

**ANÁLISIS DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LA
IMPORTACIÓN DE MADERA ECUATORIANA PARA LA EMPRESA
ALANDINO LTDA. EN IPIALES.**

MIRIAM YOJANA MONTENEGRO PÉREZ.

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2008**

**ANÁLISIS DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LA
IMPORTACIÓN DE MADERA ECUATORIANA PARA LA EMPRESA
ALANDINO LTDA. EN IPIALES.**

MIRIAM YOJANA MONTENEGRO PÉREZ.

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar por el título
de profesional en comercio internacional y mercadeo**

Asesora:

Esp. YHANCY ELIANA CORAL ROJAS.

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2008**

**“Las ideas y conclusiones aportadas en e trabajo de grado son
responsabilidad exclusiva de sus autores”**

**Artículo 1° del acuerdo N° 323 de Octubre 11 de 1966, emanada del
Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.**

Nota de Aceptación

Esp. Fabio Mejía Zambrano.

Esp. Manuel Iván Ortiz Ramos.

San Juan de Pasto, 13 de Noviembre de 2008.

AGRADECIMIENTOS

Deseo expresar mi profundo agradecimiento a la Universidad de Nariño por acogerme durante mi periodo de formación profesional en tan prestigiosa institución.

Agradezco también a la Doctora Yhancy Eliana Coral Rojas por el tiempo brindado en el asesoramiento de mi pasantía. De manera muy especial rescato la grandiosa labor efectuada por los Jurados Doctor Manuel Iván Ortiz y al Doctor Fabio Mejía.

A todos los directivos y funcionarios que hacen parte del Grupo CORALSA en especial a la Empresa ALANDINO, por el apoyo brindado durante la ejecución y desarrollo de mi pasantía en dicha institución, por su actitud participativa y entrega total en el trabajo que desarrolle, de la misma forma a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA ADALBERTO CORAL.

MIRIAM YOJANA MONTENEGRO PÉREZ

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a Dios por estar conmigo día a día protegiéndome, por darme siempre su luz y sabiduría por ser mi fortaleza en los momentos cruciales de mi vida.

Con afecto y gratitud a mi Abuelita ILIA quien es la responsable de este nuevo logro en mi vida, a mis Padres OSCAR Y MIRIAM quienes me brindaron la oportunidad de nacer, sirviéndome de guía y compañía permanente en este camino con invaluable enseñanzas, consejos, apoyo permanente e incondicional, pero sobre todo amor y confianza total que permitió lograra culminar con una etapa de mi vida profesional.

A mi hija MARÍA PAULA quien con su ternura infinita supo ser la luz y el motor que respaldaron mis esfuerzos para convertirme en profesional. Finalmente quiero agradecer a mi familia y a todos quienes directa o indirectamente me acompañaron en este proceso para poder culminar con éxito este triunfo o peldaño más de mí existir.

MIRIAM YOJANA MONTENEGRO PÉREZ

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	12
1. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LA IMPORTACIÓN DE MADERA ECUATORIANA PARA LA EMPRESA ALANDINO LTDA. EN IPIALES.....	21
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	22
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	22
1.4 OBJETIVOS.....	22
1.4.1 Objetivo General.....	22
1.4.2 Objetivos específicos:	23
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	23
1.6 MARCO DE REFERENCIA.....	24
1.6.1 Antecedentes Alandino Ltda.	24
1.6.2 Marco teórico	25
1.6.3 Marco ambiental:	40
1.6.4 Marco Legal:	48
1.6.5 Marco conceptual:.....	79
1.7 COBERTURA DEL ESTUDIO.....	87
1.7.1 Temporal.....	87
1.7.2 Espacial	87
1.8 DISEÑO METODOLÓGICO.....	87
1.8.1 Tipo de estudio	87

1.8.2	Método de investigación:	87
1.9	FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	88
1.9.1	Fuentes Primarias.....	88
1.9.2	Fuentes Secundarias	88
1.10	INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	88
1.10.1	Procesamiento de la Información.....	88
2.	DIAGNÓSTICO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA ALANDINO LTDA. Y PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR.....	89
2.1	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL.....	89
2.1.1	Empresa ALANDINO LTDA:	89
2.2	ALMACENAMIENTO	90
2.2.1	Empresa ALANDINO LTDA:	90
2.2.2	Empresa ATEMCO LTDA.	91
2.2.3	Empresa almaviva ltda.....	92
2.3	EMPAQUE, EMBALAJE Y MARCADO.....	92
2.3.1	Empresa ALANDINO LTDA.	93
2.3.2	Empresa ATEMCO LTDA.	94
2.3.3	Empresa ALMAVIVA LTDA.....	94
2.4	DOCUMENTACIÓN Y SEGURO.....	95
2.4.1	Empresa ALANDINO LTDA.	95
2.4.2	Empresa ATEMCO LTDA.	96
2.4.3	Empresa ALMAVIVA LTDA.....	97
2.5	TRANSPORTE	97
2.5.1	Empresa ALANDINO LTDA.	97

2.5.2	Empresa ATEMCO LTDA.....	98
2.5.3	Empresa ALMAVIVA LTDA.....	99
2.6	POSICIÓN COMPETITIVA DE LA EMPRESA ALANDINO LTDA.....	99
2.7	SATISFACCIÓN DEL CLIENTE RESPECTO A DISTRIBUCIÓN FÍSICA.....	102
2.8	DIAGNÒSTICO SITUACIONAL ALANDINO LTDA.....	109
2.8.1	Matriz de evaluación de factores internos (MEFI).....	110
2.8.2	Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)	113
2.9	ANÁLISIS DOFA.....	116
2.10	ACCIONES DE MEJORAMIENTO	118
3.	INCONVENIENTES EN LA OPERACIÓN LOGÍSTICA	120
4.	INCIDENCIA DE LOS COSTOS DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN F. ..	124
4.1	ESTUDIO DE COSTOS, TIEMPOS Y MOVIMIENTOS.....	127
4.2	COMPONENTES DEL COSTO EN EL PAÍS EXPORTADOR.....	130
4.2.1	Costos Directos.....	130
4.2.2	Costos Indirectos	131
4.3	COMPONENTES DEL COSTO DURANTE EL TRANSITO INTER.....	132
4.3.1	Costos Directos.....	132
4.3.2	Costos indirectos:	133
4.4	COMPONENTES DEL COSTO EN EL PAÍS IMPORTADOR.....	133
4.4.1	Costos Directos.....	133
4.4.2	Costos Indirectos.	134
4.5	RECOMENDACIONES PARA APLICAR ESTE MÉTODO.....	134
5.	IMPACTO DE LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS	140
5.1	EMPAQUES Y EMBALAJES	140

5.1.1	Normas Técnicas	142
5.1.2	Normas ambiental.....	144
5.1.3	Marcado del empaque	145
5.2	TRANSPORTE	147
5.2.1	Transporte Marítimo.....	148
5.2.2	Transporte Aéreo	150
5.2.3	Transporte Ferroviario.....	152
5.2.4	Transporte Terrestre	153
5.3	INCOTERMS	156
5.3.1	EXW – ex WORKS: en fabrica (lugar convenido	158
5.3.2	Fca – FREE carrier: franco transportista (lugar convenido).	158
5.3.3	Fas – FREE alongside ship: franco al costado del buque.	158
5.3.4	Fob – FREE board: franco a bordo (...puerto de carga convenido).....	158
5.3.5	Cfr – cost and freight: costo y flete (...puerto de destino convenido).	159
5.3.6	Cif – cost insurance and freight: costo, seguro y flete.	159
5.3.7	Cpt – carriage paid to: transporte pagado hasta	159
5.3.8	Cip – carriage and insurance paid to: transporte y seguros pagados ...	159
5.3.9	Daf – delivered at frontier: entregada en frontera (...lugar convenido). ...	160
5.3.10	Des – delivered ex-ship: entregada sobre buque	160
5.3.11	Deq – delivered ex quay-duty paid: entregada en muelle	160
5.3.12	Ddu – delivered duty unpaid: entregada derechos no pagados	160
5.3.13	Ddp – delivered duty paid: entregada derechos pagados	160
5.4	PROCESOS ADUANEROS	161
5.4.1	Certificado de Sanidad.....	161

5.4.2	Factura Comercial.....	161
5.4.3	Lista de Empaque	162
5.4.4	Certificado de Origen.	162
5.4.5	Manifiesto de Carga Internacional.	163
5.4.6	Declaración de Aduana.....	163
5.4.7	Carta de Porte Carretero Internacional	163
5.4.8	Registro del Instituto Agropecuario – ICA.	164
5.4.9	Certificado de Seguro	165
	CONCLUSIONES	166
	RECOMENDACIONES.....	167
	BIBLIOGRAFÍA.....	169
	NETGRAFÍA	170

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Empaques y embalajes de la madera	34
Cuadro 2. Diferencias entre la certificación forestal PEFC y FSC.	47
Cuadro 3. Matriz de perfil competitivo para la empresa Alandino Ltda.	100
Cuadro 4. Matriz de evaluación de factores internos de Alandino Ltda.	110
Cuadro 5. Matriz de evaluación de factores externos MEFE	113
Cuadro 6. Matriz DOFA.	116
Cuadro 7. Información para análisis comparativo.	126
Cuadro 8. Matriz de tiempo, costo y movimientos de la carga	127
Cuadro 9. Innovaciones prácticas en la elección de una cadena de DFI.....	137
Cuadro 10. Incoterms 2000	157

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Modo de transporte e Incoterms 2000 apropiado.	35
Figura 2. Zonas de resguardo.....	40
Figura 3. Rotulación y señalización indicadas	42
Figura 4. Proceso de certificación de bosques.	46
Figura 5. Etiqueta FSC	48
Figura 6. Flujograma del proceso de importación	86
Figura 7. Araña o radar Benchmarking	101
Figura 8. Despacho de madera.....	140
Figura 9. Pallets	142
Figura 10. Manipuleo de carga	143
Figura 11. Transporte marítimo.....	148
Figura 12. Recepción de carga para transporte aéreo.....	150
Figura 13. Transporte terrestre	154
Figura 14. Madera embalada.....	155

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Empaque y embalaje.....	102
Gráfico 2. Daños en la madera	103
Gráfico 3. Riesgos del guacal	104
Gráfico 4. Documentos	105
Gráfico 5. Ventajas del servicio de transporte	106
Gráfico 6. Percepcion de la madera.....	107
Gráfico 7. Compra de madera.....	108
Gráfico 8. Compra frecuente de madera a diferentes empresas	109

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Encuesta.	171
Anexo A. Encuesta.	172
Anexo B. Tipos de carga.....	174
Anexo C. Símbolos pictóricos de la ISO	174
Anexo C. Símbolos pictóricos de la ISO	175
Anexo D. Certificado fitosanitario de exportación.	176
Anexo E. Factura comercial.....	177
Anexo F. Lista de empaque.	178
Anexo G. Certificado de origen.....	179
Anexo H. Manifiesto de carga internacional.....	180
Anexo I. Carta de porte internacional por carretera.	180
Anexo I. Carta de porte internacional por carretera.	181
Anexo J. Planilla de recepción DIAN.	181
Anexo J. Planilla de recepción DIAN.	182
Anexo K. Certificado fitosanitario para nacionalización.	183
Anexo L. Certificado ambiental CORPONARIÑO.	184
Anexo M. Declaración de importación.	186
Anexo N. Póliza de seguros.....	187

RESUMEN

Son muchos los factores que afectan a una empresa por lo cual la mayoría de ellos cambian constantemente dichos factores representan fuerzas que originan el cambio tanto dentro como fuera de la organización un ejemplo de ello es la empresa Arandino Ltda., por lo tanto se ha querido desarrollar una propuesta para implementar un modelo de distribución física internacional para la importación y exportación de madera en Colombia; que permite a Alandino Ltda. Estar a la vanguardia de los restos que se le presenten tanto a nivel interno como a nivel externo.

Por lo que la logística es una labor que integra varias áreas de la empresa con el fin de optimizar el proceso de producción y distribución del producto, donde la distribución internacional contiene todos los pasos necesarios de exportación desde que esta listo hasta el lugar de destino, del cual para asegurar el éxito de la exportación es necesario realizar el proceso dentro de un plan logístico empresarial e integral.

Con ello se puede decir que la logística es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la empresa, desde la programación de compras hasta el servicio de posventa, pasando por el aprovechamiento de materias primas, la planificación y gestión de producción, el almacenamiento, manipuleo, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información.

Para esto es que la distribución física internacional en este caso de madera, debe desarrollarse teniendo en cuenta los medios de transporte adecuado, de acuerdo al embalaje que necesita y a los costos que contrae para su correcto funcionamiento.

ABSTRACT

There are many factors that affect a company, and most of them change constantly. These factors represent forces that originate the change inside so much as outside of the organization. An example of it is the company Alandino Ltda., therefore one has wanted to develop a proposal to implement a model of international physical distribution for the import and wooden export in Colombia; that it allows Alandino Ltda. To be to the vanguard of the remains that are presented as much to internal level as to external level.

For what the logistics is a work that integrates several areas of the company with the purpose of optimizing the production process and distribution of the product, where the international distribution contains all the necessary steps of export since this clever one until the destination place, of which is necessary to carry out the process inside a managerial and integral logistical plan to assure the success of the export.

With it one can say that the logistics is an interdisciplinary activity that links the different areas of the company, from the programming of purchases until the after-sales service, going by the use of matters cousins, the planning and production administration, the storage, manipuleo, packings, packings, transport, physical distribution and the flows of information.

For this it is that the international physical distribution in this wooden case, it should be developed keeping in mind the means of appropriate transport, according to the packing that he/she needs and at the costs that he/she contracts for their correct operation.

INTRODUCCIÓN

Colombia y el mundo han sido testigos en los últimos años de impresionantes hechos internacionales que han cambiado la perspectiva de ver y vivir el campo de los negocios internacionales. Los cambios han sido de índole política pero sobre todo económica con la gestación de nuevas estructuras y formas de negociación internacional, hechos que han generado la apertura a nuevas actividades comerciales, y es allí en donde precisamente tanto las empresas multinacionales como líderes indiscutibles del mercado, así como las pequeñas y medianas empresas se han apresurado para aprovechar aunque en un porcentaje inferior las oportunidades que el mercado ofrece.

Es importante señalar que los negocios internacionales celebrados entre multinacionales, pequeñas y medianas empresas presentan varias estructuras o niveles en los que pueden desarrollarse. El comercio internacional es la primera forma que se gesta a partir de las exportaciones e importaciones de bienes o servicios que realizan los países. La segunda es inversión directa en el extranjero. La tercera son las licencias o concesiones y otras modalidades de inversión.

En el caso en particular de este trabajo se desarrollara teniendo como referente el comercio internacional gestada a nivel de la importación de madera ecuatoriana para la empresa Alandino Ltda., teniendo como referente la DFI que orientara el proceso de importación de este producto; lo ya mencionado permitirá tener presente el gran impacto que tienen los negocios internacionales no solo en las economías locales sino a nivel nacional e internacional.

De otro lado, es importante señalar que el proceso de importación que involucra desde que **la madera** sale de la fábrica de la empresa FORESTEK (Quito - Ecuador) hasta que llega a la bodega del importador ALANDINO LTDA. (Ipiales - Colombia) se encuentra amparada bajo uno de los esquemas de unión comercial estable y perdurable ya desde hace algunos años en Suramérica como lo fue en sus inicios el Grupo Andino hoy conocido como Comunidad Andina de Naciones del cuál la república de Colombia y del Ecuador como naciones hermanas forman parte. Consientes de la responsabilidad que les asiste, Colombia como Ecuador han hecho esfuerzos necesarios para que el flujo o libre circulación de sus mercancías, se dé en estado optimo y cumpla con los principios de just time, siendo necesario para esto mejorar y adecuar su malla vial que involucra en gran medida uno de los elementos fundamentales en los eslabones de la DFI como lo es el trayecto internacional de los bienes susceptibles de procesos de importación o exportación.

Además cabe señalar, que en los últimos años se han hecho esfuerzos para aminorar la cantidad de trámites que se requerían para efectuar procesos de importación y/o exportación entre estos dos países. Situación que ha facilitado el proceso de comercio internacional, el cual se puede apreciar en la balanza comercial y en las estadísticas de comercio internacional existentes en los dos países.

La empresa Alandino Ltda., consiente de la necesidad que le asiste de mejorar su posicionamiento a nivel local, nacional e internacional, vio pertinente unir sus esfuerzos con la academia y en especial con el programa de comercio internacional y mercadeo de la universidad de Nariño, para desarrollar una propuesta consistente en implementar un modelo de DFI enfocados a los procesos de importación y exportación de madera para esta empresa, en su afán de competir en perfectas condiciones frente a los grandes desafíos que impone día tras día el mundo globalizado al que pertenecemos.

El presente trabajo tiene como objetivo dotar a la empresa de los elementos necesarios que debe tener en cuenta en la DFI en las operaciones de comercio exterior, en particular de la importación de madera para que dicho proceso se vuelva competitivo a nivel de costos, tiempos y movimientos. Para cumplir este propósito se dividió el trabajo en varios capítulos:

Capítulo I. Anteproyecto análisis del sistema de distribución física internacional en la importación de madera ecuatoriana para la empresa Alandino Ltda. En Ipiales; en él se esquematizan las formalidades correspondientes al proyecto que abarcan desde la identificación del problema de investigación hasta llegar al procedimiento metodológico.

Capítulo II. Diagnostico del SDFI de la empresa Alandino Ltda., y principales empresas del sector; en él se realiza un análisis estratégico de la empresa y del sector tendiente a que Alandino Ltda., se torne en una empresa competitiva en el sector del comercio internacional.

Capítulo III. Inconvenientes en la operación logística de la DFI en la importación de la madera para la empresa Alandino Ltda.; en él se analizan los principales inconvenientes y errores que maneja la empresa Alandino en su proceso de tratamiento de la mercancía objeto de importación y/o exportación.

Capítulo IV. Incidencia de los costos del SDFI en las operaciones de comercio exterior en Alandino Ltda.; en él se desglosan cada uno de los componentes de costo que involucra el proceso de importación a tres niveles – país exportador, transito internacional y país importador, información que se condensa en una matriz de costo, tiempo y movimiento en estos niveles.

Capítulo V. Impacto de las operaciones logísticas de la cadena de DFI en el desempeño de la empresa; hace un análisis de cada elemento que abarca la cadena que parte del empaque hasta finalizar con los trámites de nacionalización respectivos en el país importador.

Alandino Ltda., podrá utilizar este documento para estructurar su estrategia de competitividad en el mercado local, nacional e internacional a través del análisis cuidadoso y selección optima de cada uno de los eslabones que componen la cadena para sus procesos de comercio exterior.

1. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LA IMPORTACIÓN DE MADERA ECUATORIANA PARA LA EMPRESA ALANDINO LTDA. EN IPIALES.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa Alandino Ltda., desde su creación 1990 como depósito y como depósito publico en 1993, se ha caracterizado por ofrecer sus servicios de comercio exterior a los países de la Comunidad Andina de Naciones. Sin embargo, en ocasiones el servicio prestado por Alandino Ltda., ha descuidado algunos elementos esenciales dentro de la prestación de su servicio, especialmente en lo que hace alusión al tratamiento dado a la mercancía o carga que está bajo su custodia que tiene como tratamiento final ser objeto de procesos de importación o exportación. La anterior situación se refleja en las circunstancias siguientes:

- Inexistente revisión de la carga que se va a transportar, tanto en cantidad como en la calidad de la misma.
- Apilamiento excesivo en la bodega de almacenamiento.
- Almacenamiento a la intemperie de alguna mercancía cuando hay congestión en las bodegas con las que cuenta la empresa.
- Otros peligros, riesgos y presiones de diversa índole a que se ve sometida la carga.
- Los documentos y certificados de los que precisa la mercancía para ser nacionalizada o exportada no se entregan en forma oportuna, lo que retrasa otros procesos logísticos

Las situaciones anteriores hacen que Alandino Ltda., redunde en altos costos dentro de los eslabones que componen la cadena de DFI de mercancías objeto de importación o exportación aminorando la utilidad para la empresa.

De continuar esta sintomatología, Alandino Ltda., podría perder competitividad y disminuir la rentabilidad, porque al no estudiar de forma minuciosa los eslabones de la cadena y sus respectivos costes, no tendría bases suficientes para juzgar de manera objetiva el coste total de los procesos de importación y exportación que por medio de su infraestructura se efectúan.

Por lo anteriormente descrito, es vital que Alandino Ltda., diagnostique como está operando la DFI de su empresa y del sector en el que se desenvuelve, que permita redireccionar el curso que hasta ahora ha llevado. Además precisa que se identifiquen los principales inconvenientes, el nivel de incidencia de los costos y el impacto en las operaciones logísticas. A partir de lo cual se garantizará al cliente la prestación de un óptimo servicio que el ofertado por la competencia teniendo en cuenta el just time o justo a tiempo y la calidad total en todos sus procesos, generando así el fortalecimiento del control tanto interno como externo de la empresa.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cuál es la importancia de la implementación de un sistema de distribución física internacional en la importación de madera ecuatoriana para la empresa Alandino Ltda.?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cuál es la participación en el mercado de la empresa Alandino Ltda., diagnosticar el sistema de distribución física internacional frente a principales empresas del sector?

La ausencia de sistemas de revisión apropiados ¿Cómo influye en las operaciones logísticas de la distribución física internacional de la empresa Alandino Ltda.?

¿La elección de la matriz de tiempos, costos y movimientos del sistema de distribución física internacional es lo más óptimo para la importación de madera en la empresa Alandino Ltda.?

¿Qué impacto tiene las operaciones logísticas que componen la cadena de la DFI en el desempeño de la empresa tales como empaque, embalajes, transporte, Incoterms y procesos aduaneros?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General. Establecer un sistema de distribución física internacional en la importación de madera ecuatoriana para la empresa Alandino Ltda., ubicada en Ipiales-Nariño.

1.4.2 Objetivos específicos:

- Realizar un diagnóstico acerca de la manera como están operando el sistema de distribución física internacional las empresas del sector.
- Determinar los principales inconvenientes en las operaciones logísticas de la distribución física internacional en la empresa objeto de estudio.
- Determinar el nivel de incidencia que tienen los costos de la distribución física internacional en las operaciones de comercio exterior en Alandino Ltda.
- Analizar el impacto de las operaciones logísticas que componen la cadena de distribución física en el desempeño de la empresa, tales como empaques y embalajes, transporte, Incoterms, procesos aduaneros.

1.5 JUSTIFICACIÓN

La investigación propuesta a la empresa Alandino Ltda., busca mediante la aplicación de la teoría y de los conceptos inherentes al campo de formación profesional del comercio internacional y en especial al componente temático inherente a la DFI, encontrar explicaciones valederas de la situación que enfrenta la empresa, en especial a las falencias localizadas en las operaciones propias de los eslabones de la cadena, que parten del conocimiento profundo de las características intrínsecas y extrínsecas de la carga a transportar, como el resto de procedimientos que concluyen con la nacionalización de la carga y la exportación de la mercancía. Permitiendo con ello contrastar y colocar en práctica los conocimientos adquiridos en la academia, plasmándolo en una propuesta que se contempla dentro del campo del comercio internacional y mercadeo.

Para alcanzar el cumplimiento de los objetivos trazados en la investigación, se acudió al empleo de técnicas de investigación como Instrumento para diagnosticar el SDFI empleado por Alandino Ltda., y el utilizado por otras empresas del sector en el que esta se desenvuelve. Mediante la aplicación de un cuestionario y su procesamiento en el software de excel y statgraphics, se busco conocer las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades en el manejo de los eslabones de la cadena dado por Alandino Ltda., y su competencia.

Finalmente el resultado permitió encontrar soluciones concretas que aportaran a maximizar la estrategia competitiva de la empresa Alandino Ltda., eliminando con ello los problemas de inexistente revisión de la carga, apilamiento excesivo en la bodega de almacenamiento, almacenamiento Finalmente el resultado permitió encontrar soluciones concretas que aportaran a maximizar la estrategia competitiva de la empresa Alandino Ltda., a la intemperie, así como el no

diligenciamiento oportuno de los documentos y certificados que amparan los procesos de importación de la madera ecuatoriana. Frente a esto y con las medidas radicales que se tomaran Alandino Ltda., estará en la capacidad de importar madera de calidad, que será distribuida con éxito en las diferentes ciudades de Colombia constituyéndose así en un punto de referencia en el contexto local, nacional e internacional.

1.6 MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 Antecedentes Alandino Ltda. El flujo de transporte de mercancía objeto de procesos de importación y exportación que se suscita a nivel internacional fruto del proceso dinamizador de la globalización así como también de otros sucesos que han devenido a partir de este como alcanzar la máxima competitividad en el mercado internacional, ha ocasionado la reflexión de las empresas quienes han buscado satisfacer las necesidades y expectativas entorno a las carencias básicas del manejo, gestión del transporte y almacenamiento de mercancías que contribuyan al óptimo desarrollo del comercio internacional y mercadeo, en este caso en particular al de Colombia con el Ecuador, cobijados bajo el esquema de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), organización regional, económica y política con entidad jurídica internacional creada por el acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969 con sede en Lima Perú, constituida por Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia junto con los órganos e instituciones del sistema andino de integración (SAI). Antes de 1996 era conocida como Pacto Andino o Grupo Andino.

Partiendo de lo anterior, se crea la almacenadora de mercancías del Grupo Andino, ALANDINO LTDA., que inicia como depósito en el año de 1990 y solo hasta el año de 1993 se habilita y autoriza como un depósito público para custodia de mercancías bajo control aduanero, conforme al decreto 2685 de diciembre 28 de 1999, contemplado en el capítulo 2 artículos 47, 48 modificado artículo 9 y decreto 1232 del 2000.

De igual manera cuenta con la SIA, Sociedad de Intermediación Aduanera, ADALBERTO CORAL MARTÍNEZ LTDA. Homologada mediante la resolución N° 6496 del 18 de julio de 2001 de la subdirección del Comercio Exterior de la DIAN, que presta los servicios de importaciones, exportaciones y tránsitos aduaneros, además, posee la comercializadora internacional CORALSA LTDA., que consta de hipermercado para productos de primera necesidad, maneja alianzas estratégicas, franquicias y básicamente importaciones con una buena participación en el mercado.

Las tres empresas antes mencionadas conforman en este momento el GRUPO CORALSA, resultado de la división de las empresas pertenecientes al señor

OSCAR CORAL BEDOYA y su padre fundador, el señor ADALBERTO CORAL MARTÍNEZ.

Las mencionadas empresas están orientadas a satisfacer las necesidades en el campo del comercio internacional y mercadeo las cuales y se encuentran ubicadas en la carrera 7 N° 30-130 en la ciudad de Ipiales Nariño.

1.6.2 Marco teórico. Los elementos que se desarrollaran en el marco teórico tienen por finalidad hacer una referencia del problema investigado centrado en el comercio internacional y teniendo como componente fundamental el proceso de importación y las operaciones logísticas contemplados en la importación de madera ecuatoriana. Para ello, el marco teórico se estructuro de forma implícita a partir de la conceptualización propia del origen comercio internacional hasta nuestros días, pasando a delimitar los componentes inherentes a la cadena.

El origen del comercio se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos de la industrialización fueron superiores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de los flujos de capital y servicios en las zonas en vías de desarrollo.

EL comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

- Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
- Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
- Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

A partir de los años setenta comenzaron a producirse importantes transformaciones en el funcionamiento de la economía internacional que influyeron significativamente en el comportamiento de las economías nacionales y por ende, en la parte empresarial, así como también en la forma y oportunidades de realizar negocios internacionales. Dichas transformaciones han producido, a su vez, importantes cambios a nivel macroeconómico, fundamentalmente en las estrategias de desarrollo, dando origen a un profundo proceso de reformas económicas en varios países.

El cambio tecnológico ocasionó la aparición de nuevas ramas productivas así como de formas de organización dinámicas en los procesos de producción.

La ampliación del rango de acción de las empresas transnacionales, sus alianzas estratégicas y la utilización generalizada de redes de información y comunicación mundiales han sido elementos determinantes en este contexto de cambio ha incidido en la competitividad de todos los sectores productivos.

Las nuevas formas de organización de la producción han supuesto una redefinición de las ventajas comparativas, en las que la innovación permanente y el carácter global de las estrategias empresariales ejercen una influencia decisiva.

Las posibilidades de deslocalizar internacionalmente los procesos productivos sin afectar la coordinación y el ritmo de la producción final, incrementaron los flujos comerciales dentro de las mismas corporaciones que a su vez, reclamaron grados crecientes de desregulación comercial y financiera, para que los flujos de bienes, de capitales y beneficios, pudieran traspasar las fronteras respectivas.

En el contexto de este nuevo paradigma tecno-económico, las ventajas comparativas de algunas economías se han visto claramente afectadas (grave deterioro de los precios de los productos básicos; caída de los términos de intercambio, marginación de las corrientes comerciales mundiales, etc.), en algunos casos, por la pérdida de competitividad de los productos básicos tradicionales, debido a la reducción del componente de estos productos en el valor de las manufacturas y los servicios finales. En otros casos, por la propia especialización productiva de los países de menor desarrollo en productos con escaso valor agregado que los hace poco competitivos en el mercado internacional.

En muchos países en algún momento de la década de los ochenta y en otros durante los noventa, se ha contemplado la necesidad de una transformación productiva de las economías que suponga la incorporación de mayor progreso técnico en aquellas ramas productivas que puedan ser competitivas en unos mercados internacionales cada vez más abiertos; todo ello debería alcanzarse en un proceso de mayor equidad social y de respeto al medio ambiente. Esta incorporación del progreso técnico al proceso productivo requiere, fortalecer la

infraestructura tecnológica, la base empresarial y la calidad de los recursos humanos, así como también, la implementación de políticas que faciliten el aprendizaje tecnológico, la articulación productiva que reconozca el carácter sistémico de la competitividad.

Las nuevas formas de organización de la producción y las posibilidades crecientes de descentralización de dichos procesos han sido, entre otros, factores determinantes de los cambios ocurridos en los últimos años en el comercio internacional.

Estos cambios se reflejan en el comportamiento asimétrico de crecimiento del comercio mundial en las dos últimas décadas. Uno de los factores que explica este crecimiento asimétrico tiene que ver con la evolución de la composición del comercio mundial.

Los flujos del comercio internacional tienden a concentrarse en productos industriales y a realizarse entre países desarrollados con una creciente participación de las empresas transnacionales que representa entre el 30 y el 40% del comercio total de los países desarrollados. Así mismo el comercio intraindustrial entre los países desarrollados alcanza aproximadamente el 60% del comercio mundial.

No todos los países subdesarrollados han reducido su participación en el comercio internacional. Los avances en la consolidación de los esquemas de integración y la reestructuración económica han comenzado a cambiar la forma de inserción externa de la región a partir de la década de los noventa.

Por último se producen dos tendencias en el comercio internacional que afecta de forma importante a los países menos desarrollados. En primer lugar, se advierte un mayor grado de proteccionismo que se concreta, sobre todo, en el incremento de barreras no arancelarias, como, por ejemplo, las restricciones voluntarias a la exportación.

En décadas recientes ha tenido lugar un desarrollo significativo de las estrategias utilizadas por la mayoría de empresas que trabajan en comercio exterior. La estrategia tradicional del comercio hacia el mercado interno (sustitución de importaciones), en los países en desarrollo tomó un nuevo rumbo orientado gradual y activamente hacia los mercados extranjeros, hecho que se refleja en la frecuencia de cotizaciones en el país de destino más que en el país de origen.

Partiendo de la necesidad de compensar los aspectos que afectan el desarrollo ulterior del comercio internacional de los países en desarrollo, los empresarios en estos países han estado buscando la forma de operar en niveles de desempeño óptimos dentro de las circunstancias prevalecientes, teniendo presente que deben continuar exportando e importando, a pesar de las dificultades que podrían

afrontar sus operaciones a nivel macroeconómico. Este importante cambio exige un enfoque innovador y pragmático en la gestión de DFI que requiere por tanto de una mejora sustancial en la capacidad de gestión en este campo; tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

Trata todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados. La función es guardar el equilibrio que debe existir entre los términos contractuales y su cumplimiento en función de los canales de distribución, precios, tiempos, gestión operativa y la proyección a mediano plazo en concordancia con la política empresarial.

El campo de la DFI se extiende sobre un horizonte muy amplio y no solo sobre el transporte propiamente dicho. Por ello a la hora de preocuparse por el envío de un producto al mercado externo, hay que analizar y revisar opciones sobre la forma de transporte, tecnología e itinerario de este. Otros factores que forman parte integrante de la distribución física internacional son:

- El acondicionamiento.
- El embalaje.
- Los transportes complementarios hasta el puerto o el aeropuerto de embarque.
- Las manipulaciones y los puntos de depósitos intermedios.
- Las formalidades de despacho de aduana a la salida del país exportador y a la entrada del país importador.
- Los derechos y tasas de aduana hay que pagarse según el Incoterms aplicado
- El seguro de transporte.
- Las modalidades de entrega desde el puerto o el aeropuerto de llegada.
- La selección y el control del personal de servicio durante el desplazamiento de la mercancía.
- La seguridad de pago.

El objetivo primordial de la DFI es definir cómo y por donde mandar la mercancía, de acuerdo al factor económico que implica condiciones que el cliente quiere como seguridad, calidad, tiempo.

La empresa Alandino Ltda., deberá analizar con mucho cuidado y con la debida antelación, las operaciones a las que se verá sometida la carga como los lugares que deberá atravesar antes de llegar al local del importador como: empaque y embalaje, marcado, transporte, Incoterms.

Alandino Ltda., como empresa que presta sus servicios logísticos en operaciones de comercio exterior a los países integrantes de la CAN, deberá priorizar el papel que cumplen los factores que forman parte integral del proceso de DFI en la Importación de madera ecuatoriana, para lo cual como soporte teórico se tendrá en cuenta los aspectos que se mencionarán en los siguientes apartes:

Este concepto, cubre el conjunto de actividades involucradas en el traslado de los bienes, materias primas, insumos o productos terminados desde el punto de origen en el país exportador hasta el lugar de consumo, venta o futura transformación del país importador, fue lento en su desarrollo y aceptación empresarial, pero ha logrado establecer en los últimos años un campo de proporciones significativas a nivel mundial.

Un considerable aumento en la producción mundial tuvo lugar durante el presente siglo y miles de nuevos productos han sido introducidos en los mercados internacionales, fruto de las alianzas estratégicas suscritas entre los países.

“Por otra parte, el sistema para elaborar un producto completo en una planta han sido reemplazado ampliamente por operaciones individuales en varias plantas que en muchos casos se encuentran bastante alejadas entre sí y los mercados se han extendido geográficamente, distanciando enormemente los puntos de producción, distribución y consumo a nivel nacional.

Estos fenómenos han dado lugar al nacimiento de áreas específicas de estudio en la empresa manufactura moderna ya que los suministros de la producción incluyen diversos materiales que deben ser extraídos, transportados y almacenados en varias etapas del proceso productivo y la distancia que estos deben ser movilizados, el tiempo que deben ser almacenados y la facilidad de sustituir una materia prima por otra parte constituyen áreas significativas para la toma de decisiones gerenciales.

Para que los materiales lleguen a línea de producción a tiempo, en la cantidad y condiciones requeridas sin perdidas por inmovilización de capital, es necesaria una coordinación eficiente de los diferentes factores ya mencionados, que se constituyen en factores importantes para la rentabilidad de la empresa. Esta

disciplina puede contribuir a este objetivo ofreciendo los medios necesarios en la ampliación de mercados y mejora de la competitividad de la mercancía.

