el declarante, documenta la operación de tránsito aduanero internacional, cuyas premisas más importantes son las siguientes:

Reconocimiento internacional de las medidas de control aduanero

Las medidas de control aduanero que se aplican en el país de origen de la operación de tránsito aduanero internacional son aceptadas, en general, por las aduanas de los países de tránsito y de destino, las que se limitan a revisar el número, código y estado de los precintos aduaneros, asegurándose de que éstos, la unidad de carga y la unidad de transporte, no tengan señales de haber sido forzados o violados. También vigilan que la operación de transporte se realice por la ruta y en los plazos previstos. Sin embargo, nada de esto excluye el derecho de las autoridades aduaneras de los países de tránsito, de aplicar otras medidas de control que crean pertinentes en caso de que existan sospechas de irregularidad.

Suspensión de gravámenes a la importación o la exportación

Mientras dure la operación de tránsito aduanero internacional, tanto las mercancías como las unidades de carga y las unidades de transporte podrán atravesar el territorio de uno o más países de tránsito, en goce de la suspensión de gravámenes a la importación o a la exportación, sin perjuicio del pago de tasas por los servicios efectivamente prestados durante el trayecto (manipuleo en terminales de carga, almacenamiento, etc.).

El documento de tránsito aduanero internacional más utilizado a nivel mundial es el Cuaderno TIR, creado en el marco del Convenio CMR. Este documento, que en principio tuvo como objetivo al transporte carretero, con el desarrollo del inter modalismo se extendió, primero al modo

ferroviario (TIF) y posteriormente a los modos acuático y aéreo, siempre que éstos participasen en una operación de transporte combinado con el modo terrestre.

Los países miembros de la ALADI contemplan el régimen de tránsito aduanero internacional en sus respectivas legislaciones nacionales y en diversos acuerdos internacionales, los cuales se describen en el cuadro que sigue.

7.4.5. Formas de cobro o pagos internacionales o contrato financiero

Pagos directos

Son el medio de pago más simple y menos oneroso debido a la actuación restringida de los bancos en la operación. Puede efectuarse mediante cheques (propios o de terceros); cheques de viajero (travellers checks); transferencias o giros bancarios; o tarjetas de crédito internacionales. Generalmente es empleado por quienes poseen una relación comercial regular, sustentada en un alto grado de confianza. A excepción del giro, suele utilizarse para pagos de menor cuantía.

Órdenes de pago simples

Son gestionadas por el importador en favor del exportador utilizando la mediación de un banco que es quien la emite. El pago se ordena contra simple recibo otorgado, sin requerirse la presentación de documentos comerciales para hacer efectivo el cobro. Debido a que, por definición, son revocables, su utilización se limita a personas con gran vinculación económica y comercial.

Órdenes de pago documentarias

El pago se efectúa, únicamente, contra la presentación por parte del exportador de los documentos comerciales indicados en la orden de pago.

Cobranzas simples

A diferencia de lo que ocurre en el caso de las órdenes de pago, donde la operación se origina en el importador, la gestión de cobro es iniciada por el exportador, requiriéndose la intervención de un banco (corresponsal) en la plaza del importador. En la cobranza simple el pago se efectúa contra presentación de documentos financieros únicamente (cheque o letra de cambio aceptada por el importador).

Cobranzas documentarias

Son aquellas en que el pago se efectúa contra presentación de un documento financiero acompañado de documentos comerciales (Factura Comercial, Conocimiento de Embarque, Comprobantes o Certificados de pago de flete y seguro) que el exportador entrega al importador, contra el pago o la aceptación, en su caso, del documento financiero.

Créditos documentarios (Las Cartas de Crédito son una modalidad de crédito documentario).

La distancia existente entre el exportador y el importador vuelve imposible la **realización de una transacción al contado** mediante la ejecución instantánea del contrato. Debido a lo anterior, el exportador se ve obligado a: cobrar sus mercancías por adelantado, o correr el riesgo de cobrar luego de haberlas embarcado. Los créditos documentarios posibilitan dirimir el riesgo, tanto para el exportador como para el importador, utilizando la mediación de los bancos.

7.4.6. Contrato de seguros de transporte

En este documento usted comprenderá la importancia del seguro de transporte internacional, quién está obligado a contratarlo, cuáles son sus modalidades, qué riesgos cubre y qué compañías lo ofrecen.

En comercio internacional es frecuente asegurar las mercancías por los daños que puedan sufrir durante el transporte, así como en las operaciones de carga y descarga y estancia en depósito, previa o posterior al transporte.

La contratación de este seguro corre a cargo del exportador o del importador según las condiciones pactadas (INCOTERMS) de la siguiente manera: si se negocia bajo los términos CIF y CIP el vendedor está obligado a conseguir un seguro que beneficie al comprador, a pesar de que el riesgo se transmite a éste antes de iniciar el transporte; en los demás casos, las propias partes deberán decidir si y en qué medida quieren cubrirse a través del seguro.

Normalmente contrata el seguro, aquella parte que asuma el riesgo de pérdida de la mercancía durante el transporte.

Modalidades de contratación y cubrimiento

Existen dos modalidades de contratación de seguros de transporte:

Pólizas individuales, en las que queda cubierto un solo viaje

Pólizas globales o flotantes en las que quedan cubiertas todas las operaciones del asegurado, previa comunicación de la salida de las mercancías. Esta modalidad suele ser utilizada por aquellas empresas que realizan exportaciones y/o importaciones de forma habitual.

Según el medio de transporte utilizado, el seguro será de transporte marítimo, aéreo o terrestre y variarán las condiciones de contratación del seguro. En seguro marítimo, son de uso frecuente las cláusulas ICC del Instituto asegurador de Londres, reconocidas a nivel internacional. Las ICC (Instituto Cargo Clauses) más conocidas son las ICC "C", ICC "B" e ICC "A", que van de menor a mayor cobertura. Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales sufridos a causa de algunos de incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Para cubrir riesgos especiales, las empresas aseguradoras realizan un análisis previo y lo efectúan por convenio expreso. Tales riesgos son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación o cambio de ruta, transbordo u otra variación en la ruta, así como almacenaje en exceso durante su tránsito.

Seguro de transporte en Colombia

En Colombia las pólizas de seguro de transporte ofrecen una protección integral denominada cobertura completa, la cual incluye 4 riesgos:

- Pérdida total o parcial: ampara pérdidas, daños ocasionados por accidentes del vehículo transportador o en sitios intermedios (incendio, explosión, terremoto).
- Falta de entrega: que ampara las pérdidas ocasionadas al contenido y al empaque. También cubre hurto y extravío de la mercancía.
- Avería particular: que ampara los daños o pérdidas ocasionadas a la mercancía por causas inherentes a la movilización en el transporte sin que ocurra accidente del vehículo transportador o malos manejos en las operaciones de cargue o descargue.
- Saqueo: que ampara las pérdidas al contenido de las unidades que conforman el despacho transportado.

También se puede extender la cobertura para amparar las pérdidas o daños ocasionados por guerra internacional en los trayectos exteriores y huelga (incluye actos terroristas) en todo el trayecto asegurado con cobro adicional.

7.4.7. Los INCOTERMS

La complejidad de una transacción comercial internacional lleva a que en los contratos de compraventa sea necesario determinar claramente por cuenta de quién corren los distintos gastos y responsabilidades que se originan en este tipo de negocio. Para ello se han adoptado diversas nomenclaturas sobre términos comerciales que se refieren a estos temas, siendo la más difundida la publicada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que tiene sede en París. Esta institución, de carácter privado, publicó en 1936 la primera edición de los llamados INCOTERMS (Internacional Chamber of Commerce Trade Terms) o "cláusulas de precio", los cuales conforman un conjunto de reglas aplicables internacionalmente con el propósito de facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en una transacción internacional.

Los INCOTERMS especifican:

- Quién contrata y paga el servicio de transporte, el seguro y los gravámenes aduaneros.
- El lugar de entrega de la carga.
- Quién se responsabiliza en caso de pérdida, daño o demora de la carga.

La aceptación de los INCOTERMS es optativa para los operadores. Estos términos se presentan en abreviaturas de tres letras y fueron sujetos a varias revisiones (1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000). La última versión entró en vigencia el 1/1/00 y se compone de 13 términos clasificados en cuatro categorías. **CONDICIONES DEL CONTRATO:** Objetivo del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa y vigencia

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

- Entrega de la mercancía: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzos de plazo.
- Reserva de dominio
- Control de conformidad: muestras, modalidades
- (Cláusulas, desperfectos de la garantía), - reclamaciones, reparaciones.
- Instrucciones sobre utilización: Planos, manuales

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- Modalidad de pago: Términos de pago, lugar de pago
- Crédito otorgado.
- Garantías diversas
- **TRASPASO DEL RIESGO Y DE LA PROPIEDAD:**
- Traspaso de riesgo: Modalidad de entrega, ICOTERMS 90, fuerza mayor

- Traspaso de propiedad
- SERVICIO DE POST-VENTA: Garantía: reparación y mantenimiento
- PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO: Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas
- Monedas convertibles: Monedas de pago
- Revisión de precio
- Garantía de pago
- Arbitraje: Tribunal competente, Órganos, Decisiones.

OTRAS CLAUSULAS:

- Secreto profesional
- Propiedad industrial
- Idioma del contrato
- Derecho del contrato
- Elección de domicilio
- Fecha y firmas autenticadas

7.4.8. Ejercicio

Cree un gráfico y ubique en él los 13 INCOTERMS más utilizados en Colombia

7.4.9. Agentes de carga

¿Qué es un Transitario o Agente de Carga?

El transitario se encarga de coordinar las operaciones de compra-venta internacionales. Específicamente si el transporte hay que realizarlo sobre más de un medio: marítimo, terrestre y aéreo o combinándolos.

El transitario es el responsable de las contrataciones de los transportes internacionales o, de encargar a un tercero la coordinación de toda la operación siendo él el único interlocutor.

Muchas empresas de importación o exportación no están preparadas para organizar ellas mismas todo el operativo del transporte internacional de sus productos por lo que contratan a un transitario ya que dispone de la infraestructura, solvencia y conocimiento para hacerlo.

Debido a la letanía de los requerimientos en la exportación, algunos exportadores utilizan un agente de carga para actuar como su agente de embarque. Este tipo de agente avisa y asiste

clientes sobre como mover de la manera más eficiente, una carga desde un destino a otro. Quizás la calidad más ventajosa de un agente de carga es el conocimiento que tiene de toda la documentación y regulación, de los costes de transporte y las prácticas de la banca. Los agentes de carga están licenciados por la Asociación de Transporte Internacional Aéreo y por la Comisión Marítima para la carga oceánica.

Sus funciones son las siguientes:

Organiza y coordina los transportes internacionales.

Elige y contrata en nombre propio los transportes que en cada fase son necesarios.

Coordina y controla las mercancías en todas las fases de su transporte hasta que llegan a su destinatario final.

Tiene una red de agentes en la mayoría de países de destino u origen, que utiliza para facilitar la agrupación o desagrupación de las mercancías, que las harán llegar a su destino final.

Dispone de almacenes, sean propios o subcontratados, donde recibe las mercancías, las agrupa por destinos y las remite a sus destinatarios.

Se encarga del despacho aduanero de las mercancías, de su almacenaje y distribución, sea en el lugar de expedición o en el lugar de destino.

Es responsable, en las condiciones que haya pactado con su cliente, o subsidiariamente de acuerdo con la Ley que sea aplicable en cada tramo de transporte concreto, del transporte desde que haya recibido las mercancías hasta que las entregue a su destino final.

Contrata directamente con el cliente todo el transporte del inicio al final del mismo.

Asesora al cliente sobre temas relacionados con el embalaje, documentación y trámites.

El transitario tiene atribuida por Ley las mismas responsabilidades que el transportista que ha contratado, salvo pactos expresos en contrario o sometimiento a condiciones de contratación específicas.

- **El cliente, por tanto, goza de dos ventajas:** tiene un único responsable y puede exigirle estas responsabilidades en su propio domicilio social.

Los bancos que negocian las cartas de crédito deben aceptar los documentos emitidos por un transitario -aún en un transporte únicamente marítimo- en aplicación de las RUU 500.

Por qué usar un agente de carga

El exportador encontrará que el agente de carga le da un servicio indispensable para una tarifa nominal. Tanto si la empresa es grande o pequeña, si la carga es pesada o ligera, el agente de carga tendrá cuidado del transporte "del muelle a la puerta" si así le es requerido. Esto puede incluir la correcta cumplimentación de la documentación de exportación, de todos los acuerdos que una empresa de transporte necesita: embalaje y necesidades de almacenaje. Así pues, el exportador de cualquier carga no necesita estar involucrado en los pormenores para un buen transporte. Hay que añadir que los agentes de carga sólo cargan un porcentaje nominal por sus servicios y tienen acceso a los descuentos de las tarifas de embarque. Después de años de experiencia y constante atención dedicada, se puede hablar de una buena inversión.

Documentos de los agentes de carga internacional

Contrato de Compraventa Internacional

Es un acuerdo de voluntades entre un comprador y un vendedor que tiene por objeto transferir el dominio de una cosa y pagar un precio, es el instrumento principal de las transacciones internacionales de comercio exterior y de él se derivan los contratos de transporte, seguro y pagos internacionales como la carta de crédito.

Contrato de transporte

Contrato celebrado entre un transportador, un remitente y un destinatario por medio del cual el transportador, a cambio de un precio, conduce una mercancía de un lugar a otro por determinado medio y en un plazo fijado y la entrega al destinatario final. Obligaciones de las partes:

- Transportador: Llevar la mercancía de un lugar a otro.
- Remitente: Empacar y embalar en debida forma.
- Destinatario: Recibir la mercancía.

Manifiesto de Carga

Es el documento que contiene la relación escrita de todos los bultos que comprende la carga, incluida la mercancía a granel, a bordo del medio de transporte y que van a ser descargadas en un puerto o aeropuerto y que el representante del transportador debe entregar debidamente suscrito a la autoridad aduanera.

Manifiesto de Carga Terrestre: Es un documento elaborado y expedido por la empresa de transporte público que permite amparar y llevar un reporte de la mercancía transportada al igual que efectuar control sobre el pago de los fletes.

Bill of Lading – Conocimiento de embarque: Es el documento que permite probar la existencia de los contratos de transporte y compraventa internacional y el recibo de la mercancía por parte del transportador. Funciona como un título de propiedad al portador del documento y se puede endosar, sin embargo también se puede crear un BL que simplemente indique el nombre del destinatario y le otorgue a éste la propiedad de la mercancía.

Bill of Lading hijo: Para la consolidación de las mercancías, que es una de las principales funciones de un agente de carga internacional, en un solo contenedor se transportan pequeñas cantidades de mercancías de diferentes exportadores que han contratado el servicio del Agente de carga. Cuando se contrata el contenedor con la naviera, el Agente de Carga recibe un único Bill of Lading que prueba el recibimiento de la mercancía.