Como actividades o subsistemas importantes se puede mencionar el transporte, manipulación de materiales, embalaje, almacenamiento, control de inventarios, procesamiento de pedidos, análisis de locales y la red de comunicaciones necesarias para su efectiva administración: los cuales deben ser controlados en conjunto, debido a la interrelación existente entre los mismos. Así por ejemplo, una modificación en el embalaje produce efectos sobre el transporte, almacenamiento y manipulación, entre otros.

La incidencia que tiene el embalaje en la cadena se constituye en el eslabón de éxito para sostener o ganar mercados extranjeros, lo que implica un uso adecuado del mismo y comprensión de las fases que conlleva el traslado internacional de los bienes.

La madera dispuesta para la movilización internacional, deben ser embalados de acuerdo con normas técnicas reconocidas, ofreciendo con esto la seguridad requerida de que llegarán a su destino final sin saqueos ni demérito en la calidad. Generalmente, el embalaje que se usa en los traslados domésticos no es suficientemente fuerte para soportar los rigores del transporte internacional.

Otro factor que se debe tener en cuenta en el embalaje de exportación, es que éste debe dar seguridad a la mercancía.

En el momento de decidir el tipo de embalaje a usar, las instrucciones del comprador son de gran importancia puesto que están ligadas a situaciones que él conoce ya de antemano. Por ejemplo, un requerimiento puede ser que el embalaje no debe exceder cierto peso o dimensiones, probablemente a causa de limitaciones en las condiciones de transporte o facilidades existentes en el país de destino. En otros casos, el cliente puede solicitar embalar únicamente una clase de producto por contenedor debido a requerimientos aduaneros en su país.

Las condiciones climáticas en el país de destino, pueden ser tan arduas que se deba proceder a proteger el producto con embalajes a prueba de agua o medios especiales de protección. En cualquier caso, la selección del embalaje debe hacerse considerando también el peso puesto que las tarifas de transporte, así como los derechos de aduana en varios países, toman como referente el peso bruto incluyendo el embalaje del producto o bien que se comercializa.

El encargado de la gestión de DFI deberá entonces recomendar un embalaje que ofrezca suficiente protección y que al mismo tiempo brinde economía.

“En conclusión, la cadena y sus componentes constituyen para el industrial importador ó exportador un elemento que debe ser administrado y estudiado con detenimiento, si se desea adquirir mayor competitividad en la esfera internacional”.¹

En el sector del empaque, envase y embalaje, la madera se ha utilizado en dos subsectores principales:

En el sector de los empaques de lujo se pueden aprovechar todas las especies de madera y las maderas industrializadas. Se logra con la utilización de este material una presentación cálida, elegante, sensible al tacto y a la vista, apreciaciones difíciles de conseguir con otros materiales. Se busca por lo general para productos de alto precio, como licores finos, dulces y chocolates finos, también en promociones y donde se busque posicionar una marca o dar la imagen de un producto de mucha tradición, o que el consumidor adquiriera el producto para guardar el empaque, como adorno o como una opción de reutilización. Los límites para el diseñador solo están dados por la imaginación, cualquier forma es posible, lo mismo que cualquier cantidad. Pero por lo general se prefieren el paralelepípedo como forma por las posibilidades de industrializar y estandarizar el diseño.

La madera como material de empaque ha sido subutilizada en la industria del embalaje en Sur América, aunque en los países desarrollados sus aplicaciones tienen muchísimas ventajas sobre todo en el campo de los embalajes de exportación.

En lo que concierne a las especies maderables utilizadas para embalajes, no existe una norma que exija la utilización de una determinada especie, solo que existen algunas mejores que otras. Por ejemplo, se deben evitar ciertas especies como la caoba colombiana y el palo del Brasil o angélica. Desde el punto de vista técnico, la elección de una especie maderable para aplicaciones en embalaje depende de la facilidad con que esta se pueda trabajar, de su resistencia al choque, de la facilidad de extracción de los clavos o grapas, de su olor, de su densidad, de su resistencia a la putrefacción y de su valor económico (Ver cuadro1)

Las especies usadas en embalajes deben poder aserrarse fácilmente, sin necesidad de precauciones especiales y dependiendo del uso final que se le vaya a dar como cuando se va a utilizar en la confección de cajas, jaulas y estibas o paletas. Para los embalajes ligeros es ideal la madera terciada, o (tríplex, quintuples etc.) e incluso se pueden usar calidades de segunda categoría, teniendo en cuenta las siguientes dificultades:

¹ www.logistica.com/DFI/transporte.html

Densidad: Esta es sin duda una de las características más importantes de la madera a tener en cuenta dado a que indica la resistencia a la extracción de los clavos, el grado de merma o deshidratación, la resistencia mecánica y las posibilidades de deformación. Normalmente no se debe usar una madera con una densidad mayor a los 750 Kg. / m³, ni menor de 400 Kg. /m³, porque en este caso no se tendría la resistencia mecánica necesaria.

Humedad: La madera recién cortada guarda grandes cantidades de humedad por lo que necesariamente debe procederse al secado de la madera a utilizar en embalajes. El proceso de secado termina cuando la madera tiene una humedad relativa del aire que la rodea entre un 10% - 25% según el clima en que se encuentre. Cuando la madera se encuentra seca las resistencias estáticas y la extracción de clavos aumentan hasta un 30%.

Nudos: Estos son secciones transversales de ramas cortadas, que aparecen sobre la superficie cortada de la madera, interrumpen la dirección de la veta dando lugar a zonas locales de veta transversal con gran inclinación.

El efecto de un nudo sobre la resistencia de una pieza de madera depende directamente de la proporción que guarde con la sección transversal de dicha pieza. Es necesario determinar las dimensiones máximas admisibles de los nudos en función del ancho de la pieza.

Los nudos disminuyen la resistencia a la compresión y al cizallamiento. Si la madera va a estar sometida a esfuerzos de flexión es preciso tener en cuenta la posición que ocupan los nudos a lo largo de la pieza.

Inclinación de la Veta: Esta es la dirección de las fibras con respecto al eje longitudinal de la pieza y cuando estas no son paralelas se dice que tienen la veta oblicua. La inclinación se expresa en porcentajes % e indica el grado de disminución de la resistencia mecánica. Una veta sin inclinación o paralela al eje longitudinal de la pieza es lo ideal para que la resistencia mecánica sea la máxima.

Putrefacción: Esto es el resultado de la actividad de los hongos sobre la madera y le da a esta una coloración azulada de por sí no influye en las características de la madera, pero puede haber condiciones que faciliten el desarrollo de estos hongos y aceleran su descomposición o la del producto contenido si es susceptible.

Insectos: La madera algunas veces es atacada por larvas e insectos y esto conlleva a la disminución de la resistencia mecánica. Se aconseja no utilizar madera atacada por larvas o insectos.

Sesma: Se denomina sesma a la presencia de corteza en las piezas a utilizar, esto propicia la disminución de las características de resistencia mecánica.

Rajas: Estas son separaciones internas y externas producidas generalmente por las contracciones durante el secado. Solo es aceptable un número reducido de rajas ya que estas disminuyen la resistencia de las piezas clavadas y el cizallamiento.

Existen algunos tipos de embalajes de madera que se encuentran estandarizados y son:

- Jaulas.
- Bases de patines.
- Estibas.
- Paletas.
- Paleta caja.
- Cajón sencillo.
- Caja de testers.
- Caja de doble cintura.
- Barriles.
- Cuñetes.
- Caja armada.
- Caja reforzada.

Cuadro 1. Empaques y embalajes de la madera

DENSIDAD	APLICACIONES
650-750 Kg./Mt³:	Componentes de gran resistencia, travesaños espaciadores de estibas tablas de refuerzo de fondo, montantes y largueros de jaulas, testeros reforzados y barrotes de refuerzo.
400-600 Kg./Mt³	Piezas de poco esfuerzo. Largueros y montantes intermedios revestimientos, paneles y costados y, listones de embalajes ligeros
MADERA PARA EMBALAJES	LIMITES
DENSIDAD	400 - 750 Kg./ Kg./mt³
RESISTENCIA A LA FLEXIÓN RUPTURA	600- 400 Kg./cm²
MODULO DE ELASTICIDAD	80.000 -140.000 Kg./cm²
RESISTENCIA A LA COMPRESIÓN RUPTURA	350 - 600 Kg./cm²
RESISTENCIA	0,30 - 0,80 Kg./cm²
HUMEDAD RELATIVA	10% - 25%

Fuente. www.ica.gov.co. Abril, 2007.

Importancia de los Incoterms en las transacciones internacionales. “La globalización de los mercados internacionales ha impulsado de manera dinámica la venta de mercancías entre países y en mayores cantidades, es así como a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas, también crecen las posibilidades de malentendidos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes contratantes.

Por ello, el adecuado uso y aplicación de los Incoterms, en las transacciones internacionales buscan en gran medida: facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes disminuir el riesgo por complicaciones legales y establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

La idea de lograr un lenguaje internacional para los términos comerciales, nació en 1919. Aunque ha sufrido ligeras modificaciones en la medida que el comercio y el transporte han evolucionado. En el curso de su historia la cámara de comercio Internacional ha efectuado siete ajustes, el último de ellos en el año 2000. En estos ya se contemplan las transacciones comerciales a través de la comunicación electrónica. Los Incoterms regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

- La entrega de la mercancía,
- transferencia de riesgos,
- distribución de gastos,
- trámites documentales.

De esta forma, en caso de conflicto quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación. Estas reglas son de aceptación voluntaria por cada una de las partes y pueden ser incluidas en el contrato de compraventa internacional. “Son términos internacionales de comercio adoptados por compradores y vendedores en transacciones internacionales. Estos términos se emplean con base en reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo”.²

Los siguientes son los diferentes tipos de Incoterms que rigen las negociaciones internacionales en la actualidad. (Ver Figura 1).

Figura 1. Modo de transporte e Incoterms 2000 apropiado.

Cualquier modo de transporte		
Grupo E	EXW	En Fábrica (... lugar convenido)
Grupo F	FCA	Franco Transportista (... lugar convenido)
Grupo C	CPT	Transporte Pagado Hasta (... lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y Seguro Pagados hasta (... lugar de destino convenido)
Grupo D	DAF	Entregada en Frontera (... lugar convenido)
	DDU	Entregada Derechos No pagados (... lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada Derechos Pagados (... lugar de destino convenido)
Transporte por mar y vías de agua terrestres exclusivamente		
Grupo F	FAS	Franco al Costado del Buque (... puerto de carga convenido)
	FOB	Franco A Bordo (... puerto de carga convenido)
Grupo C	CFR	Coste y Flete (... puerto de destino convenido)
	CIF	Coste, Seguro y Flete (... puerto de destino convenido)
Grupo D	DES	Entregada Sobre Buque (... puerto de destino convenido)
	DEQ	Entregada En Muelle (... puerto de destino convenido)

Fuente. www.proexport.gov.co. Mayo, 2007.

² www.proexport.com.co

Información sobre los fletes por carretera en los principales corredores de exportación. Sin importar el destino final de las exportaciones y el medio de transporte internacional empleado para movilizarlas, el transporte terrestre, bien sea por carretera o ferrocarril se constituyen, por lo general, en el primer eslabón de la cadena en cuanto a movilidad se refiere.

“La operación del transporte por carretera está circundada por muchos elementos: La organización empresarial; la capacidad del parque automotor; los costos de operación, las políticas normas, practicas y costumbres, etc. que inciden sobre el costo del flete y que no deben ser ajenos al conocimiento de cualquier empresa generadora de carga.

Para el sector exportador el costo del transporte por carretera se constituye en una variable importante por su incidencia en el precio final del producto, razón por la cual se debe contar con información disponible que contribuya a la rápida estimación de los precios de exportación.

En Colombia, el ministerio de transporte define la política y fija los criterios a tener en cuenta para la directa, controlada o libre fijación de las tarifas de cada modo de transporte y dentro de este contexto las tarifas del transporte de carga por carretera se encuentran enmarcados dentro del criterio de control a través de una tabla de fletes. En consecuencia la estimación de costos de fletes para los diversos corredores de exportación deberá basarse en principio y cuando de carga general se trate en los fletes establecidos en la Resolución 000888 de 13 de marzo de 2006.

Como otro punto de referencia para cálculo de los fletes de exportación, se presentan algunas ofertas de transporte correspondientes a cupo completo en sus diferentes modalidades para los principales corredores de exportación, información que ha sido suministrada por diferentes empresas transportadoras. También incide en el costo total del flete la capacidad del vehículo y su relación con el peso máximo bruto vehicular permitido para el tránsito de vehículos de carga por carretera. “En este sentido Colombia mediante la Resolución 4100 del 28 de diciembre de 2004 emanada del ministerio de transporte adopta los limites de pesos y dimensiones de los vehículos de transporte automotor de carga por carretera”³

Simulador de costos de exportación y de importación. La competencia mundial exige de los exportadores la presentación de ofertas en el mercado internacional con agilidad y que ellas sean precisas, al menor costo y con tiempos de provisión exactos.

³ CHRISTOPHER, Martín, Logística Aspectos Estratégicos, México: Limusa S.A. 2002, p. 259-612

La matriz permite conocer el conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos preparados como carga desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación, hasta el local del importador en el país de destino bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo.

El transporte es un factor importante en proceso total de distribución, pero no la totalidad del mismo. Las alternativas de transporte a las que puede recurrir una empresa son las siguientes:

- Vía aérea.
- Red vial.
- Red ferroviaria.
- Red fluvial.
- Vía marítima.

Principales canales de DFI.

Canales Directos: Puede existir un agente de ventas. Se supone que existe un contacto pleno entre productor y consumidor, con un consecuente precio final menor y la existencia de una importante organización de ventas.

Puede desarrollarse a través de:

- Locales de atención al público: Supermercados; bancos; transporte aéreo; etc.
- Agentes de ventas, corredores o viajantes.
- Correo: Empresas que venden discos, libros, etc.

Instalaciones: Son utilizadas como medio de distribución directa por empresas de servicios.

Ej. EDENOR, EDESUR.; TELECOM, TELEFÓNICA.

Maquinas que expenden productos en lugares públicos: Café, gaseosas, etc.

- Canales Indirectos.

Canal Corto: cuando utilizan una sola figura como intermediario entre el comprador y el vendedor.

Ej. Empresas que les venden a minoristas.

- Fabricante consumidor.
- Fabricante minorista consumidor.
- Fabricante cooperativa consumidor.

Canal largo: existen intermediarios y encarecen el producto debido a los excesivos niveles de intermediación, a la vez que produce un efecto atomizador sobre las unidades en tanto que se conducen con más frecuencia facilidades de pago.

Ej. Distribuidores, mayoristas, minoristas.

- Fabricante mayorista minorista consumidor
- Fabricante mayorista comí- minorista consumidor
- Fabricante agente mayo- minorista consumidor
- Condiciones de la Selección de Canales. Se deberá tener en cuenta los siguientes ítems para que el producto llegue al mercado:
 - ✓ Tipo de producto
 - Qué tipo de producto es: Perecedero, semiperecedero, de consumo industrial, etc.
 - Cuál es su blanco de mercado: Toda la población, jóvenes adolescentes, ama de casa, niños, sólo mujeres, etc.
 - Cuáles son los hábitos de compra, consumo, frecuencia y lugar de compra de los consumidores elegidos como blanco de mercado.
 - ✓ Competencia: Directa: existen productores similares que atienden a las mismas necesidades del consumidor, en el mercado donde se ha decidido participar.
 - ✓ Indirecta: no hay productos similares, pero sí sustitutos que puedan reemplazar la satisfacción que brinda el anterior.

- ✓ Experiencia: Según la estructura organizacional de la empresa, quien decidiera sobre este tema podrá ser: el jefe de producto, el gerente de ventas o el gerente comercial. La experiencia de este decisor indicara la decisión final.
- ✓ Objetivos: El decisor seleccionará los canales para obtener resultados consustanciados con los objetivos de la empresa. Todas las variables deberán conjugarse con las funciones que deben cumplir los canales y el sistema de distribución a efectos de obtener un resultado óptimo.

El método de DFI es empleado por compañías sólidamente establecidas en el mercado internacional desde hace varios años.

“En ellas la logística de es manejada por una unidad provista de personal bien capacitado y equipos apropiados. Ello es lo que se denomina “gestión de la logística integrada de la DFI”. Su aplicación implica un proceso cuidadoso de comparación de la información sobre la combinación ideal de modos y rutas de transporte, para un embarque determinado. Este enfoque adquiere cada vez mayor presencia en la evaluación de las técnicas para el procesamiento de una orden de exportación que llevan a cabo exportadores o embarcadores, debido sin duda al aumento de la competencia en los mercados mundiales y a la necesidad de diseñar el método más conveniente de distribución física que tenga en cuenta todos sus aspectos. “Hoy en día, aun en los países en desarrollo, un número cada vez más grande de compañías cuenta con una unidad propia encargada de la DFI. Estas unidades, denominadas de diversa forma, han acumulado un bagaje de experiencias relativas a las técnicas de distribución internacional orientadas a lograr la mejor distribución física de los productos de sus empresas en los mercados extranjeros.”⁴

Las características del transporte varían enormemente y es conveniente llevar a cabo un examen comparativo de los aspectos más destacados que afectan el servicio de transporte. Es posible afirmar que los costos son generalmente mayores que la ganancia obtenida por la venta del producto; el costo del transporte representa un porcentaje importante del costo total. Actualmente los altos costos alientan el análisis y el máximo uso de innovaciones técnicas y de métodos de reducción de costos. Sin embargo, es importante recordar que el aparente bajo costo no representa necesariamente la mejor elección para satisfacer otros requerimientos de un embarque comercial internacional.

Dentro de este contexto, los exportadores e importadores deben tener en cuenta dos aspectos fundamentales: El análisis del costo total (incluidos todos sus componentes), es decir, el costo total de un servicio puerta a puerta y el análisis

⁴ www.logistica.org

de la duración del tránsito o lapso transcurrido entre la salida de los bienes de su lugar de producción (exportador) y su llegada al cliente (importador) en el país de destino. Ambos análisis deben ceñirse a las condiciones del respectivo contrato de compraventa internacional.

Puesto que existen varias operaciones y tantos componentes del costo para someter a análisis, para poder apreciar el panorama exacto es necesario calcular individualmente cada producto para cada mercado objetivo, cada vez que realice un embarque. En resumen, el gerente de la empresa debe calcular y controlar el costo de los componentes de la distribución, tratando de maximizar los ahorros en costos y las ganancias en tiempo como fue ya mencionado anteriormente.

1.6.3 Marco ambiental:

Reglamentación para Embalajes de Madera utilizados en el Comercio internacional NIMF 15: ⁵ La responsabilidad del tratamiento fitosanitario por parte de la empresa registrada en el ICA, cesa en el momento en que los embalajes son despachados al exportador. Es responsabilidad del importador, exportador o usuario de embalajes de madera, el manejo de estos bajo condiciones adecuadas de almacenamiento, de forma tal que no se interrumpa la cadena de seguridad fitosanitaria a través de zonas de resguardo (Ver figura 2) que impidan una eventual reinfestación.

Figura 2. Zonas de resguardo



Fuente. www.ica.gov.co. Mayo, 2007.

Señor exportador: En el momento de adquirir los embalajes de madera con tratamiento fitosanitario, debe exigir a la empresa Forestek International C.V una copia del comprobante de reporte del mismo al ICA, así como la curva de temperaturas obtenidas, con fecha y hora. Estos documentos no son requisito para el trámite de exportación.

⁵ www.ica.gov.co

Señor importador: El ICA con el apoyo de las demás autoridades de control, realiza los controles para el cumplimiento de la NIMF 15 a todas las importaciones, procedentes de todos los países. Es responsabilidad de Alandino Ltda., exigir previamente este requisito al país de origen y así evitar retrasos o sanciones.

En cumplimiento de las directrices establecidas en la NIMF No. 15, el ICA exige sin excepciones para Colombia el cumplimiento de la Resolución 1079 de 2004, para todas las exportaciones e importaciones que utilicen embalajes de madera a partir del 16 de septiembre de 2005

Mediante memorando técnico de entendimiento en materia cuarentenaria entre el ICA, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN y la policía nacional se garantizará el cumplimiento de la Resolución 1079 de 2004, siendo el ICA la entidad responsable de la ejecución de medidas fitosanitarias y/o sanciones.

Material de embalajes de Madera exento de Tratamiento Fitosanitario aparte de la NIMF 15: ⁶ "El embalaje de madera fabricado en su totalidad de productos derivados de la madera tales como el contrachapado, los tableros de partículas, los tableros de fibra orientada o las hojas de chapa que se han producido utilizando pegamento, calor y presión o una combinación de los mismos, deberá considerarse lo suficientemente procesado para haber eliminado el riesgo relacionado con la madera en bruto. Como es poco probable que esta madera se vea infestada por plagas de la madera en bruto durante su utilización, no deberá reglamentarse para estas plagas.

El embalaje de madera como los centros de chapa(1), el aserrín, la lana de madera, las virutas y la madera en bruto cortada en trozos de poco espesor(2) quizás no constituya vías de introducción de plagas cuarentenarias y no deberá reglamentarse, a menos que se cuente con justificación técnica para ello.

- Los centros de chapa son un subproducto de la producción de chapa que conlleva altas temperaturas y que consiste en el centro de un tronco que resulta del proceso de cortado de la chapa.
- La madera de poco espesor es la que mide 6 mm o menos, de acuerdo con el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías (el sistema armonizado o SA)."

⁶ www.ica.gov.co

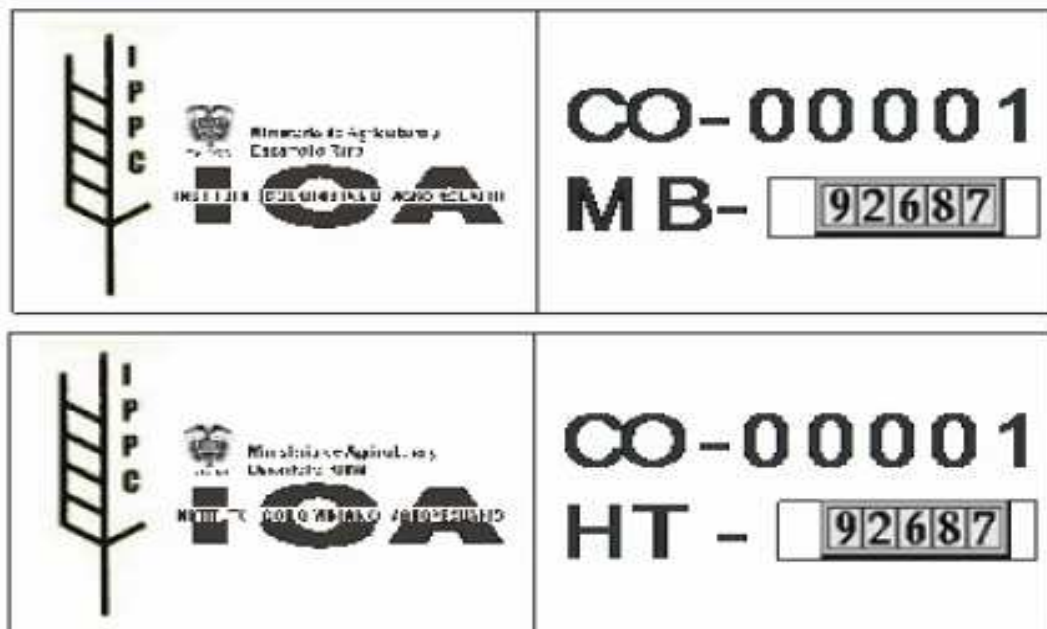
Sellos Ambientales Internacionales para el cuidado de la Flora y Fauna en el caso de Materias Primas y Accesorios de Embalaje de Pallets y Estibas de Madera: El rótulo autorizado por el ICA tendrá las siguientes características: Dos espacios en forma rectangular que constan cada uno de 7 cm de ancho por 4 cm de alto para una dimensión total de 14 cm x 4 cm. (Ver figura 3)

En la parte izquierda se ubica el símbolo de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (IPPC) y el logotipo del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, en una tinta (negra).

En la parte derecha se identifica la siguiente codificación: "CO" define país de origen Colombia. 00 Los dos primeros dígitos a la zona de producción de la madera. 000 Los tres últimos dígitos al registro de productor inscrito, "HT" Tratamiento Térmico, "MB" Tratamiento con Bromuro de Metilo. Seguido de las iniciales del tratamiento utilizado, se escribirá el número consecutivo del tratamiento. Esta casilla deberá diligenciarse una vez realizado el tratamiento.

Estos códigos se encuentran escritos en tipo de letra futura bold a 18 puntos que los hace muy visibles y de fácil lectura. Este diseño deberá ser impreso en la madera tratada con pintura indeleble en lugar visible.

Figura 3. Rotulación y señalización indicadas



Fuente. www.ica.gov.co. Mayo, 2007.

Certificación Forestal:

- **Orígenes.** A finales de la década de los 80 y principios de la década de los 90, cuando surgen iniciativas internacionales de carácter gubernamental, orientadas a disminuir el impacto negativo sobre los bosques tropicales, boreales y templados, por medio de la creación de: el Programa de Acción Forestal en los Trópicos (PATF); la Organización Internacional de las Maderas Tropicales (OIMT) que dirige el Acuerdo Internacional de las Maderas Tropicales (ITTO); y la Conferencia Ministerial sobre la Protección de los Bosques en Europa. De igual forma, en el año 1990 se reúnen en la ciudad de los Ángeles, estado de California, Estados Unidos, un grupo de usuarios de la madera, comerciantes, organizaciones ambientales y de derechos humanos para discutir cómo podrían combinar sus intereses a favor del mejoramiento en la conservación forestal y la reducción de la deforestación. Esta reunión confirmó la necesidad de un sistema creíble y honesto para identificar bosques bien manejados como fuentes aceptables de productos forestales.

Posteriormente, en el año 1993 en Toronto, Canadá, 130 representantes de todo el mundo se reunieron para realizar la Asamblea Fundadora del Forest Stewardship Council (FSC). Ya en 1994, los miembros fundadores mediante una votación acordaron y aprobaron un conjunto definitivo de principios y criterios, junto con los estatutos para el FSC, cuya sede central se encuentra en Oaxaca, México, y que es dirigida por un director ejecutivo y ocho funcionarios a tiempo completos. Esta controlado por un directorio electo e integrado por personas de la industria, grupos de conservación, representantes de pueblos indígenas y otros.

A comienzos de los 90, un cambio en la estrategia apunta a cambiar las tradicionales propuestas de prohibiciones de corta y comercio de madera, por una de certificación forestal y etiquetado de la madera.

Todo el anterior contexto pone en evidencia la gran importancia que tienen los bosques para el planeta y todas las especies que en el conviven. Esta importancia se ha visto reflejada en las llamadas cumbres de la tierra celebradas en los últimos diez años, especialmente la que da inicio, la Cumbre de Río de Janeiro en Brasil realizada en el año 1992, donde se plantea por vez primera, entre otras, la necesidad de certificar la actividad del manejo sustentable de los bosques; Nueva York en los Estados Unidos en 1997; Kyoto, Japón en 1999, donde se asume un compromiso a nivel internacional para lograr un uso más razonable de este recurso y preservarlo para las actuales y próximas generaciones; y finalmente, la más reciente la de Johannesburgo, Sudáfrica 2001, donde los resultados no fueron tan esperanzadores al evaluar que no se habían conseguido, en diez años, los objetivos de la Cumbre de Río 92, además de la fuerte posición de los Estados Unidos al oponerse a cumplir parte de lo pautado en la cumbre.

Por ello, la certificación forestal ha venido a ser considerada como una de las herramientas de política blanda de más rápido desarrollo que puede emplearse para impulsar al sector forestal en línea con los principios del desarrollo sostenible. Desde el punto de vista de concepto se puede hacer referencia a dos de los conceptos más recientes sobre certificación forestal:

- La certificación forestal consiste en un sello que acredita que productos de origen forestal (madera, papel, tableros, carbón, etc.) han sido extraídos de bosques bien gestionados desde un punto de vista no sólo económico, sino también social y ambiental. Es decir, garantiza que su compra no contribuye a aumentar los graves problemas a los que se enfrentan los bosques del planeta y sus habitantes: deforestación, explotación abusiva, tala ilegal, pérdida de biodiversidad, etc.
- La certificación forestal es el proceso de inspección de bosques particulares para verificar si están siendo manejados de acuerdo al conjunto de estándares convenidos (www.expansióndirecto.com/medioambiente.html). Según estas definiciones la certificación forestal implica tres aspectos fundamentales, expuestas a continuación:
 - Se inserta dentro del concepto de manejo forestal sostenible que puede emplearse para impulsar el sector forestal en línea con los principios del desarrollo sostenible.
 - Se incluye un cuarto representante a la cadena de producción; tradicionalmente esta estructura estaba compuesta por tres factores; el propietario del bosque o de la materia prima, el fabricante y el consumidor. En el nuevo esquema se plantea una secuencia de proceso desde el propietario, entidad certificadora, el industrial hasta llegar al consumidor final.
 - La certificación forestal es llevada a cabo por organismos no gubernamentales (ONGs) y por compañías privadas y por tanto no tiene incidencia directa sobre las políticas ambientales nacionales, ya que ésta sólo afecta el manejo de la unidad administrativa.

Organizaciones que promueven la certificación forestal:

- ✓ Organización Internacional de Estandarización (ISO).

Define un sistema de gestión ambiental voluntario que puede ser aplicado a cualquier país y no es específico del manejo forestal, el cual se realiza mediante la Norma ISO14001, que incluye los Sistemas de Gestión Medioambiental (SGMA), y como ya se dijo anteriormente, asegura el cumplimiento de la legislación vigente y el compromiso de un mejoramiento continuo de los sistemas de gestión

ambiental, no otorgan un sello ambiental para los productos, sino para las empresas en conjunto (<http://www.iso.org>; ISO, 2000).

- ✓ Organización Internacional de Maderas Tropicales (ITTO – Internacional Tropical Timber Organization).

Es una organización intergubernamental con base en Japón constituida por productores de maderas tropicales y países que la consumen. A fines de 1996 había 53 miembros que representaban el 75% de los bosques tropicales y más del 90% del comercio internacional de maderas tropicales (<http://www.itto.org>).

- ✓ El Forest Stewardship Council (FSC).

Creada en 1993 en Oaxaca, México y propugnada fundamentalmente por organizaciones ecologistas con el objetivo de ser los únicos garantes del comercio de madera certificada (Shlegel, 2004). Es una organización internacional sin fines de lucro, fundada para apoyar el manejo ambientalmente apropiado, socialmente benéfico y económicamente viable de los bosques del mundo. Además, es una asociación formada por miembros representantes de grupos sociales y ambientales, de comerciantes de la madera, organizaciones de pueblos indígenas, grupos forestales comunitarios y organizaciones certificadoras de productos forestales de todo el mundo. A pesar de la expansión sostenida del número de boques certificados por FSC, la superficie de bosques certificados para el año 2000 y en ascenso, es aún escasa, siendo alrededor de un 0,5% de la superficie forestal mundial total.

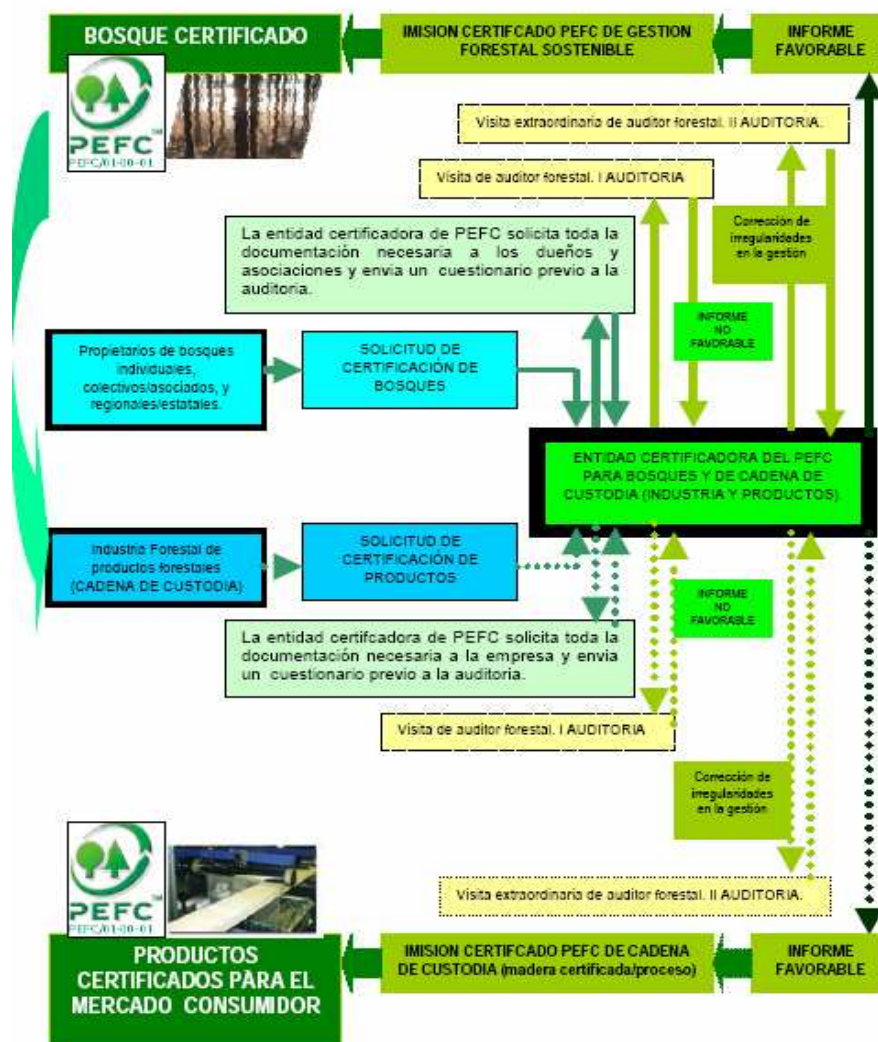
Desde el punto de vista de promoción, se debe resaltar el rol que ha jugado el Grupo WWF 95 en el Reino Unido, en la comercialización de todos sus productos de madera certificados por la FSC, y en un menor rango participa en Alemania con tres asociaciones y 45 empresas, que incluyen las 3 principales cadenas nacionales de bricolaje (<http://www.fscoxaca.org>; Kasner, 2000; BSI, 2003). Lo que sí está claro es que FSC es el etiquetado de producto de madera más preferido del mercado.

- ✓ La Paneuropea de Certificación Forestal (PEFC).

El esquema PEFC surge como una iniciativa voluntaria del sector privado que proporciona a los consumidores la seguridad de que los productos que ellos compran proceden de un bosque cuya gestión está certificada (<http://www.pefc.it>). Lo importante del PEFC es que permite certificar no sólo el bosque productor de madera bajo criterios de gestión forestal sostenible, sino que permite certificar a su vez, a la industria manufacturera y sus productos elaborados industrialmente (Figura 4).

En 1998 el Consejo de la Unión Europea adoptó una importante resolución relativa a la certificación forestal sobre la base de la estrategia forestal europea: «Los sistemas de certificación forestal son instrumentos de mercado para mejorar el conocimiento de los consumidores sobre la gestión forestal sostenible y para estimular la utilización de la madera y de los productos forestales como materias primas renovables y respetuosas del medio ambiente. Las certificaciones deben ser voluntarias, creíbles, transparentes, de libre acceso y tener baja relación costo-eficacia. Un punto esencial para garantizar la credibilidad debe ser el control independiente de la gestión de los bosques» (<http://www.pefc.es>).

Figura 4. Proceso de certificación de bosques.



Fuente. Departamento de proyectos de ingeniería.

Cuadro 2. Diferencias entre la certificación forestal PEFC y FSC.

PEFC	FSC
• Tiene tres niveles de certificación: Individual (propietarios/industrias); Grupo (una entidad o grupo de empresas PYMES); Regional (Solo para una región con varios propietarios, o para pequeños propietarios de bosques) • Las tareas de auditoría y acreditación son llevadas a cabo por organizaciones competentes e independientes, que verifican y confirman el origen de la madera en cada fase del proceso de producción.	• Tiene tres niveles de certificación: Individual; Grupo (Empresas similares de un mismo ramo, ejemplo, carpinterías); multi sitio (certificación de una industria con varios establecimientos, o empresas con procedimientos similares pero con varios procesos ejemplo, fabricación/bricolaje) • Exige un compromiso para certificar a toda la empresa u organización. • Las tareas de auditoría y acreditación son llevadas a cabo por organizaciones competentes e independientes, que verifican y confirman el origen de la madera en cada fase del proceso de producción. • No se siguen los procedimientos de auditoría y acreditación mundialmente aceptados y lógicos para garantizar la imparcialidad e independencia. • Es el FSC quien establece los criterios e indicadores. • Es el mismo FSC el que acredita al certificador según sus propios criterios y el que concede el derecho a utilizar su sello. • Las asociaciones ecologistas fundadoras del FSC propugnan grupos compradores en diferentes países con el fin de favorecer el comercio de madera certificada por FSC y de boicotear todas las demás maderas, con el fin último de que solo se consuma madera con su logo. • La FSC prohíbe a las entidades certificadoras acreditadas por FSC certificar bajo el esquema PEFC, por ello se han producido algunas denuncias determinando que este esquema atenta contra el derecho del libre comercio.

Fuente. <http://www.expansióndirecto.com/medioambiente.html>. Mayo, 2008.

Etiqueta FSC: El “Forest Stewardship Council” (FSC) o consejo para el manejo forestal es una organización que tiene un sistema respetado y una etiqueta de

producto reconocida para promover el manejo responsable de los bosques en todo el mundo. El FSC es internacional y sin ánimo de lucro, y entre sus miembros se incluyen distintos grupos interesados en participar en la solución de los problemas creados por malas prácticas forestales y recompensar el buen manejo forestal. Con este sello es posible seguir el periplo de un producto desde sus orígenes hasta que llega a nuestras manos. Es el único sello fiable para el consumo responsable en relación con productos de madera.

Figura 5. Etiqueta FSC



Fuente. <http://www.expansióndirecto.com/medioambiente.html>. Mayo, 2008.

1.6.4 Marco Legal:

Normatividad Internacional para el Transporte Internacional:

CONVENIO DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE TRANSPORTE MULTIMODAL:

El convenio constituye el primer conjunto de normas legales de jurisdicción internacional que regula el transporte multimodal. Dicho convenio fue firmado en Ginebra el 24 de mayo de 1980 y aun no está en vigencia. Comprende 40 artículos y había sido ratificado por siete países el 26 de marzo de 1993: Chile, Malawi, Marruecos, México, Senegal y Zambia, el convenio entrara en vigencia cuando haya sido ratificado o accedido por treinta estados.

La comisión del acuerdo de Cartagena, que agrupa a los países miembros del Grupo Andino, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela aprobó el 4 de marzo de 1993, en Bogotá (Colombia), la “Decisión 331 DE 1993” sobre transporte multimodal, documento que ha sido elaborado dentro del contexto estableció por este convenio. Un resumen de las principales disposiciones del convenio relativas a los usuarios (exportadores e importadores) se incluye a continuación:

✓ Documento de Transporte Multimodal (DTM)

Contenido del DTM: El documento debe contener la siguiente información: Características generales de los bienes, marcas principales, número de piezas o bultos, peso bruto o cantidad, estado aparente de la mercancía, nombre y lugar donde está radicado el OTM, nombre del consignador, nombre del consignatario, lugar y fecha de recibo de la mercancía por el OTM, fecha o plazo de entrega en el lugar de destino, información si el documento es o no negociable, lugar y fecha de expedición del documento, firma del OTM o su representante, flete de cada uno de los modos de transporte, itinerario, modos de transporte y puntos de trasbordo (Artículo 8).

✓ Reservas

Cuando el OTM tiene motivos razonables para dudar de la veracidad de la información sobre los bienes recibidos o si carece de los medios para verificar estas particularidades, hará incluir el DTM una declaración de reserva. De lo contrario, los bienes serán considerados como en buen estado aparente (Artículo 9).

✓ Responsabilidad

Periodo De Vigencia. El OTM es responsable de los bienes desde el momento en que recibe la mercancía hasta su entrega (Artículo 14).

Fundamento de la Responsabilidad. El OTM será responsable de los perjuicios causados por pérdida o daño de la mercancía, así como por el retraso de la entrega. Esta última tiene lugar cuando los bienes no son entregados dentro del plazo acordado. Si los bienes no han sido entregados dentro de los 90 días siguientes después de la fecha de entrega de acuerdo con los términos del convenio, el reclamante considerará perdida la mercancía y actuara en consecuencia (Artículo 16).

✓ Daño Localizado

Cuando existe un convenio internacional aplicable o una ley nacional imperativa que establezca un límite de responsabilidad superior a aquel que establece el “convenio sobre transporte multimodal”, la responsabilidad del OTM por pérdida o daño ocurridos durante una etapa del transporte multimodal se fijara con relación a ellas (Artículo 19).

✓ Reclamos y Acciones

Aviso por pérdida, daño o retraso: el consignatario avisara por escrito la pérdida, daño o retraso al OTM, según los plazos siguientes; de lo contrario se constituye

la prueba de que la mercancía se encontraba en el mismo estado consignado en el DTM:

- En caso de pérdida o daño, el siguiente día hábil después de la entrega de la mercancía al consignatario.
- En el caso de pérdida o daño no aparentes dentro de los seis días siguientes a la entrega de la mercancía al consignatario.
- Dentro de los sesenta días siguientes contados a partir del día de entrega de la mercancía al consignatario (perdida causada por retraso en la entrega)
- Noventa días después de ocurridos la pérdida o daño o, después de la entrega de la mercancía si no se da aviso por escrito (Artículo 24).

Convenio de Ginebra sobre Transporte Carretero: El transporte internacional por carretera está regido por un convenio firmado en Ginebra en 19 de mayo de 1956, que entro en vigencia el 2 de julio de 1961 y por el protocolo expedido el 5 de julio de 1978 que entro en vigencia el 28 de diciembre de 1980. A esta convención se le conoce por las iniciales CMR que corresponden a su nombre en francés: “convención sur le transporte de merchandises par route”. En español “convención sobre el transporte de mercancías por carretera”.

Estas normas rigen únicamente para los países europeos. En los países de desarrollo de América Latina rigen convenios distintos de jurisdicción limitada: En el Grupo Andino, JUNAC-DTA “Decisión 257” y en los países del Cono Sur el “Acuerdo Heptapartito”. Lo mismo sucede en los países asiáticos o del África Oriental (“Declaración del tránsito aduanero por carretera”)

Convenio de Ginebra (CMR): La convención de 1956. que comprende 56 artículos, rigen en los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Eslovaquia, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Rumania, Suecia, Suiza, Reino Unido y antigua Yugoslavia.

- *Propósito y Alcance*

Se aplica a todo contrato de transporte por carretera mediante el pago de un flete y cuando la mercancía se recoge y entrega en dos países diferentes, como especifica el contrato. Por vehículos se entiende automotores, vehículos articulados, remolques y semi-remolques tal como se definen en el convenio sobre tráfico carretero (19 de septiembre de 1949) (Artículo 1).

El convenio cubre toda la operación de transporte cuando las mercancías no son descargadas de medio de transporte (vehículo), aunque parte del trayecto se realice por vía férrea, marítima, aérea o por vías acuáticas interiores. En estos casos la responsabilidad del transportador no la determina este convenio si no que se establece de la misma forma como se determinaría la responsabilidad de los transportadores de los tres modos de transporte, siempre que el transportador por carretera no haya sido el causante de la pérdida o los daños ocurridos durante la porción ferroviaria, marítima, aérea, o acuática interna del trayecto. De lo contrario, su responsabilidad se determina por este convenio (Artículo 2).

- **Contrato de Transporte**

Está constituido por la carta de porte internacional carretero CMR (Artículo 4). Esta consta de tres originales firmados por el embarcador y por el porteador. El primer original se entrega al primero, el segundo acompaña la mercancía y el tercero lo retiene el transportador (Artículo 5).

La carta de porte debe contener los siguiente datos: El lugar y la fecha, nombre y dirección del transportador, el lugar y la fecha de recibo de la mercancía y el lugar de entrega, nombre y dirección del consignatario, una descripción de la mercancía y del embalaje, numero de piezas y marcas especiales, peso bruto o la cantidad, gastos relacionados con el transporte, instrucciones para la aduana y una declaración expresa de que la operación de transporte está sujeta al convenio.

La carta de porte debe contener además, la información siguiente: Transbordos no autorizados, gastos por cuenta del embarcador, el monto del pago contra entrega, el valor de la mercancía, el monto de los intereses por demora en la entrega, seguro de las mercancías, el plazo límite acordado para el transporte y la lista de documentos entregados al transportador (Artículo 6).

El embarcador tiene derecho a disponer de la mercancía, en particular, solicitando al porteador su detención durante el transito, cambiando el lugar de entrega o designando un consignatario diferente al indicado en la carta de porte (Artículo 12).

- **Responsabilidad**

Responsabilidad del porteador: el es responsable por la pérdida total o parcial de los bienes ocurridos entre el recibo y la entrega de estos en el país de origen y el de destino, respectivamente. No obstante, queda libre de toda responsabilidad cuando el daño o perdida son causados por error o negligencia del reclamante (embarcador), mal estado del embalaje, características inherentes a algunos productos (orín, deterioro, goteo, apolillado u otras plagas) e inadecuado marcaje de las piezas (Artículo 17)

Demora: tiene lugar cuando la mercancía no se entrega dentro del plazo límite fijado (Artículo 19). Constituye evidencia contundente de demora la no entrega de los bienes dentro de los treinta días siguientes a la expiración del plazo acordado para el transporte o si no se ha establecido un plazo límite de entrega, dentro de los sesenta días siguientes, contados a partir del momento en que el transportador se hace cargo de ellos (Artículo 20)

Monto de la indemnización: este se calcula en promisión al valor de los bienes, el lugar y la fecha de recibo para su transporte, el precio de cotización del producto o el precio en el mercado. La indemnización no excederá de 25 francos por Kg. de peso bruto. Un franco corresponde a un franco oro de 10/31 gramos de peso y 900 milésimos de pureza. Adicionalmente, los cargos de transporte, los derechos de aduana y otros gastos incurridos en el transporte son también reembolsados en su totalidad en caso de pérdida total. En caso de demora, el transportador pagara una indemnización equivalente a una suma que no sobrepase los cargos de transporte (Artículo 23). Quien realiza el embarque (embarcador) puede exigir una indemnización mayor cuando el valor de la mercancía (por encima del límite de los 25 francos por Kg.) ha sido declarado en la carta de porte (contra el pago de un recargo) (Artículo 24). En caso de producirse una demora la indemnización equivale a una suma correspondiente a la pérdida de valor sufrida por la mercancía, que se establece de acuerdo con los parámetros mencionados, pero que no excede el límite máximo fijado (Artículo 25). Quien hace el embarque (embarcador) puede establecer el monto de los intereses por demora en la entrega, en caso de pérdida o daño o incumplimiento del plazo fijado, consignando esta cantidad en la carta de porte (contra pago de un recargo) (Artículo 26). Por último el reclamante (embarcador) tiene derecho a intereses sobre la indemnización a cargo del transportador, contando a partir de la fecha en la que se inician las diligencias judiciales (Artículo 27).

Reclamos y acciones judiciales: hay lugar a reclamo o diligencia judicial, en caso de pérdida o daño aparente, cuando el consignatario recibe la mercancía sin notificar al transportador sobre posibles reservas antes del vencimiento del plazo fijado para la entrega; o durante de los siete días siguientes a la entrega cuando la pérdida o daño no es aparente. Este hecho constituye prueba de que los bienes fueron recibidos en el estado descrito en la carta de porte. En caso de demora, solo hay lugar a indemnización cuando se notifica al transportador durante el transcurso de los 21 días siguientes a la entrega de la mercancía al consignatario (Artículo 30)

Plazos para la acción judicial: el periodo de prescripción que rige este convenio es de un año. La fecha podrá extenderse a tres años cuando existe conducta intencionada de transportador. Esta extensión de plazo está determinada por la ley de la corte o tribunal ante el cual se presenta el caso (Artículo 32)

Disposiciones sobre el transporte que realizan varios porteadores sucesivos: cada porteador es responsable por el resultado de la totalidad de la operación, según los términos que establece la carta de porte (Artículo 34).

Reglas de la Haya Visby sobre Derechos de Transportistas Oceánicos:

A. REGLAS DE LA HAYA

Esta convención firmada el 2 de agosto de 1924 durante una conferencia realizada en Bruselas, entro en vigencia el 2 de junio de 1931 y se conoce con el nombre de “REGLAS DE LA HAYA”. Los siguientes países hacen parte de ella: Alemania, Angola, Argelia, Argentina, Australia, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Bélgica, Belice, Bolivia, Cabo Verde, Costa de Marfil, Cuba, Chipre, Dinamarca, Egipto, Ecuador, España, Estados Unidos de América, Fiji, Finlandia, Francia, Gambia, Ghana, Granada, Guinea-Bissau, Guyana, Hungría, Irán, Irlanda, Israel, Islas Salomón, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kiribati, Kuwait, Líbano, Madagascar, Malasia, Mauricio, Mónaco, Mozambique, Nauru, Nigeria, Noruega, Paises bajos, Papua Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, República Dominicana, Rumania, Santo Tome y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Somalia, Sri Lanka, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granaditas, Suecia, Suiza, Siria, Tonga, Trinidad y Tobago, Turquía, Tuvalu, Reino Unido, antigua Yugoslavia, Zaire. Algunos de estos países han denunciado la convención y son partes contratantes a través del “Protocolo a las reglas de Visby”.

✓ Responsabilidad

Responsabilidad en el transporte de bienes: el porteador está sujeto a responsabilidades y obligaciones y tiene derechos e inmunidades bajo todo contrato de transporte de productos por mar, relacionados con el cargue, manipuleo almacenamiento, transporte, custodia, cuidado y descargue de esos bienes (Artículo 2).

Bases de la responsabilidad: el transportador procurara, con la debida diligencia, que el buque mantenga una navegabilidad, esté debidamente equipado y en condiciones operacionales optimas. Debe expedir un conocimiento de embarque (B/L) que contenga la siguiente información: Las marcas principales para la identificación de la mercancía, el numero de bultos, o piezas, la cantidad o el peso, el buen estado y orden aparentes de las mercancías. Este documento constituirá la prueba de la recepción de la mercancía por el transportador.

La puesta de la mercancía bajo custodia de la persona con derecho a ella, bajo un contrato de transporte, constituye la prueba de entrega por el transportador de los bienes consignados en el conocimiento de embarque (B/L), a no ser que se le notifique la pérdida o daño en el puerto de descargue en el momento del retiro de

los productos o con anterioridad a él. Dicho aviso se dará dentro de los tres días siguientes, en caso de pérdida o daño no aparente.

En todo caso, el periodo de prescripción, es decir, el momento en que cesa toda responsabilidad por parte del transportador por pérdidas o daños es de un año a partir de la fecha de entrega o de la fecha prevista de entrega de la mercancía. Una póliza de seguro a favor del transportador, o una cláusula similar, se considera como una cláusula de cesación de responsabilidad para el transportador (Artículo 3).

✓ Límite de la Responsabilidad

El convenio establece algunos factores que eximen al transportador y al buque de responsabilidad por pérdidas o daños. Entre otros figuran los siguientes: Acto, negligencia o falta de los miembros de alto rango de la tripulación (capitán o piloto) en la navegación o manejo del buque; incendio; peligro o accidentes; eventos aleatorios, guerra y enemigos públicos, arresto por parte de las autoridades de alta jerarquía o decomiso por mandato judicial, cuarentena, omisiones del embarcador, huelgas, despidos, interrupción o restricción de labores, manifestaciones y conmoción civiles, salvamento o intento de salvamento de vida o propiedades en el mar, pérdidas en granel o peso o cualquier pérdida o daño debido a un defecto inherente al producto, calidad o vicio de la mercancía, embalaje insuficiente, defectos latentes sin detectar, cualquier otra causa que se presente por falta real o que sea imputable al transportador (Artículo 4).

✓ Responsabilidad del Porteador

En tanto quede consignado en el conocimiento de embarque, el transportador estará en libertad de renunciar a la totalidad, o a parte de sus derechos e inmunidades, o a aumentar cualquiera de sus obligaciones o responsabilidad. Nada podrá prevenir la inserción en el conocimiento de embarque de una disposición sobre avería general. Las disposiciones de este convenio no son aplicables a la póliza de fletamento (C/P) a menos que un conocimiento de embarque se expida por el buque fletado (ARTICULO 5).

✓ Responsabilidad del Porteador y del Embarcador

Ambos gozan de libertad para concluir, en los términos que estimen convenientes, cualquier acuerdo sobre responsabilidades y obligaciones del primero con relación a la mercancía y sobre los derechos e inmunidades u obligaciones de mantener la embarcación en buenas condiciones de navegabilidad (Artículo 6). Igualmente, en caso de pérdida, daños, o con relación a la custodia, cuidado y manipuleo antes o después del cargue o descargue del buque (Artículo 7).

✓ *Responsabilidad de los Portadores y Armadores*

Este convenio no afecta los derechos y obligaciones del transportador relacionados con el límite de la responsabilidad de los armadores regido por cualquier otro estatuto, mientras este se encuentre en vigencia (Artículo 8).

✓ *Valor Unitario de la Responsabilidad*

Las unidades monetarias mencionadas en el convenio corresponden a su valor en oro. Los países que no tienen la libra esterlina como moneda de reserva tienen derecho a calcular el valor en su moneda local, a la tasa de cambio oficial el día de llegada del buque al puerto de descargue correspondiente (Artículo 9).

B. REGLAS DE VISBY

Este protocolo, firmado el 23 de febrero de 1968 también en Bruselas, que comprende 17 artículos, entro en vigencia el 23 de junio de 1977. Los siguientes países son partes contratantes: Alemania, Araba, Bélgica, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Finlandia, Francia, Italia, Líbano, Noruega, Países bajos, Polonia, Reino Unido, Singapur, Sri Lanka, Suecia, Suiza y Tonga.

✓ *Límite de la Responsabilidad*

El porteador es eximido de su responsabilidad por pérdida o daño cuando la naturaleza o valor de la mercancía figura en forma errada en el conocimiento de embarque (Artículo 2).

✓ *Protocolo a las Reglas de Visby*

Este protocolo comprende 11 artículos, enmendó las “Reglas de Visby”, fue firmado el 21 de diciembre de 1979 y entro en vigor el 14 de febrero de 1984. Los siguientes países son partes contratantes: Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Pises Bajos, Polonia, Suecia y Reino Unido.

A continuación se incluye el principal artículo:

- *Participación en el Tráfico*

La admisión de las líneas navieras nacionales como miembros con plenos derechos en las conferencias navieras que atienden el comercio exterior de un país, está sujeta al cumplimiento de ciertos criterios (más que a una simple aprobación de los miembros de la conferencia). Del mismo modo, la admisión de una compañía naviera perteneciente a un tercer país (es decir aquellas que no pertenecen a un país exportador o importador), como miembros con plenos derechos, esta también sujeta al cumplimiento de otra serie de criterio (Artículo 2).

- Auto vigilancia

Se menciona expresamente la cooperación, entre las compañías navieras y conferencias con embarcadores y organizaciones de embarcadores (consejos de usuario), para combatir malas prácticas y violaciones. (Artículo 5).

- Acuerdos de Lealtad

Las tarifas aplicables a los usuarios que demuestren lealtad hacia una determinada compañía naviera se determinan como un porcentaje dentro de un límite máximo y mínimo de porcentajes del flete aplicable a otros usuarios. Ningún cambio en el diferencial o reajuste en las tarifas puede aplicarse antes de 150 días después de haber sido comunicado a los embarcadores (Artículo 7).

- Acceso a las Tarifas, Condiciones y Reglamentos Conexos

Los embarcadores, las organizaciones de embarcadores (consejos de usuarios) y otras partes interesadas, pueden solicitar y obtener, a un costo razonable, información sobre las normas existentes y el nivel de las tarifas. Esta información debe además encontrarse disponible en las oficinas de las compañías navieras o de sus agentes (Artículo 9).

- ✓ Mecanismo de Celebración de Consultas

Se puede hacer consultas sobre asuntos de interés común a las conferencias, organizaciones de embarcadores (consejos de usuarios) y las autoridades competentes. Los siguientes asuntos son objeto de consulta: Cambios en las condiciones generales y en el nivel de tarifas, recargos, tarifas de fletes promocionales o especiales, concesiones por lealtad (establecidas o cambios), cambios en la clasificación tarifaria de los puertos, información sobre volumen esperado y naturaleza de las cargas provenientes de distintos embarcadores, requerimientos sobre aviso de disponibilidad de carga, operación de los servicios de inspección de carga, cambios en la estructura de servicio, efectos de la utilización de nueva tecnología de transporte (unitarización), adecuación y calidad de los servicios de embarque (Artículo 11).

- ✓ Tarifas de Flete

Las tarifas de flete se fijaran al nivel más bajo posible desde el punto de vista comercial, que asegure un margen de utilidad razonable para los armadores y teniendo en cuenta, entre otros factores, la naturaleza y valor de la carga y la relación entre el peso y el volumen. Cuando se trata de tarifas promocionales, se tendrán en cuenta las condiciones comerciales establecidas para bienes

provenientes de países atendidos por la conferencia, en particular los países en desarrollo y los países sin litoral (Artículo 12).

✓ Recargos

A pesar de que se aplican para cubrir un aumento repentino o extraordinario de los costos o descensos de utilidades, de acuerdo con las disposiciones del convenio, se consideran temporales y sujetos a consulta previa (Artículo 16).

Reglas de Hamburgo sobre Conferencia de Transporte Marítimo: El convenio se concluyó durante la conferencia convocada por las Naciones Unidas en marzo de 1978 y el acta final está fechada el 30 de marzo de 1978 que estas normas, conocidas con el nombre de “Reglas de Hamburgo”, reemplazan las “Reglas de la Haya”. El convenio contiene 34 artículos y ha sido firmado, ratificado, aceptado, aprobado, o accedido por los siguientes países:

Alemania, Austria, Barbados, Botswana, Brasil, Burkina Faso, Chile, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovaquia, Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Francia, Ghana, Guinea, Hungría, Kenia, Líbano, Lesotho, Madagascar, Malawi, Marruecos, México, Nigeria, Noruega, Pakistán, Panamá, Portugal, Rumania, República Checa, Santa Sede, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Suecia, Tanzania, Túnez, Uganda, Venezuela, Zaire, Zambia. El convenio entro en vigencia el 1 de noviembre de 1992.

Responsabilidad

✓ Responsabilidades del Porteador

- Periodo de Vigencia: Cubre el lapso durante el cual los productos se encuentran a cargo del transportador, en los puertos donde se carga y se descarga el buque, durante el trayecto del viaje (Artículo 4).
- Fundamento de la Responsabilidad: El porteador es responsable por los perjuicios que resulten de la pérdida o daño de mercancías, así como por la demora en la entrega. Se considera demora cuando los productos no son entregados en el puerto de desembarque como estableció en el contrato de transporte (Artículo 5).

✓ Documento de Transporte

Emisión del conocimiento de embarque (B/L): a solicitud del embarcador, el porteador debe expedir un conocimiento de embarque en el momento en que recibe la mercancía. La firma del capitán representa la del porteador. La firma del conocimiento de embarque (B/L) puede ser manuscrita, impresa en facsímile,

perforada, sellada, con símbolos o registrada por cualquier otro medio mecánico o electrónico, siempre que no se violen las leyes existentes en el país donde se emite (Artículo 14).

Contenido del conocimiento de embarque: el conocimiento de embarque debe contener la siguiente información: Características generales de la mercancía, marcas principales, número de piezas o bultos, peso o cantidad, estado aparente de los bienes, nombre y el establecimiento principal del porteador, nombre del cargador, nombre del consignatario, puerto de carga y fecha de recibo en puerto de las mercancías por el porteador, puerto de descarga (en ambos casos, tal como están consignados en el contrato de transporte), número de originales del conocimiento de embarque, lugar de emisión, firma del porteador o su representante, cobro de los fletes, aclaración sobre si la mercancía viaja o puede viajar, en cubierta, fecha o plazo de entrega en el puerto de descarga. Después de que la mercancía ha sido embarcada a bordo y cuando el embarcador así lo solicita, el transportador debe expedir al embarcador un conocimiento de embarque (B/L) a bordo, o intercambiar el conocimiento de embarque anterior por otro de este tipo (Artículo 15).

✓ Reservas

Si el porteador tiene motivos razonables para sospechar sobre la verdadera condición de la carga puesta bajo su custodia, o cuando carece de medios adecuados para verificarla, debe introducir una cláusula de reserva en el conocimiento de embarque (B/L) o de lo contrario se considera que la mercancía ha sido recibida en buen estado aparente (Artículo 16).

✓ Reclamos y Acciones

Aviso de pérdida, daño o retraso: la pérdida, daño o demora en la entrega deberá notificarla el consignatario por escrito al porteador, según los plazos establecidos; de lo contrario se constituye la prueba de que los bienes se encuentran en las condiciones consignadas en el conocimiento de embarque (B/L) (Artículo 19).

Prescripción de las acciones: el plazo de prescripción para un procedimiento judicial o arbitral relacionado con el transporte de bienes, regido por esta convención, es de dos años. Este plazo comienza a contarse a partir del día en que el porteador haya entregado las mercancías, o parte de ellas, o el último día del plazo fijado para la entrega cuando esta no se ha llevado a cabo. Dicho periodo puede ser extendido por medio de una declaración escrita del reclamante (Artículo 20).

Convenio de Varsovia sobre Transporte Internacional Aéreo: Este convenio, firmado el 12 de octubre de 1929 en Varsovia, entro en vigencia el 13 de febrero de 1933 y constituye la piedra angular del “Sistema de Varsovia”. Conocido como

“Reglas de Varsovia”, el convenio comprende 41 artículos y ha sido firmado, ratificado o adherido por los siguientes países (información de octubre de 1933):

Afganistán, Alemania, Arabia Saudita, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bahamas, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Benín, Bielorrusia, Botswana, Brasil, Brunei, Bulgaria, Burkina, Faso, Camerún, Canadá, Colombia, Comoras, Congo, Costa Rica, Cote d'Ivoire (Costa de Marfil), Cuba, Eslovaquia, Chile, China, Chipre, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, España, Estados Unidos de América, Etiopía, Federación Rusa, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Grecia, Guinea Ecuatorial, Hungría, Islandia, India, Indonesia, Irán, Irak, Irlanda, Islas Salomón, Israel Italia, Japón, Jordania, Kenia, Kuwait, Laos, Líbano, Lesotho, Liberia, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malí, Malta, Marruecos, Mauritania, Mauricio, México, Mongolia, Myanmar, Nauru, Nepal, Nueva Zelandia, Níger, Nigeria, Noruega, Omán, Países Bajos, Pakistán, Papua-Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Popular y Democrática de Corea, República Dominicana, República Checa, Rumania, Rwanda, Samoa, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Suráfrica, Sri Lanka, Sudan, Suecia, Suiza, Siria, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Ucrania, Uganda, Uruguay, Vanuatu, Venezuela, Viet Nam Yemen, antigua Yugoslavia, Zaire, Zambia, Zimbabwe.

✓ Alcance y Definición

El convenio se refiere a todo lo relacionado con el transporte internacional de personas, equipaje o mercancías, realizado por naves aéreas contratadas con este fin, según contrato concluido entre las partes (lugar de salida/destino), se produzca o no una interrupción de este o transbordos durante el trayecto. La operación de transporte llevada a cabo sucesivamente por varios transportadores aéreos es considerada como una sola e indivisible, cuando las partes así la consideren aun estando bajo uno o varios contratos (Artículo 1).

✓ Carta De Porte Aéreo (AWB)

El consignatario elabora el documento de transporte denominado “carta de porte aéreo” (AWB) y6 solicita al transportador su aceptación (Artículo 5).

Copias: El consignador debe elaborar tres originales y entregarlos con la mercancía. El primer original se entrega al transportador y deberá estar firmado por el consignador; el segundo corresponde al consignatario y deberá acompañar la mercancía; el tercero deberá ser firmado por el transportador y entregado al consignador después de que la carga haya sido aceptada. El transportador puede expedir una carta de porte aéreo a solicitud del consignador (Artículo 6).

✓ Responsabilidad

Responsabilidad del consignador: el consignador es responsable por todos los daños ocasionados al transportador causados por la inclusión de información irregular, incorrecta o incompleta en la carta de porte aéreo (Artículo 10).

Responsabilidad del porteador: el porteador dará aviso al consignatario a la expiración del plazo de 7 días contados a partir de la fecha prevista de llegada de la mercancía. En este caso, el consignatario tendrá derecho a entablar una demanda contra el porteador de conformidad con lo estipulado en el contrato de transporte aéreo (Artículo 13).

✓ Reclamo y Acciones

Aviso por daño o demora: una vez descubiertos daños en la mercancía, se dará aviso por escrito al porteador antes de siete días contados a partir de la fecha de recibo de la mercancía. En caso de demora, el plazo es de catorce días a partir de la fecha en la cual la carga se puso a su disposición.

Si no se hace de esta manera, se constituye la prueba de que la mercancía se encontraba en buen estado tal como se consigno en la carta de porte aéreo (Artículo 26).

✓ Transporte Combinado

Cuando parte del trayecto se ha llevado a cabo mediante cualquier otro modo de transporte, este convenio se aplicará únicamente a la porción que ha utilizado la vía aérea; no obstante, las partes pueden incluir en la carta de porte aéreo condiciones referentes a los otros modos de transporte (Artículo 31).⁷

Normas Supranacionales:

✓ **Decisión 331 de 1993 Transporte Multimodal⁸**

LA COMISIÓN DEL ACUERDO DE CARTAGENA VISTOS: El capítulo XI del acuerdo de Cartagena; y la propuesta 255 de la junta;

⁷ BALLOU RONALDH. Logística, Administración de la Cadena de Suministros, México, 2002, Pág. 206-242

⁸ www.comunidadandina.org

CONSIDERANDO

Que los nuevos esquemas del transporte internacional determinan el uso intensivo de los contenedores, generación y prestación de servicios de transporte, que superan las antiguas formas modales de distribución física de mercancías. Que en tal sentido, es conveniente adoptar una normativa comunitaria que regule las operaciones de transporte multimodal en la subregión; optar una decisión sobre transporte multimodal;

• **CAPITULO I**

DEFINICIONES

Artículo 1. Para los efectos de la presente decisión se entiende por:

Certificado de registro. El documento otorgado por el organismo nacional competente, que acredita la inscripción del operador de transporte multimodal en el registro de operadores de transporte multimodal y que lo autoriza a actuar como tal.

Consejo de integración física. El organismo creado mediante decisión 71 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Consignatario. La persona autorizada para recibir las mercancías del operador de transporte multimodal.

Contrato de transporte multimodal.- El contrato en virtud del cual un operador de transporte multimodal se obliga, por escrito y contra el pago de un flete, a ejecutar el transporte multimodal de mercancías.

Derecho especial de giro (DEG).- La unidad de cuenta en la forma definida por el fondo monetario internacional.

Documento de transporte multimodal. El documento que prueba la existencia de un contrato de transporte multimodal y acredita que el operador de transporte multimodal ha tomado las mercancías bajo su custodia y se ha comprometido a entregarlas de conformidad con las cláusulas de ese contrato. Puede ser sustituido por medio de mensajes de intercambio electrónico de datos y ser emitido en forma:

- Negociable o,
- No negociable, con expresión del nombre del consignatario

• **CAPITULO II**

ÁMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 2. La presente decisión se aplica a los contratos de transporte multimodal, siempre que:

- ✓ El lugar estipulado en el contrato de transporte multimodal en el que el operador de transporte multimodal haya de tomar las mercancías bajo su custodia, esté situado en un país miembro, o
- ✓ El lugar estipulado en el contrato de transporte multimodal en el que el operador de transporte multimodal haya de hacer entrega de las mercancías que se encuentran bajo su custodia, esté situado en un país miembro.

• **CAPITULO III**

DEL CONTRATO DE TRANSPORTE MULTIMODAL

Documento de transporte multimodal

Artículo 3. El operador de transporte multimodal, al tomar las mercancías bajo su custodia, emitirá por escrito un documento de transporte multimodal el que, a elección del expedidor, será negociable o no negociable.

Artículo 6. La responsabilidad del operador de transporte multimodal por las mercancías abarca el período comprendido desde el momento en que toma las mercancías bajo su custodia hasta el momento que las entrega.

Artículo 7. El operador de transporte multimodal será responsable de las acciones y omisiones de sus empleados o agentes en el ejercicio de sus funciones, o de las de cualquier otra persona a cuyos servicios recurra para el cumplimiento del contrato, como si esas acciones u omisiones fuesen propias.

Artículo 8. El operador de transporte multimodal se obliga a ejecutar o hacer ejecutar todos los actos necesarios para que las mercancías sean entregadas:

- Cuando el documento de transporte multimodal se haya emitido en una forma negociable "al portador", a la persona que presente uno de los originales del documento;
- Cuando el documento de transporte multimodal se haya emitido en forma negociable "a la orden", a la persona que presente uno de los originales del documento debidamente endosado;

- Cuando el documento de transporte multimodal se haya emitido en forma negociable a nombre de una persona determinada; a esta persona, previa prueba de su identidad y contra presentación de uno de los originales del documento. Si tal documento ha sido endosado "a la orden" o en blanco, se aplicará lo dispuesto en el literal b);
- Cuando el documento de transporte multimodal se haya emitido en forma no negociable, a la persona designada en el documento como consignatario, previa prueba de su identidad; y,
- Cuando no se haya emitido ningún documento sobre papel, a la persona que se designe en las instrucciones recibidas del expedidor o de una persona que haya adquirido los derechos del expedidor o del consignatario, para dar tales instrucciones, según el contrato de transporte multimodal.

Artículo 9. Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 11 y 13 a 19 de la presente decisión, el operador de transporte multimodal será responsable de la pérdida o el daño de las mercancías, así como del retraso en su entrega, si el hecho que ha causado la pérdida, el daño o el retraso en la entrega se produjo cuando las mercancías estaban bajo su custodia, en los términos del artículo 6, a menos que pruebe que no medió culpa o negligencia de su parte, ni de parte de sus empleados, agentes o cualquiera otra de las personas señaladas en el artículo 7, para ocasionar la pérdida, el daño o el retraso, o contribuir a ello.

Artículo 20.- El expedidor ya sea que actúe directamente o por intermedio de otra persona, garantizará al operador de transporte multimodal la exactitud de todos los datos relativos a la naturaleza general de las mercancías, sus marcas, número, peso, volumen y cantidad y, si fuera el caso, a su carácter de peligrosas, en el momento en que éste tome las mercancías bajo su custodia para su inclusión en el documento de transporte multimodal.