Para que los destinatarios de las mercancías puedan reclamarlas y nacionalizarlas en el lugar de destino, el Agente de carga Internacional emite un Bill of Lading hijo para cada uno de sus clientes, estos reciben su respectivo documento y lo envían a su comprador.

Documentos FIATA: Son los documentos correspondientes al transporte internacional multimodal de la Asociación internacional de Transitarios. Sólo los Transitarios asociados a FIATA están habilitados para expedir documentos FIATA.

FCR (Forwarding Agent Certificate Receipt): Es el certificado conforme el transitario ha recibido en sus almacenes las mercancías del cargador, para proceder posteriormente a su transporte.

FCT (Forwarding Agent Certificate Transport): Es el contrato de transporte internacional multimodal establecido entre el transitario y el cargador. En su condición de contrato de transporte, el FCT designa a las partes contratantes, la mercancía a transportar, el itinerario del transporte y el precio del transporte.

FBL (Forwarding Agent Bill of Lading): Es el contrato de transporte internacional multimodal establecido entre el transitario y el cargador, cuando el medio de transporte principal es el transporte por vía marítima.

FWR (Forwarding Agent Warrant Receipt): Acredita la entrega al transitario de las mercancías por parte del cargador, con la finalidad de que éstas (las mercancías) permanezcan depositadas en los almacenes del transitario. El cargador (depositante) entrega sus mercancías al transitario

(depositario) y el transitario, paralelamente, hace llegar al cargador un recibo conforme las recibe para custodiarla.

SDT (Declaration Dangerous Transport): Declaración efectuada por el transitario en el transporte internacional multimodal de mercancías peligrosas. En base a esta declaración, el transitario reconoce haber recibido del cargador mercancías peligrosas correctamente acondicionadas, para su transporte.

Costos de los agentes de carga internacional

Documentación: El principal documento cobrado por el agente de carga es el Bill of Lading.

Unitarización: Algunos costos de unitarización son: Arrendamiento del contenedor + Costo de Montacargas + Mano de Obra (Cargue y Descargue)

Transporte Internacional: En el coste del transporte internacional debe cancelarse el arrendamiento de cupos en la Naviera

● **Documentos de inscripción**

DEPENDENCIA: División de Registro Y Control de la Subdirección de Comercio Exterior

NOMBRE DEL TRÁMITE: INSCRIPCIÓN COMO AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL

EN QUE CONSISTE EL TRÁMITE: La Persona Jurídica que aspire a ser inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales como Agente de Carga Internacional, para coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad, en el modo de transporte marítimo, deberá presentar la correspondiente solicitud ante la División de Registro y Control de la Subdirección de Comercio Exterior.

● **Requisitos y documentos necesarios para el trámite**

REQUISITOS GENERALES: Artículo 76 del Decreto 2685 de 1999 Literales a), b), c), e), f), g) y h), modificado por el Artículo 12 del Decreto 1232 del 20 de junio de 2001. Presentación de una solicitud suscrita por el representante legal de la persona jurídica que pretenda la inscripción.

Estar domiciliados o representados legalmente en el país; certificado de existencia y representación legal, de la respectiva persona jurídica expedido por la Cámara de Comercio con fecha de expedición no superior a tres (3) meses. (Literal a) del Art. 27 de la Resolución 4240 de 2000); Manifestación suscrita por el representante legal de la sociedad interesada en obtener inscripción como Agente de Carga Internacional, en la cual se compromete a constituir y entregar

la garantía bancaria o de compañía de seguros en los términos y montos señalados en el artículo 96 del Decreto 2685 de 1999, modificado por el Parágrafo del Artículo 6 del Decreto 1198 de 2000, a su vez modificado por el Parágrafo del Artículo 2 del Decreto 2628 de 2001(Literal e) del Artículo 76 del Decreto 2685 de 1999); una vez obtenida la inscripción; Manifestación bajo **la gravedad de juramento** del representante legal de la persona jurídica en el sentido de que ni ella ni sus representantes o socios han sido sancionados con cancelación de la autorización para el desarrollo de la actividad de que se trate y en general por violación dolosa a normas penales, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud. (esta manifestación no se exigirá para los accionistas, cuando la persona jurídica se encuentre constituida como una sociedad anónima.

Obligación de los agentes de carga internacional

A los agentes de carga internacional llamados también “Agentes Transitarios”, se les atribuye, la responsabilidad:

- Transmitir o incorporar al sistema informático aduanero, la información contenida en los documentos de transporte consolidadores y en los documentos hijos.
- Transmitir electrónicamente la información relacionada con la carga consolidada contenida en los documentos de transporte consolidadores en los documentos hijos, o la incorporará en el sistema informático aduanero, lo que debe hacer dentro de las seis horas siguientes a la entrega física del manifiesto de carga.

La consolidación tiene lugar, de otra parte, cuando varios cargamentos distintos, que deben ser exportados a diversos importadores Colombianos, se organizan y se despachan en el exterior agrupados y al amparo de un único documento de transporte (el documento consolidador) cuyo consignatario final es el agente de carga en Colombia. La labor del agente de carga, entonces, es desconsolidar el cargamento, lo que hace mediante la emisión de documentos individuales (o “hijos”). La labor de los agentes de carga es eminentemente documental, ya que ellos no asumen el traslado físico de la carga, ni siquiera cuando esta consolidada. Vale la pena aclarar, además, que la consolidación se hace casi siempre en contenedores, los cuales por lo común no se vacían en los lugares de arribo sino en los depósitos de aduana de destino, en donde finalmente se produce la desconsolidación física, es decir, la separación de las diferentes mercancías.

Sanciones para los agentes de carga internacional

Las sanciones establecidas para los agentes de carga internacional son reunidas en una única categoría de FALTAS GRAVES, que se castigan con “multa equivalente al cincuenta por ciento (50%) del valor de los fletes internacionalmente aceptados, correspondientes a la mercancía de que se trate”:

- No transmitir electrónicamente, o no entregar en medio magnético, o no incorporar en el sistema informático aduanero, o en el medio que se indique, dentro del plazo previsto, la información contenida en los documentos de transporte correspondientes a la carga consolidada.
- Incurrir en inexactitudes o errores entre la información incorporada al sistema informático aduanero y la contenida en los documentos de transporte por él emitidos.

Tipos de contratos

Contrato de Transporte Marítimo: Es un contrato en el cual el transportador se compromete, a cambio del pago de un flete a transportar mercancía por el mar de un puerto a otro (port to port).
Contrato de transporte marítimo bajo conocimiento de embarque: Esta es la modalidad usada corrientemente en el transporte de Carga, se rige bajo las cláusulas de conocimiento de embarque (B/L) que entrega la empresa transportadora al usuario y la prestación del servicio se denomina “Liner Chipping”

Contrato de Fletamento: Contrato por el cual la armada pone a disposición del fletador el uso o goce de uno o mas buques o un espacio del mismo, a cambio del pago de una tasa diaria de alquiler o de un flete.

Póliza de Fletamento: termino usual para determinar el contrato de fletamento o de arrendamiento de buques.

Contrato fletamento COA: En este se establecen claramente los fletes y demás costos de la operación marítima, al igual que los riesgos, la duración del contrato, los viajes a efectuarse, los puertos y las obligaciones de las partes.

Contrato de Fletamento por Viaje: En este contrato se alquila la capacidad total o parcial del buque, mediante el pago de un flete por tonelada de carga.

Contrato de Fletamento de espacio: el espacio alquilado puede ser por uno o más bodegas o parte de estas, así como de celdas (slots) para contenedores.

Reserva: Significa reserva del espacio que se hace en un buque para transportar mercancía a solicitud del embarcador.

Habilitación de Muelles y Puertos Marítimos:

Las personas jurídicas que cumplan los requisitos previstos en el régimen aduanero y hubieran solicitado concesión para operar puertos marítimos o fluviales de servicio público o privado, podrán obtener la habilitación por parte de la DIAN, para la entrada y salida de mercancías, bajo control aduanero del territorio aduanero nacional. Para efecto deben constituir una garantía bancaria o compañía de seguros para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones, por un monto máximo equivalente al 0.25% del promedio del valor CIF, de las mercancías que se estimen serán objeto de cargue, descargue y manipulación

7.4.10. Logística De Transporte Internacional

Primero se debe definir Logística: Proceso gerencial que involucra el control de los distintos procesos productivos que permite obtener el producto de optima calidad en el momento indicado, en el sitio requerido y a precio competitivo, incluidos los flujos de información y control.

El transporte es un factor muy importante del Comercio Exterior, por la necesidad ineludible de tener siempre que trasladar los productos desde su lugar de fabricación hasta el de consumo, y por la incidencia de esta operación en la competitividad de los bienes exportados e importados.

Los costos que agregan el producto, el transporte y sus servicios complementarios, aunque variables, normalmente son significativos, además de que las condiciones de entrega de las mercancías al comprador, están en buena medida determinados en proporción directa a la eficiencia con que se realicen las labores de traslado de la carga.

También es importante en materia logística conocer cada uno de los medios de transporte y las características comerciales y condiciones de operación, para señalar en cada situación cual es el indicado.

En un negocio de comercio internacional, se encuentra una serie de factores que influyen en el éxito o fracaso de la negociación, pero ante todo para consolidar las exportaciones, o disminuir costos en las importaciones no solo se deberá contar con apoyo en distintos sectores como el comercial, el estudio de mercados, el aspecto financiero, la calidad, sino que es necesario llevar el producto al comprador en condiciones de competitividad, calidad optima y justo a tiempo.

En cada uno de estos procesos aparece la infraestructura de transporte como una parte indispensable para la movilización física de la mercancía objeto de la negociación es decir de la carga.

Servicio de embarcador

La razón de ser de una compañía embarcadora o agente de carga es la de ofrecer servicios especializados de logística integrada y asesoría permanente en transporte de todo tipo de carga, para exportación e importación utilizando todos los medios de transporte que se requieran, Buques, Aviones, Trenes etc.

El servicio de embarcador aparece dentro de la gestión de comercio internacional como en intermediario entre el transporte y el usuario, que se encarga de coordinar, supervisar y planear todo el manejo de la carga desde la fábrica hasta su destino final.

Una compañía embarcadora no posee buques ni aviones propios, esta contrata directamente con las aerolíneas y navieras los fletes de transporte para todos sus clientes; con lo cual completan un paquete de servicios integrados como son:

- Servicio de coordinación y manejo logístico de la carga.
- Transporte marítimo y aéreo.
- Pre-embarque de la carga.
- Información permanente sobre el estado de la carga.
- Asesoría en corretaje de fletes.
- Estudio para negociaciones de fletes anuales o semestrales.
- Servicio de consolidados.
- Servicio intermodal.
- Cargas de proyectos
- Coordinación a través de agentes en todo el mundo.
- Supervisión y elaboración de documentos de embarque.
- Servicios para carga suelta o contenedores.
- Utilización de todos los medios de transporte.
- Capacidad de negociación para sostener tarifas.
- Selección de los servicios navieros más eficientes por tráfico.

Como agente embarcador desde el momento en que se contrata sus servicios, se le brinda al cliente asesoría permanente sobre el estado de sus pedidos, les aconsejan rutas y líneas marítimas, aéreas, puertos de cargue, descargue y se organizan sistemas de transporte combinado (barco, avión) y consolidado.

Adicionalmente se elabora la documentación necesaria según instrucciones de los clientes, y se realiza las reservas de su carga, en los buques más próximos o navieras de su preferencia o confianza de sus proveedores.

De esta manera un importador cuenta con un aliado estratégico que le ofrece un servicio integral (door to door), con un plan especialmente diseñado a sus necesidades.

SERVICIO DE TRANSPORTE PARA CARGA CONTENERIZADA

Servicio de transporte para carga contenerizada en unidades de 20' y 40' pies, estudiando siempre las diferentes alternativas de rutas, tiempos de tránsito y frecuencia de salidas que presentan las navieras que cubre cada tráfico.

SERVICIO DE TRANSPORTE PARA CARGA SUELTA

Para el transporte de mercancía como carga suelta revisa las diferentes navieras que prestan el servicio y coordina el respectivo envío. Cuenta, para la supervisión del empaque y del embalaje, con la colaboración y fiscalización de agentes en el exterior, garantizando así la llegada de la mercancía en buenas condiciones a su destino final.

SERVICIOS DE CONSOLIDADOS MARÍTIMOS

Mediante la utilización del consolidado, el importador se ve beneficiado por la condición de llegada de la carga en buen estado, por venir contenerizada desde origen hasta su destino final, evitándose roturas, daños, pérdidas o saqueos que sufren los embarques de carga suelta en puertos.

RAZONES POR LAS QUE UTILIZAN LOS IMPORTADORES LOS SERVICIOS DE EMBARCADORA Y DE NAVIERAS

Las empresas identifican claramente que si requieren servicio contratan a las compañías embarcadoras y si necesitan tarifa contratan a las navieras; es por esto que la diferencia se hace muy notable y se debe fortalecer este servicio de embarcador como factor indispensable en la logística de transporte internacional.

Criterios de elección

Los criterios para elegir una agencia/ embarcador, es que primero el cliente debe determinar qué medio de transporte utilizará para realizar el embarque: aéreo, marítimo, terrestre o multimodal, esto se determina dependiendo del tipo de mercancía y el tiempo en que debe estar en destino. Esto es el contrato de transporte.

- Luego que el cliente tenga claro este punto, procede a pedir cotizaciones de las agencias de su preferencia, para esto. El cliente especifica a los embarcadores:

- Tipo de transporte a utilizar
- Tipo de mercancía, porque es diferente el manejo y tarifas para carga general, para mercancía peligrosa (dangerous goods) o para perecederos.
- Número de kilos aproximados, esto con el fin de proporcionarle la tarifa, ya que las estas están determinadas por el peso de la carga, en caso tal de que el peso bruto (gross weight) sea mayor que el peso volumen (volume weight) la tarifa que aplica es de acuerdo al gross weight y viceversa.
- Proporcionar el destino final de dicho embarque.

De acuerdo a esto las agencias pasan sus cotizaciones al cliente y este elige el que considere mejor, para lo cual se basa no sólo en precio/ Kg. Y los costos de los cargos adicionales como son: due agent, communications fee, etc., sino que también es muy importante el tiempo de tránsito, este es decisivo para tomar una decisión final acerca del embarcador a utilizar, dependiendo de la urgencia del embarque.

Una vez elegida la agencia, esta procede a reconfirmar las tarifas, eso sí, se le advierte al cliente que las tarifas están sujetas a variaciones sin previo aviso, por qué pueden cambiar las tarifas?, por que el carrier (transportista) coloca otros cargos que no estaban contemplados dentro de las tarifas que anteriormente la agencia había negociado con ellos, también porque el peso de la carga puede aumentar o disminuir (el peso real de la mercancía está determinado por el recibo de bodega, este es un recibo que entrega el carrier una vez la carga ingresa a sus bodegas, allí está discriminado tanto el gross como el volumen weight y de acuerdo a esto se corta la guía).