El expedidor indemnizará al operador de transporte multimodal de los perjuicios resultantes de la inexactitud o insuficiencia de los datos mencionados en el párrafo anterior y seguirá siendo responsable aun cuando haya transferido el documento de transporte multimodal.

El derecho del operador de transporte multimodal a tal indemnización no limitará en modo alguno su responsabilidad en virtud del contrato de transporte multimodal respecto de cualquier persona distinta del expedidor.

Avisos, reclamaciones, acciones y prescripción

Artículo 21. A menos que el consignatario avise por escrito al operador de transporte multimodal la pérdida o daño, especificando la naturaleza general de

éstas, en el momento en que las mercancías hayan sido puestas en su poder, el hecho de haberlas puesto en poder del consignatario establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, que el operador de transporte multimodal ha entregado las mercancías tal como aparecen descritas en el documento de transporte multimodal.

Artículo 22. Salvo acuerdo expreso en contrario, el operador de transporte multimodal quedará exonerado de toda responsabilidad en virtud de lo dispuesto en la presente decisión si no se entabla acción judicial o arbitral dentro de un plazo de nueve meses contados desde la entrega de las mercancías o, si éstas no han sido entregadas, desde la fecha en que las mercancías hubieran debido ser entregadas o desde la fecha en que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 párrafo final, la falta de entrega de las mercancías hubiere dado al consignatario el derecho a considerarlas perdidas.

Artículo 23. Las normas de la presente decisión se aplicarán a todas las reclamaciones que se dirijan contra el operador de transporte multimodal en relación con el cumplimiento del contrato de transporte multimodal, independientemente que la reclamación se funde en la responsabilidad contractual o en la responsabilidad extracontractual.

- CAPITULO V

DISPOSICIONES VARIAS

Artículo 33. Corresponderá a la junta del acuerdo de Cartagena, cuando lo considere necesario, dictar los reglamentos que permitan la correcta aplicación de la presente decisión y coordinar con los países miembros las acciones pertinentes orientadas hacia la promoción del transporte multimodal y de sus operadores.

Artículo 34. En materia de tributación se aplicarán al transporte multimodal que se realice dentro de la subregión las disposiciones pertinentes del "convenio para evitar la doble tributación entre los países miembros", aprobado por la decisión 40 de la comisión del acuerdo de Cartagena y las normas que la sustituyan o modifiquen.

Artículo 35. Los países miembros organizarán y reglamentarán al interior de sus territorios todo lo relacionado con la infraestructura física necesaria para el desarrollo de la actividad a la que se refiere la presente decisión. En tal sentido, emprenderán acciones destinadas al funcionamiento de zonas aduaneras privadas, almacenes de aduana, puertos secos, terminales de contenedores, espacios para la consolidación y desconsolidación de las cargas y manejo de las unidades de transporte por los operadores de transporte multimodal, de tal manera que sus operaciones se realicen eficientemente y conforme a la presente decisión.

- CAPITULO VI

ASPECTOS INSTITUCIONALES

DEL CONSEJO DE INTEGRACIÓN FÍSICA

Artículo 36. El consejo de integración física, creado mediante la decisión 71 de la comisión del acuerdo de Cartagena, será el encargado de velar por el cumplimiento y la aplicación de la presente decisión.

El consejo contará con una secretaría técnica permanente que será ejercida por la junta del acuerdo de Cartagena y estará apoyado por una secretaría pro-témpore a cargo del país miembro que ejerza la presidencia, conforme a lo establecido en el reglamento respectivo.

Artículo 38. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo anterior y de las demás atribuciones que se le confieren en virtud de la presente decisión, los organismos nacionales competentes de los países miembros tendrán a su cargo la coordinación de todos los aspectos correspondientes al transporte multimodal con los usuarios, operadores, autoridades y organismos nacionales e internacionales.

Disposiciones Transitorias

PRIMERA. El consejo de integración física, dentro de un plazo de 90 días calendario contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de esta decisión, pondrá a consideración de la junta para su aprobación mediante resolución el contenido y el formato de los documentos necesarios para la aplicación de la presente decisión.

SEGUNDA. Dentro de los 30 días siguientes a la fecha de entrada en vigencia de la presente decisión, los países miembros designarán y comunicarán a la junta del Acuerdo de Cartagena el organismo nacional competente a que se refiere el artículo 37.

TERCERA. La junta del acuerdo de Cartagena, dentro de un plazo máximo de 120 días calendario, contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de la presente decisión, dictará la reglamentación necesaria para el registro de los operadores de transporte multimodal, en la que se considerarán los antecedentes necesarios para acreditar el cumplimiento de los requisitos enunciados en el artículo 31, incluyendo la forma de la garantía equivalente y de la póliza de seguro.

Decisión 393 de 1996:

• **CAPITULO II**

DEL SERVICIO PORTUARIO DE PRACTICAJE PORTUARIO

Artículo 5. Gestión del servicio portuario de practica en los puertos que dependan de la administración general del estado.

El servicio de practica se ejercerá, en los puertos que dependan de la administración general del estado, por la autoridad portuaria correspondiente, a través de contratos con terceros o bien por gestión directa.

La sustitución de la actual gestión indirecta del servicio de practica por su gestión directa estará justificada por la existencia en la indirecta de problemas graves y reiterados de gestión o de calidad en el servicio y deberá ser autorizada, a propuesta de la autoridad portuaria, por puertos del estado, oídos el consejo de navegación y puerto y la organización que, en el ámbito estatal, ostente la representación profesional de los prácticos.

Artículo 6. Condiciones de prestación y desarrollo del servicio portuario de practica en los puertos que dependan de la administración general del estado.

La autoridad portuaria, como titular del servicio de practica, establecerá las condiciones de prestación de éste, las tarifas aplicables a los usuarios, el control de su prestación y la competencia sancionadora en los términos previstos en la ley de puertos del estado y de la marina mercante, en este reglamento, en los pliegos de condiciones generales para la prestación del servicio y en el contrato correspondiente.

Artículo 7. Límites geográficos de prestación del servicio portuario de practica.

En los puertos de competencia de la administración general del estado, los límites geográficos de la prestación del servicio de practica y las zonas de espera de los buques y de embarque y desembarque de los prácticos serán fijados por la autoridad portuaria dentro de su ámbito territorial de competencia señalado en el artículo 38 de la ley de puertos del estado y de la marina mercante, previo informe vinculante de la capitanía marítima en lo que afecta a la seguridad marítima y de la navegación, oída la corporación de prácticos y serán incorporados al reglamento de servicio y policía de cada puerto. Hasta tanto no se fijen dichos límites, éstos estarán constituidos por el límite exterior de la zona II de las aguas portuarias.

- **CAPÍTULO IV.**

DE LOS PRÁCTICOS:

Artículo 12. Requisitos de titulación y profesionales.

Los prácticos de puerto que realicen las funciones de practicaje deberán tener la adecuada calificación profesional, debidamente constatada en los términos establecidos en este reglamento para cada puerto o grupo de puertos por la administración marítima.

- **CAPÍTULO VI.**

DE LA RESPONSABILIDAD DERIVADA DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO PORTUARIO DE PRACTICAJE

Artículo 24. Responsabilidad civil.

La responsabilidad civil en que pudieran incurrir los prácticos o las autoridades portuarias en la gestión del servicio de practicaje no podrá superar, en caso de siniestro, la cuantía de dos mil pesetas por unidad de arqueado bruto del buque para el que prestan el servicio, con un tope máximo de cien millones de pesetas.

- **CAPÍTULO VII**

DE LAS INFRACCIONES Y SANCIONES RELATIVAS AL PRACTICAJE.

Artículo 25. Concepto y clasificación de las infracciones.

Constituyen infracciones administrativas en el ámbito de la marina mercante y en el portuario estatal las acciones u omisiones tipificadas y sancionadas en la Ley de puertos del estado y de la marina mercante

Artículo 26. Infracciones leves.

Son infracciones leves las acciones u omisiones que, no teniendo la consideración de infracción grave o muy grave, por su trascendencia o por la importancia de los daños ocasionados.

Decisión 399:

TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS POR CARRETERA, SUSTITUTORIA DE LA DECISIÓN 257.

CONSIDERANDO:

Que el transporte internacional de mercancías por carretera constituye uno de los instrumentos de ayuda eficaz para la consolidación del espacio económico subregional y el logro de los objetivos del acuerdo de Cartagena;

Que, así mismo, es una herramienta valiosa de integración que brinda un apoyo determinante al intercambio comercial, a la expansión competitiva de la base productiva y a la dinamización del comercio exterior;

Que a partir de la vigencia de la decisión 257, el transporte internacional por carretera ha alcanzado un desarrollo y especialización, y ha sufrido un proceso de modificación en los patrones de organización y funcionamiento que amerita de una modernización de su marco normativo;

Que el mercado internacional cada día más exigente requiere de normas que aseguren la eficiencia del servicio, determinando en forma clara y precisa las condiciones del contrato y la responsabilidad que debe tener tanto el transportista como el usuario y el destinatario;

• **CAPITULO III**

DEL AMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 5. El transporte internacional de mercancías por carretera que se efectúe entre países miembros del Acuerdo de Cartagena, o en tránsito por sus territorios, se regirá por la presente decisión y sus normas complementarias.

Artículo 6. Las disposiciones de la presente decisión, así como sus normas complementarias, son también aplicables cuando la tripulación, con los vehículos habilitados y unidades de carga, contenedores y tanques, se trasladen sin mercancías de un país miembro a otro para iniciar o continuar una operación de transporte internacional, o retornen a su país de origen, luego de haberla concluido.

Artículo 8. El transporte internacional que efectúen transportistas de terceros países por el territorio de uno o más países miembros, se regirá por las normas nacionales de cada uno de los países miembros por los cuales se transite o por lo establecido en los convenios internacionales vigentes.

Artículo 10. Cuando dos o más países miembros acuerden habilitar nuevas vías o cruces de frontera para el transporte internacional a efectuarse entre ellos, dichas vías o cruce de frontera serán aprovechadas por los transportistas autorizados de los demás países miembros.

Artículo 11. El certificado de idoneidad y el permiso de prestación de servicios, así como el certificado de habilitación, no facultan al transportista autorizado para realizar transporte local de mercancías por carretera en los países miembros.

Artículo 14. Los países miembros, en sus respectivos territorios, conceden libre tránsito a los vehículos habilitados y unidades de carga, debidamente registrados, para el transporte internacional.

Artículo 17. Cada país miembro que adopte alguna medida que incida en el transporte internacional, en lo referente a la circulación de vehículos habilitados y las unidades de carga, así como a la tripulación, la pondrá inmediatamente en conocimiento de los demás países miembros y de la junta del acuerdo de Cartagena.

Igual procedimiento debe cumplirse en los casos de firma, adhesión o ratificación de acuerdos o convenios bilaterales o multilaterales suscritos con otro país miembro o terceros países, o de denuncia de los mismos, relacionados con el transporte internacional de mercancías por carretera.

• **CAPITULO IV**

DE LAS CONDICIONES PARA EL TRANSPORTE

Artículo 18.- Solamente el transportista que cuenta con las autorizaciones establecidas en la presente decisión, podrá efectuar transporte internacional de mercancías por carretera.

Así mismo, dicho transportista en la prestación del servicio no podrá recibir tratamiento diferenciado en razón de su distinta conformación empresarial.

Artículo 19. El transportista interesado en efectuar transporte internacional, deberá obtener el certificado de idoneidad y el permiso de prestación de servicios.

Además, deberá obtener certificado de habilitación para cada uno de los camiones o tracto-camiones y registrar estos y las unidades de carga a utilizar, que conforman su flota.

El servicio de transporte internacional será prestado sólo cuando se cumpla con lo establecido en este capítulo.

Artículo 20. Para solicitar el certificado de idoneidad y el permiso de prestación de servicios, el transportista deberá estar constituido como empresa en cualquiera de los países miembros del acuerdo de Cartagena.

Artículo 22. Toda mercancía que se transporte internacionalmente por carretera deberá estar amparada por una CPIC y un MCI. Tales documentos serán presentados ante las autoridades de aduana que deban intervenir en el control de la operación, para su trámite respectivo, pudiendo hacerlo antes de la llegada del vehículo habilitado con las mercancías.

Artículo 23. Los documentos señalados en el artículo anterior, serán emitidos por el transportista autorizado únicamente para las operaciones de transporte internacional que él efectúe.

Artículo 24. El transporte internacional se dará por concluido cuando el transportista autorizado entregue las mercancías al consignatario o destinatario en el lugar designado para el efecto, según los términos de la CPIC o de acuerdo a lo establecido en el contrato de transporte o conforme lo previsto en la presente decisión.

En ningún caso dicho transporte se considerará interrumpido por el hecho de que las mercancías sujetas al régimen de tránsito aduanero internacional sean nacionalizadas (despacho para consumo) en una aduana del país de destino habilitada para ese régimen, ubicada en un lugar distinto al de destino señalado en la DTAI.

Artículo 28. La circulación de los vehículos habilitados y de las unidades de carga, estará regulada por las disposiciones sobre tránsito de vehículos automotores, vigentes en los países miembros por cuyo territorio circulen.

Artículo 29. La identificación utilizada por un país miembro para los vehículos matriculados en ese país (placas u otras identificaciones específicas), y que se use en los vehículos habilitados y en las unidades de carga, será reconocida como válida en los demás países miembros por los cuales estos vehículos o unidades transiten.

El transportista autorizado no podrá realizar transporte internacional cuando la póliza de seguro de responsabilidad civil se encuentre vencida.

Artículo 31. El servicio de transporte internacional podrá ser suspendido por:

- a) Mandato judicial;
- b) Orden del organismo nacional competente, como consecuencia de un procedimiento administrativo; o,
- c) Decisión del transportista autorizado.

En el caso del literal c), tal suspensión será notificada al organismo nacional competente con, por lo menos, quince días calendario de anticipación, antes de su puesta en vigencia.

Artículo 32. En materia de tributación se aplicarán al transporte internacional las disposiciones pertinentes para evitar la doble tributación entre los países miembros, previstas en el ordenamiento jurídico del acuerdo de Cartagena.

Normas Nacionales

✓ LEY 336 DE 1996 ESTATUTO Nacional de Transporte

• CAPITULO I

Artículo 1º. La presente ley tiene por objeto unificar los principios y los criterios que servirán de fundamento para la regulación y reglamentación del transporte público aéreo, marítimo, fluvial, férreo, terrestre y su operación en el territorio nacional, de conformidad con la ley 105 de 1993 y con las normas que la modifiquen o sustituyan.

• CAPITULO II

PRINCIPIOS Y NATURALEZA

Artículo 4º. El transporte gozará de la especial protección estatal y estará sometido a las condiciones y beneficios establecidos por las disposiciones reguladoras de la materia, las que se incluirán en el plan nacional de desarrollo y como servicio público continuará bajo la dirección, regulación y control del estado, sin perjuicio de que su prestación pueda serle encomendada a los particulares

Artículo 5º. El carácter de servicio público esencial bajo la regulación del estado que la ley le otorga a la operación de las empresas de transporte público, implicará la prelación del interés general sobre el particular, especialmente en cuanto a la garantía de la prestación del servicio y a la protección de los usuarios, conforme los derechos y obligaciones.

• CAPITULO III

CREACIÓN Y FUNCIÓN DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PÚBLICO

Artículo 9º. El servicio público de transporte dentro del país tiene un alcance nacional y se prestará por empresas, personas naturales o jurídicas, legalmente constituidas de acuerdo con las disposiciones colombianas y debidamente habilitadas por la autoridad de transporte competente.

La prestación del servicio público de transporte internacional, a más de las normas nacionales aplicables para el caso, se regirá de conformidad con los tratados, convenios, acuerdos y prácticas, celebrados o acogidos por el país para tal efecto.

Artículo 10. Para los efectos de la presente ley se entiende por operador o empresa de transporte la persona natural o jurídica constituida como unidad de explotación económica permanente con los equipos, instalaciones y órganos de

administración adecuados para efectuar el traslado de un lugar a otro de personas o cosas, o de unas y otras conjuntamente.

Artículo 15. La habilitación será indefinida, mientras subsistan las condiciones originariamente exigidas para su otorgamiento en cuanto al cumplimiento de los requisitos mínimos establecidos por las disposiciones pertinentes.

• **CAPITULO CUARTO**

DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Artículo 16. De conformidad con lo establecido por el artículo 3º numeral 7º de la Ley 105 de 1993, sin perjuicio de lo previsto en tratados, acuerdos o convenios de carácter internacional, la prestación del servicio público de transporte estará sujeta a la habilitación y a la expedición de un permiso o a la celebración de un contrato de concesión u operación. Según que se trate de rutas, horarios o frecuencias de despacho, o áreas de operación, servicios especiales de transporte, tales como: escolar, de asalariados, de turismo y ocasional.

Artículo 20. La autoridad competente de transporte podrá expedir permisos especiales y transitorios para superar precisas situaciones de alteración del servicio público ocasionadas por una empresa de transporte en cualquiera de sus modos, que afecten la prestación del servicio, o para satisfacer el surgimiento de ocasionales demandas de transporte.

Superadas las situaciones mencionadas, los permisos transitorios cesarán en su vigencia y la prestación del servicio quedará sujeta a las condiciones normalmente establecidas o autorizadas, según el caso.

• **CAPITULO VII**

TARIFAS:

Artículo 29. En su condición rectora y orientadora del sector y del sistema nacional de transporte, le corresponde al gobierno nacional a través del ministerio de transporte formular la política y fijar los criterios a tener en cuenta para la directa, entrada o libre fijación de las tarifas en cada uno de los modos de transporte.

Artículo 30. De conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior, las autoridades competentes, según el caso, elaborarán los estudios de costos que servirán de base para el establecimiento de las tarifas, sin perjuicio de lo que estipulen los tratados, acuerdos, convenios, conferencias o prácticas internacionales sobre el régimen tarifario para un modo de transporte en particular.

- **CAPITULO VIII**

DE LA SEGURIDAD:

Artículo 31. Los equipos destinados al servicio público de transporte en cualquier modo, deberán cumplir con las condiciones de peso dimensiones, capacidad, comodidad, de control gráfico o electrónico de velocidad máxima, de control a la contaminación del medio ambiente y otras especificaciones técnicas, de acuerdo con lo que se señale en el reglamento respectivo, para efectos de la homologación correspondiente.

Parágrafo. Por razones de seguridad vial, el nuevo código nacional de tránsito terrestre deberá estipular, desarrollar y reglamentar la obligación de la revisión técnica mecánica vehicular en transporte público y privado y con tal objetivo adoptar una política nacional de centros de diagnóstico automotor.

Artículo 38. Los equipos destinados a la prestación del servicio público de transporte deberán reunir las condiciones técnico-mecánicas establecidas para su funcionamiento, circunstancia que se presumirá con la adquisición de los seguros legalmente exigidos, sin perjuicio de que las autoridades competentes ordenen su revisión periódica o para determinados casos.

Artículo 42. Salvo las reservas legalmente establecidas, el consejo podrá requerir de cualquier particular o servidor público la presentación de informes o de testimonios que fueren necesarios para cumplir con sus funciones.

- **CAPITULO X**

TRANSPORTE INTERNACIONAL Y FRONTERIZO

Artículo 53. De acuerdo con lo establecido por el artículo segundo de la Ley 105 de 1993, las autoridades competentes deberán tener en cuenta que el transporte es elemento básico para la unidad nacional y el desarrollo de todo el territorio colombiano y para la expansión de los intercambios internacionales del país.

Artículo 54. “El servicio público de transporte fronterizo e internacional se regirá por las leyes especiales, los tratados y convenios celebrados por el país que, de acuerdo con las disposiciones correspondientes, hayan sido incorporados al ordenamiento jurídico”.⁹

⁹ DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. DIAN, Declaración de Importación Andina De Valor y Exportación. Pág. 56-65-102-105-120-121.

Decreto 2685 de 1999.¹⁰

NUEVO ESTATUTO ADUANER:

TITULO III:

• **CAPITULO II DEPÓSITOS HABILITADOS**

Artículo 47: DEPÓSITOS HABILITADOS

Son los lugares autorizados por la autoridad aduanera para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero.

Los depósitos habilitados podrán ser públicos o privados y en ellos la mercancía puede permanecer almacenada durante el término establecido en el artículo 115 del presente decreto.

Dentro de los depósitos privados se encuentran también los depósitos privados para transformación o ensamble, los depósitos privados para procesamiento industrial, los depósitos para distribución internacional, los depósitos privados aeronáuticos, los depósitos privados transitorios y los depósitos para envíos urgentes.

Igualmente la autoridad aduanera podrá habilitar depósitos de provisiones de a bordo para consumo y para llevar y depósitos francos, para el almacenamiento de las mercancías, que según las disposiciones previstas en el presente decreto pueden permanecer en dichos depósitos bajo las condiciones descritas en el mismo.

Artículo 95: DOCUMENTOS QUE SE HABILITAN COMO MANIFIESTO DE CARGA.

Las mercancías que constituyan la carga a bordo de un medio de transporte que arribe a un puerto colombiano, deberán estar relacionadas en el respectivo manifiesto de carga, salvo que están amparadas con documentos de destino a otros puertos.

Cuando una mercancía sometida a la modalidad de transito o de cabotaje llegue a la aduana de destino, la declaración de transito aduanero o de cabotaje se habilitara como manifiesto de carga. Para los vehículos que lleguen por sus propios medios, hará las veces de manifiesto de carga la manifestación escrita del

¹⁰ www.legiscomex.com.co

conductor o capitán del mismo, por medio de la cual pone a disposición de la autoridad aduanera el vehículo.

Para las mercancías que sean introducidas por el viajero, que vayan a ser sometidas a una modalidad de importación diferente, la autoridad aduanera habilitará como manifiesto de carga el tiquete utilizado por el viajero a su ingreso al territorio aduanero nacional.

Artículo 101: MODIFICADO. Art. 9, Dto. 1198 de 2000 DESCARGUE DE LA MERCANCÍA.

Para efectos aduaneros, la mercancía descargada en puerto o aeropuerto quedará bajo responsabilidad del transportador o de agente de carga, internacional, según sea el caso, hasta su entrega al depósito habilitado, al declarante, al importador o al usuario operador de la zona franca en la cual se encuentre ubicado el usuario a cuyo nombre venga consignado, o se endose el documento de transporte, de acuerdo con lo establecido en este decreto.

Cuando en el contrato de transporte marítimo la responsabilidad para el transportador termine con el descargue de la mercancía, a partir del mismo, esta quedará bajo responsabilidad del agente de carga internacional o puerto, según el caso, hasta su entrega al depósito habilitado al que venga destinada o hasta su ingreso a zona franca.¹¹

Resolución No. 4240 de junio 2000 DIAN:¹² Por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de diciembre 28 de 1999.

LA DIRECTORA GENERAL DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES
En uso de las facultades conferidas en el literal) del artículo 19 del Decreto 1071 de 1999.

CONSIDERANDO

Que el gobierno nacional expidió el Decreto 2685 de 1999, por el cual se modifica la legislación aduanera colombiana; Que para efectos de su aplicación, se hace necesario desarrollar y precisar algunos de los procedimientos, trámites, requisitos y términos establecidos en el citado Decreto; En mérito de lo expuesto, la directora general de Impuestos y Aduanas Nacionales,

¹¹ *Ibíd.*, 35-42

¹² www.legiscomex.com.co

TRANSPORTADORES

Artículo 30º. Requisitos para realizar operaciones bajo la modalidad de tránsito aduanero, transporte multimodal y cabotaje. Para efectos de lo establecido en el artículo 76 del decreto 2685 de 1999, el representante legal de la empresa transportadora que pretenda realizar operaciones bajo la modalidad de tránsito aduanero, transporte multimodal y cabotaje, o su apoderado debidamente constituido, al formular solicitud escrita dirigida al subdirector de comercio exterior de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, deberá cumplir los siguientes requisitos:

El certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio correspondiente a su domicilio principal, deberá presentarse con una vigencia no superior a tres (3) meses, a la fecha de presentación de la solicitud, mientras se efectúa la conexión de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales con los organismos encargados de su expedición;

Manifestar que ni la persona jurídica, ni el representante legal de la misma, ni sus representantes o socios, han sido sancionados con suspensión o cancelación de su inscripción, ni por violación dolosa a las normas penales, según corresponda, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud y,

Adjuntar fotocopia del permiso o licencia otorgado por la autoridad competente para prestar el servicio público de transporte.

PROCEDIMIENTO PARA LA INSCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN O HABILITACIÓN DE AUXILIARES DE LA FUNCIÓN ADUANERA, USUARIOS ADUANEROS PERMANENTES Y USUARIOS ALTAMENTE EXPORTADORES

Artículo 57º. Competencias para efectuar la inscripción, autorización o habilitación. Las dependencias competentes para efectuar la inscripción, autorización o habilitación de los auxiliares de la función aduanera, usuarios aduaneros permanentes y usuarios altamente exportadores serán las establecidas en el artículo 75 del Decreto 2685 de 1999.

Las competencias asignadas al nivel central de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales corresponden a la subdirección de comercio exterior, salvo las relacionadas con la habilitación de depósitos públicos y de depósitos para transformación o ensamble, los cuales son competencia del director de aduanas, de conformidad con lo dispuesto en literal f) del artículo 23 del Decreto 1071 de 1999.

Artículo 58º. Vigencia de las inscripciones, autorizaciones o habilitaciones. Las inscripciones, autorizaciones o habilitaciones de los auxiliares de la función

aduanera, Usuarios Aduaneros Permanentes y Usuarios Altamente Exportadores tendrán las vigencias establecidas en el artículo 77 del Decreto 2685 de 1999.

Artículo 59º. Procedimiento para la inscripción, autorización o habilitación. El trámite que se deberá adelantar respecto de las solicitudes de inscripción, autorización o habilitación de los auxiliares de la función aduanera, Usuarios aduaneros permanentes y usuarios altamente exportadores será el establecido en los artículos 78 y siguientes del Decreto 2685 de 1999.

IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO

Sección I: Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital.

Artículo 101º. Bienes de capital, partes y repuestos que se pueden importar temporalmente para perfeccionamiento activo. (Modificado por el artículo 32º de la Resolución 7002 de 2001). Podrán declararse en importación temporal para perfeccionamiento activo, en las condiciones y parámetros establecidos en el artículo 163 del Decreto 2685 de 1999, los bienes de capital a que se refiere el artículo 98 de la presente Resolución y para los cuales el solicitante acredite que dispone de las instalaciones industriales idóneas para realizar su reparación o acondicionamiento.

Para declarar esta modalidad de importación se debe contar con la autorización de la administración aduanera de la jurisdicción donde se encuentren ubicadas las instalaciones industriales del importador.

Para el efecto, el importador del bien de capital deberá presentar la respectiva solicitud a la división de servicio al comercio exterior, o a la dependencia que haga sus veces, indicando que bien de capital será sometido a reparación o acondicionamiento, tiempo que se requiere para adelantar el procesamiento y dirección de las instalaciones industriales donde se realizará, acompañada del concepto técnico que justifique la reparación o acondicionamiento.

En el acto administrativo que autorice al solicitante para declarar la modalidad, se habilitarán las instalaciones industriales, se señalará el término de la habilitación y el monto de la garantía que debe constituirse.

Las instalaciones industriales solo se entienden habilitadas para los efectos relacionados con el procesamiento del bien de capital para el cual se solicita la autorización.

Artículo 102º. Terminación de la modalidad de importación para perfeccionamiento activo de bienes de capital por destrucción. Cuando la mercancía declarada bajo la modalidad de importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de

capital se destruya por fuerza mayor o caso fortuito, el declarante deberá dar aviso de la destrucción y anexar prueba de la ocurrencia del hecho al jefe de la división de servicio al comercio exterior, o al de la dependencia que haga sus veces, informando el número de la declaración que amparaba la mercancía.

IMPORTACIÓN PARA TRANSFORMACIÓN O ENSAMBLE

Artículo 108º. Autorización para declarar la modalidad. (Modificado por el artículo 34º de la Resolución 7002 de 2001). La subdirección de comercio exterior, en la misma resolución que otorga la habilitación del depósito para transformación o ensamble autorizará a las industrias de su jurisdicción, para declarar la importación de mercancías bajo dicha modalidad.

Para el efecto, deberá acompañar o indicar en la solicitud los siguientes requisitos:

- Fotocopia legible y autenticada, del acto mediante el cual la autoridad competente lo reconoció como industria de transformación o ensamble.
- Descripción y términos del proceso industrial, indicándose la subpartida y descripción de las mercancías que han de ser transformadas o ensambladas y de los productos que se obtendrán."

Artículo 109º. Contenido de la declaración de transformación o ensamble. En la declaración deberá indicarse la mercancía que ha de ser transformada o ensamblada

DECLARACIONES DE LEGALIZACIÓN Y CORRECCIÓN Y MODIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

Artículo 151º. Tipos de declaración de importación. Las declaraciones de importación pueden ser:

- Declaración inicial: Es aquella declaración con autorización de levante que no está precedida de una declaración.
- Declaración Anticipada: Es aquella que se presenta con una antelación no superior a quince (15) días a la llegada de la mercancía al territorio aduanero nacional. Esta declaración procede para cualquier modalidad del régimen de importación. La autorización de levante de las mercancías que sean objeto de una declaración anticipada, se obtendrá en zona primaria aduanera, bien sea en el lugar de arribo para su entrega directa, o en el depósito habilitado, cuando se haya producido su traslado.
- Declaración de Corrección: "Es aquella declaración que se diligencia para subsanar los errores de que trata el artículo 234 del Decreto 2685 de 1999. De

conformidad con lo previsto en el inciso segundo del citado artículo, la declaración de corrección voluntaria sólo procede por una vez para aquellas declaraciones que hayan sido aceptadas”.¹³

1.6.5 Marco conceptual:

Sistema de distribución física internacional: Es cualquier acción encaminada hacia la entrega de un producto en el exterior (Todo lo que tiene que hacer desde que sale de la fabrica hasta que llega al consumidor).

En el proceso de empaque del producto empieza el proceso de DFI y termina con la entrega. Dentro de este contexto, el embalaje supone preparar la carga en la forma más adecuada para su transporte en los modos elegidos para su despacho al exterior y para las distintas operaciones a que se someta durante el viaje entre el exportador y el importador, según la cadena de distribución que se escoja.

Antes de planear el viaje optimo de la mercancía por embarcar hacia un mercado objetivo externo, la empresa debe analizar con mucho cuidado y la debida anterioridad, tanto las operaciones a las que se verá sometida la carga como los lugares que deberá atravesar antes de llegar al local del importador

El objetivo mayoritario es proteger las características de la carga y preservar la calidad de los productos que contiene. Esta protección asegurara su llegada en óptimas condiciones al local del cliente extranjero (importador). Es necesario recordar que la carga debe protegerse durante todo el trayecto, hasta su destino final y definir cómo y por donde mandar la mercancía, de acuerdo al factor económico que implica condiciones que el cliente quiere (seguridad, calidad y tiempo.)

En lo que respecta a los tipos de carga, se contemplan de dos tipos principales: General y a Granel. (Ver Anexo B). La carga general que se transportan en cantidades más pequeñas que aquellas a granel y por lo general se compone de artículos individuales cuya preparación determina su tipo, a saber: Suelta convencional (no unitarizada) y unitarizada. De otro lado se tiene la carga suelta (No unitarizada), compuesta por bienes sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas, fardos, paquetes, sacos, cajas, piezas atadas, etc. Al hablar de carga es importante mencionar la unitarización y la paletizacion como mecanismos que permiten el manipuleo eficiente de la carga. Y como elementos fundamentales que influye sobre el costo, tanto los armadores y las líneas aéreas comerciales como las compañías de transporte terrestre o ferroviario, cobran fletes reducidos por la carga unitarizada.

¹³ Ibíd., p 62-80

Además no debemos olvidarnos del **sistema de empaque**, que cumple como función principal la protección de la mercancía que lo contiene y que se desarrolla a tres niveles, una segunda función es la comercial que resalta las ventajas del producto frente a la competencia y finalmente la función social que está determinada por el uso que se dé a los materiales del empaque. De otro lado no debemos olvidar el **marcado del empaque** que es el que permite la identificación del producto a transportar y debe estar condicionado según la norma ISO 7000.

Ahora bien, el **embalaje**. Cumple la función de acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía.

El **marcado**, se constituye el segundo componente de los costos de la DFI. La operación de marcado se realiza, en su totalidad, en el país exportador y tiene por finalidad identificar cada pieza de la carga. De otro lado, existen algunas recomendaciones básicas para el marcado: Legibilidad, indelebilidad, localización, suficiencia y conformidad. Las normas ISO son los referentes más cercanos a los que deberá acudir el exportador. En el marcado de un bien se debe tener en cuenta que existen diferentes clases de **marcas de embalaje**, entre ellas se tiene las tipo informativo, las de manipuleo, el código de barras y actualmente las tarjetas inteligentes.

En todo proceso de importación o exportación por lo general se recurre al **almacenamiento** de la mercancía cuyo manejo se efectúa por personal capacitado y se suscita en depósitos de carácter público como privado que deben contar con el aval en el caso Colombiano de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Otro componente que involucra la cadena de la DFI por sus costos la constituye la **documentación**, requerida, tanto en el país exportador como en el importador. La documentación hace referencia a elementos como: **Factura comercial** diligenciada por el departamento de exportaciones o importaciones de la empresa; **certificados** como el **certificado de origen, certificado sanitario, fitosanitario, zoosanitario**, de los bienes para embarcar, por lo general estos certificados no tienen costo en algunos países. **La declaración de importación, licencia de importación o la declaración de exportación**, así como la **carta porte, conocimiento de embarque o documento de transporte multimodal** se constituyen también en los documentos esenciales e importantes de la operación de la DFI de mercancías. Cabe señalar que las **cartas porte** son generalmente elaboradas por: El embarcador (exportador), El expedidor, agente marítimo o aéreo de carga u OTM y Las compañías ferroviarias o de transporte carretero, el tiempo que dedica a su elaboración se cuantifica como en componente del costo de la DFI, cuando se trata de los porteadores, lo más probable es que se incluye en los fletes.

La carga no puede moverse sola necesita de maniobras de **manipuleo**, estas operaciones tienen lugar en las tres zonas geográficas - país exportador, importador, tránsito internacional - a través de terceros países. Para precisar su costo es pertinente analizar el número de movimientos a los que fue objeto la carga durante los tres estadios presentados.

El **transporte**, es otro componente del costo y su pago por el servicio prestado se denomina “flete” que se define como el pago que se le hace al transportador por el traslado efectuado sobre las mercancías. Los **fletes de la DFI** corresponden al monto en cada porción del trayecto en las tres zonas geográficas, cabe señalar que las leyes de oferta y demanda son las determinantes del precio de los servicios de transporte. Otros factores que también influyen en su definición son la tasa de inflación, la devaluación del dólar frente a las monedas europeas y el tipo de transporte elegido.

Según los Incoterms cotizados, el pago de los fletes corresponde al exportador (vendedor) o al importador (comprador) o a cada una de las partes a cargo del transporte durante el tránsito internacional. Por otro lado, cada parte costea el transporte en el país exportador y/o importador respectivamente.