Costos

Pueden ser prepaid o collect, dependiendo de la negociación que haya hecho el shipper con el consignee de la mercancía. Los costos se determinan de acuerdo a las tarifas proporcionadas en primera instancia por el carrier (net rates), según esas tarifas, el agente es el que determina a qué tarifa se le vende al cliente (sold rates), en el caso específico de una exportación aérea:

- Tipo de mercancía: MOTOR (Dangerous goods según las regulaciones IATA) Gross weight: 602.0 Kg.
- Destino: Moscow (Russia)
- Net rate: USD 3.22/ kg
- DUE CARRIER: USD 25.00
- Las tarifas netas siempre son las que cobra la aerolínea al embarcador

- Sold rate: USD 3.70/ kg
- DUE CARRIER: USD 60.00
- DOCUMENTATION FEE: USD 60.00
- COMUNICATION FEE: USD 20.00
- DUE AGENT: USD 80.00
- DANGER GOODS DOCUMENTATION: USD 100.00

Las tarifas de venta son el negocio que hace la agencia con el cliente. La tarifa también puede contener el cargo de pick up, cuando el cliente necesita que la mercancía se le recoja desde la fábrica. La agencia debe estar en condiciones de prestar ese servicio.

Tiempos

Dependen principalmente del tipo de transporte que se va a emplear y el destino final de la mercancía, obviamente cuando es un embarque marítimo o terrestre, demora mucho más que el aéreo, en cualquiera de estos casos, el embarcador le proporciona al cliente fechas estimadas tanto de salida como de arribo de la mercancía, para que el cliente en origen pueda notificar al cliente en destino.

Estos se conocen en el medio como tiempos de tránsito de la mercancía que es lo que tarda en llegar a destino final.

Mientras que la carga esté en tránsito, el agente debe mantener informado al cliente donde se encuentra la mercancía, las conexiones, la fecha y horas reales de salida y de llegada , porque de esta manera el cliente es destino puede calcular cuando le sería entregada su mercancía.

Documentos

Los documentos que se requieren para realizar un embarque por medio de embarcadoras son los siguientes:

- Factura comercial original, con numeración, con Resolución de la DIAN vigente, que especifique el INCOTERM y la moneda de la negociación
- Lista de empaque
- Instrucciones para el corte de guía, allí se debe especificar datos del consignee, del shipper y si hay algún notify.
- Carta de responsabilidad, esta es la que manifiesta que la mercancía está libre de sustancias narcóticas y explosivos (se hace según modelo ALAICO) va dirigida al departamento. de seguridad del carrier con copia a la policía antinarcóticos
- Declaración de la carga.

- Si la agencia le realiza la aduana, a aparte de los documentos anteriores, debe también anexar:
- Mandato poder autorizando a la SIA
- Registro nacional de exportadores vigente
- Fotocopia del Nit y original de Cámara de Comercio
- Certificados de origen en caso de requerirse.

7.4.11. Coordinación De Logística

Una vez el cliente autoriza proceder con el embarque, la agencia le asigna número de guía para aéreo, o B/L para marítimo, a partir de ese momento ese es número por el cual se identifica la carga tanto en la relación cliente-agente, como agente-naviera/ aerolínea.

Cuando se asigna este número y se tienen todos los datos citados al principio y el día en que la mercancía se llevará a las bodegas del carrier, el agente procede a hacer reserva de cupo con este para el día en que considere que el despacho estará listo para salir, eso significa, aparte de que la carga esté en las bodegas del carrier, la entrega de documentos con la que viaja la mercancía.

Luego coordina con el cliente la recogida de la mercancía (pick up) para efectuar el traslado a las bodegas del carrier, una vez se ingrese la carga a estas bodegas, se presentará la carta de responsabilidad y la declaración de la carga, si estos documentos no se llevan junto con la mercancía es imposible su ingreso a las bodegas.

Una vez la carga esté en bodega, se le toma el peso y las dimensiones de las piezas, para determinar el gross weight y el volumen y así definir la tarifa a aplicar, una vez se tienen estos datos, el agente procede con el corte de guía o BL, que debe contener los datos del shipper y el consignee y si los cargos son prepaid o collect.

El cliente le proporciona al agente los documentos con los que viajará la carga, dichos documentos son, a parte de la factura comercial, los documentos necesarios para la liberación en destino y el agente se encarga de su envío, ya sea que viajen directamente con la mercancía, en el caso de aéreo enviarlos por courier tan pronto salga de origen la carga, como en la mayoría de los marítimos.

Después de entregar los documentos al carrier para poder proseguir con el despacho, el agente debe estar en constante comunicación con dicho carrier para mantener informado al cliente de las conexiones de la carga, la fecha y hora reales de salida y las fechas y horas reales de las conexiones y la llegada a destino.

Cuando la carga llega destino final y es liberada, ahí termina la labor del agente en el despacho. Se debe tener muy en cuenta el papel de la aduana en esto, ya que ellos son los encargados de aforar la mercancía antes de su salida y de todas las inspecciones correspondientes, así como también de la radicación del DEX documento de exportación, sin el cual la mercancía no puede viajar.

Importancia como eslabón logístico

Nuestro país debe acatar las normas internacionales que, sobre navegación marítima, dictan los organismos encargados de estas materias, las cuales tienen que ver con fletes por ejemplo, o con las modalidades de negociación o (Incoterms FOB, CIF, FAS, etc.) y con la obligación de expedir el conocimiento de embarque, documento necesario para soportar las mercancías y base para la nacionalización de las mismas.

Los Agentes de Carga Internacional Marítima y la Operación OTM – Operadores de Transporte Multimodal:

Entendiendo que el transporte Multimodal es aquel que bajo un contrato único utiliza por lo menos dos sistemas de transporte. En virtud del contrato, se asume el compromiso de transporte desde el lugar donde el exportador entrega la Carga, hasta el arribo a su destino, este sistema de contratación del transporte hace mucho más ágil el comercio exterior, por que los exportadores e importadores no tienen que preocuparse por los diferentes tránsitos de mercancía..

De lo expuesto se concluye que un OTM no es un embarcador ni un transitario (de tránsito Aduanero) sino un verdadero soporte Logístico para lograr agilidad y seguridad en el manejo de la carga sometida al comercio exterior.

7.4.12. Agentes de Carga Internacional y el Contrabando

En Colombia la penalización al contrabando se había suprimido con el decreto 1750 de 1991, pero en el aumento de esta práctica fue necesario restablecer el hecho punible en la Ley 383 de 1997, la cual se modificó con la ley 488 de Diciembre de 1998 quedando así:

Quien introduzca mercancías al territorio Colombiano o las exporte desde el sin importar el tipo de transporte por lugares no habilitados u ocultada, disimulada o sustraída de la intervención y control aduanero, incurrirá en pena de prisión y multa equivalente al 200% del valor CIF de los bienes importados o FOB por los bienes exportados. Esta entre 3 y 8 años de prisión de la tripulación., y es de anotar que las sanciones se incrementan entre el 50% y el 75% cuando hay

reincidencia, además se privara a los responsables del derecho a ejercer el comercio, por el termino de la pena, más un año.

En nuestros puertos es común encontrar, por citar un caso, notorias deficiencias en las vías de acceso y restricciones en la agilidad del proceso de cargue y descargue de productos, con la consecuente perdida de tiempo, exceso en la administración de los inventarios, incremento en los costos operacionales y por supuesto disminución en el nivel de competitividad. Adicionalmente las ciudades asociadas a los terminales marítimos, fueron construidas a su alrededor, entorpeciendo aun mas el funcionamiento de las vías de acceso, lo anterior como una consecuencia de la falta de visión y planeación industrial.

Otro asunto importante, es hacer énfasis en el interesante crecimiento que ha venido presentándose en el uso del contenedor, como una herramienta básica de nuestra infraestructura de comercio exterior, sin embargo con el transporte marítimo contenedorizado no se construyeron a la par, puertos de integración que manejaran contenedores, por lo cual hoy tenemos zonas portuarias subutilizadas por que no tienen los equipos básicos y espacios para la manipulación de estas estructuras, que apoyan una operación en aspecto técnico.

CRITERIOS PARA SU SELECCIÓN:

Seguimiento Vía Satelital: Como plataforma logística, el sistema integrado agrupa multitud de funciones para la Gestión correcta de la operación Global. Este sistema se encarga de la optimización y el control de la Nave de largo recorrido en tiempo real., al igual que aporta su posición geográfica y coordenadas en caso de un infortunio, mediante un seguimiento individual vía satélite y conoce la mercancía exacta por contenedor.

- Imagen y prestigio de la compañía, antecedentes y solvencia económica.
- Especialización que se tiene con relación a este servicio, experiencia en el mercado.
- El tipo de clientes que atiende.
- Seguridad que ofrece, pólizas y amparos, responsabilidades civiles y contractuales. Logística de seguridad en siniestros.
- Equipos e infraestructura.
- Tamaño, edad y modelo de la nave o flota.

- Sistemas de comunicación y telecomunicaciones WEB, INTERNET, SATELITE, EDI (Sistema de intercambio electrónico de datos).
- Tiempos en selección de rutas.
- Costos por carga y ruta., disminución de costos y por ende de ahorros basados en las economías de escala.

Transitarios, en transición: integrarse o desaparecer

Los transitarios enfrentan el reto de ampliar su portafolio de servicios al comercio exterior, con el fin de brindarle al cliente la seguridad de poder ocuparse exclusivamente de su negocio. Ya no es suficiente que un agente de carga se dedique a la intermediación en las operaciones de transporte marítimo y aéreo internacional, sino que ofrezca un servicio extra que lo diferencie de sus competidores e incida positivamente en los costos de sus clientes. Los transitarios tienen varias alternativas para permanecer en el mercado: Convertirse en operadores logísticos integrales, en OTM o en NVOCC; buscar alianzas estratégicas o crear compañías hermanas.

La negociación en curso de un tratado de libre comercio entre Colombia y los Estados Unidos, el acuerdo CAN – Mercosur, el ALCA y demás iniciativas para promover el libre flujo de bienes y servicios desde y hacia el País ya están generando cambios importantes en el quehacer de las empresas prestadoras de servicios al comercio exterior, llámense SIAS, almacenes de depósito o transitarios. Muchos gerentes y directores de firmas transitarias o agentes de carga, concretamente, enfrentan el reto de permanecer en un mercado cada vez más competido; así como la necesidad integrarse con otros actores de la Cadena de Distribución Física Internacional o ampliar su portafolio de servicios para satisfacer las complejas y cambiantes demandas de exportadores e importadores.

¿Es el libre comercio, específicamente el que se incremente una vez Colombia y sus vecinos de la CAN (Ecuador y Perú) suscriban un TLC con Estados Unidos, una amenaza inminente para el futuro de los transitarios? ¿Éstos, junto con las SIAS, podrían desaparecer definitivamente ante las nuevas reglas de juego para exportar e importar? ¿Las agencias de carga colombianas sí tendrán oportunidad de competir eficientemente con las multinacionales ya establecidas en el País y las nuevas que lleguen, producto de la liberalización de este sector? Éstas y otras inquietudes son el hilo conductor del siguiente informe especial.

UN TRANSITARIO SÓLIDO Y BIEN RESPALDADO

Inicialmente, vale la pena recordar que los transitarios o agentes de carga son compañías que sirven como intermediarias entre los transportistas (aerolíneas de carga, navieras marítimas o

fluviales, camioneros, compañías ferroviarias) y los generadores de carga internacional (exportadores e importadores). Andrés Arango, gerente General de Magnum Logistics, compañía que desde 1997 interviene en operaciones de transporte aéreo y marítimo (oficina principal en Medellín y sucursales en Bogotá, Cali, Cartagena y Buenaventura), aclara que en Colombia, actualmente, sólo están regulados por la DIAN los agentes de carga internacional marítima. Por el momento, los transitarios aéreos no están sujetos al cumplimiento de ninguna normatividad. Según Arango Cuartas, desde el 2001 la División de Impuestos y Aduanas Nacionales comenzó a controlar el ejercicio de las agencias de carga internacional marítima y estableció la adquisición de unas pólizas, a favor de la Nación, similares a las que rigen para las sociedades de intermediación aduanera.

Sin embargo, el que aún no estén regulados los transitarios aéreos se constituye en una desventaja, tanto para los clientes como para otros agentes de carga, pues esta circunstancia fomenta la participación en el mercado de “intermediarios de garaje”, que no poseen una estructura operacional confiable ni las garantías financieras para prestar un servicio eficiente. El Gerente de Magnum Logistics recomienda a los empresarios cuando vayan a elegir un transitario para sus operaciones de comercio exterior, además de revisar que el agente de carga marítima tenga el visto bueno de la DIAN, respaldado por una póliza de \$ 300 millones; buscar una firma con oficinas propias en las principales ciudades del País, que disponga de una estructura organizacional sólida, y esté amparada por seguros que protejan la carga contra delitos como el lavado de activos, el contrabando y el narcotráfico. “Para ello, se debe investigar la compañía, quiénes son sus socios y hasta dónde puede hacerse responsable por el daño o pérdida de una mercancía, puntualiza Arango”.

7.4.13. SIAS Sociedades De Intermediación Aduanera

INTERMEDIACION ADUANERA

Es una actividad de naturaleza mercantil y de servicio, ejercida por las Sociedades de Intermediación Aduanera “SIA”, orientada a facilitar a los particulares el cumplimiento de las normas legales existentes en materia de importaciones, exportaciones, tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

SOCIEDADES DE INTERMEDIACION ADUANERA (SIAS)

Son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio de la Intermediación aduanera, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. También se consideran Sociedades de Intermediación aduanera, los

Almacenes Generales de Departamento sometidos al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, cuando ejerzan la actividad de Intermediación aduanera, respecto de las mercancías consignadas o endosadas a su nombre en el documento de transporte, que hubieren obtenido la autorización para el ejercicio de dicha actividad por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sin que se requiera constituir una nueva sociedad dedicada a ese fin. (artículo 12 del Decreto No. 2685/99.)

FINALIDAD DE LA INTERMEDIACIÓN ADUANERA.

La Intermediación Aduanera tiene como fin principal colaborar con las autoridades aduaneras en la recta y cumplida aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior, para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás procedimientos o actividades derivados de los mismos.

Como escojo la SIA adecuada: ¿Cómo selecciono a mi embarcador, agente o intermediario?

Los empresarios deberán seleccionarlos teniendo en cuenta aspectos tales como:

- Referencias de otros usuarios
- Cubrimiento con oficinas propias o representantes en el exterior
- Volumen de ventas y estabilidad financiera
- Especialidad en sus operaciones internacionales
- Sistemas de información y seguimiento de carga

ASPECTOS A ANALIZAR AL ESCOGER LA SIA

Es muy difícil recomendar empresas en particular por cuanto cada una de ellas puede tener una caracterización especial, fortalezas, debilidades y conceptos distintos entre sus mismos clientes. Pero se recomienda que al escoger el agente de carga o la SIA se deben analizar aspectos como:

- Que referencias pueden proporcionar
- Quiénes son sus clientes
- Qué perfil tienen los empleados
- Si está especializado en algún producto o servicio
- Qué valores agregados tiene su servicio
- Si cuenta con oficinas propias en los sitios donde se requiere hacer el despacho
- Quiénes son sus aliados
- Cuál es su volumen de ventas
- Su estabilidad financiera

Función de las SIA

La función de las Sociedades de Intermediación Aduanera (Agentes de Aduana o aduanales), se constituye en una actividad de importancia en el proceso de logística de importación o exportación, toda vez que los empresarios que realicen estas operaciones deben acudir a estos intermediarios.

En Colombia la actividad está regulada por el decreto No.2685 de diciembre 28 de 1999 (Estatuto Aduanero) y por el Decreto No 1232 de junio 20 de 2001.

Objetivo de las SIAS

Uno de los objetivos principales de la SIA es colaborar con las autoridades aduaneras en la aplicación de las normas legales relacionadas al comercio exterior. En Colombia las normas establecen que las exportaciones e importaciones deben tramitarse a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera cuando éstas operaciones superen mil dólares de Estados Unidos de Norteamérica (US\$1.000.00)

Vale la pena señalar que las regulaciones colombianas, impiden que la SIA realice labores de consolidación o desconsolidación y transporte de carga o depósito de mercancías.

Las tarifas por el cobro de sus servicios, no se encuentran reglamentadas, obedecen a la libre negociación entre las partes. Su costo por lo general está establecido en un porcentaje del valor de la exportación (actualmente puede oscilar entre el 2 y el 5 por 1000), con costo mínimo.

Considerando que buena parte de los resultados de una operación de importación o exportación se derivan de la adecuada gestión de las Sociedades de Intermediación Aduanera, es importante que los exportadores establezcan criterios para su selección.

7.4.14. Preguntas sobre Intermediación Aduanera

Quien es el declarante: Es la persona que suscribe y presenta una Declaración de mercancía a nombre propio o por encargo de terceros. El declarante debe realizar los trámites inherentes a su despacho

Qué es la declaración Mercantil: Es el acto efectuado en la forma prevista por la legislación aduanera, mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que ha de aplicarse a las mercancía y consigna los elementos e informaciones exigidos por las normas pertinentes.

Quienes son los declarantes ante la Autoridad Aduanera: Son declarantes ante la autoridad aduanera, con el objeto de adelantar los procedimientos y trotes de importación exportación transito aduanero, las Sociedades de Intermediación aduanera, quienes actúan en nombre y por encargo de los importadores y exportadores.

Para la selección de una SIA se debe verificar que:

Que se encuentren autorizadas por la DIAN. Una vez confirmada esta información y localizada la SIA, se deben evaluar sus servicios.

Aspectos a tener en cuenta:

- ¿Puede proporcionar referencias?
- ¿Quiénes son sus clientes?
- ¿Cuál es el perfil de sus empleados?
- ¿Está especializado en algún servicio o producto?
- ¿Qué valores agregados tiene su servicio?
- ¿Cuenta con Oficinas propias en los sitios donde se requiere hacer el despacho?
- ¿Quiénes son sus aliados?
- ¿Cuál es su volumen de ventas?
- ¿Es estable desde el punto de vista financiero?

OBJETO SOCIAL.

Las Sociedades de Intermediación Aduanera deberán prever en su estatuto social que la persona jurídica se dedicará principalmente a la actividad de la Intermediación Aduanera.

Igualmente estas sociedades deberán agregar a su razón o denominación social, la expresión Sociedad de Intermediación Aduanera o la abreviatura S.I.A. Lo previsto en este inciso no se aplica a los Almacenes Generales de Depósito.

Bajo ninguna circunstancia las Sociedades de Intermediación Aduanera podrán realizar labores de consolidación o desconsolidación de carga, transporte de carga o depósito de mercancías.

PATRIMONIO NETO REQUERIDO

El patrimonio de las Sociedades de Intermediación Aduanera, establecido en la forma señalada en este artículo, no será inferior a trescientos millones de pesos (\$300.000.000). Se exceptúan de este requisito las Sociedades que pretendan operar exclusivamente en la jurisdicción de una de las siguientes Administraciones de Impuestos y Aduanas: Cartago, Maicao, Manizales, Riohacha,

Turbo y Valledupar, las cuales deberán acreditar un patrimonio mínimo de cien millones de pesos (\$100.000.000). Artículo modificado por el artículo 1 del Decreto 1232 de 2001.

El patrimonio mínimo requerido para las Sociedades de Intermediación Aduanera, que pretendan operar exclusivamente en la jurisdicción de las Administraciones de Impuestos y Aduanas de Arauca, Inírida, Leticia, Puerto Asís, Puerto Carreño, San Andrés, Tumaco y Yopal será de treinta millones de pesos (\$30.000.000).

Para efectos de establecer el patrimonio requerido, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- Al menos el cincuenta por ciento (50%) del mismo, deberá estar constituido por el capital pagado, debidamente deducidas las pérdidas acumuladas;
- No se computarán las valorizaciones.

RECONOCIMIENTO DE LA MERCANCIA

Es la operación que pueden realizar las Sociedades de Intermediación Aduanera, previa a la presentación y aceptación de la Declaración de Importación, con el objeto de verificar la cantidad, peso, naturaleza y estado de la mercancía, así como los elementos que la describen.

ARTICULO 22. RESPONSABILIDAD DE LAS SOCIEDADES DE INTERMEDIACIÓN ADUANERA

Las Sociedades de Intermediación Aduanera que actúen ante las autoridades aduaneras, serán responsables administrativamente por la exactitud y veracidad de la información contenida en los documentos que suscriban sus representantes acreditados ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, así como por la declaración de tratamientos preferenciales, exenciones o franquicias y de la correcta clasificación arancelaria de las mercancías.

Las Sociedades de Intermediación Aduanera responderán directamente por los gravámenes, tasas, sobretasas, multas o sanciones pecuniarias que se deriven de las actuaciones que realicen como declarantes autorizados.

Las Sociedades de Intermediación Aduanera responderán en las controversias de valor, únicamente cuando declaren precios inferiores a los precios mínimos oficiales, o cuando declaren precios diferentes a los consignados en la factura aportada por el importador con los ajustes a que haya lugar.

OBLIGACIONES DE LAS SOCIEDADES PARA EJERCER SU ACTIVIDAD

- Suscribir y presentar las declaraciones y documentos relativos a los regímenes de importación, exportación y tránsito aduanero, en la forma, oportunidad y medios señalados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- Responder por la veracidad y exactitud de los datos consignados en las declaraciones de importación, exportación, tránsito y demás documentos transmitidos electrónicamente a los sistemas informáticos aduaneros o suscritos en desarrollo de la actividad de Intermediación Aduanera.
- Liquidar y cancelar los tributos aduaneros y sanciones a que hubiere lugar.
- Tener al momento de presentar las declaraciones de importación, exportación o tránsito, todos los documentos soporte requeridos para amparar las mercancías cuyo despacho se solicita.
- <Literal modificado por el artículo 4 del Decreto 1232 de 2001. El nuevo texto es el siguiente:> Conservar a disposición de la autoridad aduanera copia de las declaraciones de importación, de exportación o de tránsito aduanero, de los recibos oficiales de pago en bancos y de los documentos soporte, durante el término previsto.
- Registrar en el original de cada uno de los documentos soporte el número y fecha de la Declaración de Importación a la cual corresponde.
- Utilizar el código de registro de la sociedad para adelantar trámites y refrendar documentos ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- Contar con los equipos e infraestructura de computación, informática y comunicaciones y garantizar la actualización tecnológica requerida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para la presentación y transmisión electrónica de las declaraciones relativas a los regímenes aduaneros y los documentos e información que dicha entidad determine;
- Asistir a la práctica de las diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la autoridad aduanera.
- Permitir, facilitar y colaborar con la práctica de las diligencias ordenadas por la autoridad aduanera.
- Expedir el carné a todos sus representantes y auxiliares acreditados para actuar ante las autoridades aduaneras, de acuerdo con las características y estándares técnicos definidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y utilizarlo solo para el ejercicio de la actividad para la cual se encuentran autorizados.
- Actuar de manera eficaz y oportuna en el trámite de las operaciones de importación, exportación y tránsito ante la autoridad aduanera.
- Informar a la autoridad aduanera sobre los excesos de mercancías encontrados con ocasión del reconocimiento físico de las mismas, respecto de las relacionadas en la factura y demás documentos soporte, o mercancías distintas de las allí consignadas, o con un mayor peso en el caso de las mercancías a granel.
- Mantener permanentemente informada a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales sobre sus representantes y auxiliares acreditados para actuar ante las autoridades aduaneras e informar dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a que se produzca el

hecho, vía fax o correo electrónico y por correo certificado a la dependencia competente de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sobre su vinculación, desvinculación o retiro.

- Destruir los carnés que identifican a los representantes o auxiliares de la Sociedad de Intermediación Aduanera ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, cuando hayan sido desvinculados de la misma o una vez quede en firme el acto administrativo que haya impuesto sanción de cancelación de la autorización como Sociedad de Intermediación Aduanera, o cuando no se obtenga la renovación de la autorización; p) Ejercer las actividades de intermediación en jurisdicciones aduaneras donde la sociedad tenga autorización para actuar y cuente con representantes y auxiliares acreditados para tales efectos.
- Iniciar actividades sólo después de aprobada la garantía requerida por las disposiciones legales.
- Literal adicionado por el artículo 4 del Decreto 1232 de 2001. El texto es el siguiente:> Suministrar la copia o fotocopia de los documentos soporte que conserve en su archivo, a solicitud del importador o exportador que lo requiera.
- Literal adicionado por el artículo 4 del Decreto 1232 de 2001. El texto es el siguiente:> Entregar a los importadores y exportadores los documentos soporte correspondientes a los trámites en los cuales hayan actuado como declarantes, dentro de los treinta (30) días siguientes a la ejecutoria del acto administrativo que imponga la sanción de cancelación de su autorización como Sociedad de Intermediación Aduanera, o cuando se disuelva la sociedad, en los términos previstos en el Código de Comercio.
- Literal adicionado por el artículo 4 del Decreto 1232 de 2001. El texto es el siguiente:> Abstenerse de ejercer la actividad de intermediación aduanera cuando existan indicios suficientes de que su actuación podría conllevar el desconocimiento de cualquier norma aduanera, tributaria o cambiaria.
- Literal adicionado por el artículo 4 del Decreto 1232 de 2001. El texto es el siguiente:> Verificar la existencia y/o representación legal y domicilio del importador o exportador en cuyo nombre y por encargo actúa ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Es importante precisar que a las **SIAS** no se les puede atribuir responsabilidad alguna por el contenido de los documentos cuya expedición le corresponde a otros actores del comercio, incluyendo proveedores, compradores, comisionistas, transportadores, agentes de carga, autoridades nacionales y extranjeras, tales como: facturas comerciales, certificados de origen, fitosanitarios, documentos de transporte, entre otros.

La única responsabilidad que le asiste a las **SIAS** en este evento es la de verificar que cuenta con esos documentos al momento en que va a presentar una declaración, si se requieren como soporte, y, para el caso de vistos buenos o registros, verificar que aún se encuentran vigentes.

Por las anteriores consideraciones, las **SIAS** tampoco son responsables por los tributos aduaneros que se dejen de cancelar con motivo de la declaración de una menor base gravable de las mercancías, a menos que la SIA indique un menor valor al registrado en las facturas comerciales o en el caso en que los bienes estén sujetos a precios mínimos oficiales definidos por resolución y éstos no se tengan en cuenta al momento de liquidar los impuestos.

Cuando el numeral 1.1. del artículo 482 del decreto 2685 de 1999, califica como falta gravísima el hecho de que la **SIAS** no tengan al momento de la presentación y aceptación de la declaración de importación de las mercancías, todos sus documentos soporte, o éstos no reúnan los requisitos legales o no se encuentran vigentes, es claro que dicha norma debe aplicarse teniendo en cuenta el alcance de las obligaciones de las **SIAs** y los límites de su responsabilidad, con el fin de evitar excesos en la aplicación de la ley que sólo contribuyen a generar incertidumbre a quienes de por sí deben ser aliados importantes en la administración de la ley aduanera.

Servicios de un operador logístico y SIA

- Exportaciones
- Importaciones
- Servicio puerta a puerta
- Plan Vallejo
- Importaciones Temporales
- Entregas Urgentes
- Tramites Anticipados
- Diligencias Especiales
- Muestras sin valor comercial
- Zona Franca
- DTA s
- Atención Portuaria y Aeroportuaria
- Manejo de Centros de Distribución
- Administración de Inventarios
- Coordinación de Servicios Logísticos
- Estudios UAP/ ALTEX
- Esquemas IN HOUSE
- Asesorías Aduaneras

PREGUNTA: ¿las mercancías en exceso o distintas a las consignadas en la factura y demás documentos soporte, detectadas por las SIAS, en la inspección pre- importación, se pueden nacionalizar sin pagar sanción por rescate?

RESPUESTA:

La facultad de reconocimiento de mercancías en zona primaria aduanera por parte de las - SIAs antes de presentarse la declaración de importación, se encuentra contenida en el artículo 24 del Nuevo Estatuto Aduanero o Decreto 2685 de 1999. Dicho artículo establecía que si por el reconocimiento de las mercancías, la SIA, detectaba mercancías en exceso respecto de las relacionadas en la factura y demás documentos de soporte, o mercancías distintas a las consignadas, o con un mayor peso en el caso de las mercancías a granel, ésta debía comunicarlo a la autoridad aduanera y las mercancías podían ser reembarcadas o legalizadas. En este último evento, además del pago de los tributos correspondientes, se debía pagar como sanción un valor de rescate equivalente al 15% del valor en aduana de la mercancía.