Durante los procesos de importación o exportación, la mercancía está sujeta a varios riesgos entre los que se contemplan: Riesgos mecánicos, físicos, climáticos, por manipuleo o almacenamiento, agua hurto y pillaje, incendio, contaminación, así como riesgos políticos y sociales. Frente a esto es importante que la empresa importadora o exportadora contrate el servicio de **seguro** para proteger la mercancía de los riesgos ya mencionados. En el contrato de Seguro la empresa Aseguradora fijara algunos determinantes en los cuales aplica la celebración del contrato de seguro como son **causas de pérdida**, que pueden ser **fortuitas**: producidas por el tiempo y que afectan el funcionamiento de los medios de transporte (vehículos); **previsibles**: pérdidas que pueden evitarse en general mediante la adopción de prácticas adecuadas en el manejo de la carga, es decir, en el embalaje y el marcado, en el manipuleo, en la estiba, especialmente cuando se utilizan contenedores y en la protección contra el agua.

En este caso en particular se tendrá en cuenta el **seguro de carga terrestre** el cual puede tener dos modalidades de cobertura. **contra todo riesgo**, que cubre daños y pérdidas, así como la pérdida de peso o de volumen, la desaparición o el robo y el de **accidentes predeterminados** en el cual se contemplan riesgos que son analizados en conjunto con la compañías aseguradora. Todos estos riesgos están mencionados específicamente en la póliza.¹⁴

¹⁴ BALLOU RONALDH. Logística, Administración de la Cadena de Suministros, México: 2002,p 293-296

Marco conceptual de madera:¹⁵ Embalaje de madera: Madera o productos de madera (excluyendo los productos de papel) utilizados para sujetar, proteger o transportar un producto básico (incluye la madera de estiba) [NIMF número 15, 2002]. Madera: Clase de producto básico correspondiente a la madera en rollo, madera aserrada, virutas o madera de estiba con o sin corteza [FAO, 1990; revisado CIMF, 2001]. Madera de estiba: Embalaje de madera empleado para asegurar o sostener la carga, pero que no permanece con el producto básico [FAO, 1990; revisado NIMF número 15, 2002].

Madera en bruto: Madera que no ha sido procesada ni tratada [NIMF Pub. número 15, 2002]. Madera libre de corteza: Madera a la cual se le ha removido toda la corteza excluyendo el cambium vascular, la corteza alrededor de los nudos y las acebolladuras de los anillos anuales de crecimiento [NIMF Pub. número 15, 2002].

Material de madera procesada: Productos compuestos de madera que se han elaborado utilizando pegamento, calor y presión o cualquier combinación de ellos [NIMF Pub. número 15, 2002].

Tratamiento: Procedimiento autorizado oficialmente para matar o eliminar plagas o para esterilizarlas [FAO, 1990; revisado FAO, 1995; NIMF número 15, 2002].

Tratamiento térmico: Proceso mediante el cual un producto básico es sometido al calor hasta alcanzar una temperatura mínima, durante un período mínimo, conforme a especificaciones técnicas reconocidas oficialmente [NIMF número 15, 2002].

Secado en estufa: Proceso por el cual se seca la madera en una cámara cerrada mediante el uso controlado de calor y/o humedad, hasta alcanzar un determinado contenido de humedad [NIMF número 15, 2002].

Fumigación: Tratamiento con un agente químico que alcanza al producto básico en forma total o principalmente en estado gaseoso [FAO, 1990; revisado FAO, 1995].

Impregnación química a presión: Tratamiento de la madera con un preservativo químico mediante un proceso de presión conforme a especificaciones técnicas reconocidas oficialmente [NIMF número 15, 2002].

Marca: Sello o señal oficial, reconocida internacionalmente, aplicada a un artículo reglamentado para atestiguar su situación fitosanitaria [NIMF Pub. número 15, 2002].

¹⁵ www.ica.gov.co, www.fscoxaca.org

Envío: Cantidad de plantas, productos vegetales y/u otros artículos que se movilizan de un país a otro y que están amparados, en caso necesario, por un solo certificado fitosanitario (el envío puede estar compuesto por uno o más productos básicos o lotes) [FAO, 1990; revisado CIMF, 2001].

Infestación (de un bruto básico): Presencia de una plaga viva en un producto básico, la cual constituye una plaga de la planta o producto vegetal de interés. La infestación también incluye infección [CEMF, 1997; revisado CEMF, 1999].

Intercepción (de una plaga): Detección de una plaga durante la inspección o pruebas de un envío importado [FAO, 1990; revisado CEMF, 1996].

Libre de (referente a un envío, campo o lugar de producción): Sin plagas (o una plaga específica) en números o cantidades que puedan detectarse mediante la aplicación de procedimientos fitosanitarios [FAO, 1990; revisado FAO, 1995; CEMF, 1999].

Proceso De Importación: ¹⁶ Se define como importación (Ver figura 6) a la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional colombiano con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar.

Toda mercancía que ingrese al territorio aduanero nacional está sujeta a una obligación aduanera que comprende: la presentación de la declaración de importación documento soporte del proceso de importación, el pago de los tributos aduaneros y de las sanciones a que haya lugar, así como la obligación de obtener y conservar los documentos que soportan la operación, presentarlos cuando los requieran las autoridades aduaneras, atender las solicitudes de información y pruebas y en general, cumplir con las exigencias, requisitos y condiciones establecidos en las normas correspondientes.

La base gravable, sobre la cual se liquida el gravamen arancelario, está constituida por el valor de la mercancía que se ha importado y a su vez será determinada por lo que dictamine la valoración aduanera. Para efectos aduaneros, la base gravable, se expresara en dólares de los Estados Unidos de Norte América, se convertirá a pesos colombianos teniendo en cuenta la tasa de cambio representativa (TRM) de mercado, para el último día hábil de la semana anterior a la cual se produce la presentación y aceptación de la declaración de importación.

De otro lado, los tributos aduaneros que se deben liquidar por la importación de una mercancía, serán los vigentes en la fecha de presentación y aceptación de la respectiva declaración de importación. Por otro lado, los derechos antidumping y

¹⁶ www.legiscomex.com.co , www.rgsonline.com

compensatorios y demás derechos de aduana se causarán y liquidarán, conforme lo dispongan las normas que establezca la DIAN.

Cuando un medio de transporte arribe al territorio aduanero nacional, deberá arribar por los lugares habilitados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, en los términos señalados por esta en el caso de la importación de madera el lugar habilitado lo constituye el tramo fronterizo correspondiente al Puente de Rumichaca y a su vez el transportador deberá dar aviso de su llegada ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de la ciudad de Ipiales.

El medio de transporte de matrícula ecuatoriana en este caso que arribe al territorio aduanero nacional con el cumplimiento de los requisitos, así como el material propio para el cargue, descargue, manipulación y protección de la madera, se entenderá como importado temporalmente por el tiempo que tarden las operaciones de descargue, cargue o mantenimiento del medio de transporte, sin la exigencia de garantía o documentación alguna, pero con la obligación de su reexportación.

El transportador de la mercancía, deberá presentar ante la autoridad aduanera antes de comenzar el descargue de la mercancía el manifiesto de carga y los documentos que lo adicionen, modifiquen o expliquen, este documento contiene la relación escrita de todos los pallets que comprende la carga, a bordo del medio de transporte en este caso la madera que va a ser descargada en Alandino Ltda., en la ciudad de Ipiales. Una vez la mercancía llegue a Alandino Ltda., deberá recibir de manos del transportador la planilla de envío, ordenará el descargue y confrontará la cantidad, el peso y el estado de cada pallet con lo consignado en dicho documento. Por otro lado, si existiere conformidad en lo consignado en la planilla registrará la información en el sistema informático de la Aduana muisca.

De presentarse inconsistencias entre la planilla y la carga recibida, o de presentarse adulteraciones en dicho documento, así como irregularidades en los empaques, embalajes y precintos aduaneros de la carga Alandino Ltda., elaborará el acta correspondiente, la cual, una vez suscrita conjuntamente con el transportador, se transmitirá inmediatamente por el muisca.

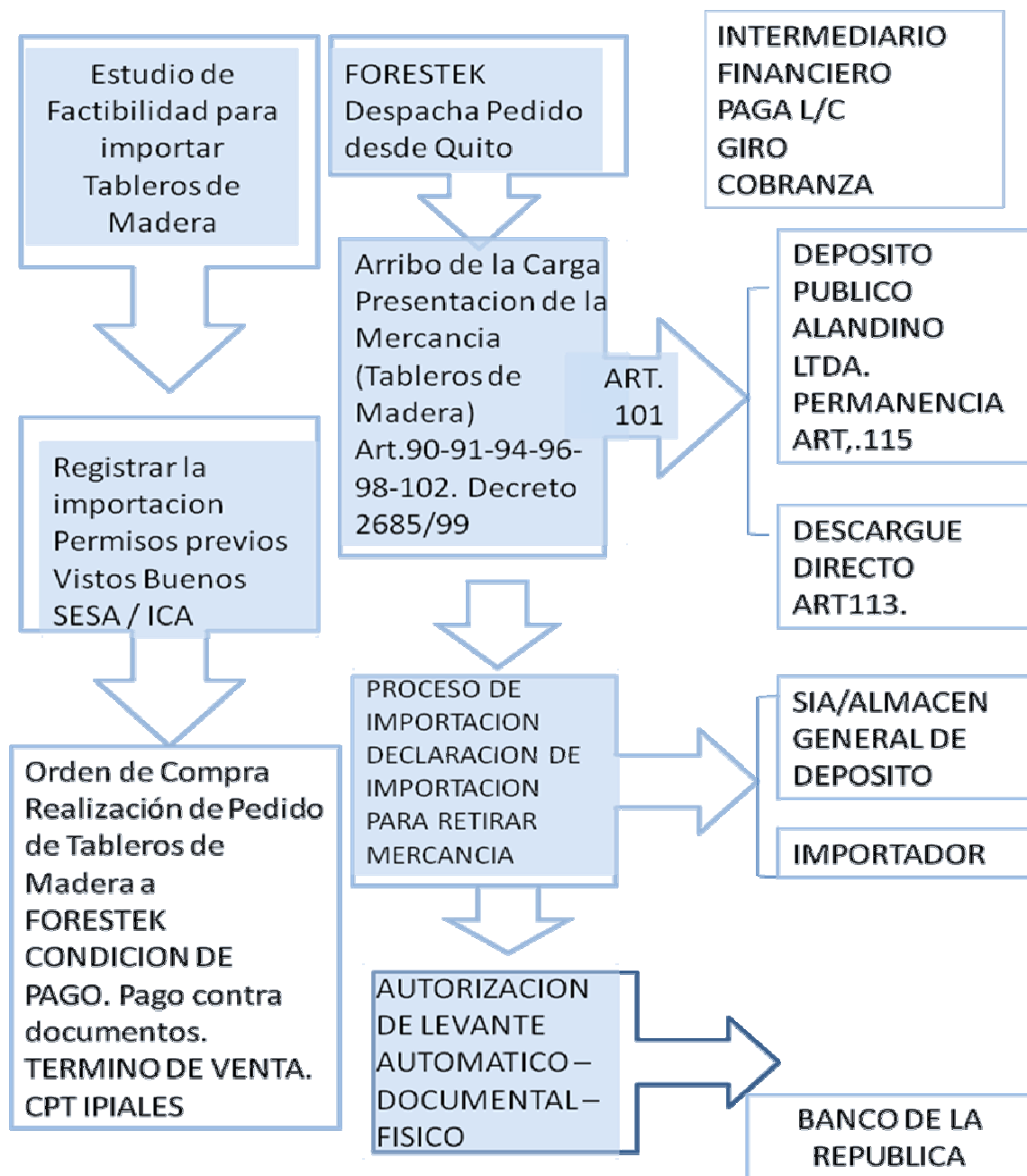
Es importante señalar que el proceso de importación según la normatividad colombiana (Decreto 2685 de 1999) puede llevarse a cabo en las siguientes formas:

- a) Importación ordinaria.
- b) Importación con franquicia.
- c) Reimportación por perfeccionamiento pasivo.

- d) Reimportación en el mismo estado.
- e) Importación en cumplimiento de garantía.
- f) Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- g) Importación temporal para perfeccionamiento activo:
 - ✓ Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital
 - ✓ Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación-Exportación.
 - ✓ Importación temporal para procesamiento industrial;
- h) Importación para transformación o ensamble;
- i) Importación por tráfico postal y envíos urgentes;
- j) Entregas urgentes y,
- k) Viajeros.

Finalmente cabe señalar, que según la modalidad de la importación que adopte, la mercancía quedará en libre o en restringida disposición. Con la excepción de la modalidad de viajeros.

Figura 6. Flujograma del proceso de importación



Fuente. Elaborado con base en los aportes encontrados en el Manual del Importador y Exportador del Dr. Rogelio Perilla Gutiérrez. Mayo, 2008

1.7 COBERTURA DEL ESTUDIO

1.7.1 Temporal. Análisis del SDFI en el periodo comprendido entre 1970 y el año 2007, tomando como punto de referencia el año 2002, como inicio de importación de madera en la empresa Alandino Ltda.

1.7.2 Espacial. El proyecto se radicará dentro del sector del comercio internacional en la ciudad de Ipiales donde funciona la empresa Alandino Ltda.

1.8 DISEÑO METODOLÓGICO

1.8.1 Tipo de estudio. Para realizar la presente investigación se utilizará el tipo de estudio exploratorio - descriptivo, por que se ocupa de la exploración para posteriormente efectuar una descripción de las características de la empresa Alandino Ltda., que identifican el procedimiento de DFI. La finalidad de realizar un estudio exploratorio – descriptivo, parte del hecho de aumentar la familiaridad con el fenómeno a investigar, aclarando conceptos dentro del estudio exploratorio, para posteriormente llegar al segundo nivel de conocimiento con la implementación del estudio descriptivo se orienta a establecer características demográficas de las unidades investigadas; identificar formas de conducta y actitudes de las personas que se encuentran dentro del universo de la investigación; además permite establecer comportamientos concretos como problemas de distribución, transporte, embalaje, empaque, seguro, Incoterms, procesos aduaneros, entre otros descubrir y comprobar la posible asociación de las variables de investigación.

1.8.2 Método de investigación:

Método de observación: Es método de observación por que permite advertir los hechos como se presentan, en la empresa Alandino Ltda., de una manera espontánea y consignarlos por escrito. La observación como procedimiento de investigación se entiende como el proceso mediante el cual se perciben deliberadamente ciertos rasgos existentes como los inconvenientes que se presentan en la empresa, como la revisión de la carga que se va a transportar, la calidad y cantidad requerida, el cargue y descargue que está expuesta a riesgos en cualquier etapa del transporte, etc.

Método Inductivo: Es método inductivo por que la inducción es ante todo una forma de raciocinio o argumentación; por tal razón conlleva a un análisis ordenado, coherente y logístico de la importación de madera, tomando como referencias premisas verdaderas. Lo anterior señala que fundamentalmente la inducción, a pesar de tener como referencia premisas verdaderas, podrá llegar a conclusiones cuyo contenido es más amplio, desde las cuales inicia el análisis de la DFI.

Método de análisis y síntesis: Permite conocer la realidad sobre las dificultades para la importación de madera ya que se deberá iniciar con un estudio de análisis de la carga a transportar y la determinación de la preparación que la carga precisa en cuanto embalaje, marcado y unitarización. Es síntesis por que relaciona los elementos componentes del problema y crea explicaciones a partir de su estudio. En consecuencia análisis y síntesis son dos procesos que se complementan en uno, en el cual el análisis debe seguir la síntesis.

1.9 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

1.9.1 Fuentes Primarias. Como fuentes primarias se utilizaran las técnicas de observación directa, las cuales tienen como finalidad indagar el comportamiento social, situación actual y todo lo referente a distribución de mercancías, de ALANDINO LTDA., para con ellas analizarlas y proponer alternativas de solución. La encuesta será otra herramienta principal para la investigación ya que pretende saber a ciencia cierta sobre el comportamiento de distribución física internacional de madera.

1.9.2 Fuentes Secundarias. La investigación implica a acudir a este tipo de fuente que suministran información esencial que se encuentran consignada en bibliotecas y a su vez contenida en libros, periódicos y otros materiales, documentales como trabajos de grado, revistas especializadas, enciclopedias, diccionario, páginas de Internet sobre DFI, las cuales nos brindan la información necesaria para conocer los pasos, términos y herramientas utilizadas para la puesta en marcha en este estudio.

1.10 INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

La información se recolectara a partir de un instrumento que ha mostrado ser de gran utilidad para la realización de este tipo de investigaciones como lo es la encuesta. Uno de los factores para realizar esta investigación es la población para ello se tendrá en cuenta las características de los clientes pertenecientes a la empresa Alandino Ltda. Como la muestra corresponde a una población finita de 40 clientes se ha decidido tomar a toda la población para efectuar el estudio del análisis de la DFI.

1.10.1 Procesamiento de la Información. El tratamiento que se le dará a la información obtenida de las fuentes primarias y secundarias se dará a través de una presentación escrita y la elaboración de cuadros o tablas a fin de llevar a cabo un buen análisis de la información.

2. DIAGNÓSTICO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA ALANDINO LTDA. Y PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR.

Con la finalidad de llevar a cabo un diagnostico estructurado de la DFI para este estudio se tomaron a las empresas más representativas del ramo entorno a las cuales se trazo el siguiente derrotero.

2.1 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

2.1.1 Empresa ALANDINO LTDA:

Misión: “Somos un departamento publico habilitado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, que presta el servicio de almacenamiento de mercancías bajo custodia y control aduanero de carga general, conectados al sistema SIGA enmarcados por los más claros principios éticos y legales, con una ventaja competitiva de la excelencia en el servicio, fundamentada en la calidad de las personas que la conformamos en la eficiente utilización que hacemos de los recursos disponibles para la prestación del mismo.”

Visión:

- “Consolidarnos como el mejor deposito publico habilitado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.”
- “Siendo modelo de servicio y organización integral reconocida como la mejor alternativa de mercancías de carga general.”
- “Todo ello en función de las condiciones del mercado y de las necesidades de los usuarios del comercio exterior”

Objetivos:

- a. Búsqueda persistente de la excelencia del servicio.
- b. Prestar un completo y efectivo sistema logístico integral de almacenamiento de mercancías.

- c. Estar prestos a los nuevos cambios que se den en el campo de comercio exterior.

Metas: “En el año 2010 Alandino Ltda. Será reconocida como la primera comercializadora de productos, en el departamento de Nariño por su solidez, respaldo, experiencia, calidad, tecnología, y cumplimiento, gracias al liderazgo y reconocimiento nacional e internacional se lograra mediante el desarrollo constante y la participación de un capital humano capacitado y comprometido con la ética, la calidad y el mejoramiento continuo en su trabajo”.

2.2 ALMACENAMIENTO

El almacenamiento de los productos que se movilizan a través de las operaciones de la DFI, antes de su llegada al lugar donde se lleva a cabo el embarque internacional en el país exportador o durante el tránsito internacional y al país importador.

2.2.1 Empresa ALANDINO LTDA:

Debilidades:

- La mercancía algunas veces en caso de congestión es almacenada a la intemperie y si no se cubre de forma adecuada, puede presentarse daños por humedad.
- No dispone de áreas necesarias para realizar la inspección física de las mercancías y demás actuaciones aduaneras.
- Carece de bodegas refrigeradas para los productos perecederos.
- Presenta una deficiencia en que no hay revisión cuando llega la mercancía para almacenarla.
- La bodega no cuenta con la suficiente claridad.
- Cada pallet de madera pueden correr riesgos debido a un apilamiento excesivo en la bodega de almacenamiento, es necesario calcular el peso que soporta

cada uno para que no sean aplastados por otros más pesados colocados encima.

Fortalezas:

- Utilizan siempre la mejor técnica de limpieza en las bodegas.
- Establecen una frecuencia de inspección, mantenimiento y reparación de las posibles fugas de los equipos y tuberías.
- Cuenta con una bascula con capacidad de 100 toneladas.
- Buena formación de estibas

2.2.2 Empresa ATEMCO LTDA.

Debilidades:

- No mantiene un adecuado estado de funcionamiento, los equipos necesarios para el cargue, descargue, pesaje y conservación de la mercancía.
- Carecen de la prevención de la contaminación de suelos y de tuberías, por esta razón habitan en las bodegas roedores e insectos.
- La bodega no cuenta con prevención de accidentes.
- No mantiene correctas condiciones de almacenamiento.
- El producto puede sufrir alteraciones en su volumen debido a la compresión por otros productos u otras cargas que puedan en un momento colocarse encima, en el almacenamiento, en su manipulación o durante el transporte.
- No cuenta con una infraestructura oficial de almacenamiento.

Fortalezas:

- Cuenta con una implementación de controles sobre la mercancía cuando llegan a la planta, conforme a los requerimientos y condiciones señalados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

2.2.3 Empresa almaviva ltda.

Debilidades:

- No dispone de una correcta organización en el almacenamiento de la mercancía.
- Carecen de una prevención de generación de zonas sucias en las bodegas.

Fortalezas:

- La empresa cuenta con áreas separadas de seguridad cuando se trata de cargamentos de gran valor.
- Posee bodegas refrigeradas para los productos perecederos.
- Cuenta con amplias instalaciones para almacenamiento.
- Dispone de áreas necesarias para realizar la inspección física de las mercancías y demás actuaciones aduaneras.
- Mantiene identificada la mercancía que se encuentra en proceso de importación, la que se encuentra en situación de abandono y aquella que tenga autorización de levante.
- La bodega cuenta con sistema de alarma.

2.3 EMPAQUE, EMBALAJE Y MARCADO

La elección del tipo y material del empaque y embalaje, implica conocer los diversos aspectos de la cadena, así como las especificaciones y normas que la rige de igual manera precisa la realización de pruebas de calidad en la selección de materiales.

Igualmente el marcado reviste de importancia en la DFI, puesto que es la forma de identificar cada pieza de la carga. Por su localización el marcado esta en estrecha relación con el embalaje.

2.3.1 Empresa ALANDINO LTDA.

Debilidades:

- La pintura empleada en las marcas, no es resistente al agua en especial cuando la madera esta a la intemperie.
- Las marcas no cuentan con instrucciones de manipuleo y advertencia.
- El embalaje que se usa, no es lo suficientemente fuerte para soportar los riesgos y rigores del transporte internacional.
- Las manipulaciones se efectúan en condiciones no tan favorables
- A causa de las condiciones climáticas, no hay suficiente protección del producto, con embalajes a prueba de agua o medios especiales de protección.

Fortalezas:

- Se identifican con facilidad las marcas de cada pallet, localizadas en los cuatro lados.
- El embalaje no transmite olores, ni microorganismos que alteren la calidad del producto contenido.
- La madera es elaborado de variados grosores, nunca superiores a los 3 mm., cuya característica principal es producir empaques tratados, livianos, desechables, biodegradables y estandarizados.
- La marca facilita la administración para el inventario.
- Las grapas y su elemento de ensamble, son elaboradas en acero galvanizado para evitar oxidación.
- La calidad del sistema de empaque, indica al cliente la capacidad tecnológica y la calidad con que fue elaborado.
- El embalaje tiene las medidas que permiten aprovechar al máximo las áreas de transporte y almacenaje.

2.3.2 Empresa ATEMCO LTDA.

Debilidades:

- Las marcas no cuentan con información referente al comprador, número de referencia, destino y numero de pallet, que debe figurar en la mercancía.

Fortalezas:

- Las marcas permanecen legibles durante toda la operación de distribución física, además emplean el idioma del país de destino.
- El embalaje ofrece protección, al mismo tiempo que brinda economía y da seguridad al producto.
- La madera esta embalada de acuerdo con normas técnicas reconocidas, ofreciendo así una seguridad razonable de que llegaran a su destino final sin saqueos ni demerito en la calidad.
- La marca cuenta con instrucciones sobre los sistemas de manejo que deben aplicarse a la carga
- Analiza todos y cada uno de los riesgos que pueden sufrir las características del producto.
- La empresa conoce sobre el peso y las dimensiones de la madera que indicarán la modulación de los sistemas de empaque, así como también, los materiales y el diseño estructural más recomendados para cada uno de ellos.
- La empresa se actualiza en la investigación de normas técnicas exigidas, la legislación vigente para los sistemas de empaque y/o embalajes y su condición para el reciclaje respectivo.

2.3.3 Empresa ALMAVIVA LTDA.

Debilidades:

- No se identifican con facilidad las marcas especialmente si se están usando los símbolos internacionales de manipuleo.

Fortalezas:

- Los materiales con que se elaboran, están libres de cualquier impureza, que afecte la madera.
- La madera utilizada proviene de bosques cultivados, cumple con las normas fitosanitarias vigentes en Colombia y en el exterior.
- La marca lleva impreso los símbolos que permiten identificar el material de fabricación.
- La etiqueta presenta identificación y rotulado, ayudando a mantener el seguimiento de la mercancía cuando se trata de almacenarla.
- La selección del embalaje se hace considerando también el peso, porque las tarifas de transporte, así como los derechos de aduana en varios países, toman como base el peso bruto incluyendo el embalaje del producto.
- El embalaje conserva la mercancía, evitando su alteración o descomposición.
- La empresa cuenta con un análisis DOFA que permite identificar las fortalezas y oportunidades del producto haciendo que el empaque pueda resaltar competitivamente al mismo tiempo da a conocer las debilidades y amenazas que estratégicamente deben manejarse a través de su presentación

2.4 DOCUMENTACIÓN Y SEGURO.

A pesar de las numerosas formas de documentos que tanto el exportador como el importador deben obtener para llevar a cabo la transacción comercial, algunos de ellos son necesarios para la DFI, igualmente el seguro es uno de los elementos esenciales en la operatividad del comercio internacional.

2.4.1 Empresa ALANDINO LTDA.**Debilidades:**

- No tienen en cuenta la veracidad de la información que contiene la carta de porte, en algunas veces hay equivocaciones, en la calidad o el peso de la madera.
- Algunas veces no asisten a la práctica de las diligencias previamente ordenadas o comunicadas por la autoridad aduanera.

Fortalezas:

- Conservan los originales o las copias, según corresponda, de las declaraciones de importación de valor y de los documentos soporte, durante el término previsto legalmente
- Al momento de la presentación y aceptación de la declaración de importación de la mercancía, tienen los documentos requeridos.
- La mercancía está asegurada contra pérdidas por manipuleo en las que se contemplan aquellas pérdidas ocasionadas por daños al guacal como roturas, escapes, aplastamientos, contactos con aceite y demás tipos de cargas contaminantes.

2.4.2 Empresa ATEMCO LTDA.**Debilidades:**

- Algunas veces se cometen errores en los datos consignados en las declaraciones de importación.
- Suele ocurrir que la carga llegue primero que la documentación completa.
- No asisten a reuniones periódicas entre las aduanas de frontera en las que se discuten abiertamente los problemas y se establecen soluciones correctas y factibles de llevar a cabo.

Fortalezas:

- La mercancía está asegurada contra pérdidas causadas comúnmente por hundimiento, incendio, colisión, agua salada y mal tiempo.
- La madera utilizada proviene de bosques cultivados, esto hace que facilite el documento de sanidad.
- Cumple con las normas fitosanitarias vigentes en Colombia y en el exterior.
- La documentación no es enviada al encargado representante de la empresa.

2.4.3 Empresa ALMAVIVA LTDA.

Debilidades:

- No tienen en cuenta que hay pérdidas que pueden evitarse en general mediante la adopción de prácticas adecuadas en el manejo de la carga, es decir, en el embalaje, el marcado, el manipuleo y en la protección contra el agua.

Fortalezas:

- El seguro cubre: guerras civiles, hostilidades, represalias, torpedos, minas, accidentes de guerra, actos de sabotaje o terrorismo, conmociones populares, huelgas, suspensión de actividades.
- Los empleados encargados, asisten cumplidamente a seminarios a través de los organismos públicos y privados, sobre la actualización de documentos y operatividad aduanera.
- El banco cobrador hace entrega al importador de los documentos correspondientes siempre y cuando el monto facturado ha sido pagado.

2.5 TRANSPORTE

La DFI, que supone el transporte de mercancías a través de las fronteras de varios países, ha planteado la necesidad de desarrollar una legislación internacional con normas de carácter multinacional, tales como tratados y convenios, con jurisdicción sobre la mayor cantidad posible de países. Dichas normas han sido establecidas con la participación de las dos partes que intervienen en las operaciones de transporte internacional de carga.

2.5.1 Empresa ALANDINO LTDA.

Debilidades:

- Demoras en los despachos de carga de madera.
- No avisan a la llegada del medio de transporte con anticipación, en las condiciones que señala la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- No hay estacionamientos apropiados para cargar y descargar, contribuyendo así a la congestión.

Fortalezas:

- Ofrece seguridad ejerciendo una supervisión personal que permite reducir el riesgo de daños y saqueo.
- Las tarifas de flete se fijan al nivel más bajo posible desde el punto de vista comercial, que asegure un margen de utilidad razonable para los armadores, teniendo en cuenta, entre otros factores, la naturaleza, el valor de la carga así como la relación entre el peso y el volumen.
- La empresa tiene claramente estipulado que el consignador avisara por escrito, la pérdida, daño o retraso dentro del plazo límite fijado por el convenio de Ginebra, de lo contrario se constituye en prueba de que la mercancía llegó en buen estado.

2.5.2 Empresa ATEMCO LTDA.**Debilidades:**

- No expiden la planilla de envío de la mercancía transportada que serán introducidas a la empresa.
- El problema del sobrepeso en muchos envíos carece del control estatal necesario mediante un sistema de básculas, lo que afecta al estado de las vías, además de su incidencia desfavorable en el estado técnico del vehículo y en la misma seguridad de la circulación.

Fortalezas:

- La partida y llegada de camiones se fija con relativa exactitud, lo que evita demoras.
- La empresa conoce que cada semana se publicara la tasa de cambio que rige para las distintas divisas extranjeras y aquellas que se aceptan como pago de tarifas en esas monedas.
- Para evitar accidentes la empresa cumple con normas a nivel nacional distrital, como es el caso de la velocidad.

2.5.3 Empresa ALMAVIVA LTDA.

Debilidades:

- La vibración en el medio de transporte puede afectar la mercancía o bien el desplazamiento; por ello es prudente un adecuado trincado

Fortalezas:

- Permite acceso rápido a las instalaciones de los importadores, aspecto que facilita la operación de recogida y entrega de madera, por lo tanto cumple con la fecha y el horario establecido aplicando Just Time o Justo a Tiempo.
- Está en capacidad de ofrecer un óptimo servicio puerta a puerta sin que medie manipulación o trasbordo.
- Cuando se trata de tarifas promocionales, se tiene en cuenta las condiciones comerciales establecidas.
- Una vez descubiertos daños en la mercancía, se informa por escrito al porteador, antes de siete días contados a partir de la fecha de recibo de la mercancía.
- En caso de demora, la empresa conoce claramente que el plazo es de catorce días, a partir de la fecha en la cual la carga se puso a su disposición, si no se hace de esta manera se constituye en la prueba de que la mercancía se encontraba en buen estado, tal como se consigno en la carta de porte.

2.6 POSICIÓN COMPETITIVA DE LA EMPRESA ALANDINO LTDA.

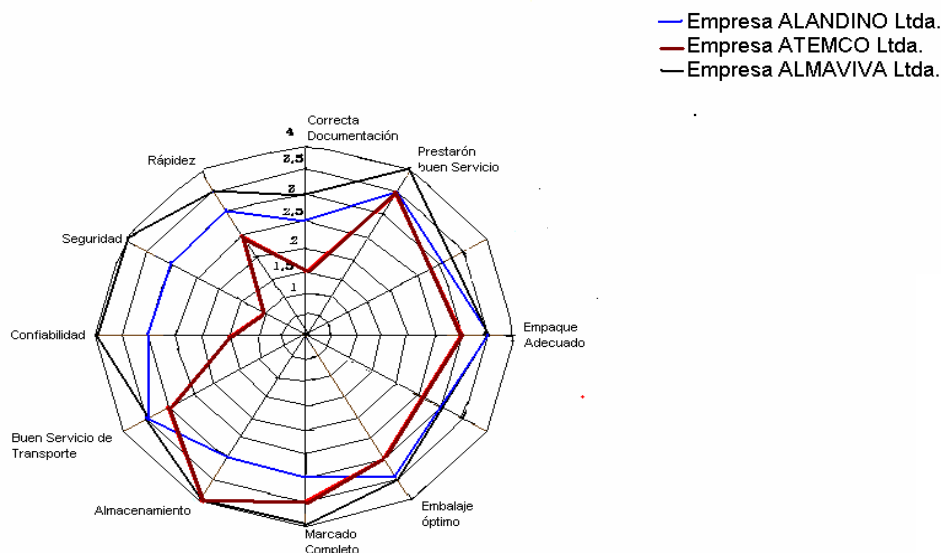
Para evaluar la participación en el mercado de la empresa se tomara como punto de referencia la información suministrada en el diagnostico planteado, a partir de él se procedió a realizar la siguiente matriz denominada matriz de perfil competitivo instrumento que permitirá evaluar el grado o posición en el que se encuentra la empresa Alandino Ltda., frente a las principales empresas del sector.

Cuadro 3. Matriz de perfil competitivo para la empresa Alandino Ltda.

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACIÓN	EMPRESA ALANDINO LTDA		EMPRESA ATEMCO LTDA		EMPRESA ALMAVIVA LTDA	
		CALIF	PONDER.	CALIF	PONDER	CALIF	PONDER
prestar un buen servicio	0,09	3,5	0,315	3,5	0,315	4	0,36
empaquete adecuado	0,10	3,5	0,35	3	0,3	3,5	0,35
embalaje óptimo	0,09	3,5	0,315	3	0,27	3,5	0,35
mercado completo	0,10	3	0,3	3,5	0,35	4	4
almacenamiento seguro	0,11	3	0,33	4	0,44	4	0,44
buen servicio de transporte	0,12	3,5	0,42	3	0,36	3,5	0,42
confiabilidad	0,10	3	0,3	1,5	0,5	4	0,4
seguridad	0,09	3	0,27	0	0,09	4	0,36
rapidez	0,09	3	0,27	2,5	0,225	3,5	0,315
correcta documentación	0,11	2,5	0,275	1,5	0,165	3	0,33
TOTAL	1		3.145		2.625		3.69

Fuente. Esta investigación. Marzo, 2007.