El artículo 2 del Decreto 1232 de Junio 20 de 2001, modificó el artículo 24 en comento del Estatuto Aduanero, manteniendo las SIAs la facultad de reconocimiento de mercancías en Depósitos Habilitados y Zonas francas, antes de realizar la respectiva declaración de importación ante la DIAN. Lo importante es que la norma actual determina, que si la SIA al reconocer las mercancías en los depósitos habilitados aduaneros o en las zonas francas, con anterioridad a su declaración ante la DIAN, detecta mercancías en exceso, mercancías distintas o con un mayor peso, respecto de las relacionadas en la factura y demás documentos soporte, deberá comunicarlo a la autoridad aduanera pudiendo reembarcarlas o legalizarlas sin tener, ahora, que pagar sanción de rescate. Con la anterior modificación, los importadores que incurran en la situación anteriormente prevista, ya no tendrán que someterse a procesos administrativos aduaneros de definición de la situación jurídica de sus mercancías no relacionadas en la factura correspondiente y demás documentos soporte, si no que tienen la oportunidad de legalizarlas sin el pago de multas por rescate, en la medida que las mercancías hayan sido oportunamente reconocidas en la zona primaria aduanera antes de ser declaradas.

Solicitud de autorización para ejercer la actividad de intermediación aduanera

Descripción de cada uno de los factores

NOMBRE DEL TRÁMITE: Solicitud de autorización para ejercer la actividad de intermediación aduanera.

EN QUE CONSISTE EL TRÁMITE: Las personas jurídicas que aspiren a obtener la autorización como sociedad de intermediación aduanera, o su renovación, deberán presentar la correspondiente solicitud suscrita por su Representante Legal, ante la Subdirección de Comercio Exterior de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

REQUISITOS Y DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EL TRÁMITE:

REQUISITOS

En el objeto social, las sociedades deben agregar a su razón o denominación social, la expresión “Sociedad de Intermediación Aduanera” o la abreviatura “S.I.A.” Acreditar un patrimonio neto mínimo de: Cuatrocientos veinti dos millones ciento cincuenta y dos mil ciento setenta y dos pesos con cincuenta y nueve centavos moneda corriente (\$422.152.172.59), año 2005, para las sociedades de intermediación aduanera que pretendan operar a nivel nacional. Ciento cuarenta millones setecientos diez y siete mil trescientos noventa pesos con ochenta y seis centavos moneda corriente (140.717.390.86), año 2005, para las sociedades que pretendan operar exclusivamente en una de las siguientes jurisdicciones: Cartago, Maicao, Manizales, Riohacha, Turbo y Valledupar. Cuarenta y dos millones doscientos quince mil doscientos diez y siete pesos con veintiséis centavos moneda corriente (42.215.217.26), año 2005, para las sociedades que pretendan operar exclusivamente en Arauca, Inírida, Leticia, Puerto Asís, Puerto Carreño, San Andrés, Tumaco y Yopal.

Los valores señalados anteriormente serán reajustados ANUAL y ACUMULATIVAMENTE, en forma automática el 1 de abril de cada año, en un porcentaje igual a la variación del índice de precios al consumidor reportado por el DANE.

Otorgada la autorización, la sociedad deberá REAJUSTAR Y MANTENER el patrimonio como se indicó anteriormente. El incumplimiento de esta obligación será causal de suspensión de la autorización de conformidad con el numeral 2.5 del artículo 485 del Decreto 2685 de 1999, modificado por el artículo 39 del Decreto 1232 de 2001.

Igualmente, a más tardar el 31 de marzo de cada año, las sociedades de intermediación aduanera están obligadas a informar a la autoridad aduanera, si al cabo del ejercicio anual anterior resultaren pérdidas que afecten la base del patrimonio, debiendo subsanar el faltante dentro de un plazo improrrogable de sesenta (60) días. De no hacerlo, la autorización otorgada quedará sin efecto. (Artículo 18 Decreto 2685 de 1999)

Bajo ninguna circunstancia las sociedades de intermediación aduanera podrán realizar labores de consolidación o desconsolidación de carga, transporte de carga o depósito de mercancías.

DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ANEXAR PARA EL TRÁMITE:

Presentación de una solicitud suscrita por el representante legal de la persona jurídica.

Certificado de existencia y representación legal, de la respectiva persona jurídica expedido por la Cámara de Comercio de su domicilio principal, con fecha de expedición no superior a tres (3) meses, o copia de la norma que acredite la creación de la entidad de derecho público.

Estados Financieros que comprenden: el balance general y sus anexos, estado de resultados y sus anexos, estado de cambios en el patrimonio del año anterior, refrendados por el contador público o revisor fiscal y el Representante Legal de la sociedad. En caso de aumento de capital pagado, deberá anexar las pruebas del incremento efectuado.

Manifestación bajo la gravedad del juramento del representante legal de la persona jurídica, en el sentido de que ni la sociedad, ni sus representantes o socios, han sido sancionados con cancelación de la autorización para el desarrollo de la actividad de que se trate y en general por violación dolosa a las normas penales, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud. Este requisito no se exigirá para los accionistas, cuando la persona jurídica se encuentre constituida como sociedad anónima.

Manifestación suscrita por el representante legal en la cual se comprometa a constituir y entregar garantía bancaria o de compañía de seguros en los términos y montos señalados por el Decreto 2685 de 1999, la Resolución 4240 de 2000 y demás normas que los modifiquen o adicionen, cuando así se exija, una vez obtenida la autorización.

Manifestación en la cual certifique que ni el representante legal, ni los empleados que pretende acreditar como sus representantes ante la autoridad aduanera, se encuentran incurso en alguna de las inhabilidades o incompatibilidades detalladas a continuación: (Artículo 27 del Decreto 2685 de 1999)

Haber sido condenado durante los cinco (5) años inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud, por delito sancionado con pena privativa de la libertad, excepto cuando se trate de delitos políticos o culposos que no hayan afectado la administración pública.

Hallarse en interdicción judicial, inhabilitado por una sanción disciplinaria o penal, suspendido en el ejercicio de su profesión o excluido de ésta.

Ser cónyuge, compañero permanente, pariente hasta el 4º grado de consanguinidad, 2º de afinidad o 1º civil, de funcionarios que desempeñen cargos directivos en la DIAN.

Ser funcionario público o, Haber sido funcionario de la DIAN durante el año inmediatamente anterior a la solicitud de autorización o renovación.

Suministrar los nombres e identificación de los empleados que actuarán como sus representantes y auxiliares, indicando la administración o administraciones aduaneras ante las cuales actuarán, acreditando su idoneidad profesional en los términos señalados por el artículo 10 de la Resolución 4240 de 2000 y las modificaciones impartidas por la Resolución 7002 de 2001.

REQUISITOS PARA LA VINCULACION DE REPRESENTANTES Y AUXILIARES ADUANEROS:

Presentación de una solicitud suscrita por el representante legal de la Persona Jurídica, indicando la administración o administraciones aduaneras ante las cuales actuarán y anexando los siguientes documentos y certificaciones:

Representantes:

Hoja de Vida

Título profesional o título de tecnólogo. El título podrá ser homologado por cinco (5) años de experiencia relacionados con actividades de comercio exterior. Adicionalmente, se requieren tres (3) años de experiencia certificada en actividades de comercio exterior.

Manifestación suscrita por el representante legal de que trata el artículo 27 del Decreto 2685 de 1999.

Auxiliares:

Hoja de Vida

Título de técnico o título de bachiller, con dos (2) años de experiencia certificada en actividades de comercio exterior.

El título podrá ser homologado por dos (2) años de experiencia relacionados con actividades de comercio exterior.

ACTO ADMINISTRATIVO DE AUTORIZACIÓN:

El trámite de la autorización culminará con la expedición por parte de la Subdirección de Comercio Exterior, del respectivo acto administrativo, el cual contendrá los siguientes aspectos:

- Término de la autorización (3 años a partir de su ejecutoria)
- Asignación del número de identificación, el cual deberá ser empleado en todas las actuaciones que realice como sociedad de intermediación aduanera.
- Obligación de constituir la garantía global y los términos y condiciones en que esta debe otorgarse.
- Obligaciones y responsabilidades que adquiere la persona jurídica ante la DIAN.
- Forma en que se notificará el acto administrativo y el recurso que procede contra él.

RENOVACIÓN DE LA AUTORIZACIÓN:

La solicitud de renovación de la autorización para ejercer la actividad de intermediación aduanera, deberá solicitarse tres (3) meses antes de la expiración de su vigencia, con el cumplimiento de los requisitos señalados anteriormente para la autorización. Si no se presenta en el término señalado, quedará sin efecto la autorización a partir de la fecha en que ésta expire. (Artículo 84 Decreto 2685 de 1999)

GARANTIA:

Naturaleza: Garantía global bancaria o de compañía de seguros.

Ramo: Cumplimiento de disposiciones legales.

Oportunidad para su presentación: Dentro de los quince (15) días siguientes a la ejecutoria del acto administrativo de autorización.

Asegurado/beneficiario: La Nación – Unidad Administrativa Especial – Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. NIT 800.197.268-4

Vigencia: Un (1) año y tres (3) meses más.

Objeto: Garantizar el pago de los tributos aduaneros y de las sanciones a que haya lugar por el incumplimiento de las obligaciones y responsabilidades que se generen en ejercicio de la actividad de intermediación financiera, de conformidad con el Decreto 2685 de 1999, en especial las contenidas en el artículo 26, y la Resolución 4240 de 2000 y demás normas vigentes que las modifiquen, adiciones o complementen.

Cuando la SIA pretenda actuar como declarante de la modalidad de tránsito aduanero nacional, deberá incluir en el objeto de la garantía, lo previsto para esta modalidad en los artículos 355 y 356 del Decreto 2685 de 1999.

Monto: El monto de las garantías para las sociedades de intermediación aduanera autorizadas por primera vez, será equivalente al valor del patrimonio mínimo establecido para la fecha en que la garantía se expide y de acuerdo a la jurisdicción donde pretenda operar.

Cláusula Obligatoria: Renuncia expresa al beneficio de excusión por parte de la entidad bancaria o compañía aseguradora.

RENOVACIÓN DE LA GARANTIA:

Monto: Se constituirá por el 0.35% del valor FOB de las importaciones que se hubieren tramitado durante el año inmediatamente anterior a la renovación. En todo caso el monto de la renovación

de la garantía no podrá ser inferior al valor del patrimonio mínimo establecido para la fecha en que la garantía se expide.

Oportunidad: Debe ser radicada en la División de Registro y Control de la Subdirección de Comercio Exterior, mínimo con dos (2) meses de anterioridad al vencimiento de la garantía que se renueva.

Transcurrido un (1) mes después de la oportunidad anterior sin que se hubiere presentado dicha renovación, la autorización quedará sin efecto a partir del día siguiente de la fecha de vencimiento de la garantía no renovada, sin necesidad de acto administrativo que así lo declare.

Vigencia: Un (1) año y Tres (3) meses más contados a partir del día siguiente al vencimiento de la garantía que se renueva.

NOTAS: La garantía bancaria o de compañía de seguros debe estar debidamente suscrita por el representante legal de la aseguradora y de la sociedad, con firma, antefirma e identificación, teniendo en cuenta que ellos estén facultados para firmar por el monto asegurado.

La persona jurídica autorizada por primera vez no podrá iniciar operaciones de intermediación aduanera, hasta tanto no le sea aprobada la garantía mediante certificación que para el efecto expida la División de Registro y Control de la Subdirección de Comercio Exterior.

LUGAR AL CUAL DEBE ACUDIR EL CIUDADANO:

Para solicitar información: División de Registro y Control de la Subdirección de Comercio Exterior
Carrera 8 No.6-64 Piso 4, Bogotá D. C. PBX 6079999 extensiones. 1409, 1414, 1474 Y 1934. Tel. 6078087

Para realizar el trámite: División de Registro y Control de la Subdirección de Comercio Exterior,
Carrera 8 No.6-64 Piso 4, Bogotá D.C.

Para aprobación de la garantía: División de Registro y Control

PRINCIPALES NORMAS QUE REGULAN EL TRÁMITE:

Decreto 2685 del 28 de diciembre de 1999. Arts. 12 al 27

Resolución 4240 del 2 de junio de 2000. Arts. 9 al 15

Resolución No.904 del 9 de febrero de 2004

Decreto 4434 del 31 de diciembre de 2004. Arts. 1º al 5º

Y demás normas que los modifiquen o adicionen.

OTROS DATOS SOBRE EL TRAMITE:

La dependencia que le corresponde realizar la coordinación: División de Registro y Control de la Subdirección de Comercio Exterior. La decisión de fondo sobre la autorización es competencia del Subdirector de Comercio Exterior. Tiempo aproximado para la resolución del trámite: Tres (3) meses después de la presentación en debida forma de la solicitud.

7.4.15. Regímenes Aduaneros

Regímenes aduaneros.

Son las operaciones a las cuales se pueden someter las mercancías extranjeras o nacionales, en cumplimiento de las disposiciones aduaneras vigentes, tales como, importación, exportación y tránsito aduanero.

Exportación.

Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación la salida de mercancías a una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios.

Importación.

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera o de Zona Franca Industrial de bienes y de servicios al Territorio Aduanero Nacional.

Tránsito Aduanero:

Es el régimen aduanero que permite el transporte de mercancía nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una Aduana a otra situadas en el territorio aduanero nacional. En este régimen se pueden dar las modalidades de transito, cabotaje y trasbordo.

ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO:

Objeto y Funciones:

- **Operaciones Relativas a las Mercancías.** Las empresas de almacenes generales de depósito ya constituidas o que se constituyan en el futuro tienen por objeto el depósito, la

conservación y custodia, el manejo y distribución. La compra y venta por cuenta de sus clientes de mercancías y de productos de procedencia nacional o extranjera.

- **Expedición de Certificados de depósito y bonos de prenda.** Si así lo solicita los interesados, los almacenes generales de depósito pueden expedir certificados de depósito y bonos de prenda, transferibles por endoso o destinados a acreditar, respectivamente, la propiedad y depósito de las mercancías y productos, y la constitución de garantía prenda sobre ellos.
- **Intermediación Aduanera.** Los almacenes generales de depósito podrán desempeñar las funciones de intermediarios aduaneros, pero solamente respecto a las mercancías que vengán debidamente consignadas a ellos para algunas de las operaciones que están autorizados a realizar. La Superintendencia Bancaria dictará la reglamentación para que esta disposición tenga cumplido efecto, y podrá, en caso de violación por parte de algunas empresas de almacenes, exigir de la Dirección General de Aduanas la cancelación o suspensión temporal de la respectiva patente.
- **Vigilancia de bienes dados en garantía.** Podrán, por cuenta del acreedor, ejercer la vigilancia de los bienes dados en prenda sin tenencia y contratar por cuenta de sus clientes el transporte de las mercancías.
- **Operaciones de Crédito.** Los almacenes generales de depósito podrán otorgar crédito directo a sus clientes o gestionarlo por cuenta de éstos, sin responsabilidad, para suplir los gastos que se produzcan y guarden relación con la prestación de sus servicios, diferentes de las tarifas de almacenamiento, sin que el total del crédito otorgado por el almacén sobrepase el 30% del valor de la respectiva mercancía, la cual se mantendrá depositada guardando siempre el porcentaje citado en relación con el monto o saldo del crédito pendiente.
- Los créditos solo se otorgarán con sus recursos propios del almacén, el cual deberá exigir adecuadas garantías a sus clientes.

RESPONSABILIDAD POR SU GESTIÓN

Los almacenes generales de depósito serán responsables por la conservación, custodia y oportuna restitución de las mercancías que les hayan sido depositadas, pero en ningún caso responsables por pérdidas, mermas o averías que se causen por fuerza mayor o caso fortuito; ni por pérdidas, daños, mermas o deterioros que provengan de vicios propios de las mismas mercancías, salvo que el depósito sea a granel; en silos o recipientes análogos; ni serán responsables por el lucro cesante que ocasione la pérdida, daño, merma o avería de las mercancías quedando limitada su obligación

a restituir especies iguales, cuando fuere el caso, en igual cantidad y calidad a las depositadas, o si así lo prefieren los almacenes, el valor por el cual dichas especies se hubieren registrado en su contabilidad.

REQUISITOS DOCUMENTALES PARA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

El envío de carga internacional tiene un procedimiento muy sencillo, tanto para la exportación como para la importación, siempre y cuando la mercancía cumpla las condiciones de seguridad requeridas y sea entregada completa la documentación e información solicitada.

Para exportar mercancías

- Guía completamente diligenciada.
- Autorización de embarque.
- Declaración de Exportación o Declaración de exportación simplificada o Formulario de Movimiento de Mercancías Zona Franca (FMMZF) o autorización de Embarque Global.
- Carta de responsabilidad para la aerolínea y para la policía.
- Carta de autorización o mandato cuando actúe como declarante una sociedad de intermediación aduanera o un apoderado.

Para importar mercancías

- Guía completamente diligenciada.
- Factura comercial.
- Auto y acta de inspección.
- Licencia o registro de importación.
- Certificados sanitarios.
- Declaración de importación.
- Lista de empaque.

DECRETO 2532 DE 1994 (Noviembre 16) Diario Oficial No 41.600, del 16 de noviembre de 1994

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO

NOTA DE VIGENCIA: Derogado por el Decreto 2685 de 1999

Por el cual se establecen los mecanismos para ejercer la actividad de Intermediación Aduanera.

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA, en uso de las facultades consagradas en el numeral 25 del artículo 189 de la Constitución Política y con sujeción a los artículos 3o de la Ley 6a. de 1971 y 2o. de la Ley 7a. de 1991.

DECRETA:

ARTICULO 1o. INTERMEDIACION ADUANERA. La Intermediación Aduanera es una actividad de naturaleza mercantil y de servicio orientada a facilitar a los particulares el cumplimiento de las normas legales existentes en materia de importaciones, exportaciones, tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dicha actividad.

La Intermediación Aduanera constituye una actividad auxiliar a la función pública aduanera, sometida a las regulaciones especiales establecidas en este Decreto y demás normas legales que se expidan.

ARTICULO 2o. FINALIDAD DE LA INTERMEDIACION ADUANERA. La Intermediación Aduanera tiene como fin principal colaborar con las autoridades aduaneras en la recta y cumplida aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior, para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás procedimientos o actividades derivadas de la misma.

ARTICULO 3o. SUJETOS. Podrán actuar ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, con el objeto de adelantar los procedimientos de importación, exportación o tránsito aduanero:

- a) Los importadores o exportadores, cuando desarrollen una operación aduanera, en forma personal y directa. En este caso, las Personas Jurídicas deberán actuar exclusivamente a través de sus representantes legales;
- b) Las personas jurídicas que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales hubiere calificado como usuarios aduaneros permanentes, en los términos que establezca esta entidad; y
- c) Las Sociedades de Intermediación Aduanera: Quienes actúan en nombre y por encargo de los terceros a que se refieren los literales anteriores, debidamente registradas ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, de acuerdo con los requisitos que ésta señale.
- d) <Literal adicionado por el artículo **11** del Decreto 197 de 1995. El texto es el siguiente:> Conforme a lo dispuesto en el numeral 3o del artículo 33 del Decreto 663 de 1993, los Almacenes Generales de Depósito sometidos al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, podrán desempeñar las funciones de las Sociedades de Intermediación Aduanera, sin que para ello deban constituir una nueva sociedad dedicada a ese único fin, pero solamente respecto a las mercancías que vengan debidamente consignadas a ellas, y siempre y cuando hubieren acreditado previamente el cumplimiento de los requisitos establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para las Sociedades de Intermediación Aduanera.

ARTICULO 4o. OBJETO SOCIAL. Las Sociedades de Intermediación Aduanera deberán prever en su estatuto social que la persona jurídica se dedicará principalmente a la actividad de la Intermediación Aduanera.

Igualmente estas sociedades deberán agregar a su razón o denominación social. La expresión "Sociedad de Intermediación Aduanera" o la abreviatura "S.I.A.".

Bajo ninguna circunstancia podrán realizar labores de consolidación o desconsolidación de carga, transporte de carga o depósito de mercancías.

ARTICULO 5o. PATRIMONIO REQUERIDO. El patrimonio de las Sociedades de Intermediación Aduanera, establecido en la forma señalada en este artículo, no será inferior a cien millones de pesos (\$100.000.000.00).

Para efectos de establecer este patrimonio, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- a) Al menos el cincuenta por ciento (50%) del mismo, deberá estar constituido por el capital pagado debidamente deducido en las pérdidas acumuladas;
- b) Hasta un cincuenta por ciento (50%) del mismo, podrá estar representado en equipos y activos fijos de propiedad de la sociedad;
- c) No se computarán las reservas ni las valorizaciones.

PARAGRAFO. Estos valores serán reajustados anualmente, a partir del 1o. de enero de 1996, mediante resolución que expedirá el Director de Impuestos y Aduanas Nacionales, en un porcentaje no inferior al índice de precios al consumidor, correspondiente al año inmediatamente anterior.

ARTICULO 6o. PERDIDAS QUE AFECTEN LA BASE DE PATRIMONIO. Si al cabo de un ejercicio anual resultaren pérdidas que afecten la base de patrimonio a que se refiere el artículo anterior, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales requerirá al representante legal de la sociedad para que en un plazo improrrogable de sesenta (60) días, proceda a subsanar el faltante de patrimonio. De no hacerlo, inmediatamente la autorización otorgada quedará sin efecto y la sociedad no podrá continuar actuando ante las autoridades aduaneras.

ARTICULO 7o. REGIMEN TRANSITORIO. Las Sociedades de Intermediación Aduanera podrán, previa presentación ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de una garantía bancaria o de compañía de seguros que garantice el cumplimiento del programa de capitalización y fortalecimiento patrimonial exigido por este Decreto, diferir hasta el 30 de junio de 1995, la acreditación de los montos mínimos de patrimonio.

En este caso, la sociedad sólo podrá funcionar hasta esa fecha en las citadas condiciones. Aquellas Sociedades que para entonces no hubieren acreditado el cumplimiento de este requisito, no tendrán derecho a seguir actuando ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales como Intermediarios Aduaneros.

ARTICULO 8o. APERTURA DE LA SOLICITUD DEL REGISTRO. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales deberá recibir, a partir de la fecha de vigencia de este Decreto, por intermedio de las Divisiones Operativas de las administraciones aduaneras o la Subdirección Operativa, según el

caso, las solicitudes de inscripción que deberá diligenciar toda Sociedad de Intermediación Aduanera, con los requisitos que se señalan para tal fin:

- a) Las hojas de vida, certificados de antecedentes disciplinarios y certificado de antecedentes penales, con una fecha de expedición no superior a sesenta (60) días, de la totalidad de sus accionistas o socios, así como las de su personal directivo y de todos aquellos que actuarán, como representantes de la sociedad o como auxiliares de la misma ante las autoridades aduaneras;
- b) Los nombres e identificación de las personas que desee acreditar como representantes ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, indicando la administración ante la cual cada una de ellas podrá actuar; y
- c) Los nombres e identificación de las personas que desee acreditar como auxiliares, sin capacidad para representarle ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

PARAGRAFO. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales establecerá por resolución los requisitos mínimos que deberá cumplir toda persona natural, que pretenda ser acreditada como representante de la Sociedad de Intermediación Aduanera.

ARTICULO 9o. IDENTIFICACION ANTE LA DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES.

Las Sociedades de Intermediación Aduanera deberán identificarse en todos sus trámites ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales con el código que ésta les asigne al momento de otorgarles su Certificado de Autorización.

Del mismo modo, los representantes de estas Sociedades deberán, al refrendar con su firma cualquier documento, señalar el código de la identificación personal que les hubiere asignado la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales al efectuar su inscripción.

Los auxiliares que adelanten trámites puramente formales deberán portar carnet de autorización expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Las Administraciones ante las cuales la sociedad adelante actividades de Intermediación Aduanera deberán estar informadas permanentemente de las personas autorizadas o retiradas de la misma bajo la responsabilidad de las Sociedades de Intermediación Aduanera.

ARTICULO 10. RESPONSABILIDAD DE LAS SOCIEDADES DE INTERMEDIACION ADUANERA FRENTE A LA DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES.

Las Sociedades de Intermediación que actúen ante las autoridades aduaneras, serán responsables administrativamente por la exactitud y veracidad de la información contenida en los documentos que suscriban sus representantes acreditados ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Las Sociedades de Intermediación Aduanera deberán prever en sus estatutos, que las personas por ellas acreditadas ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales como sus representantes, tienen capacidad suficiente para comprometerles en lo que a los trámites

aduaneros corresponde y por tal virtud la sociedad será responsable de las sanciones impuestas como consecuencia de las actuaciones de sus representantes.

ARTICULO 11. RESPONSABILIDAD DE LAS SOCIEDADES DE INTERMEDIACION ADUANERA. De acuerdo con las normas legales correspondientes, las Sociedades de Intermediación Aduanera responderán frente a sus clientes hasta por culpa leve en el ejercicio de sus funciones. Lo anterior sin perjuicio de que se acuerde entre la Sociedad y su cliente mayores responsabilidades.

ARTICULO 12. RESPONSABILIDAD FRENTE A LOS TRIBUTOS ADUANEROS. Las Sociedades de Intermediación Aduanera serán responsables administrativamente por el pago de tributos aduaneros cuando éstos no sean cancelados en debida forma y conforme a las normas legales correspondientes, responderán penalmente por los valores que reciban de sus clientes para el pago de los tributos aduaneros, cuando no se de a éstos la destinación acordada.

ARTICULO 13. REGIMEN DE GARANTIAS. Toda Sociedad de Intermediación Aduanera deberá constituir y presentar, una vez otorgado el Certificado de Autorización, una garantía bancaria o de Compañía de Seguros en los términos que indique la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, dentro de los diez (10) días siguientes a la expedición del citado Certificado.

Si la garantía a que se refiere este artículo no se presenta dentro del término señalado y con el cumplimiento de los requisitos que se establezcan, la Autorización quedará automáticamente sin efecto.

ARTICULO 14. RENOVACION DEL CERTIFICADO DE AUTORIZACION. El Certificado de Autorización deberá ser renovado anualmente y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá establecer por medio de resoluciones de carácter general o particular, como condición para otorgar la renovación, que la Sociedad de Intermediación Aduanera se ajuste en materia tecnológica a los requerimientos necesarios para garantizar su conectividad a los equipos de las administraciones aduaneras y a los sistemas que se adopten en materia de transmisión de documentos e información.

ARTICULO 15. VERIFICACION ESPECIAL. No podrá ejercer la actividad de Intermediación Aduanera, ni anunciarse como tal, quien no cuente con el Certificado de Autorización vigente o se encuentre suspendido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales en ejercicio de sus funciones.

PARAGRAFO. Previa la realización de cualquier trámite ante la administración aduanera, el funcionario correspondiente deberá verificar que el intermediario cuente con el Certificado de Autorización. Si como consecuencia de tal verificación se determina que éste no cuenta con el Certificado o que éste no se encuentra vigente, la autoridad aduanera devolverá la documentación respectiva para que se presente en debida forma.

ARTICULO 16. DE LOS CONCURSOS. A partir de septiembre 1o. de 1995, sólo podrán ser autorizados como representantes o auxiliares de las Sociedades de Intermediación Aduanera, quienes hubieren presentado y aprobado los exámenes de conocimientos que realizará la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

ARTICULO 17. OBLIGACIONES DE LAS SOCIEDADES DE INTERMEDIACION ADUANERA. Las Sociedades de Intermediación Aduanera en ejercicio de su actividad, deberán:

- a) Cumplir con todas las disposiciones aduaneras aplicables a los regímenes de importación, exportación, tránsito aduanero, y cualquier otro procedimiento inherente a dicha actividad;
- b) Actuar de manera eficaz y oportuna en el trámite de las operaciones de importación exportación y tránsito ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales;
- c) Abstenerse de cumplir el encargo que se le solicite cuando existan indicios suficientes que el mismo podría conllevar al desconocimiento de cualquier norma legal;
- d) Garantizar que sus funcionarios atiendan regularmente los cursos de capacitación obligatorios que realice la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales;
- e) Garantizar la idoneidad técnica y moral de sus funcionarios;
- f) Responder por la veracidad y exactitud de los datos consignados en las declaraciones de importación, exportación, tránsito y demás procedimientos aduaneros en desarrollo de la actividad de Intermediación Aduanera;
- g) Mantener actualizados los archivos de las actuaciones que se adelanten ante las Administraciones Aduaneras conforme a las disposiciones que sobre la materia expida la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales;
- h) Liquidar y pagar los tributos aduaneros legalmente exigibles;
- i) Asistir a la diligencia de inspección física, cuando ésta sea ordenada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones previstas en el presente artículo, acarreará las sanciones correspondientes, sin perjuicio de la responsabilidad de que tratan los artículos **10** y **12** de este Decreto.

ARTICULO 18. REGIMEN SANCIONATORIO. La triplicación de las faltas y las sanciones que acarreará su comisión, se establecerán mediante decreto que será expedido antes del 31 de diciembre de 1994 y en todo caso con antelación a la fecha en que entren a operar las Sociedades de Intermediación Aduanera. De igual manera antes de esta fecha la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales expedirá los parámetros necesarios para la debida aplicación de las normas sobre Intermediación Aduanera.

ARTICULO 19. INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES DE LOS EMPLEADOS DE LAS SOCIEDADES DE INTERMEDIACION ADUANERA.

No podrán ostentar la representación de la Sociedad de Intermediación Aduanera ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, las personas naturales que se encontraren incurso en una cualquiera de las siguientes situaciones:

- a) Haber sido condenados por la comisión de un delito, con excepción de los culposos o políticos;
 - b) Haber sido sancionados por violaciones al régimen aduanero, tributario o cambiario, durante los últimos cinco (5) años;
 - c) Haber sido sancionado disciplinariamente en cualquier época, estando al servicio de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales;
 - d) Ser cónyuge, compañero permanente, pariente hasta el 4o. grado de consanguinidad, 2o. de afinidad o 1o. civil, de funcionarios al servicio de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales;
- y
- e) Ser funcionario público, representante, socio o empleado de empresa transportadora de carga, depósito habilitado o autorizado o de cualquier empresa que de alguna manera esté relacionada en forma directa con la operación aduanera.