Figura 7. Araña o radar Benchmarking



Fuente. Esta investigación. Marzo, 2007

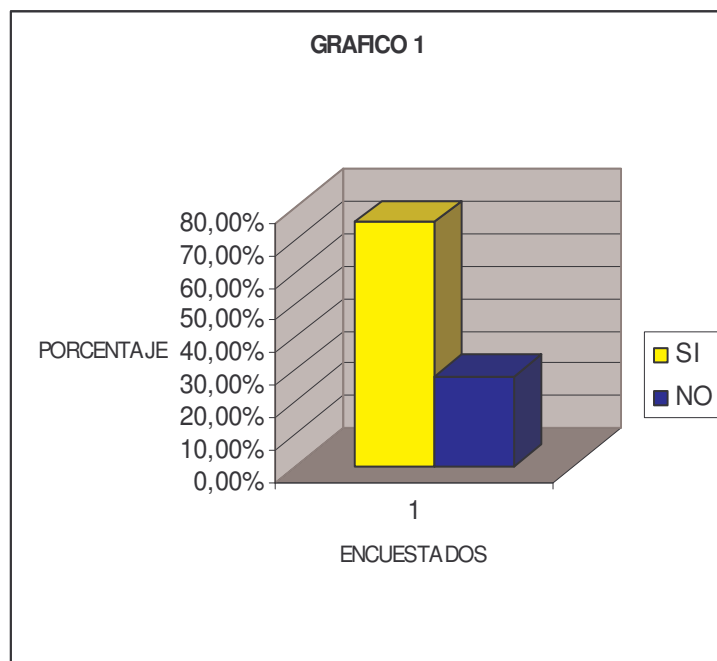
Al efectuar un análisis de los resultados obtenidos por medio de la **MPC** se puede observar en **el radar de benchmarking** ubicado en la parte superior que la empresa líder en el mercado es Almazaviva Ltda., con un promedio de 3.7, esta empresa se caracteriza por prestar un buen servicio en la distribución de madera, gracias a que el gerente se responsabiliza de todos los componentes de la DFI para que la operación tenga éxito, con el fin de alcanzar altos niveles de efectividad y eficiencia en la operación, optimizando así la rentabilidad de la transacción comercial externa de la empresa. De otro lado Alandino Ltda., con una calificación de 3.2, precisa efectuar acciones de mejoramiento que la hagan ser más competitiva, para ello hay que estudiar con detenimiento a los distintos proveedores y asegurarse de que la empresa preste al cliente un servicio con calidad superior al de la competencia. Además se debe buscar que la mercancía llegue en óptimas condiciones al cliente, proteger adecuadamente la mercancía durante el transporte así como en el almacenamiento, cumplir con normas nacionales e internacionales y finalmente la empresa debe transportar el producto adecuado en la cantidad requerida, al lugar acordado y con el menor costo total para satisfacer las necesidades del cliente en el mercado, justo a tiempo y con calidad total.

2.7 SATISFACCIÓN DEL CLIENTE RESPECTO A LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.

Para dar mayor profundidad al estudio planteado se procedió a realizar una encuesta (Ver Anexo A) con la finalidad de obtener información sobre la satisfacción o no respecto al proceso de DFI que se presenta con la madera. A continuación se presenta los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta y su respectivo análisis.

Pregunta 1. ¿El empaque y embalaje se ajusta a sus especificaciones?

Gráfico 1. Empaque y embalaje

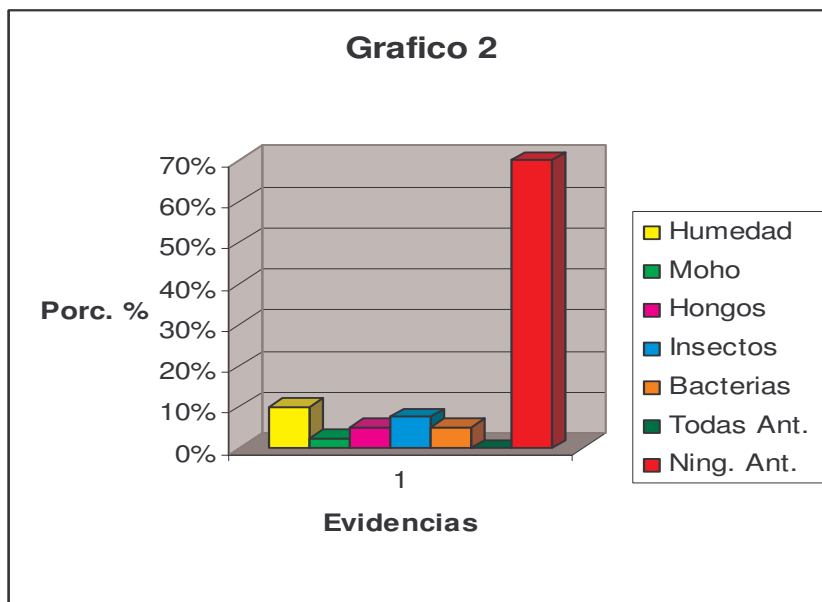


Fuente. Esta investigación. Febrero, 2007

Análisis: Según la encuesta el 72.5 % de las personas están de acuerdo con el empaque y embalaje de la mercancía mientras que el 27.5 % se encuentran descontentos con este.

Pregunta 2. ¿Alguna vez la madera ha evidenciado alguno de los siguientes daños?

Gráfico 2. Daños en la madera



Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

Analisis: El 70% de los encuestados consideran que la madera no ha evidenciado daño alguno, según el 10 % afirma que la mercancía ha llegado húmeda, el 7.5% de otro lado dicen que la mercancía ha llegado con insectos, el 2.5% que la mercancía ha llegado con moho y un 5% afirma que la mercancía llegó con hongos y otro 5% afirma que la mercancía llegó con bacterias.

Pregunta 3 ¿Con respecto al almacenamiento el guacal ha sufrido uno de los siguientes riesgos?

Gráfico 3. Riesgos del guacal

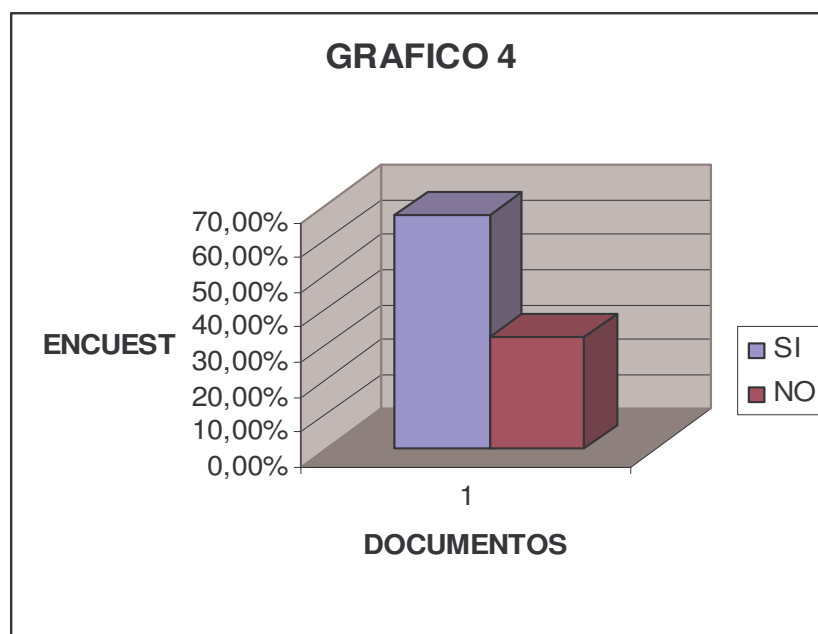


Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

Analisis: Según la encuesta el 65 % afirma que el guacal no ha sufrido ningún riesgo, el 33 % contesto que se presento apilamiento irregular, el 1 % la mercancía ha sufrido caídas y el 1 % la mercancía tiene mala formación de estibas.

Pregunta 4: ¿Los documentos que amparan la mercancía se encuentran bien diligenciados?

Gráfico 4. Documentos

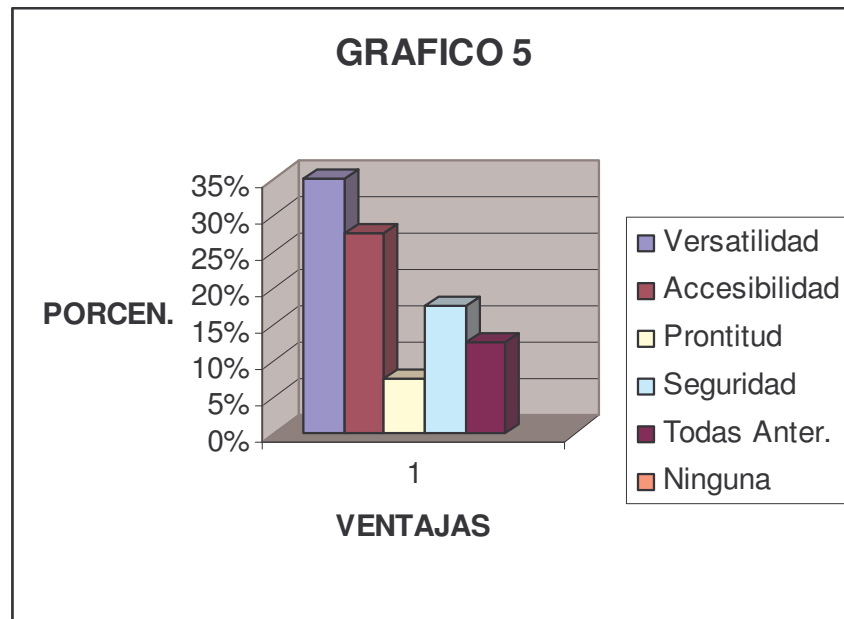


Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

Analisis: Los encuestados que consideran que los documentos que amparan la mercancía se encuentran diligenciados correctamente corresponden a un 67 % en tanto que el 33 % restante afirman que no estan bien diligenciados.

Pregunta 5: ¿Subraye cuales de las siguientes ventajas cuenta el servicio de transporte?

Gráfico 5. Ventajas del servicio de transporte

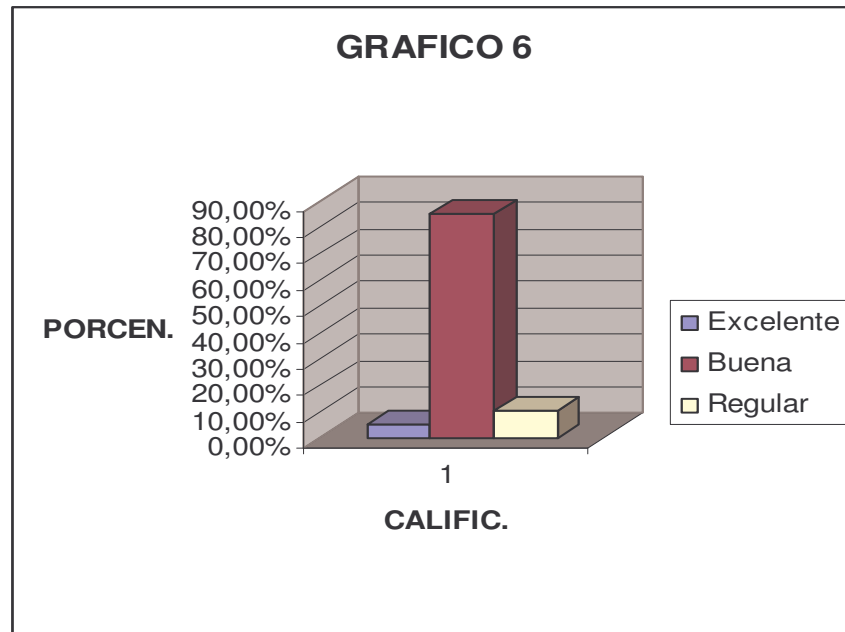


Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

Analisis: De los encuestados el 35 % consideran que el transporte es muy versatil, el 27.5 % que es accesible, el 17.5 % que es seguro, el 12.5 % todas las ventajas nombradas en la encuesta y el 7.5 % prontitud.

Pregunta 6: ¿Qué percepción tiene sobre la madera comprada en ALANDINO Ltda.?

Gráfico 6. Percepcion de la madera

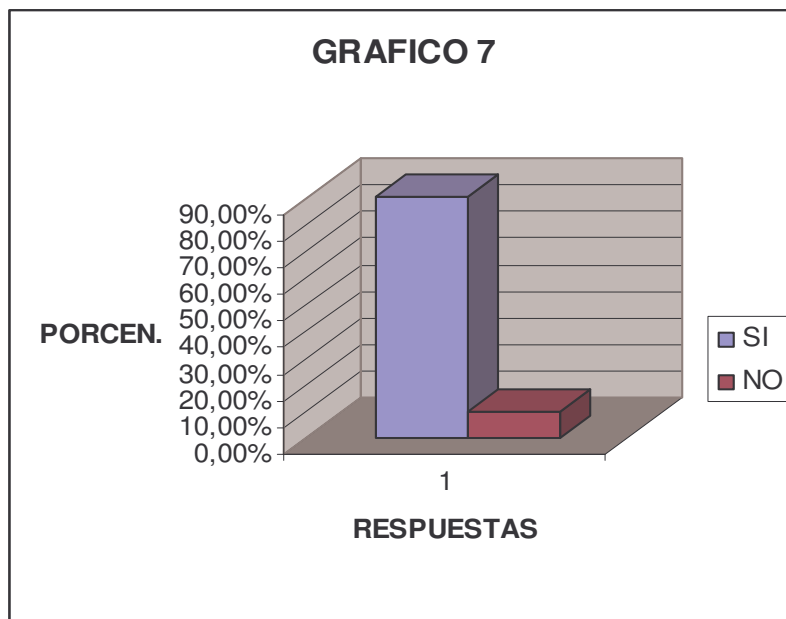


Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

Analisis: Según los encuestados el 85 % de ellos coincidió en que la madera comprada en ALANDINO Ltda. es buena, consideran que es regular y excelente el 10 % y el 5 % respectivamente.

Pregunta 7: ¿Usted seguiría comprando madera en ALANDINO Ltda.?

Gráfico 7. Compra de madera

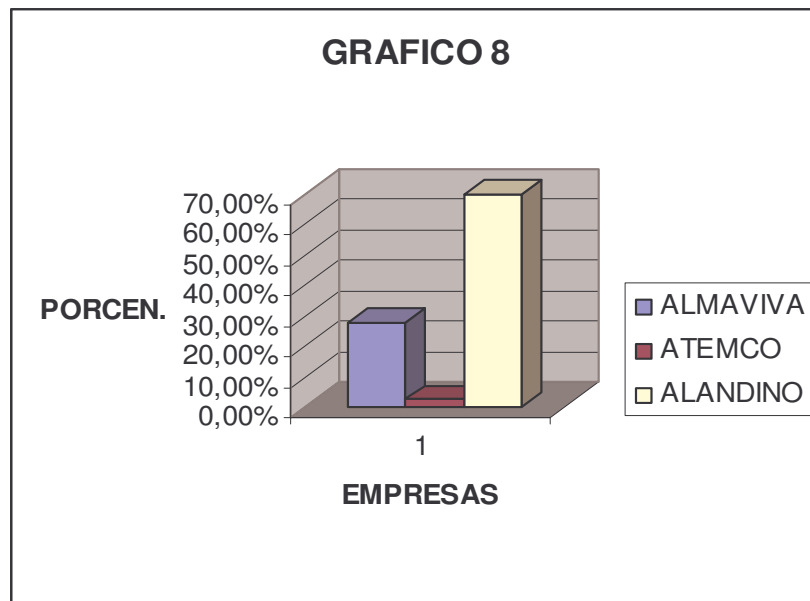


Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

Analisis: En un 90 % consideran que seguiran adquiriendo la madera de Alandino Ltda, mientras que un 10 % restante no seguiran comprando la mercancía.

Pregunta 8: ¿De las siguientes empresas a quién usted le compra frecuentemente madera?

Gráfico 8. Compra frecuente de madera a diferentes empresas



Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

Análisis: La mayoría de los encuestados afirman en un 70% que la mayoría de madera que estos compran procede de la empresa Alandino Ltda., el 27.5% y el 2.5% restante contestaron que adquieren la madera en las empresas Almaviva y Atemco respectivamente.

2.8 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL ALANDINO LTDA.

Para diagnosticar de forma certera a la empresa Alandino Ltda., se elaboró un análisis de la situación interna y externa de la empresa que se consigna en las matrices de evaluación de factores internos y externos (MEFI y MEFE), así como también en una matriz de gran utilidad para todo análisis empresarial como lo es la matriz DOFA que reúne las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que presenta la empresa.

2.8.1 Matriz de evaluación de factores internos (MEFI)

Cuadro 4. Matriz de evaluación de factores internos de Alandino Ltda.

VARIABLES CLAVES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
DEBILIDADES			
1. No dispone de áreas necesarias para realizar la inspección física de la mercancía y además actuaciones aduaneras.	0,06	2	0,12
2. La bodega no cuenta con la suficiente claridad	0,04	1	0,04
3. La mercancía en algunas veces en caso de congestión es almacenada a la intemperie y si no se cubre de forma adecuada puede presentarse daños por humedad,	0,04	2	0,08
4. Las marcas no cuentan con instrucciones de manipuleo ni advertencia de peligro.	0,04	1	0,04
5. La pintura empelada en la marca no es resistente al agua.	0,06	1	0,06
6. No tiene en cuenta la veracidad de la información que contienen la carta de porte, en algunas veces hay equivocaciones en la	0,06	2	0,12

calidad o el peso de madera.			
7. Algunas veces no asisten a la práctica de las diligencias previamente, comunicadas por la autoridad aduanera.	0,06	2	0,12
8. Carece de bodegas refrigeradas para los productos perecederos.	0,06	2	0,12
9. Apilamientos en la bodega.	0,06	2	0,12
10. No avisan al empresa la llegada del medio de transporte con anticipación	0,06	1	0,06
FORTALEZAS			0
1. Utilizan siempre la mejor técnica de limpieza en las bodegas.	0,04	4	0,16
2. Cuentan con una báscula de 100 toneladas.	0,09	3	0,27
3. El medio de transporte ofrece seguridad ejerciendo una supervisión personal que permite reducir el riesgo, daños y saqueo.	0,09	4	0,36
4. Al momento de la presentación y aceptación de la declaración de	0,08	4	0,32

importación de la mercancía, tienen los documentos requeridos.			
5. Establece una frecuencia de inspección, mantenimiento y reparación de las posibles fugas de los equipos y tuberías.	0,06	4	0,24
6. Las tarifas del flete se fijan al nivel más bajo posible.	0,1	3	0,3
TOTAL	1		2,53

Fuente. Esta investigación. Febrero, 2007

ANÁLISIS DE LA MEFI: La empresa con un puntaje de 2.53 % se ubica entre debilidades menores y fortalezas menores al respecto la empresa debe efectuar varias estrategias con el fin de convertirlas en fortalezas mayores, con ello Alandino lograra ofrecer al cliente un servicio en optimas condiciones reflejando efectividad, eficiencia y justo a tiempo en todos sus procesos.

Sin embargo el gerente de la empresa debe determinar y calcular las principales dificultades que presente la DFI de madera, para poderlos identificar y definir en terminas de costo y tiempo, así como la calidad de los servicios, sujetos a la preferencia y los requerimientos básicos del nivel de servicio al cliente, la elección de la cadena debe orientarse a minimizar los gastos de operación para lograr así una maximización de la rentabilidad del capital.

2.8.2 Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)

Cuadro 5. Matriz de evaluación de factores externos MEFE

VARIABLES CLAVES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
AMENAZAS			
1. Durante el transporte la mercancía puede verse sometida a pérdidas, daños y demoras	0,04	1	0,04
2. La empresa alguna vez no asiste a reuniones organizadas por la dirección de impuestos nacionales DIAN	0,06	2	0,12
3. Las importaciones no llegan a tiempo	0,05	2	0,1
4. Algunos clientes compran madera a otras empresas	0,05	2	0,1
5. El crecimiento económico no aumenta lo cual perjudica la necesidad de mano de obra	0,06	1	0,06
6. Demoras en los despachos de madera	0,06	2	0,12
7. Aunque la madera es de buena calidad la contaminación no se puede prevenir del todo	0,05	2	0,1
8. Las normas aduaneras cambian	0,04	2	0,08

constantemente			
9. La mercancía presenta daños por humedad	0,06	2	0,12
OPORTUNIDADES			
1. Cuenta con buena ubicación adecuada al cliente	0,09	4	0,36
2. Están actualizados con normas ISO 3394	0,08	3	0,24
3. La empresa debe aprovechar actualmente la tasa de cambio	0,09	4	0,36
4. La devaluación es beneficiosa para el cliente, ya que el precio del flete disminuye	0,09	4	0,36
5. El ahorro a crecido generando mayor inversión y por ende mayor producción	0,09	3	0,27
6. Las leyes sobre la capacidad de los trabajadores hacen que estos adquieran mas capacitación y por lo tanto sus salarios más elevados.	0,09	4	0,36
Total	1		2,79

Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

ANÁLISIS DE LA MEFE: La empresa con un porcentaje de 2.79% se ubica entre amenazas menores y oportunidades mayores, frente a esto la empresa debe efectuar varias estrategias con el fin de aprovechar las oportunidades mayores entre ellas la posición estratégica es decir la ubicación que beneficia en gran medida a la empresa, sobre todo porque la ciudad de Ipiales es ciudad frontera con el vecino país del Ecuador.

Sin embargo, no se debe olvidar las amenazas que rodean a la empresa tal es el caso de la humedad, que en el caso de la madera, algunas veces es atacada por larvas, insectos y hongos. Frente a esto cabe señalar que la empresa Alandino Ltda., debe efectuar acciones de mejoramiento, aunque cabe aclarar que esta no solo es una amenaza latente para la empresa Alandino sino también para la competencia.

2.9 ANÁLISIS DOFA

Cuadro 6. Matriz DOFA.

DOFA			VARIABLES INTERNAS	
			FORTALEZAS	DEBILIDADES
			F1. La empresa posee un excelente servicio de limpieza en los medios de almacenamiento de mercancía (bodegas). F2. El medio de transporte ofrece seguridad ejercida por personal capacitado que disminuye el número de riesgos, daños y saqueos a los que puede verse expuesta la carga. F3. Al momento de racionalizar la carga la empresa y sus funcionarios cuentan con la documentación requerida.	D1. No presenta áreas adecuadas para efectuar inspección física de la mercancía y demás actividades aduaneras. D2. Deficientes condiciones de luminosidad en la bodega. D3. No tiene en cuenta la veracidad de la información que contiene la carta de porte, en algunas veces hay equivocaciones en la calidad o el peso.
VARI	ORO	01. Presenta una ubicación óptima	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO

		para el cliente.		
		O2. La capacitación que reciben los trabajadores hace que estos adquieran conocimientos que gracias a su aplicabilidad mejoren sus condiciones salariales. O3. La devaluación es beneficiosa para el cliente, generando una disminución considerable en el precio del flete.	F1.-O1. Efectuar acciones de mejoramiento que la hagan ser más competitiva, para ello hay que estudiar con detenimiento a los distintos proveedores y asegurarse de que la empresa preste al cliente un servicio con calidad superior al de la competencia, (Almaviva y Atemco). F2.-O3. La empresa debe comparar tarifas por viaje y por periodo de tiempo para minimizar costos.	D1.-O1. Se debe aprovechar que la empresa cuenta con una ubicación óptima para implementar nuevas áreas aptas para actuaciones y procedimientos aduaneros. D2.-O2. Motivar al personal para la prestación de un servicio de excelente calidad.
	AMENAZAS		ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
		A1. Algunos clientes compran madera a otras Empresas A2. La mercancía presenta daños por humedad como consecuencia del clima. A3. A pesar de la excelente calidad de la madera la contaminación de la que puede ser víctima no se puede prevenir del todo.	F1.A3. Realizar enfoque de mercadeo para controlar los procesos industriales contaminantes de madera siendo amigables con el medio ambiente. F2.A2. Hacer alianzas estratégicas con las instituciones de investigación departamental para mejorar la malla vial, aunque la empresa ofrece buenos servicios de transporte, las vías en mal estado no dejan de ser una amenaza.	D1.A2. Ampliación de la estructura de la planta creando más espacio en la bodega para que la madera no esté a la intemperie. D2.A3. El gerente de la empresa debe determinar y calcular las principales dificultades que presente la DFI de madera, para poderlos identificar y definir en terminas de costo y tiempo.

Fuente. Esta investigacion. Febrero, 2007

2.10 ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Teniendo en cuenta las debilidades que atraviesa la empresa Alandino Ltda., se precisa de un cambio sustancial en la capacidad de gestión; generando nuevos enfoques para mejorar el transporte internacional de cargas adquiriendo así un concepto integral que involucra todos los componentes y servicios de la cadena en el traslado de madera, desde el punto de origen hasta el lugar de destino, todo lo anterior enmarcado dentro de la LCI (logística Comercial Internacional).

Una operación de DFI supone la utilización de un cierto número de servicios, cuyo valor representa un componente del “costo”. Por otra parte, la ejecución secuencial del servicio constituye el llamado “tiempo de tránsito”. Es decir que el “costo y tiempo son parámetros cualitativos, junto con la “calidad ” de los servicios, son los tres aspectos que sustentan el buen fin de los embarques.

El objetivo principal de la efectiva “gestión de la DFI” para la empresa Alandino Ltda., constituye una herramienta que permitirá superar los problemas de competitividad respecto a las empresas Atemco Ltda., y Almaviva Ltda. Logrando con esto una mayor inserción de madera en ese ámbito y paralelamente un mayor nivel de rentabilidad en las exportaciones.

Este criterio es conducente a la regla de Oro de la DFI “transportar el producto adecuado, en la cantidad requerida, al lugar acordado y al menor costo total, para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo y con calidad total”.

Partiendo de lo ya expuesto y frente a decisiones de venta, factores como la calidad, el tiempo de entrega, los servicios para trasladar el producto a su destino final; tiene una importancia esencial para la competitividad en relación con los demás proveedores.

El conocimiento adecuado sobre la cadena por parte de las empresas importadoras no solo aumenta la eficiencia en la gestión de los embarques, las ventas y compras, sino que contribuye a nivel macroeconómico a mejorar la balanza de pagos sobre todo para los países en desarrollo que ven con preocupación cómo afectan la misma los pagos de fletes, seguros y otros servicios que constituyen un porcentaje importante de divisas.

Este déficit se reduce con un adecuado conocimiento y mejoramiento de las técnicas de gestión para la cadena, que influyen en el logro de una más provechosa relación costo-beneficio en el movimiento internacional de bienes.

La primera alternativa consiste en realizar un “análisis ex-ante” con el propósito de obtener todos los elementos que permitan formalizar una cotización conveniente; a fin de evitar introducir reajustes que puedan afectar las transacciones comerciales.

Sin embargo es también conveniente aplicar una segunda alternativa que resulta de formalizar periódicamente un análisis “ex-post” estudiando los embarques realizados a fin de evaluar los resultados y eventualmente (de ser necesario) modificar la cotización formulada al comprador.

Considerar también que para el óptimo análisis de la DFI no se debe limitar exclusivamente al transporte internacional de carga, sino también a los demás componentes que permiten un embalaje apropiado, un correcto marcado; la efectiva unitarización, el eficiente manipuleo, documentación y almacenamiento requerido. Sino que también parte de una efectiva negociación de tarifas de fletes, seguros, gastos bancarios; honorarios por servicios aduaneros, gastos de almacenamiento; gastos portuarios etc.

Se debe tener en cuenta en este análisis al sistema de transporte, en este caso terrestre que abarca a los medios de transporte propiamente dichos, la infraestructura y la organización como el elemento motor del sistema.

Para un efectivo análisis de la DFI se debe considerar:

- La carga por transportar y su preparación para el transporte
- Los medios de transporte y su adecuación a la carga por transportar
- El costo de la cadena: embalaje - marcado - documentación - unitarización - almacenamiento - manipuleo - transporte - seguro - aduana - agentes – bancos.

Un pormenorizado estudio de los aspectos antes citados permitirá determinar cuál es la cadena óptima.

Esta cadena puede estar a cargo de una empresa desarrollada por un gerente de gestión de DFI o bien puede tercerizarse dicho servicio; delegando dicha tarea a un agente especializado.

Como conclusión podemos precisar que una buena gestión de DFI debe tener un doble impacto:

- A nivel microeconómico; para la empresa, aumentando los ingresos obtenidos por sus exportaciones o bien disminuyendo gastos ocasionados por la importación.
- A nivel macroeconómico debe permitir equilibrar la balanza de pago en lo referente al rubro de bienes y servicios (fletes y seguros).

3. INCONVENIENTES EN LA OPERACIÓN LOGÍSTICA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LA IMPORTACIÓN DE LA MADERA PARA LA EMPRESA ALANDINO LTDA. EN IPIALES.

Es notorio que la empresa Alandino Ltda., tiene algunas deficiencias, en primer lugar no existe revisión de la carga que se va a transportar, así como la calidad y cantidad requerida. De otro lado en el proceso de unitarización no se han eliminado ni buscado correctivos para frenar todos los peligros y/o riesgos a los que se ve expuesta la carga, se observa que estos aún subsisten durante el manipuleo de la mercancía, el cargue y descargue situación que se presenta en cualquier etapa del transporte, el mayor riesgo que se corre durante estas operaciones consiste en el impacto que sufre el producto al caer o ser lanzado sobre otro o estrellarse contra el suelo. De igual manera cada pallet de madera puede correr riesgos por apilamientos excesivos en la bodega de almacenamiento, frente a ello es necesario calcular el peso que soporta cada uno para que no sea aplastado por otros más pesados que pueda colocarse encima de él.

La madera que está dispuesta para la movilización internacional, debe ser embalada conforme a las normas técnicas reconocidas, ofreciendo así un respaldo de que estas llegarán a su destino final en optimas condiciones y estarán exentas de saqueos o deterioro en la calidad del bien que se transporta. Por lo general, la calidad del embalaje utilizado en traslados domésticos dista mucho del requerido para soportar los rigores del transporte internacional como las manipulaciones que en la mayoría de ocasiones se hacen bajo condiciones no tan favorables.

Otro factor a considerar en el embalaje, la seguridad que este debe proporcionar al producto que se comercializa. En el momento de decidir el tipo de embalaje a usar, las instrucciones del comprador se constituyen en la Biblia de navegación al momento de su elección pues solo él tiene el conocimiento y la pericia necesaria para identificar los elementos de los que precisa el bien a transportar. Por ejemplo, una solicitud del comprador puede estar orientada a que el embalaje debe cumplir ciertos estándares en dimensiones y peso, situación que probablemente puede ser producto a la existencia de limitaciones en las condiciones de transporte o por el contrario en facilidades existentes en el país de destino

Las condiciones climáticas en el país de destino, pueden ser tan adversas que con la finalidad de proteger la mercancía se deba usar embalajes a prueba de agua o medios especiales de protección.

En cualquier caso, la selección del embalaje debe hacerse también considerando el peso, puesto que las tarifas de transporte, así como los derechos de aduana en

varios países, toman como referencia el peso bruto incluyendo el embalaje, del producto o bien que se comercializa.

El encargado de la gestión de DFI deberá entonces recomendar un embalaje que ofrezca y garantice la suficiente protección al tiempo que brinde economía para la empresa.

A menudo se presentan situaciones caóticas en la unidad responsable del envío de la mercancía, producto de la falta de información e insuficiente capacidad de gestión.

Algunas veces en casos de congestión la mercancía, es almacenada a la intemperie, por lo tanto cuando se protege en forma inadecuada puede ser propensa a daños por humedad.

Durante el transporte internacional la mercancía puede verse sometida a riesgos y presiones de diversa índole que pueden verse reflejadas en pérdidas, daños y demoras y pueden tener origen principalmente en:

Problemas Mecánicos:

Por vibración: Todas las formas de movimiento, puede ocasionar el aflojamiento de las ataduras y el desajuste de los pallets.

Por trepidación: curvas pronunciadas, frenado, aceleración, también por rotura, oscilaciones, caídas y choques.

Problemas Físicos: Por manejo, apilamiento, y almacenamiento.

Situaciones Térmicas y/o climáticas: Por calor, frío, condensación, bruma moho, humedad, rocío e higroscopia, fuego y agua.

Los principales peligros para la carga se deben a una aceleración indebida o a una desaceleración rápida durante el ascenso o descenso, a ladeamiento durante el manejo del montacargas, por esta razón el conductor debe tener en cuenta que los ganchos deben aplicarse en el lugar correcto, según las indicaciones y recomendaciones respectivas que presentan los signos pictóricos

Estos riesgos también pueden deberse a una presión lateral o aplicada de arriba hacia abajo, un apilamiento incorrecto, así como puede ser producto de caídas cuando se utilizan equipos inadecuados o trabajadores inexpertos. También pueden causar daños cuando se sobrepasa el límite permitido. Los símbolos pictóricos ISO sobre las unidades de carga indican la forma adecuada de usar el montacargas. (Ver Anexo C)

Otro problema, es la documentación, suele ocurrir que la carga llegue primero que la documentación completa. Muchas veces la agencia despachadora de aduana de Ipiales envía la carga sin documentación correcta. Hay que tener claro que no debe salir ningún cargamento sin que esté la documentación correcta, completa, debidamente diligenciada y entregada a tiempo para que no exista ningún inconveniente a la hora de nacionalizar la mercancía.

La obligación de la carga, no es siempre del despachante sino del responsable del área en la empresa que debe tener la capacitación adecuada para verificar estos temas.

Todo ello conduce al uso no óptimo o inapropiado de una cadena de DFI

Considerando los sucesos acontecidos de la empresa Alandino Ltda., las políticas de distribución y los costos asociados a los fletes internacionales han sufrido alzas considerables, haciendo surgir al respecto un gran reto para la logística que viene representando en eficiencia y eficacia, pero no solo en la distribución internacional de mercancías sino, también en los costos asociados a los fletes internacionales.

La logística de la distribución de mercancías internacional abarca una amplia gama de sucesos relacionados entre sí, en otras palabras es una cadena de abastecimientos es el esfuerzo en producir y distribuir un producto final, que comprende desde el proveedor hasta los clientes. Existen cuatro procesos básicos dentro de la logística: planificar, comprar hacer y distribuir los cuales incluyen la gestión de los suministros, la demanda, la compra de materias primas y componentes, su producción y almacenamiento. Por ello la logística es, una parte estratégica y operativa sustancial dentro de la administración de la cadena de abastecimiento que la empresa Alandino Ltda., debe conocer y colocar en marcha.

El proceso en origen, que comprende manipulación de productos, montaje de productos, optimización de empaque y embalaje, políticas de stock - productos en proceso, productos acabados, productos en almacenamiento - y por último el transporte, es decir la entrega al cliente intermediario o final. Si el gerente considera que la logística asume en la empresa un papel importante ya que se ve abordada desde un punto de vista táctico el cual debe ser analizado estratégicamente. Hoy se habla de una “centralidad logística” entendida como el conjunto de capacidades para gestionar las operaciones de aprovisionamiento de materiales, programación, control de producción, stock y distribución de productos terminados.

De esta centralidad resultan dos tendencias: la primera relacionada con los beneficios en términos de eficacia y eficiencia, los cuales resultan de un correcto rediseño de la logística. La segunda es la propensión a subcontratar medios de transportes y movimiento de productos, permitiendo minimizar los costos y flexibilizar la estructura de la empresa Alandino Ltda.

Es posible afirmar que los costos son mayores que las ganancias obtenidas por las ventas del producto, el costo del transporte representa un porcentaje importante del costo total. Sin embargo, hay que señalar que un bajo costo de transporte no representa necesariamente una buena elección. Al respecto se debe tener en cuenta dos aspectos muy importantes como: el costo total de la distribución internacional de mercancías y la duración o lapso de tránsito de las mercancías.

Es importante señalar que la reducción de tiempo y de costos no son una quimera por el contrario son aspectos reales de un proceso de distribución, con la salvedad de que en dicho proceso no se debe descuidar la calidad y efectividad de los fletes internacionales.

Por lo tanto, como bien se conoce la logística en sí implica muchos procesos los cuales dentro de esta cadena están claramente definidos, lo único que se precisa es saber manejar los tiempos de entrega y de llegada de los productos con lo cual se agiliza el proceso, el tiempo en tránsito de los mismos, dando como resultado el gran proceso denominado DFI de mercancías.

Es frecuente oír hablar de competitividad, concepto vinculado únicamente a la calidad del producto, en especial a todas las exigencias del cliente en cuanto al precio, cantidades solicitadas y fechas de entrega.

Ahora bien, cuando estas condiciones no se analizan con detenimiento, se suscitan incumplimientos, situación que conlleva a que la empresa enfrente pérdidas y con ello se dé una baja en las utilidades que se refleja en pérdidas para la empresa y que a la postre no permite que esta crezca en el mercado internacional y por tanto desaproveche las enormes ventajas que su consolidación externa tendría para aumentar el uso de capacidades industriales, generar empleo y optimizar sus beneficios.

4. INCIDENCIA DE LOS COSTOS DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR EN ALANDINO LTDA. EN IPIALES.

Los costos representan un punto álgido en toda la logística en la medida en que discriminan los costos directos e indirectos utilizados en cada transacción. Los costos directos contemplan: el embalaje, marcado, documentación, unitarización, almacenamiento, manipuleo, transporte, seguro, gastos aduaneros, bancarios y agentes. De otro lado, los costos indirectos incluyen: costos administrativos y el capital, cada uno de estos apartes tienen una ponderación diferente que depende del valor agregado o valor añadido a cada producto, siendo esto un elemento fundamental para fijar el precio final de la venta.

La elección de una cadena es parte vital en la gestión de la distribución física por tanto precisa de un análisis cuidadoso dado su impacto sobre la eficiencia operativa de la empresa. La elección errónea de una cadena puede verse reflejada en costes elevados e innecesarios, servicio de menor calidad para el cliente y finalmente reducción significativa en los márgenes de utilidad por embarque.

La identificación y cuantificación de aquellos factores que afectan la elección de los servicios más apropiados, presenta algunas dificultades a la empresa, en particular algunos costos se ven compensados por el costo de otros componentes del sistema de distribución. Una vez priorizadas y definidas las necesidades, tienen que ser ajustadas a las características del embarque, pese a la dificultad que presentan muchas de ellas para medirlas o compararlas.

Al efectuar el análisis final, todos los componentes deben ser identificados y definidos en términos de costo y tiempo, así como también en la calidad del servicio prestado; claro está haciendo hincapié en la preferencia y requerimientos básicos del nivel de servicio al cliente. La elección debe girar entorno a minimizar los gastos de operación con el objetivo final de maximizar la rentabilidad del capital. En otras palabras, los parámetros de costo y tiempo deben calcularse y controlarse, manteniendo un nivel competitivo de ahorro en costos y ganancia en tiempo.

La elección es una decisión compleja que involucra aspectos considerables al tiempo que ofrece muchas oportunidades. La elección final depende de la habilidad del gerente para determinar y calcular las principales opciones disponibles, aspecto que se consigue a través de un enfoque sistemático del problema.

Si el embarcador quiere lograr la mejor relación costo-calidad en el traslado de sus productos, tiene que estar dispuesto a ensayar todas las opciones e informarse de las frecuentes innovaciones que se producen en el cambiante mundo de la DFI.

El cálculo de todos los componentes solo puede realizarse en forma aproximada, aunque se lleve a cabo un análisis cuidadoso, debido al gran número de factores que influyen en el trayecto de cada embarque. La razón principal para trabajar sobre una base aproximada radica en el hecho de que los propietarios de la carga, así como los proveedores de servicios, prefieren no informar sobre sus costos reales, o cotizaciones de servicios, ni sobre eventuales descuentos o reducciones de costos que se puedan lograr a lo largo de la cadena de distribución. Por lo tanto, para la elección final es necesario tomar en consideración las limitaciones en la información sobre el valor real de los componentes de costos directos e indirectos con el fin de formular un cálculo exacto.

Actualmente, los costos para las operaciones logísticas de la DFI de la empresa Alandino Ltda., son bajos, en comparación con las dos empresas Atemco y Almaviva el propósito que se busca hacer el máximo uso de innovaciones tecnológicas y de métodos de reducción de costos; formulando una matriz de toma de decisión que resume el costo el tiempo y el movimiento total empleado en la cadena, esta matriz se puede utilizar como herramienta básica en la elección final de la cadena optima.

A continuación se presenta la información necesaria para efectuar un análisis comparativo minucioso, junto con una explicación detallada de la forma como se identifica el producto, las características de la carga, condiciones de venta y lugares de paso del embarque.

Cuadro 7. Información para análisis comparativo.

IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTO	MADERA
POSICIÓN ARANCELARIA	44.11.14.00.00: Tablero de fibra de madera u otras materias leñosas de espesor superior a 9 mm.
TIPO DE CARGA	Unitarizada (Paletizada)
INCOTERMS	CPT.
NÚMERO DE PALLETS	18 pallets
PESO BRUTO	30,775.82
PESO NETO	28,762.45
MEDIDAS	1830 x 2440
EMPRESA TRANSPORTADORA	ROCALOBA CIA LTDA.
COSTO POR METROS CÚBICOS	560
KILÓMETRO RECORRIDO	247
COSTO	2.27
PAÍS EXPORTADOR	ECUADOR
LUGAR DE PRODUCCIÓN	FORESTEK INTERNACIONAL CV-QUITO
PAÍS IMPORTADOR	COLOMBIA
LUGAR DE ENTREGA	ALANDINO LTDA. - IPIALES

Fuente. Esta investigación. Noviembre, 2006

4.1 ESTUDIO DE COSTOS, TIEMPOS Y MOVIMIENTOS.

Cuadro 8. Matriz de tiempo, costo y movimientos de la carga desde EXW hasta DDP para determinar el sistema de distribución física internacional de madera para Alandino Ltda., en Ipiales.

• MATRIZ DE TIEMPOS COSTOS Y MOVIMIENTOS EN EL PAÍS EXPORTADOR			
COMPONENTE DE COSTO	COMPLETO USD	TIEMPO TOTAL	MOVIMIENTOS DE LA CARGA
COSTOS DIRECTOS			
EMBALAJE	198	12 HORAS	18 MOVIMIENTOS
MARCADO	93	4 HORAS	0
DOCUMENTACIÓN	47	24 HORAS	0
MANIPULEO	13	4 HORAS	18 MOVIMIENTOS
SEGURO	6,34	0	0
TRANSPORTE	560	10 HORAS	0
TOTAL COSTOS DIRECTOS/TIEMPO TOTAL/MOVIMIENTOS DE LA CARGA	917,34	54 HORAS	36 MOVIMIENTOS
COSTOS INDIRECTOS			
ADMINISTRATIVOS			
COMUNICACIÓN	3	3 HORAS	0
PAPELERÍA	2	1 HORA	0
GASTOS DE PERSONAL	2,9	0	0
TOTAL COSTOS DIRECTOS/TIEMPO TOTAL/MOVIMIENTOS DE LA	7,9	4 HORAS	0

CARGA			
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	925,24	58 HORAS	36 MOVIMIENTOS
• MATRIZ DE TIEMPOS COSTOS Y MOVIMIENTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL			
MATRIZ DE TIEMPO, COSTO Y MOVIMIENTOS DE LA CARGA	COMPLETO USD	TIEMPO TOTAL	MOVIMIENTOS DE LA CARGA
COSTOS DIRECTOS			
MANIPULEO (EMBARQUE)	32	3 HORAS	18 MOVIMIENTOS
TRANSPORTE	560	9 HORAS	0
SEGURO	6,34	0	0
MANIPULEO (DESEMBARQUE)	32	5 HORAS	18 MOVIMIENTOS
TOTAL COSTOS	630,34	17 HORAS	36 MOVIMIENTOS
CAPITAL	19	0	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS/TIEMPOS TOTALES/MOVTs. DE LA CARGA	19	0	
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	649,34	17 HORAS	36 MOVIMIENTOS
• MATRIZ DE TIEMPOS COSTOS Y MOVIMIENTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR			
COMPONENTE DE COSTO	COMPLETO USD	TIEMPO TOTAL	MOVIMIENTOS DE LA CARGA
COSTOS DIRECTOS			
MANIPULEO (DESEMBARQUE)	32	2 HORAS	18 MOVIMIENTOS
SEGURO	6,34	0	0
TRANSPORTE	560	30 MINUTOS	0

DOCUMENTACIÓN	38,6	12 HORAS	0
MANIPULEO (LOCAL)	32	5 HORAS	18 MOVIMIENTOS
TOTAL COSTOS DIRECTOS/TIEMPO TOTAL/MOVIMIENTOS DE CARGA	668,94	19 HORAS 30 MINUTOS	36 MOVIMIENTOS
COSTOS INDIRECTOS			
ADMINISTRATIVOS			
COMUNICACIÓN	5,6	3 HORAS	0
TRANSPORTE	10,7	2 HORAS	0
PAPELERÍA	3,2	4 HORAS	0
TOTAL COSTOS INDIRECTOS/TIEMPOS TOTALES/MOVTs. DE LA CARGA	19,5	9 HORAS	0
TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	688,44	28 HORAS 30 MIN.	36 MOVIMIENTOS
TOTAL TOTALES	2,263.02	104 HORAS 30 MINUTOS	108 MOVIMIENTOS

Fuente. Esta Investigación. Agosto, 2008.

En el comercio internacional, cada transacción de compra o venta, así como cada embarque que de ella se deriva, tienen generalmente características inherentes por lo que es necesario estudiarlas y analizarlas en forma individual. Para efectuar a cabo este estudio se diseñó una matriz para analizar las operaciones involucradas, así como el costo, tiempo y movimiento de estas para llevar la madera desde el local del exportador FORESTEK ubicado en la ciudad de Quito Ecuador, pasando por el Transito Internacional de la Madera, hasta llegar al destino final la bodega del Importador Alandino Ltda.

La matriz de costos tiempos y movimientos para la importación de madera desde Ecuador a Colombia ha sido diseñada para calcular la totalidad de los componentes analizados en cada una de las matrices ya descritas anteriormente en el cuadro 8. La madera es cargada en el vehículo de transporte, en el local del exportador (Quito) Forestek Internacional C. V., la vía desde Quito a Ipiales tiene la distancia de 247 kms., pasa por el puente internacional de Rumichaca y es descargado del camión en el local del Importador (Ipiales) Alandino Ltda. La matriz incluye los siguientes elementos en la estructura de cada cadena, los componentes del costo, que es el total de la suma de los costos directos e indirectos, el tiempo total de tránsito, que es la sumatoria de los tiempos de duración que toma la ejecución a lo largo de la cadena en las tres posiciones geográficas, y por último la suma de movimientos de la carga internacional de madera.

Alandino Ltda., debe controlar y calcular el costo de los componentes de la distribución, tratando de minimizar costos indirectos y con ello optimizar costos directos de tal manera que las ganancias en tiempo que Alandino Ltda., utilice en este proceso vuelvan a la empresa más competitiva, dinámica y eficiente, respecto a su competencia principal (Atemco y Almaviva).

4.2 COMPONENTES DEL COSTO EN EL PAÍS EXPORTADOR

Se ha diseñado una matriz para analizar las operaciones involucradas para llevar un producto desde el local del exportador hasta el lugar del embarque internacional

4.2.1 Costos Directos. Embalaje, marcado, documentación, manipuleo en el local del exportador, seguros, transporte, almacenamiento, manipuleo en el lugar del embarque, aduaneros, bancarios, y agentes.

Embalaje. Costos de preparación del producto para su transporte hasta su destino final en el país importador. Incluyen materiales, mano de obra, y equipo.

Marcado. Costos incurridos con el fin de identificar las unidades de carga, y corresponden a:

- Marcas estándar: Nombre del comprador, número de referencia, destino, etc.,
- Las informativas: (peso, volumen, etc.)
- Las de manejo: (símbolos pictóricos ISO (Ver Anexo C) y materiales peligrosos)

Las marcas deben ser legibles, indelebles, y suficientes, además de estar bien localizadas y cumplir con la legislación del país importador.

Los principales gastos en que se incurre para el marcado incluye los siguientes rubros: materiales, equipo, mano de obra.

Documentos para la exportación. Costos de los documentos necesarios para llevar a cabo el embarque de la exportación esta incluye:

- Certificado fitosanitario de exportación (Ver Anexo D)
- Factura (Ver Anexo E)
- Lista de empaque (Ver Anexo F)
- Certificado de origen (Ver Anexo G)
- Manifiesto (Ver Anexo H)
- Carta de porte (Ver Anexo I)
- Seguro (Ver Anexo N)

Manipuleo en el local del exportador. Costos en el cargue del vehículo en el local del exportador, se contempla. Mano de obra para operaciones manuales y equipo de cargue.

Transporte desde el local del exportador hasta el lugar del embarque internacional. Flete de transporte del producto desde el lugar del vendedor hasta el lugar del comprador.

4.2.2 Costos Indirectos. Administrativos. Costos en que incurre el exportador en la gestión de la DFI del producto, estos contemplan:

- Gastos causados por la recolección de información relativa a los componentes del costo de la cadena.
- Salarios: calculados en horas de trabajo/persona tanto del personal ejecutivo, administrativo y operativo de la empresa exportadora durante la realización del embarque hasta su entrega al importador, en el lugar acordado, conforme al Incoterms negociado.
- Gastos de preparación de la documentación para la exportación de la mercancía.
- Gastos de las comunicaciones relacionadas con el envío del embarque.

4.3 COMPONENTES DEL COSTO DURANTE EL TRANSITO INTERNACIONAL.

Para dar mayor claridad se ha diseñado una matriz para el análisis de las operaciones que se requieren para el traslado del producto del lugar de embarque internacional en el país exportador, hasta el lugar de desembarque en el país importador.

4.3.1 Costos Directos. En este aparte se contemplan: el manipuleo en el lugar de embarque, seguro, transporte, almacenamiento y manipuleo en el lugar de desembarque.

Manipuleo en el lugar del embarque internacional. Costos del cargue del producto en el vehículo del modo de transporte internacional.

Incluyen: Mano de obra para operaciones manuales; y equipo de cargue.

Almacenamiento. Costos del almacenamiento del producto en bodegas estatales o privadas y almacenamiento privado. Incluyen: Costos de descarga de los respectivos vehículos.

Transporte entre los lugares de embarque y desembarque internacional. Se contemplan fletes por el transporte internacional del producto.

Seguro entre los lugares de embarque y desembarque. Costos de la prima de seguro que cubre los riesgos del tránsito internacional del producto, conforme a las características del viaje y del producto mismo.

Manipuleo en el lugar de desembarque internacional. Costos de descargue del producto del vehículo de transporte internacional. Incluyen: Mano de obra para operaciones manuales, y equipo de cargue.

4.3.2 Costos indirectos:

Capital. Involucra los costos financieros que representa el valor total del embarque, calculados sobre la base del precio del producto en el lugar de embarque internacional del país exportador, a la tasa de interés de la moneda empleada para el análisis.

4.4 COMPONENTES DEL COSTO EN EL PAÍS IMPORTADOR

De nuevo se ha diseñado otra matriz para el análisis de las operaciones necesarias para el traslado del producto del lugar de desembarque internacional hasta el local del importador.

4.4.1 Costos Directos. En esta partida se incluyen: manipuleo en el lugar de desembarque, documentación, almacenamiento, seguro, transporte y manipuleo en el local del importador.

Manipuleo en el lugar de desembarque internacional. Costos por descargue del producto del medio (vehículo) según el modo de transporte internacional, cargue del vehículo en el lugar de desembarque y almacenamiento en el lugar de llegada.

Incluyen: mano de obra para operaciones manuales; y equipo de cargue.

Documentación para la importación. Costos de los documentos necesarios para manejar el embarque de importación. Incluyen:

- Documento del ICA (Ver Anexo K)
- Certificado ambiental corponariño (Ver Anexo L)
- Declaración de importación y otros documentos.(Ver Anexo J, Anexo M)

Almacenamiento. Costos por almacenamiento del producto en bodegas en tránsito (estatales o privadas).

Seguro entre el lugar de desembarque internacional hasta el local del importador. Costos de la prima de seguro que cubre los riesgos que se corren durante el traslado del producto entre los sitios mencionados.

Transporte desde el lugar de desembarque internacional hasta el local del importador. Se contemplan en el pago de fletes de transporte del producto.

Manipuleo en el local del importador. Costos por descargue del vehículo en el local del importado.

4.4.2 Costos Indirectos. Administrativos: Son aquellos en que incurre el importador en la gestión de la DFI del producto.

Incluyen:

- Gastos causados para la recolección de información relativa a los componentes del costo de la cadena; y salarios calculados en horas de trabajo/persona- del personal ejecutivo, operativo y administrativo de la empresa durante la realización del embarque hasta su entrega al importador en el lugar acordado, conforme al Incoterms negociado.
- Gastos de preparación de la documentación para la importación.
- Gastos de las comunicaciones relacionadas con la recepción del embarque.
- Costo del personal del importador o su agente, durante el embarque de la carga (en el país exportador), cuando sea necesario.

4.5 RECOMENDACIONES PARA APLICAR ESTE MÉTODO.

La empresa Alandino Ltda., con la finalidad de mejorar su gestión en la selección de la cadena apropiada deberá seguir algunas recomendaciones que se enuncian a continuación si pretende obtener la aplicación efectiva y eficiente de la logística integrada en su empresa.

- Aunque parte o toda la operación de DFI sea delegada por la compañía exportadora o importadora a un agente transitarío, hecho puede significar la plena libertad de elección de la cadena a un tercero, la empresa debe supervisar la operación. Nadie está más interesado que los mismos exportadores o importadores en lograr un resultado óptimo en la gestión de sus embarques.

- Partiendo de la vasta experiencia comercial en el mercado mundial Alandino Ltda., puede hacer uso de estimaciones o de su experiencia como herramientas preliminares útiles para el cálculo de los componentes del costo. Sin embargo, solo un cálculo exacto puede conducir a operaciones de DFI eficientes.
- La exactitud del análisis comparativo, así como el valor que como herramienta aporta en la aplicación de una logística integrada esta en relación directamente proporcional al número de componentes de costos directos e indirectos que se incluyan en el análisis. La incorporación gradual de otros componentes se reflejara en un resultado consistente y por ende en una mejor comparación entre las posibles alternativas en cadenas de distribución física tanto nacional como internacional.
- No existe un método único para ser aplicado en la elección de una cadena. La práctica de ello consiste en analizar los aspectos típicos de cada caso en particular para posteriormente evaluarlos según la directriz o esquema comúnmente usado en la evaluación de casos similares. A partir de esta información el gerente debe manejar cada caso como si fuera único lo que precisa que concentre toda su atención y habilidad de gestión para resolverlo.

Por último, cuando se ha utilizado una cadena optima, el gerente de la empresa puede decir que ha alcanzado a cumplir con los objetivos claves de la DFI del “justo a tiempo” (JAT) y “calidad total” (CT).

Después de que los métodos de elección propuestos han sido aplicados, se sugiere realizar una evaluación ulterior de los resultados. Esto permitirá al gerente determinar las ventajas e inconvenientes de dicho proceso. Es importante señalar que dados los cambios vertiginosos del entorno se requiere estudiarlos y confrontarlos para hacer más flexible la adaptación a ellos. Por otro lado hay que recordar que no será tarea sencilla introducir cambios una vez elegida la cadena, especialmente cuando la aplicación de la logística integrada puede haber significado inversión de capital. Al respecto es aconsejable que cualquier cambio encaminado a mejorar la elección de la cadena de distribución en el futuro, tenga en consideración los siguientes aspectos:

- Tecnología. Es necesaria para todos los servicios de la DFI, y en particular para los servicios de transporte disponibles, con el fin de poder cambiar o adaptarse rápidamente si llegara a presentarse una alternativa nueva o mas barata.
- Flujo de carga. La cantidad o volumen de los embarques puede variar con el tiempo y estas fluctuaciones exigen ajustes adicionales (fletes promocionales).

- La competencia. Hay que estudiar cuidadosamente los distintos proveedores de servicios o productos similares o sustitutos, con la finalidad de asegurar se preste al cliente el mismo servicio o uno similar en las mejores condiciones (ventaja competitiva).

El objetivo principal de introducir cambios es la reducción del costo de la distribución a través de una mejor gestión del embarque. Algunas innovaciones prácticas, orientadas a mejorar la elección de la DFI se sugiere tener en cuenta el siguiente cuadro. (Ver cuadro 11)

Cuadro 9. Innovaciones prácticas en la elección de una cadena de DFI

COMPONENTES DE COSTO	ACCIÓN LOGÍSTICA SUGERIDA
COSTOS DIRECTOS: • Embalaje / Mercado • Documentación • Unitarización • Manipuleo • Seguro - Transporte ○ Ferroviario ○ Carretero ○ Aéreo	• Investigar nuevos métodos y materiales de embalaje • Maximizar el uso de la capacidad cúbica en función del modo de transporte • Minimizar las existencias de materiales de embalaje • Uso de la transmisión electrónica de documentos • Simplificación de procedimientos • Comparación de costos entre compra o leasing de contenedores • Tipo de materiales alternativos para paletas (plástico, madera, etc.) • Uso de contenedores ISO y paletas para equipo de manipuleo estandarizado • Mejoramiento de las operaciones en términos cuantitativos y cualitativos • Investigar los peligros de transporte y las principales causas de pérdida y daño • Analizar la consolidación de carga • Uso de contenedores estandarizados ISO • Negociación de tarifas preferenciales • Comparar tarifas por viaje y por período de tiempo • Solicitud de una tarifa de mercancía específica a través de un agente IATA

	• Maximización de la cubicación en función del peso [$6 \text{ m}^3 = 1\text{t}$] • Analizar la consolidación de carga • Uso de unidades de carga unificada (ULD) • Uso de servicios arrendados (avión completo o parcial)
○ Marítimo ○ Multimodal	• Solicitud para obtener un flete preferencial a través del agente de la conferencia • Unitarizar la carga usando unidades estandarizadas (paletización y contenedorización) • Comparar las tarifas de diferentes OTM • Investigar la posibilidad de rutas alternativas
• Almacenaje	• Comparar costos entre diferentes almacenadoras • Maximizar el uso de la capacidad cúbica • Investigar transportes con rutas más directas evitando almacenamiento
• Aduaneros	• Mejorar el embalaje para minimizar el peso bruto cuando el arancel aduanero se acota sobre peso y no sobre valor • Reducir el valor CIF reajustando el costo de los componentes incluidos en esta cotización
• Bancarios	• Investigar los niveles de comisiones bancarias de diferentes bancos • Coordinar con el cliente extranjero los procedimientos bancarios y las condiciones de pago alternativas
• Agentes	• Comparar cotizaciones de comisiones de diferentes agentes • Pedir referencias de exportadores e importadores bien establecidos • Comparar costos dentro de la empresa con los que cobran los agentes transitarios • Racionalizar los costos de comunicación • Introducir nuevas técnicas de mecanización y computarización • Supervisar detalladamente cada operación administrativa

COSTOS INDIRECTOS: • Administrativos • Capital (Inventario)	• Reducir el ciclo de tiempo total de distribución • Usar, cuando sea posible. Modos de transporte más veloces y frecuentes • Investigar nuevos canales de distribución y corredores de exportación e importación
---	---

Fuente. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Alberto Ruibal Handabaka. Febrero, 2007.

5. IMPACTO DE LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS DE LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL DESEMPEÑO DE LA EMPRESA.

5.1 EMPAQUES Y EMBALAJES

Las operaciones logísticas implican en primer lugar el uso de empaques y embalajes para preparar la carga de forma apropiada para su transporte en los modos elegidos para su despacho y para las distintas operaciones a que se someta durante el viaje entre el exportador y el importador según la cadena que se escoja. Antes de planear el embalaje óptimo se debe analizar con detenimiento y con la debida antelación tanto las operaciones a las cuales va a ser sometida la carga, como los lugares que se deberá atravesar antes de llegar al local del importador debido a que implica un sin número de riesgos que pueden reflejarse en pérdidas, daños y demoras.

El objetivo principal es proteger las características de la carga y preservar la calidad de la madera. Esta protección asegurara su llegada en optimas condiciones al local del importador; es necesario recordar que la carga debe protegerse durante todo el trayecto, hasta su destino final.

Figura 8. Despacho de madera



Fuente. Este estudio

Para el empaque de madera se debe tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Conocimiento detallado del producto.
- Analizar todos y cada uno de los riesgos que pueden sufrir las características del producto.
- La madera puede sufrir alteraciones en su volumen debido a la compresión por otros productos u otras cargas que puedan en un momento colocarse encima durante el almacenamiento, en su manipulación o durante el transporte.
- El peso y las dimensiones de madera indicarán la modulación de los sistemas de empaque, por consiguiente los materiales y el diseño estructural más recomendado para cada uno de ellos.
- Es conveniente realizar un análisis DOFA, en donde se pueda conocer perfectamente las fortalezas y oportunidades del producto que el empaque pueda resaltar competitivamente, al tiempo que se precisa conocer las debilidades y amenazas que estratégicamente deberán manejarse a través de su presentación.

La organización social del estado es por lo general diferente entre un país y otro, entre los mismos estados o departamentos que les lleva a tener normas técnicas y de comportamiento variados, legislando de manera diferente ante los mismos problemas y con planificaciones futuras que generan estrategias diversas a la hora de penetrar en esos mercados con miras a posicionar el producto o servicio en ellos, “quizás algunas veces desplazando otros proveedores que ya se encontraban establecidos”.¹⁷

La anterior situación conlleva a efectuar un análisis riguroso en los esquemas de la empresa para dar respuestas entre otras a los siguientes cuestionamientos:

¿Cómo Alandino Ltda., presenta los productos?

¿Cómo Alandino Ltda., Podría convencer a los compradores finales, intermedios e importadores?

¿Qué sistemas de empaque o de embalaje prefieren los clientes de Alandino Ltda.?

¿Qué tamaños o pesos desea o puede manipular la empresa Alandino Ltda.?,

¿Qué materiales son deseados o permiten sus leyes que se comercialicen?,

¹⁷ www.proexport.com.co

¿Qué reglamentaciones presentan para su post-uso?,

¿Qué compromisos adquiere Alandino Ltda., con sus empaques?

¿Cómo Alandino Ltda. Puede o satisface actualmente a su clientela?

Otro factor de análisis es el de la competencia. Es importante llegar a los mercados internacionales con productos, en igual o superior condición en empaques que la competencia pero nunca en condiciones inferiores a ella.

5.1.1 Normas Técnicas. Es de suma importancia investigar las normas técnicas exigidas y la Legislación vigente para los sistemas de empaque y/o embalajes así como su condición para el reciclaje respectivo.

Entre las normas técnicas más conocidas están:

Norma ISO 3394: Hace referencia a las dimensiones de las cajas máster, los pallets o plataformas y de las cargas paletizadas. En un principio esta Norma fue expedida únicamente para los empaques y embalajes destinados a los productos hortofrutícolas frescos, pero hace 4 años aproximadamente ha sido "recomendada" para toda clase de productos.

Los pallets: Los pallets necesarios para la unitarización de la carga según la Norma 3394 deben adaptarse conforme al modo de transporte seleccionado, así:

Para vía aérea. 120 x 80 cm.

Para vía marítima. 120 x 100 cm.

Figura 9. Pallets



Fuente. Esta Investigación. Abril, 2007

Las cajas: las dimensiones de las bases de las cajas deben corresponder a un módulo de 60 x 40 cm., de medida externa. La altura debe acondicionarse a las dimensiones de los productos comercializados. Este módulo puede multiplicarse y/o subdividirse y por consiguiente obtener otras dimensiones (múltiplos) que se adapten a cualquier necesidad.

Las medidas de las cajas individuales de los productos exportados deben acondicionarse internamente al módulo estipulado.

Norma ISO 780 y 7000: Instrucciones sobre manejo y advertencia. Símbolos pictóricos. (Ver Anexo C)

Reglamento de la organización internacional del trabajo O.I.T. Por razones ergonómicas se ha estipulado que ninguna carga que requiera manipularse por fuerza humana en algún momento de su DFI, podrá pesar en bruto más de 25 Kg. (Ver Figura 9)

Reglamentación 87 (R 87) de la organización internacional de metrología legal O.I.M.L. Aplicable a los productos de venta para unidades, en lo relacionado con las unidades empleadas en la descripción del contenido en cada envase.

Figura 10. Manipuleo de carga



Fuente. Esta Investigación. Abril, 2007

5.1.2 Normas ambiental. La constante preocupación de la sociedad actual radica en la conservación de los recursos naturales, motivo que ha despertado una serie de legislaciones encaminadas a tomar consciencia sobre la importancia de racionalizar y optimizar el uso de los materiales durante el ciclo de vida de estos, asunto que incumbe de manera directa a los sistemas de empaque y embalaje.

Actualmente algunos países han introducido normas y regulaciones de carácter ecológico, que tienen que ver con la aceptación, uso de ciertos materiales, procesos y sistemas de empaque que es conveniente analizar, según el país de destino.

Reglamento Alemán: Alemania ha sido quizás el primer país en elaborar un reglamento especial para tratar de solucionar el problema de los materiales utilizados en empaques y embalajes, dicho reglamento ha sido adoptado por casi la totalidad de los países miembros de la Unión Europea. El reglamento Alemán sobre los residuos sólidos generados por los sistemas de empaque y embalajes, es también llamado Ley TOFFER. Este reglamento tiene tres objetivos fundamentales.

- Se debe minimizar la cantidad de materiales y la variedad de especies empleadas en cada sistema de empaque y embalaje.
- Se debe procurar diseñar empaques que puedan reutilizarse o retornarse. Llamados "empaques inteligentes".
- Desde su diseño debe planificarse, garantizarse el reciclaje de los sistemas de empaque y embalaje de tal forma que su proceso consuma el mínimo de energía y evite el menor riesgo ecológico.

Reglamento de la Organización de las Naciones Unidas

Este reglamento fue elaborado para la utilización de maderas provenientes de los países en vía de desarrollo. Aplicable en cualquier país de destino, cuando se empleen, pallets, esquineros o cajas en madera.

- Solamente se permite el uso de maderas industriales o especies renovables, como pinos o eucaliptos. No se permite el empleo de especies nativas.
- La humedad debe ser inferior al 12 %.
- La densidad debe superar 450 Kg. por metro cúbico.

- Debe estar totalmente libre de todo tipo de micro-organismo, hongos o insectos.
- La dirección del corte con relación al sentido de la fibra no debe desviarse más de 10 grados.
- Debe estar exenta de cualquier clase de pigmentación o de olores que puedan contaminar al producto contenido o a cualquiera otro que se manipule almacene o transporte simultáneamente

5.1.3 Marcado del empaque. 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.
- Instrucciones sobre los sistemas de manejo que deben aplicarse a las cargas.
- Seguridad de las personas y equipos necesarios durante la manipulación y control de las mercancías.

Los productos y el 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 el país de destino.

Para la DFI el correcto marcado facilita la pronta localización de la mercancía, la rápida comprensión de lo escrito y la fácil localización de cada pallet de madera con los documentos que amparan el embarque.

Dentro de las especificaciones para el marcado del embalaje (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 deberá estar acorde con las disposiciones aduaneras respectivas.
- 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 así como también la del importador o comprador en el lugar de destino y
- La identificación comercial del producto (sí 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.

Las medidas fitosanitarias aprobadas internacionalmente y reconocidas por México, para el tratamiento del embalaje de madera que se utilice en el comercio internacional, incluye el tratamiento térmico (HT).

La persona que requiera aplicar la marca, para ser colocada en el embalaje de madera que se pretenda utilizar en la exportación de bienes y mercancías, debe cumplir con lo establecida para tal fin.

El tratamiento térmico (HT), consiste en el calentamiento del embalaje de madera descortezada, de acuerdo con un programa de tiempo y temperatura que permita alcanzar una temperatura mínima al centro de la tabla de 56°C por un mínimo de 30 minutos. "La marca es el sello oficial que se aplica al embalaje de madera y que es reconocido por México e internacionalmente para acreditar que esté fue sometido a alguna de las medidas fitosanitarias establecidas".¹⁸

¹⁸ www.proexport.com.co

5.2 TRANSPORTE

El transporte de bienes del local del exportador hasta el local del importador implica la utilización de al menos de tres modos de transporte: el que lleva a cabo el trayecto en el país exportador, el que realiza el tránsito internacional y el que hace el traslado en el país importador. Dado que la segunda porción es generalmente la más importante del viaje, la elección del modo de transporte y sus correspondientes servicios son fundamentales. No obstante, la idoneidad de dicho modo debe evaluarse en relación con los demás modos que se emplean para llevar la carga, desde el local del exportador hasta el lugar de embarque internacional y desde el lugar de desembarque internacional hasta el local del importador.

El gerente de la empresa Alandino Ltda., al realizar la evaluación de los servicios que ofrecen los distintos modos de transporte, tendrá que hacer un estudio general de los diversos factores que los afectan e influyen, entre ellos se tendrán en cuenta los siguientes elementos principales:

- Tener en cuenta la localización geográfica
- Estudiar los servicios correspondientes de cada medio de transporte.
- Deberá basar su elección en la confiabilidad, la frecuencia y la velocidad del servicio antes que sobre las tasa de fletes.
- Conocer las ventajas y los inconvenientes de cada modo de transporte.

El transporte, es una parte muy importante de la DFI en el proceso total de distribución, la empresa Alandino Ltda. Puede recurrir a los siguientes modos y escoger el más conveniente para la importación de madera, a continuación se esboza una breve descripción de cada modo de transporte.

5.2.1 Transporte Marítimo.

Figura 11. Transporte marítimo



Fuente. www.proexport.com.co. Abril 2007.

El mar constituye una vía excelente por su conexión con otras vías acuáticas naturales o artificiales, que posibilita el acceso al interior de muchos países. Entre ellas se encuentra el sistema de la cuenca del Amazonas y la del Río de la Plata, en América del Sur, la vía fluvial marítima del San Lorenzo y los Grandes Lagos, en América del Norte, los ríos Congo y Níger, Mekong y Yang Tse Kiang en África y Asia respectivamente. Las vías acuáticas no son tan numerosas ni tan accesibles como las rutas aéreas, por ello es preciso emprender algunas obras de adecuación como la remoción de rocas sueltas y otros obstáculos y el dragado de lugares poco profundos para hacer más fluidos el transporte acuático.

La parte más significativa de la inversión de capital que realizan los transportadores acuáticos esta en el equipo de transporte y en cierta medida en gastos del terminal. Puesto que las vías acuáticas y los puertos son por lo general de propiedad y manejo estatal, solamente una porción pequeña de dichos costos de infraestructura, especialmente aquellos costos operacionales de las vías acuáticas interiores, se deben a los transportadores acuáticos.

- **VENTAJAS**

Capacidad. Este es el modo que emplean los vehículos de transporte de mayor capacidad. En la actualidad hay buques petroleros de 500.000 TM.

Competitividad. Gracias a su gran capacidad y a la fuerza motriz que emplea, este modo de transporte se beneficia de las economías de escala, permitiéndole ofrecer tarifas de flete reducidas en comparación a cualquier otro modo de transporte.

Flexibilidad en los tipos de carga. Este modo de transporte ofrece gran variedad de buques para los distintos tipos de carga, a saber: carga general (suelta y unitarizada); carga a granel (líquidos: Banqueros de diferentes tipos; sólidos: Buques graneleros y buques de servicio combinado) y carga refrigerada.

Continuidad de las operaciones. En un rango de 24 h, este modo de transporte es menos susceptible de sufrir variaciones, por condiciones climáticas adversas.

- **INCONVENIENTES**

Accesibilidad. Generalmente los puertos marítimos, están ubicados en sitios apartados de los lugares de producción y del destino final de las mercancías. Por tanto, siempre precisa transporte previo y posterior a la llegada de la carga al puerto, esto implica un número mayor de actividades de manipuleo y a la vez riesgos de daños.

Además, cuando se realiza un trasbordo, el tiempo que la carga permanece en tránsito es más largo, algunas rutas marítimas se cierran en invierno por congelamiento (como la del Río San Lorenzo) y el acceso al interior de Canadá o Estados Unidos se hace imposible

Costos de embalaje. El manipuleo en puerto exige un embalaje de la carga resistente y relativamente costoso.