ARTICULO 20. INCOMPATIBILIDAD SOBREVINIENTE. Cuando una persona acceda a un cargo directivo en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y tenga vínculos en el 4o. grado de consanguinidad, 2o. de afinidad o 1o. civil, con una persona que esté ejerciendo la actividad de Intermediación Aduanera en calidad de Representante Legal de una Sociedad de Intermediación Aduanera, se presentará incompatibilidad de esta última, para actuar en trámites aduaneros ante esta Entidad, en calidad de representante de la sociedad.

ARTICULO 21. ATESTACION DE LA INFORMACION CONTENIDA EN LAS DECLARACIONES Y FORMULARIOS. La suscripción de las declaraciones, formularios o de cualquier otra actuación que se surta ante las administraciones aduaneras por parte de los representantes acreditados de las Sociedades de Intermediación Aduanera, conlleva la atestación por parte de éstas acerca de la veracidad de la información en ellos contenida.

La autoridad aduanera, sin perjuicio del ejercicio de sus facultades legales para la verificación documental o física, aceptará la información consignada en las declaraciones y formularios suscritos por los representantes autorizados de las Sociedades de Intermediación Aduanera.

ARTICULO 22. DISPOSICIONES FINALES. Sin perjuicio de lo previsto en el artículo **18** de este Decreto, el sistema de operación para las Sociedades de Intermediación Aduanera, que se crea por este Decreto, entrará en vigencia a partir de 1o. de enero de 1995 en todo el país, salvo en aquellas administraciones aduaneras que ajuicio del Director de Impuestos y Aduanas Nacionales no estén preparadas para asumir el manejo del sistema. En tal caso el aplazamiento no podrá prolongarse más allá del 1o. de abril de 1995.

ARTICULO 23. VIGENCIA Y DEROGATORIAS. El presente Decreto rige a partir de la fecha de su publicación en el DIARIO OFICIAL y deroga las normas que le sean contrarias.

7.4.16. Operadores Portuarios

El Operador Portuario se define como la empresa que presta los servicios en los puertos, directamente relacionados con la entidad portuaria, tales como: cargue, descargue, almacenamiento, practicaje (función que hace un piloto practico, de arrimar el buque cuando esta entrando a puerto colombiano) hasta el puerto), remolque, estiba, desestiba, manejo terrestre o porteo de la carga, clasificación y reconocimiento.

FUNCIONES

- Cargue y descargue de Gráneles Sólidos
- Cargue y descargue de Gráneles Líquidos
- Cargue y descargue de Terminales Multipropósitos. (cargas varias)

DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS DE UN PERADOR PORTUARIO

La Sociedad Portuaria de Cartagena es su aliado estratégico y puente de unión para sus conexiones con el mundo. Se apoyan las actividades de comercio internacional, con una amplia gama de servicios orientados a la excelencia, con personal altamente capacitado que presta atención y asesoría permanente.

- Cargue / descargue de contenedores
- Movilización de contenedores para inspección
- Repesaje de contenedores
- Movilización de contenedores para llenado
- Traslado de contenedores (de patio a bodega o de bodega a patio)

Funciones Principales

Cargue/ Descargue de Contenedores

Descripción: Transferencia entre módulos de almacenaje del puerto y los vehículos de transporte terrestre o viceversa. Incluye las operaciones de cargue o descargue de contenedores ingresando al puerto (exportaciones) o saliendo del puerto (importaciones).

Valor: US \$25,00 por contenedor lleno y US \$12,00 por contenedor vacío; independientemente del número de movilizaciones que se requieran para prestarle servicio.

Ventajas

Costo único, independientemente del número de operaciones internas requeridas para prestar el servicio. El usuario no se ve afectado por la ubicación del contenedor en el módulo o en la zona del puerto en que se encuentre localizado (transtainer, módulos convencionales o prestacking)

Menores tiempos de entrega o recibo, gracias a controles internos con que cuenta la Sociedad Portuaria, los servicios se prestan con mayor rapidez, y a cualquier hora del día, 365 días del año

Menores trámites en la obtención y cancelación de los servicios.

Movilización de Contenedores para Inspección

Descripción: Teniendo en cuenta que en la actividad portuaria se prestan servicios de inspección bien sea por voluntad del consignatario-cliente o por solicitud expresa de las autoridades competentes (DIAN, ICA, Antinarcóticos, etc.) se ha diseñado un procedimiento que contempla estas modalidades.

Ciclo normal de una inspección:

- Posición inicial del contenedor en el patio.
- Cargue de módulo en patio a camión
- Traslado a zona de inspección
- Descargue de camión en plataforma de aforos
- Apertura, vaciado / llenado parcial (labores de inspección física)
- Cambio de sello (proporcionado por la Sociedad Portuaria dentro del costo del servicio)
- Cargue de zona de inspección a camión
- Traslado a módulo en patio
- Descargue de camión a módulo en patio
- Ubicación final de contenedor en patio.
- El servicio es independiente de la posición que tenga el contenedor en el módulo o en el patio donde se encuentre localizado (transtainer, módulos convencionales o prestiba).
- El servicio de apertura, vaciado y llenado parcial no está cubierto. El usuario deberá contratar la cuadrilla de estibadores de manera independiente. La Sociedad Portuaria estará presente en el momento de cierre del contenedor y colocará un precinto que garantizará condiciones especiales de seguridad.

Descripción: Transferencia entre módulos de almacenaje del puerto y el sitio donde ha de efectuarse la inspección y el retorno al sitio de reposo final.

Valor:

Contenedores de importación: US \$85,00 por contenedor.

Contenedores de exportación: US \$65,00 por contenedor.

El costo de movilizar contenedores de exportación es inferior debido a que el promedio de movimientos requeridos es menor que los asociados a los contenedores de importación.

Ventajas

Costo único, independiente del número de operaciones internas requeridas para prestar el servicio. El usuario no se ve afectado por la ubicación del contenedor en el módulo o la zona del puerto en que se encuentre localizado (transtainer, módulos convencionales o preestiba).

Mayor control y seguridad de su carga: al estar su mercancía una mayor parte del trayecto bajo el cuidado y responsabilidad de Sociedad Portuaria, tenemos mayores posibilidades de garantizarle un óptimo servicio.

Menores tiempos de entrega o recibo, gracias a los controles internos con que cuenta la Sociedad Portuaria, los servicios se prestan con mayor rapidez y a cualquier hora del día, 365 días del año.

Menores trámites en la obtención y cancelación de servicios.

Repesaje de contenedores

Descripción: La solicitud de este servicio es voluntaria por parte del usuario y normalmente se realiza para casos de Declaración de Tránsito Aduanero (DTA), cuando se necesita constatar contradicciones presentadas entre el Bill of Lading (BL) y el registro de importación, o mermas que se hayan detectado, como mecanismo de control, verificación, etc.

Ciclo normal de un proceso de repeso:

- Posición inicial en patio.
- Cargue de módulo en patio a camión
- Traslado a báscula
- Pesaje (anotación y registro)
- Traslado a módulo en patio
- Descargue de camión
- Ubicación final en patio.

Costo: US \$65,00 por contenedor. Independientemente del número de movilizaciones que se requieran para prestar el servicio.

Ventajas

Costo único, independiente del número de operaciones internas requeridas para prestar el servicio. El usuario no se ve afectado por la ubicación del contenedor en el módulo o la zona del puerto en que se encuentre localizado (transtainer, módulos convencionales o preestiba). Mayor control y seguridad de su carga: al estar su mercancía un mayor parte del trayecto bajo el cuidado y responsabilidad de Sociedad Portuaria, tenemos mayores posibilidades de garantizarle un óptimo servicio.

Menores tiempos de entrega o recibo, gracias a los controles internos con que cuenta la Sociedad Portuaria, los servicios se prestan con mayor rapidez y a cualquier hora del día, 365 días del año. Menores trámites en la obtención y cancelación de servicios.

Movilización de Contenedores para Llenado

Descripción: Ciclo normal de un proceso de llenado

- Posición inicial del contenedor vacío en patio.
- Cargue de módulo en patio a camión
- Traslado a zona de llenado (costado de bodega)
- Descargue de camión a sitio de llenado
- Apertura, llenado, cierre
- Colocación de sello (proporcionado por la Sociedad Portuaria dentro del costo del servicio)
- Cargue de zona de llenado a camión
- Traslado a módulo en patio
- Ubicación final del contenedor lleno en patio.

El servicio de apertura y llenado no está cubierto. El usuario deberá contratarlo de manera independiente con una cuadrilla de estibadores. La Sociedad Portuaria estará presente en el momento de cierre del contenedor, y colocará un precinto que garantiza condiciones especiales de seguridad.

Descripción: Transferencia de contenedor vacío entre los módulos de almacenaje del puerto y el sitio donde ha de efectuarse el llenado (costado de bodegas), colocación de precinto a contenedor lleno y traslado del contenedor lleno al sitio de reposo final.

Valor: US \$85,00 por contenedor.

Ventajas

Costo único, independiente del número de operaciones internas requeridas para prestar el servicio. El usuario no se ve afectado por la ubicación del contenedor en el módulo o la zona del puerto en que se encuentre localizado (transtainer, módulos convencionales o preestiba).

Mayor control y seguridad de su carga, al la mercancía una mayor parte del trayecto bajo el cuidado y responsabilidad de Sociedad Portuaria, tenemos mayores posibilidades de garantizarle un óptimo servicio.

Menores tiempos de entrega o recibo, gracias a los controles internos con que cuenta la Sociedad Portuaria, los servicios se prestan con mayor rapidez y a cualquier hora del día, 365 días del año
Menores trámites en la obtención y cancelación de servicios.

Traslado de Contenedores

Ciclo del proceso de traslado de un contenedor de patio a costado de bodega

- Posición inicial de contenedor vacío o lleno en patio.
- Cargue de módulo en patio a camión
- Traslado a zona de llenado o vaciado, (costado de bodega)
- Descargue de camión en sitio de llenado o vaciado
- Ubicación final del contenedor en costado de bodega.
- Ciclo del proceso de traslado de un contenedor de costado de bodega a patio
- Posición inicial de contenedor vacío o lleno en costado de bodega.
- Cargue de costado de bodega a camión
- Traslado a patio
- Descargue de camión en patio (módulo, sitio de reposo)
- Ubicación final del contenedor en patio.

El servicio de apertura y llenado no está cubierto. El usuario deberá contratar de manera independiente la cuadrilla de estibadores.

Descripción: Transferencia de contenedor lleno o vacío entre los módulos de almacenaje del puerto y el costado de la bodega, o desde el costado, al patio o módulo. No incluye vaciado de contenedor, colocación de precintos, ni devolución a sitio de origen.

Valor: US \$45,00 por contenedor.

Ventajas

Costo único, independiente del número de operaciones internas requeridas para prestar el servicio. El usuario no se ve afectado por la ubicación del contenedor en el módulo o la zona del puerto en que se encuentre localizado (transtainer, módulos convencionales o preestiba).

Mayor control y seguridad de su carga: al estar su mercancía un mayor parte del trayecto bajo el cuidado y responsabilidad de Sociedad Portuaria, tenemos mayores posibilidades de garantizarle un óptimo servicio.

Menores tiempos de entrega o recibo, gracias a los controles internos con que cuenta la Sociedad Portuaria, los servicios se prestan con mayor rapidez y a cualquier hora del día, 365 días del año.

Menores trámites en la obtención y cancelación de servicios.

Remolque: Embarcación con equipo y características especiales utilizado como auxiliar en las maniobras de atraque, desatraque o en cualquier otra operación dentro o fuera de la operación portuaria.

Consolidación y desconsolidación de Contenedores

Se entiende como el traslado de los cargamentos desde las zonas de almacenamiento, vehículos terrestres que los transportan, al sitio donde se ubique el contenedor para que se estibe o arrume.

Practicaje: Función que hace un piloto practico, de arrimar el buque cuando está entrando a puerto colombiano

7.4.16.1 Servicios Generales de un Operador Portuario

- Pilotaje
- Remolcadores
- Muellaje
- Manipuleo
- Almacenaje
- Consolidación y desconsolidación de Contenedores
- Porteo de carga
- Control de Vectores
- Tratamiento de desechos sólidos y líquidos
- Pasaje de mercancías
- Control Portuario
- Servicios Logísticos
- Servicios de Basculas

- Suministros de Agua Combustibles
- Lubricantes y Avituallamiento
- Servicio a las Naves: mecánico eléctrico, hidráulico y refrigeración
- Servicios Médicos
- Traslados Bancarios

OPERADORES PORTUARIOS

Generalidades

La operación portuaria es el conjunto de todas las operaciones necesarias para realizar el paso de la mercancía desde el transporte marítimo al transporte terrestre en un sentido u otro; por esta misma razón existen operadores portuarios fluviales, marítimos, terrestres y ferroviarios que cumplen con sus funciones de acuerdo a las actividades realizadas en cada uno de estos terminales.

En general, los operadores portuarios son empresas que prestan servicios en los puertos, directamente relacionados con la entidad portuaria, tales como cargue y descargue, almacenamiento, practica, remolque, estiba y desestiba, manejo terrestre o porteo de la carga, dragado, clasificación, reconocimiento y useria. Las sociedades portuarias pueden realizar esta actividad, contratar con terceros la realización de algunas o todas las actividades propias de su objeto; o permitir que los terceros presten servicios de operación portuaria dentro de sus instalaciones.

Los operadores portuarios pueden ser de todos los cruces de capital posibles (mixto, privado y público) y pueden ser públicos o privados.

7.4.16.2 Tipos De Operadores Portuarios

Operador portuario marítimo: Estiba y Desestiba de contenedores llenos y vacíos, de carga suelta, de vehículos. Movilizaciones a bordo, movilizaciones vía muelle, tape y destape de bodegas. Trinquete y destrinquete de mercancías a bordo.

Operador portuario terrestre: Los operadores portuarios terrestres comprenden el manejo de contenedores y carga suelta, tales como movilizaciones y servicios especiales, incluyendo personal especializado y el equipo portuario necesario

Operador de remolcadores o pilotos: Remolcadores Portuarios para maniobras de atraque / desatraque de motonaves.

Remolque: empujar a otras embarcaciones, plataformas, chalanes o dar salvamento. Puede ser de puerto o de altamar

Practicaje

Labor de asistencia y guía a los buques en su entrada o salida del puerto y en las maniobras de atraque y desatraque. Su ejecución es responsabilidad de los miembros de la Corporación de Prácticos de cada puerto.

Clases:

Practicaje de entrada: servicio que presta el práctico para conducir a un buque desde la entrada de un puerto a seguro fondeadero o amarradero en el interior del mismo.

Practicaje de salida: es la operación inversa a la salida desde que esté el ancla a pique o largados los últimos cabos hasta que lo deje franco para iniciar su salida.

Amarraje: es el servicio que presta un práctico para dejar un buque debidamente fondeado o amarrado a un muelle o boya dentro de un puerto o su bahía; este servicio comienza desde cuando se inicia la maniobra de fondeo o la de amarre.

Desamarraje: es la operación inversa, que finaliza al estar el ancla a pique o , en caso de no hallarse ésta fondeada, al largar el último cabo.

Movimiento interior: es el servicio que un práctico presta para llevar un buque en el interior de un puerto o su bahía a otro lugar del mismo

EQUIPOS

Grúa Portuaria Móvil:

- Capacidad de 104 toneladas.
- Capacidad de servicio en naves de contenedores 4/16 en cubierta.
- Capacidad de servicio en naves de contenedores de 40 toneladas bajo spreader.

RTG – Travelifts :

- Grúas portuarias para apilamiento de contenedores en patios
- Capacidad 100.000 libras.
- Desplazamiento sobre 4 ruedas.

Reach Stackers :

- Capacidad de 100.000 libras.
- Stacking 5 de alto

Otros Equipos :

- Tractores portuarios
- Trailers para contenedores
- Plataformas
- Montacargas

Equipo Marino :

- Remolcadores portuarios
- bote de tripulación y manejo de cabos
- barcazas: muelles flotantes de capacidad de 800 y 1000 ton.
- lanchas rápidas para el transporte de pilotos, asistencia de motonaves

7.5. PRUEBA FINAL

Definir las características de un Operador Logístico. Citando algunos de los que existen en la región donde estás localizado.

7.5.1. Actividad

Verificar las principales actividades logísticas de las empresas al servicio del comercio exterior de capital mixto.

8. UNIDAD 3 SELECCIÓN DE LA CADENA ÓPTIMA DE DFI

8.1. OBJETIVO GENERAL

Seleccionar los costos directos e indirectos óptimos en una cadena de DFI.

8.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Establecer el punto crucial denominado costo mínimo total.

Evaluar el comparativo entre costo y daño permitido.

Analizar los costos por documento, quienes son responsables de asumirlos.

8.3. PRUEBA INICIAL

Evalué los costos logísticos de un producto de exportación y optimice dicha cadena.

8.4. TEMAS

8.4.1. Relación Costo / Daño

Una entrega segura no implica que no se acepte un cierto número de daños o pérdidas durante el tránsito de las mercancías entre el exportador e importador.

El costo más económico de embalaje no es, necesariamente, el más barato e inversamente un embalaje exagerado, aunque de mayor protección, puede ser muy costoso.

El punto crucial radica en el denominado COSTO MÍNIMO TOTAL.

El equilibrio correcto entre el costo del **embalaje** y un número aceptable de daños sólo se logra después de algún tiempo, aplicando la práctica y la experimentación, en forma relativamente sistemática en un proceso de ensayo y error. Sin embargo los japoneses enfocan el tema bajo el concepto de CERO ERRORES O DAÑOS. Como puede verse en el gráfico siguiente, el punto óptimo está en un punto intermedio.

El **marcado** está estrechamente relacionado con el embalaje o empacado, constituye el segundo costo directo a considerar.

Este marcado no se refiere a las marcas comerciales del producto mismo, sino aquellas necesarias para su identificación y manejo en el proceso de transporte. Las unidades o piezas de carga unitarizada en paletas o contenedores. Son marcadas por el exportador o el embalador contratado para tal fin.

Se utilizan tres tipos de marcas, a saber: MARCAS ESTANDAR, MARCAS INFORMATIVAS Y LAS MARCAS DE MANEJO.

En las operaciones internacionales son necesarios diversos documentos los cuales, en ocasiones, no representan costo para el comprador pero si para el vendedor y viceversa, por esta razón procedemos a relacionar los más usuales.

8.4.2. Factura

Este documento es suministrado por el vendedor y su costo hace parte de su propia gestión comercial; si se requiere factura consular, lo usual es que ésta sea suministrada también por el vendedor.

8.4.3. Certificaciones

El movimiento internacional puede requerir diversos certificados tales como: DE ORIGEN, SANITARIOS, QUÍMICOS, ZOOSANITARIOS, FITOSANITARIO, ETC.

Lo cual suministrado por entidades públicas o privadas, a veces tienen costo y a veces no.

8.4.4. Cartas De Porte

Éste es el documento más importante en el transporte internacional de mercancías de acuerdo con el medio utilizado recibe diferentes nombres como;

B/L o conocimiento de embarque para el marítimo, **AWB** o guía aérea, carta de porte para el transporte carretero y ferroviario. Estos documentos son generalmente elaborados por:

El embarcador o exportador, expedidor, agente marítimo o aéreo de carga u OTM, operador multimodal y, las compañías ferroviarias o de transporte por carretera.

Otros documentos tales como: LICENCIA DE IMPORTACIÓN O DE EXPORTACIÓN y, dependiendo del caso puede tener o no tener costo, en los respectivos países de origen o destino.

La operación de juntar piezas de carga en unidades que permitan su manejo, en cantidades más o menos grandes, tales como paletas o estibas y en contenedores, representa ciertas ventajas y reduce el costo del embalaje. En realidad estas unidades constituyen por sí mismas embalaje y protegen bien la carga. Esta operación se acostumbra hacerla en el país de exportación, mientras que el proceso contrario, la despaletización o descontenedorización, se realizan en el país destino o importador.

La costumbre más generalizada consiste en paletizar los productos una vez salen de la línea de producción y se cubren con una película plástica o metálica (ZUNCHOS).

Los principales costos a considerar en un proceso de unitarización son los siguientes:

COSTO DE LA PALETA: depende de: los materiales de construcción, si es reutilizable o desechable y si es propia o arrendada. Costos de otros materiales. Tales como: las películas plásticas, termoencogibles o no, las bandas de fijación, elementos de refuerzo en las esquinas, etc. El costo de la mano de obra y el equipo necesario.

El otro proceso importante de la unitarización es la contenedorización de las mercancías sobre todo hoy en día que el transporte marítimo de carga general se realiza en barcos que están diseñados sólo para manejar contenedores.

El principal costo en este caso está en el costo mismo del contenedor. Solamente a los grandes exportadores mundiales les justifica poseer sus propios contenedores y en éste caso el costo estaría representado por la depreciación del mismo. La práctica corriente en la toma en arriendo directamente por el exportador o el suministro por parte del transportador; en último caso, las compañías navieras y las aerolíneas suministran el tipo de contenedor que necesita el usuario, a cambio de un recargo al flete.

Algunas veces los contenedores son llenados en los puertos, en los aeropuertos, en los depósitos de contenedores o en los locales de los agentes transitarios o consolidadores.

En éste último caso, el costo de la contenedorización, está incluido en sus honorarios y, generalmente, se hace con el fin de agrupar embarques pequeños (LCL).

El almacenamiento existen diversas razones por las cuales se puede presentar almacenamiento de los bienes en el proceso de la importación-exportación. Por ejemplo: garantizar regularidad en los suministros, razones de seguridad, inventarios estacionales, estratégicos o comerciales, etc.

En el proceso de transporte o en la DFI, se puede presentar almacenamiento antes del embarque, durante transbordos y antes de la llegada al destino o local del importador.

La asunción del costo de estos almacenamientos también depende de los términos de la negociación, pero siempre formarán parte del costo del producto. Este servicio se presta por firmas privadas o estatales o depósitos fiscales o aduaneros.

Los cargos que se cobran son variables dependiendo de los costos del mismo almacenador, el tipo de carga, etc.

La transferencia de los productos desde el local del exportador al del importador, supone un cierto número de operaciones de manipuleo, entre las interfaces entre los distintos modos de transporte que van a utilizar; todas éstas operaciones tendrán lugar en diferentes áreas geográficas involucradas: el país exportador, el tránsito internacional y el país importador.

Con el prestatario del servicio y el sitio donde se presente el manipuleo estará conformado por los cargues, descargues, arrumes, vaciados y llenados de contenedores, etc. Y sus costos dependerán también de la mano de obra y de los equipos utilizados. Asimismo estos costos se trasladan del

usuario o están incluidos en los fletes, dependiendo de los términos de negociación que se hayan convenido en el movimiento.

El pago por el servicio de transporte de mercancías se denomina flete y se define como la suma pagada al porteador por el traslado de las mercancías.

Los fletes totales, en el proceso de DFI, son la suma de los fletes correspondientes a cada porción del trayecto dentro del país exportador desde el local del vendedor hasta el lugar de embarque internacional. Luego durante el tránsito internacional, entre los lugares de embarque y desembarque y, finalmente, en el país importador, desde el lugar de desembarque internacional hasta el local del importador.

La ley de oferta y demanda es el determinante principal del precio del servicio de transporte, es decir, el flete.

Según los INCOTERMS cotizados, el pago de los fletes corresponde al exportador o al importador o a cada uno de ellos.

Generalmente se acostumbra que cada parte costee el transporte en el país exportador y/o importador respectivamente.

El seguro de los cargamentos es un servicio esencial en el comercio internacional y, por tanto representan un componente muy importante del costo directo en la cadena de DFI.

La aduana es la entidad gubernamental responsable en cada país, de aplicar su propia política aduanera. Para evaluar el costo como componente del costo directo se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

El control cuantitativo y cualitativo de los productos de importación y exportación, el cobro de los derechos e impuestos a los productos comercializados internacionalmente y llevar los datos estadísticos correspondientes.

8.5. PRUEBA FINAL

Elegir prestadores de servicios logísticos y aplicarle la matriz criterio-criterio.

8.5.1. Actividad

Prepare un ensayo sobre los prestadores de servicios logísticos en Colombia.

9. GLOSARIO

Almacenamiento: Servicio de almacenamiento en bodegas y áreas protegidas y acondicionadas para custodiar todo tipo de mercancías, hasta tanto sean retiradas del terminal. Se conceden los primeros 5 días libres de cargos en el almacenaje de carga general y contenedores.

Amarrador: Operador encargado de asistir al buque en el atraque, fijándolo o liberándolo del muelle mediante amarras que lo sujetan al noray (bolardo).

Consolidación: Operación de llenado de los contenedores para su posterior exportación.

Cargue y descargue: Transferencia entre módulos de almacenaje del puerto y los vehículos de transporte terrestre o viceversa. Incluye las operaciones de cargue o descargue de contenedores ingresando al puerto (exportaciones) o saliendo del puerto (importaciones).

Dragado: Operación que consiste en excavar bajo el agua para limpiar el fondo de los puertos, canales, ríos, lagos, etcétera

Descargue directo: Es aquel que se efectúa del medio de transporte acuático al medio de transporte complementario que retira los cargamentos del puerto al terminal.

Descargue indirecto: Se efectúa del medio de transporte acuático al aproche en el muelle.

Descargue y cargue embarcaciones: Movilización de cargamentos de la bodega, patio o cubierta a la embarcación o al costado de la misma o al muelle o viceversa.

Desestiba: Retirar la mercancía o contenedor de un lugar o de un buque en forma ordenada.

Elevador (monta carga): Es un vehículo mecánico para subir o bajar contenedores.

Estiba: Movimiento de la mercancía, desde que se halla suspendida en el costado del buque hasta que se halla definitivamente emplazado a bordo del mismo, de manera que no pueda, desplazarse ni sufrir daños o deterioros ocupando el menor espacio posible, y dispuesta para que su posterior manipulación se realice con facilidad.

Inspección a contenedores: Es la verificación óptica de la mercancía, esta se da cuando la carga lo requiere, cuando lo solicita el importador o cuando carece de certificado de prefabricado.

Línea regular: Servicio de transporte realizado con buques que escalan en uno o diversos puertos de destino con una periodicidad fija.

Llenado de contenedores: Se entiende como el traslado de los cargamentos desde las zonas de almacenamiento, vehículos terrestres que los transportan, al sitio donde se ubique el contenedor para que se estibe o arrume la carga dentro del mismo.

Manejo de la carga: Es la operación que acomoda y conduce los cargamentos en el medio de transporte que lo retira o introduce de o/a la zona del puerto terminal procedente de un descargue o cargue directo, o el traslado de los cargamentos de la losa en el muelle al lugar de almacenamiento o/a otro medio de transporte o viceversa cuando se produzca cargue o descargue indirecto.

Ro-Ro (Roll-on / Roll-off): Buque de manutención horizontal, diseñada para el transporte de mercancías sobre medios rodantes utilizados en el transporte terrestre, como plataformas, remolques o semirremolques, camiones, vagones, etc., que se colocan a bordo por sus propios medios.

Agente Consignatario de Buques: persona física o jurídica que actúa como intermediario independiente mente en nombre y por cuenta de un naviero o armador (propietario del buque). Debe gestionar ante la administración portuaria todo lo necesario para el rápido despacho del buque en puerto, obteniendo permiso de entrada y salida, avisos a prácticos, sanidad, amarradores y remolques, auxiliar al capitán en las gestiones que deba realizar ante organismos administrativos y judiciales, realizar las gestiones y contratos precisos para los suministros, pertrechos o reparaciones del buque que se le encarguen; contratación de miembros de la tripulación y gestiones para su embarque o repatriación.

Agente Aduanero: persona física o jurídica facultada para realizar ante la aduana, por cuenta de terceros, los trámites de despacho aduanero a la mercancía en importación, exportación o tránsito.

Empresa Estibadora: encargada de llevar a cabo las operaciones portuarias de manipulación de las mercancías. Generalmente, es titular de una concesión administrativa otorgada por la Autoridad Portuaria correspondiente, que le faculta para utilizar, con carácter exclusivo, un espacio situado a borde de muelle, en el que realiza sus trabajos. Por ser la operadora de una determinada terminal, en ocasiones se usa indistintamente la denominación "terminal portuaria" para referirse a ella.

10. BIBLIOGRAFÍA

Céspedes, Sáenz. Alberto. Principios de Mercadeo. Tercera Edición. Julio 2.001. Bogotá.

Centro de Información y Servicios de Comercio Exterior-CISCE. Guía para Importar en Colombia. MINCOMEX. Bogotá 2.001.

GESTIÓN LOGÍSTICA PORTUARIA. SATRCK, ATC Y TRANSPORTE VIVO. Medellín 2.008.

Memorias Logísticas, DFI y Transporte. EPM 2.008

CARGAS TARINMAR COLOMBIA S.A

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL. ALEJANDRA C. SARMIENTO.

UNCTAD/GATT.

PROEXPORT COLOMBIA

ZEIKY

MINCOMERCIO