Velocidad. Todos los demás modos de transporte son más rápidos, incluso cuando se trata de los últimos modelos de buques porta contenedores (buques celulares de tercera y cuarta generación). La duración promedio de la travesía es más larga que por aire o por tierra (ferrocarril o camión), lo que repercute sobre los intereses y el monto del capital inmovilizado por inventario.

Frecuencia de los servicios. El despacho de buques no ofrece tantas posibilidades como el servicio de carga aérea regular, el transporte carretero o ferroviario. La menor frecuencia de los servicios de transporte marítimo aumenta la duración del almacenamiento de la mercancía, esto se traduce en baja rotación de inventarios.

Congestión portuaria. Es cada vez más frecuente, especialmente en aquellos países donde no se produjo una adecuación de las instalaciones portuarias paralela al aumento de su comercio exterior. Esto distorsiona el tráfico y aumenta considerablemente los gastos por sobrestadía.

5.2.2 Transporte Aéreo

Figura 12. Recepción de carga para transporte aéreo



Fuente. www.proexport.com.co. Abril, 2007.

El aire, como vía natural, es la ruta más universal que el agua, puesto que permite el acceso a todas partes del globo terráqueo. El transporte aéreo es flexible puesto que cada vuelo es único y no afecta a los demás. La mayoría tiene carácter internacional, siendo necesaria para su operación normal la firma de acuerdos de cooperación internacional.

Las características de los costos del transporte aéreo son similares a los de los porteadores carreteros o acuáticos. Los terminales aeroportuarios y el espacio aéreo no son propiedad de las aerolíneas; éstas compran los servicios aeroportuarios que necesita, como combustible, almacenamiento, arriendo de espacio, derechos de aterrizaje, entre otros. “Los costos del terminal incluyen manipuleo en tierra, recogida y entrega de la mercancía. Además, las aerolíneas

son propietarias de sus propios equipos, que al ir depreciándose durante su vida útil, se convierten en un costo fijo anual¹⁹.

- **VENTAJAS**

Velocidad. Es el modo de transporte más rápido y el que ofrece a los usuarios un servicio eficiente, confiable y de alta calidad lo cual asegura una vasta clientela. El transporte aéreo es irremplazable en el envío de productos perecederos o compras urgentes, como medicinas o repuestos, así como de bienes de rápida obsolescencia, como ropa o artículos de moda.

Competitividad. El transporte aéreo brinda las siguientes reducciones en los gastos:

- **Inventario.** La frecuencia en los vuelos permite alta rotación de inventarios, hecho que se refleja en los costos y volúmenes de producto almacenado.
- **Financiamiento.** El tiempo de almacenamiento durante el viaje es menor debido al corto periodo de transito. Por tanto, el monto y los intereses del capital invertido son menores.
- **Embalaje.** Gran parte del costo de embalaje queda virtualmente eliminado debido al cuidado con que se manipula la carga aérea. El ahorro es aún mayor cuando se unitariza la carga en paletas o en contenedores.
- **Manipuleo.** Las operaciones de cargue y descargue están muy mecanizadas, por tanto, son mucho menos traumáticas para la carga que las del transporte terrestre o marítimo.
- **Documentación.** Es relativamente sencilla y está totalmente normalizada (carta de porte aéreo, AWB) lo que reduce costos administrativos.
- **Seguro.** El manipuleo, tiempo de almacenamiento y duración del viaje reducen los riesgos por daños, demoras, robo o pérdida, todo lo cual se traduce en primas de seguro reducidas.

Cobertura de Mercado. La amplia red de transporte aéreo de carga que existe, llega a regiones inaccesibles y a países sin litoral por sobre otros modos de transporte, lo que les permite incorporarse a las operaciones de comercio exterior en forma competitiva.

¹⁹ BALLOU RONALDH. Logística, Administración de la Cadena de Suministros, México, 2002, Pág. 362-391

- **INCONVENIENTES**

Capacidad. Por razones de volumen y restricciones de peso, el avión más grande de carga, no está en capacidad de competir con ninguno de los modos de transporte de superficie (terrestre o acuática).

Cargas a granel. El transporte aéreo no puede utilizarse para la movilización de minerales, petróleo (crudo y sus derivados), cereales y químicos a granel.

Productos de bajo Valor Unitario. Las materias primas, algunos productos manufacturados y gran número de bienes semimanufacturados no pueden absorber el alto costo de los fletes aéreos dentro de su costo total.

Artículos peligrosos. Las regulaciones vigentes de la OACI y la IATA restringen severamente el número de artículos peligrosos que se pueden transportar por vía aérea, especialmente en aviones de servicio combinado (carga y pasajeros).

5.2.3 Transporte Ferroviario. Otro tipo de transporte para la exportación es el ferrocarril, el cual está perfectamente adaptado para largos recorridos y además presenta diferentes clases de servicios, según la cantidad, peso o volumen que se desee exportar. No obstante, a pesar de los muchos servicios que prestan los ferrocarriles, la realidad del mercado es otra el transporte aéreo, por carretera y acuático, desplazarán cada vez más al ferrocarril. Sin embargo, es necesario conocer a fondo todos los servicios, rutas, horarios y tarifas, de igual manera se debe estudiar todas las posibles condiciones presentes y futuras partiendo de la realidad y considerando todos los problemas que se presenten en uno u otro medio, para tomarla decisión óptima e inclinarse por el que nos proporcione mayores beneficios.

Tarifas. Se cobra por kilometraje recorrido. Los ferrocarriles proporcionan importantes ahorros con relación a sus tarifas en cuanto a los envíos por “carro entero” en comparación con sus envíos por “menos de carro entero” resultando un gran incentivo para la transportación de grandes cantidades.

Trámite. Se solicita en la dirección general de ferrocarriles en el interior de la república con el jefe de estación, el carro o los carros vacíos que se deseen, puesto que se dispone de un margen de 48 horas para cargar los carros

- ✓ **VENTAJAS**

Capacidad. Cuando se trata de volúmenes muy grandes de carga, el transporte ferroviario presenta ventajas considerables dadas a su capacidad en relación con

la de transporte carretero o aéreo. Ciertos trenes como los llamados trenes bloque que transportan cerca de 12.000 TM., pueden llegar a competir con buques de mediano tamaño. El apilamiento de contenedores, en pilas de dos en dos, es muy común en los trenes de Estados Unidos, Canadá y recientemente de México.

Velocidad. Gracias a la naturaleza de las nuevas vías férreas, los rieles y a la fuerza cada vez mayor de las locomotoras.

Documentación y aduana. La documentación es similar a la que se necesita para el transporte por carretera.

✓ INCONVENIENTES

Poca flexibilidad. En comparación con el transporte carretero, el transporte ferroviario tiene menor flexibilidad que se deriva de las características de la red y las diferencias en el ancho de las vías, aunque esta limitación ha sido parcialmente resuelta gracias a los ejes intercambiables.

Transbordos. Según la localización de los sitios de producción con relación a las estaciones del tren, casi siempre es necesario el transporte previo o posterior al embarque de la mercancía lo cual implica mayor manipuleo y mayor riesgo de daños.

Saqueo. El transporte ferroviario es más susceptible de saqueo, a causa de un mayor número de escalas y estaciones del almacenamiento, entre el origen y el destino final.

La limitación de este medio es su inflexibilidad, es decir, que la mercancía solo podrá ser transportada hasta donde lleguen las vías.

La empresa Alandino Ltda., para la distribución de madera opta por el transporte terrestre porque es el único modo de transporte que brinda un servicio puerta a puerta sin transbordos o transferencias.

5.2.4 Transporte Terrestre. El transporte carretero o terrestre internacional es aquel que permite el traslado de mercancías desde un país exportador hasta un país importador cumpliendo normas sobre tránsito aduanero internacional, ceñido a normas internacionales sobre operación de servicios, utilizando empresas reconocidas y habilitadas en los distintos países por donde circulará la carga.

Este tipo de transporte por lo general, está regido por acuerdos o convenios internacionales que han sido suscritos por los países.

El transporte por carretera tiene características de costos que contrastan grandemente con las del ferrocarril.

Figura 13. Transporte terrestre



Fuente. www.proexport.com.co. Abril, 2007.

En efecto, este modo de transporte exhibe los menores costos fijos entre todos los modos de transporte por las siguientes razones:

- Los transportadores por camión no son propietarios de la carretera por la que se movilizan.
- Un camión de carga constituye una unidad económica pequeña.
- Las operaciones en la terminal no exigen equipos costosos.
- Los costos de la mano de obra para el cargue y descargue de camiones son muchos menores que el de los trenes.

✓ VENTAJAS

Versatilidad. Permite acceso más rápido a las instalaciones de los despachadores, embarcadores y destinatarios que cualquiera de los demás modos de transporte, esto facilita la operación de recogida y entrega de la mercancía. Cuando la ruta planeada originalmente se encuentra bloqueada o cuando el tráfico está congestionado, se puede utilizar rutas alternas, permitiendo cumplir con la fecha y el horario establecido, es decir “Justo a tiempo”.

Accesibilidad. Una de las ventajas significativas del transporte por carretera es la agilidad de los vehículos para la distribución. Como consecuencia, generalmente está en capacidad para ofrecer un servicio puerta a puerta sin que medie manipulación o trasbordo.

Prontitud. Por su flexibilidad, la partida y llegada de camiones puede fijarse con relativa exactitud, evitando con ello demoras, las cuales ocurren, por lo general como consecuencia del mal tiempo u otros percances.

Figura 14. Madera embalada



Fuente. Esta Investigación – Empresa Alandino Ltda. Abril, 2007

Seguridad. El conductor acompaña el camión durante todo el trayecto, ejerciendo una supervisión personal que permite reducir el riesgo de daños y saqueo.

Costos del embalaje. El transporte en un vehículo especializado es ideal para casi todas las mercancías y para algunos tipos de carga a granel en cantidades pequeñas. En comparación con otros modos, el transporte carretero exige con frecuencia menor embalaje e incluso lo hace e innecesario.

✓ **INCONVENIENTES**

Capacidad. El transporte carretero no puede competir con los otros modos de transporte; los vagones del tren, los buques y los aviones tienen una capacidad mucho mayor que la de los camiones. Además existen normas que limitan el tamaño y peso de estos vehículos.

Grandes distancias. El transporte carretero únicamente puede operar dentro de ciertos límites y por tanto debe dejar que los embarques a gran distancia los realicen otros modos de transporte.

Congestionamientos de tráfico. En algunos países las congestiones de tráfico, se han convertido en un gran problema, causando serias demoras en los despachos de carga.

Regulaciones de tráfico y vías. Los controles internos de seguridad, la dimensión de las carreteras, la capacidad de los puentes, etc., no están estandarizados en todos los países en vía de desarrollo.

La agitación política (por ejemplo: grupos guerrilleros) afecta seriamente el acceso del transporte terrestre (ferrocarril o carretera) en algunas regiones del mundo, especialmente en África y América Latina.

5.3 INCOTERMS

El adecuado uso y aplicación de los Incoterms en las transacciones internacionales buscan en gran medida: facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales y establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

El importador y el exportador deben convenir y resolver los términos comerciales escogidos para el transporte de madera teniendo en cuenta los costos, riesgos y documentos, con el objetivo de evitar las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países.

A continuación se presenta la definición de cada Incoterms (Ver cuadro 9)

Cuadro 10. Incoterms 2000

CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE				
GRUPO E	EXW	Ex Works	Ex Fábrica	Lugar determinado
GRUPO F	FCA	Free Carrier	Libre transportista	Lugar determinado
GRUPO C	CPT	Carriage Paid To	Transporte pagado hasta	Lugar de destino determinado
	CIP	Carriage and Insurance Paid To	Transporte y seguro pagado hasta	Lugar determinado
GRUPO D	DAF	Delivered at Frontier	Entregado en frontera	Lugar determinado
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregado sin pago de derechos	Lugar de destino señalado
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregado con derechos pagados	Lugar de destino señalado
SÓLO TRANSPORTE ACUÁTICO (marítimo y por vías fluviales internas):				
GRUPO F	FAS	Free Alongside Ship	Libre al costado de la nave	Puerto de embarque señalado
	FOB	Free On Board	Libre a bordo	Puerto de embarque señalado
GRUPO C	CFR	Cost and Freight	Costo y flete	Puerto de destino señalado
	CIF	Cost, Insurance and Freight	Costo, seguro y flete	Puerto de destino señalado
GRUPO D	DES	Delivered Ex Ship	Entregado Ex Nave	Puerto de destino señalado
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entregado Ex Muelle	Puerto de destino señalado

Fuente. www.ransa.com.pe. Abril 2007.

5.3.1 EXW – ex WORKS: en fabrica (lugar convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller almacén, etc.) a disposición del comprador. En especial, no es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado. Este término, por tanto, es el de menor obligación para el vendedor y no debe usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación. En tal circunstancia, es mejor llevar el término FCA

5.3.2 Fca – FREE carrier: franco transportista (lugar convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la pone despachada de aduana para la exportación a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado. Si el comprador no indica ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Según la práctica comercial, cuando se requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador.

Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

5.3.3 Fas – FREE alongside ship: franco al costado del buque. (puerto de carga convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas, en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador soporta todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel momento.

El FAS exige que el comprador despache la mercancía en aduana para la exportación. No debe emplearse cuando el comprador no pueda llevar a cabo, directa o indirectamente, los tramites de exportación.

Este término solo puede usarse para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores.

5.3.4 Fob – FREE board: franco a bordo (...puerto de carga convenido). Significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en un puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador soporta todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto.

El termino FOB exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación. Solo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores.

5.3.5 Cfr – cost and freight: costo y flete (...puerto de destino convenido).

Significa que el vendedor paga los gastos y los fletes necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque, se transfieren del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. El termino CFR exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Solo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior.

5.3.6 Cif – cost insurance and freight: costo, seguro y flete. (Puerto de destino convenido).

Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el CFR, además, tiene que conseguir un seguro marítimo para la carga contra los riesgos que soporta el comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. Este término solo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior.

5.3.7 Cpt – carriage paid to: transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).

Significa que el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional, se transfiere del vendedor al comprador en el momento en que la mercancía es entregada a la custodia del transportista.

Si se utilizan transportistas sucesivos para el transporte al destino convenido, el riesgo se transmite cuando la mercancía es entregada al primer transportista.

El termino CPT exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación. Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

5.3.8 Cip – carriage and insurance paid to: transporte y seguros pagados hasta (...lugar de destino convenido).

Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, además tiene que conseguir un seguro para la carga contra el riesgo que soporta el comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima.

El comprador debe observar que con el término CIP el vendedor solo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima. El termino CIP exige que

el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación. Puede usarse este término con cualquier tipo de transporte, incluido el transporte multimodal.

5.3.9 Daf – delivered at frontier: entregada en frontera (...lugar convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación cuando entrega la mercancía despachada en aduana para la exportación en el punto y el lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

La palabra “frontera” puede usarse para designar cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por tanto, es de vital importancia que sea definida con precisión, haciendo siempre mención del punto y del lugar en este término.

El DAF está principalmente pensado para su utilización cuando la mercancía es transportada por ferrocarril o carretera, pero puede usarse con cualquier modo de transporte.

5.3.10 Des – delivered ex-ship: entregada sobre buque (...puerto de destino convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en aduana para la importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido. El termino DES solo puede usarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

5.3.11 Deq – delivered ex quay-duty paid: entregada en muelle – derechos pagados- (...puerto de destino convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación. El vendedor asume todos los riesgos y gastos, incluidos los derechos, impuestos y demás cargos por llevar la mercancía hasta aquel punto.

5.3.12 Ddu – delivered duty unpaid: entregada derechos no pagados (...lugar de destino convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación

5.3.13 Ddp – delivered duty paid: entregada derechos pagados (.lugar de destino convenido). Significa que el vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la ha colocado a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación. El termino DDP puede utilizarse con cualquier modo de transporte.

Después de haber conocido los Incoterms la empresa Alandino Ltda., para la importación de madera, eligió el termino de venta *CPT* (...Transporte pagado hasta...) o lugar de destino convenido. De esta forma, en caso de conflicto

quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación

5.4 PROCESOS ADUANEROS

En la DFI los procesos aduaneros ante las autoridades respectivas puede delegarse en cualquier agente especializado como corredores o agentes de aduana, agentes transitarios, cuya licencia lo habilita ante la aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

La función de los agentes es comprobar y verificar que la documentación cumpla con las disposiciones legales vigentes, las condiciones en que llegó la mercancía, confeccionar las destinaciones aduaneras con base en los documentos exigidos por la normativa aduanera, describir y clasificar arancelariamente las mercancías, exigir los vistos buenos necesarios requeridos por la legislación, así como también determinar los derechos de aduana y demás gravámenes cuando corresponda y valorar las mercancías determinando la base imponible.

El exportador e importador deberán obtener un cierto número de documentos, para llevar a cabo la importación de madera. A continuación se explica cada uno de estos documentos:

5.4.1 Certificado de Sanidad. Certifica el estado de los productos con relación a las normas sanitarias, veterinarias, zoosanitarias, fitosanitarias, de desinfección, farmacéuticas, químicas, entre otras del país de destino. La representación diplomática o comercial, los organismos de promoción comercial y algunas publicaciones especializadas, como guías para el exportador, contiene información sobre dichas normas.

Las agencias del gobierno están autorizadas para expedir los distintos tipos de certificados requeridos. (Ver Anexo D)

5.4.2 Factura Comercial. Es un documento que se elabora siempre que una persona vende un bien a otra, es un documento fundamental que sirve de base para la elaboración de otros documentos necesarios para el transporte internacional, puesto que contiene toda la información básica sobre la transacción.

Las facturas generalmente se elaboran en un bloque que contiene todas las copias requeridas. Este contiene la factura para el cliente, la copia para el vendedor, otra del consignador y para el consignatario (el cual puede ser una sucursal de la empresa del cliente), una copia de programación del transporte

destinada a la oficina responsable de la DFI del vendedor así como una nota de porte (prueba de entrega) para el transportador. (Ver Anexo E)

Las facturas normalmente contiene la siguiente información:

- Fecha.
- Posición Arancelaria.
- Nombre y dirección del comprador (o del consignatario), vendedor y consignatario.
- Orden o número del contrato, cantidad y descripción de la mercancía, precio por unidad (y detalles sobre cualquier otro cargo no incluido en el precio unitario), y el precio total.
- Peso de las mercancías, numero de piezas, numero de embarque, marcas y volumen.
- Condiciones de entrega y pago.
- Detalles sobre el embarque.

La factura que se envía al comprador sirve principalmente como comprobante de pagos y entrega. Puede también constituir un contrato de compraventa si contiene todas las condiciones de la transacción.

5.4.3 Lista de Empaque. Es la relación de las mercancías heterogéneas contenidas en cada pallet. La lista de empaque (Ver Anexo F) puede ser sustituida por la factura.

5.4.4 Certificado de Origen. Este documento se expide como prueba de que el producto exportado se ha producido en el país exportador e incorpora un porcentaje de valor agregado, lo que constituye un requisito solicitado para beneficiarse de acuerdos sobre tarifas preferenciales. (Ver Anexo G). Estos certificados se exigen para zonas donde rigen acuerdos de integración económica como la ATPDEA, ALADI, CARICOM, CEE, GRAN, MERCOSUR, NAFTA, CAN etc. u otros sistemas tales como SGP, países ACP, etc. Generalmente las organizaciones del sector privado, como cámaras de comercio o asociaciones de productores o de exportadores, son las encargadas de su expedición. No obstante, en otros países las entidades estatales encargadas del comercio exterior (organizaciones de promoción comercial, ministerios e institutos de comercio exterior, direcciones de comercio exterior, etc.) son las que cumplen esta función.

5.4.5 Manifiesto de Carga Internacional. Es el documento que contiene toda la relación de la mercancía que comprende la carga en el medio de transporte que va a ser cargado y descargado en la fábrica o empresa, excepto los efectos correspondientes a pasajeros y que el representante del transportador debe entregar debidamente suscrito a la autoridad aduanera. (Ver Anexo H)

5.4.6 Declaración de Aduana. Es un formulario que exigen las autoridades de aduana de los distintos países para cumplir con las formalidades aduaneras. Se trata de una fuente de información destinada a los registros estadísticos sobre comercio exterior, el movimiento de las exportaciones y las importaciones o bien como control de cambios cuando este existe. La información contenida en el formulario y su formato varían de un país a otro. Los derechos de aduana se cobran con base en este documento. (Ver Anexos J y M)

5.4.7 Carta de Porte Carretero Internacional. La carta de porte evidencia el contrato de transporte por carretera pero su ausencia o cualquier irregularidad que pueda contener, no afecta la validez del contrato, el cual permanecerá sujeto a las disposiciones del convenio. Cuando las mercancías se transportan en vehículos diferentes, son de diverso tipo o están divididas en lotes distintos, el vendedor o el transportador tienen derecho a exigir una carta de porte por cada vehículo o por cada tipo o lote de mercancías. La carta de porte no es un instrumento negociable, ni constituye un título de propiedad. No obstante se utiliza en el transporte carretero como prueba de posesión y control de las mercancías. Se deben elaborar en tres copias originales firmadas por el embarcador y por el transportador. El primer original es para el embarcador, el segundo acompaña la mercancía y el tercero lo retiene el transportador. (Ver Anexo I)

La carta de porte debe contener la siguiente información:

- Lugar y fecha.
- Nombre y dirección del embarcador.
- Lugar y fecha en que fue recibida la mercancía y lugar de destino.
- Descripción de la mercancía y el embalaje.
- Nombre y dirección del consignatario.
- Número de piezas y marcas especiales.
- Peso bruto y cantidad de la mercancía.

- Cargos relativos al transporte.
- Instrucciones para la aduana.

Además de los anteriores, la carta de porte debe contener los siguientes datos:

- Prohibición de transbordos.
- Cargos por cuenta del embarcador.
- Monto de los cargos por cobrar.
- Valor de los bienes y el monto de los intereses por demora en la entrega.
- Instrucciones del embarcador al transportador relativas al seguro de la mercancía.
- Plazo límite para el transporte.
- Lista de documentos entregados al porteador.

5.4.8 Registro del Instituto Agropecuario – ICA. Para conseguir este certificado, se debe radicar una carta en el Instituto Colombiano Agropecuario - ICA- División de Sanidad, solicitando la inscripción de los predios y especificando la siguiente información: (Ver Anexo K)

- Lugar y fecha de presentación de la solicitud.
- Nombre de la empresa y/o exportador.
- Número de Identificación Tributaria –NIT- (Persona Jurídica) y/o Cédula de Ciudadanía (Persona Natural) del exportador.
- Dirección del solicitante.
- Extensión en hectáreas de los predios.
- Especies y variedades de frutas producidas con destino a la exportación.
- Nombre del asistente técnico.
- Firma del exportador o representante legal.

De igual manera para el proceso de Importación en el caso de la madera se precisa de un requerimiento ambiental certificado emitido por Corponariño (Ver Anexo L)

5.4.9 Certificado de Seguro. La póliza de seguro de carga puede ser expedida únicamente por el asegurador y tiene una forma estándar que cubre los riesgos previstos para toda clase de mercancía transportada por cualquiera de los diferentes modos de transporte. Rara vez los exportadores utilizan pólizas individuales para cada despacho, puesto que tendrían que obtener una nueva para cada uno. Sin embargo, es frecuente la expedición de certificados de seguro amparados por la póliza general para cada despacho en particular. (Ver Anexo N)

El certificado de seguro debe contener la siguiente información:

- Nombre y firma del asegurador.
- Nombre del asegurado.
- Endoso del asegurado, cuando se requiera de tal forma para que se puedan transferir los derechos de reclamación.
- Descripción de los riesgos cubiertos.
- Descripción del embarque.
- Monto o montos asegurados.
- Lugar donde se efectúan los pagos de reclamos por las sumas aseguradas, junto con el nombre del agente ante quien se deben presentar.

Básicamente, la póliza o el certificado de seguro deben tratar los siguientes aspectos relativos al despacho internacional:

- Cubrir el riesgo que implican las condiciones del crédito.
- Estar incluidos en un formulario diligenciado debidamente.
- Estar elaborado en un formato transferible.
- Estar fechados con anterioridad, o en la misma fecha, al documento que certifica el despacho, como por ejemplo el conocimiento de embarque.
- Expresarse en la misma moneda en que se expresa el crédito.

CONCLUSIONES

- Las empresas dedicadas a la importación de madera en la ciudad de Ipiales han buscado mejorar la eficiencia productiva en todos los eslabones de la cadena de DFI, sin embargo, dichos esfuerzos se han visto aminorados por el descuido sinérgico de otros entes responsables directa e indirectamente del componente logístico que involucra el transporte de mercancías en la frontera colombo – ecuatoriana, generando con ello bajos niveles de rentabilidad en el proceso de importación.
- Todo proceso de DFI encierra un sin número de inconvenientes que deben ser atenuados por acciones estratégicas e innovadoras que implemente la alta gerencia de la empresa, teniendo como referente que la cadena optima que se elija deberá ser individualizada o personalizada para cada embarque, con la finalidad de alcanzar altos niveles de efectividad y eficiencia, al tiempo que se optimiza la transacción comercial externa de la empresa Alandino Ltda.
- La incidencia de los costos en el proceso de la DFI manejados por la empresa Alandino Ltda., son bajos en comparación con las dos empresas del sector, Atemco Ltda., y Almaviva Ltda., sin embargo, cabe añadir que un rubro de bajo costo no necesariamente representa una buena elección para la empresa por lo general todo es relativo, de allí la importancia de una acción sinérgica por parte de la gerencia de esta empresa., ya que la toma de decisión para elegir la cadena optima de DFI deberá ser individualizada para cada embarque, con el fin de alcanzar altos niveles de efectividad y eficiencia en la operación, y poder optimizar la rentabilidad de la transacción comercial externa de la empresa Alandino.
- Todas las operaciones inherentes al proceso de DFI constituyen para la empresa un elemento que debe ser administrado adecuadamente, si quiere tener o adquirir mayor competitividad en los mercados internacionales. El embalaje por su parte, juega un papel principal dentro de la cadena de DFI, debido a la interrelación con otros subsistemas de la misma, razón por la cual debe ser objeto de un estudio minucioso que permita aportar soluciones eficaces para las operaciones ligadas al traslado internacional de bienes. Dadas las características del proceso de importación de la madera, es conveniente que la alta gerencia planee la logística en todos sus eslabones para lo cual precisara estar contemplada en el plan logístico que esta efectúe.

RECOMENDACIONES

- Se precisa adelantar alianzas estratégicas entre las empresas encargadas de los procesos de DFI de la frontera colombo –ecuatoriana, los gremios y entidades del orden gubernamental tendientes a optimizar la gestión de logística internacional en esta frontera. Además la empresa Alandino Ltda., deberá implementar un enfoque logístico que contribuya a dinamizar las operaciones en términos de costo tiempo y excelencia en la prestación de sus servicios que incremente la competitividad de la empresa frente a las empresas del sector y que se traduzca finalmente en mayores niveles de rentabilidad para Alandino.
- Se propone la implementación de un proceso con enfoque pragmático cuyo eje central sean los elementos de costo y tiempo como parámetros decisivos que contribuyan a disminuir los inconvenientes presentados en la DFI de la empresa ofreciendo así un servicio de excelente calidad reflejando en la eficiencia y eficacia de Alandino Ltda., en los procesos de importación que le permitan consolidarse como una empresa que opera con base a parámetros de mejoramiento continuo traducido en el justo a tiempo en todas sus operaciones.
- Se aconseja a la empresa Alandino formular estrategias con el fin de alcanzar un manejo óptimo de los costos que el proceso de DFI acarrea, partiendo de lo anterior la gerencia de Alandino deberá:
 - Investigar nuevos métodos y materiales de embalaje.
 - Minimizar las existencias de materiales de embalaje.
 - Implementar el uso de la transmisión electrónica de documentos.
 - Investigar los peligros de transporte, las principales causas de pérdida y daño.
 - Negociar tarifas preferenciales mediante alianzas estratégicas.
 - Comparar tarifas por viaje y por periodo de tiempo.
 - Comparar costos entre diferentes almacenadoras.

- Investigar transportes con rutas directas evitando fases de almacenamiento.
 - Comparar costos dentro de la empresa con los que cobran los agentes transitarios.
 - Mejorar el embalaje para minimizar el peso bruto cuando el arancel aduanero se acota sobre peso y no sobre valor.
- Por último se recomienda de forma enfática a Alandino Ltda., estudiar minuciosamente todos los componentes de la DFI partiendo en primer lugar, de conocer ampliamente la carga que se va a transportar, sus características y preparación para seleccionar un empaque y embalaje adecuado, teniendo presente que se debe analizar con detenimiento y antelación tanto las operaciones a las que se ve sometida la carga como los lugares que deberá atravesar antes de llegar al local del importador, en segundo lugar un examen de los modos de transporte que se van a considerar, su estructura, rutas, terminales y regulaciones internacionales que lo rigen, en tercer lugar, análisis de los contratos internacionales y los términos de negociación internacional que la empresa manejara antes de comprometerse analizando para ello los derechos y responsabilidades que estos acarrearán y por último tener presente la operatividad de los procesos aduaneros, es decir los documentos que amparan tanto las operaciones de importación como exportación deben estar correctamente diligenciados para poder llevar a cabo la transacción comercial internacional.

BIBLIOGRAFÍA

BALLOU, Ronaldh. Logística, Administración de la Cadena de Suministros, México, 2002, 582 Pág.

CHISTOPHER, Martin, Logística Aspectos Estratégicos, México, Limusa S.A. 2002, 362 Pág.

CHIAVENATO ADALBERTO, Administración De Recursos Humanos, Quinta Edición, Mc Graw Hill, 295 Pág.

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. DIAN, Declaración de Importación Andina De Valor y Exportación. 200 Pág.

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. DIAN, Reforma a la Legislación Aduanera, Decreto 232 del 2001. 86 Pág.

DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES. DIAN, Decreto 2685 de 1999. Nuevo Estatuto Aduanero Colombiano. 2007.

PERILLA, Rogelio. Manual del Importador y Exportador.

RUIBAL, Handabaka Alberto. Gestión Logística De La Distribución Física Internacional, Grupo Editorial Norma, 461 Pág.

MÉNDEZ Álvarez Carlos Eduardo. Metodología, diseño y desarrollo de la DFI, Barcelona, NORMA 1994. 461 Pág.

NETGRAFÍA

Disponible en Internet:

- www.colombiacompite.com.co
- www.colombiaexport.com
- www.logística.com
- www.mincomex.gov.co
- www.proexportcolombia/empaqueteyembalaje/DFI
- www.proexportColombia/logísticatransporte/DFI
- www.ica.gov.co
- www.comunidadandina.org
- www.legiscomex.com.co
- www.fscoxaca.org
- www.rgxonline.com

ANEXOS

Anexo A. Encuesta.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
EMPRESA ALANDINO LTDA.

Objetivo: La presente encuesta ha sido elaborada con la finalidad de obtener información sobre la satisfacción o no respecto al proceso de Distribución Física Internacional que se presenta con la madera.

1. ¿El empaque y embalaje se ajusta a sus especificaciones?

- a. SI
- b. NO

2. ¿Alguna vez la madera ha evidenciado algunos de los siguientes daños?

- a. Humedad
- b. Moho
- c. Hongos
- d. Insectos
- e. Bacterias
- f. Todas las anteriores
- g. Ninguna

3. ¿Con respecto al almacenamiento, el guacal ha sufrido uno de los siguientes riesgos?

- a. Apilamiento irregular
- b. Caídas
- c. Mala formación de estibas

4. ¿Los documentos que amparan la mercancía se encuentran bien diligenciados?

- a. SI
- b. NO

5. ¿Subraye cuales de las siguientes ventajas cuenta el servicio de transporte?

- a. Versatilidad
- b. Accesibilidad
- c. Prontitud
- d. Seguridad
- e. todas las anteriores
- f. Ninguna

6. ¿Qué percepción tiene sobre la madera comprada en Alandino Ltda.?

- a. Excelente
- b. Buena
- c. Regular

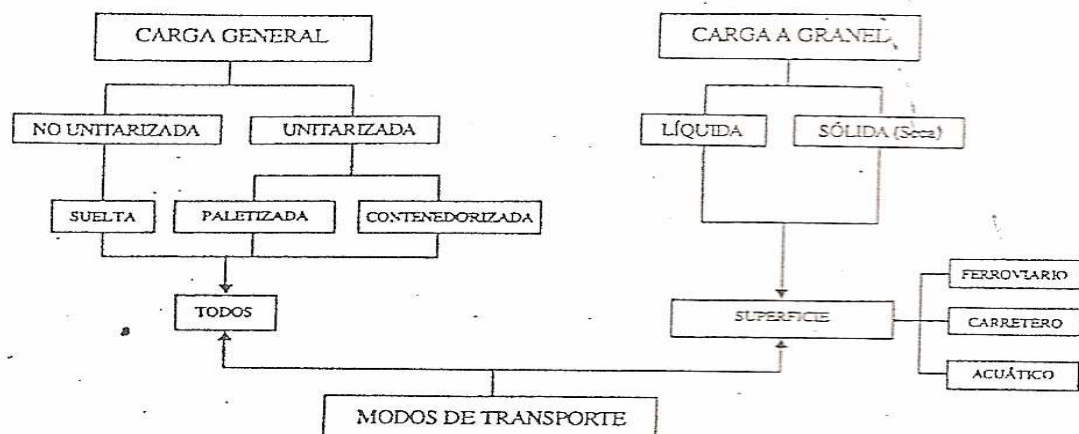
7. ¿Usted seguiría comprando madera a Alandino Ltda.?

- a. SI
- b. NO

8. De las siguientes empresas usted a quien le adquiere o compra frecuentemente madera?

- a.) Almaviva
- b.) Atemco
- c.) Alandino

Anexo B. Tipos de carga



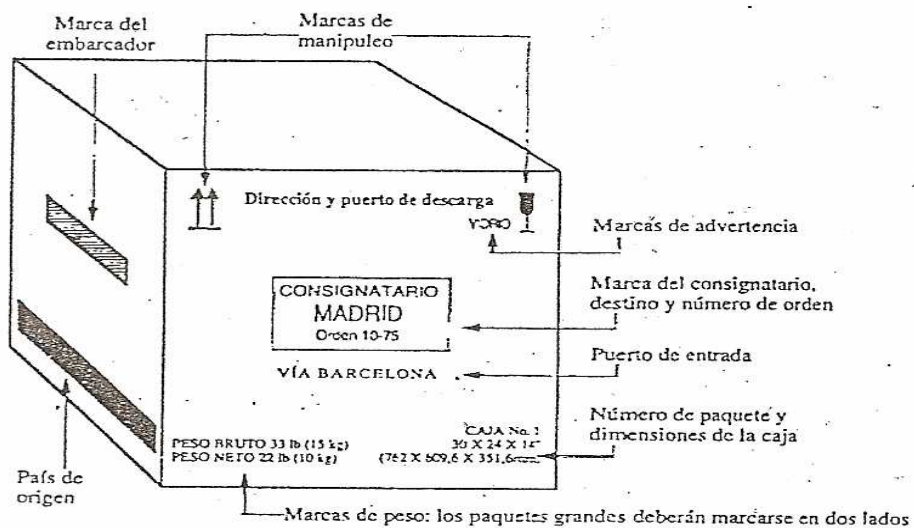
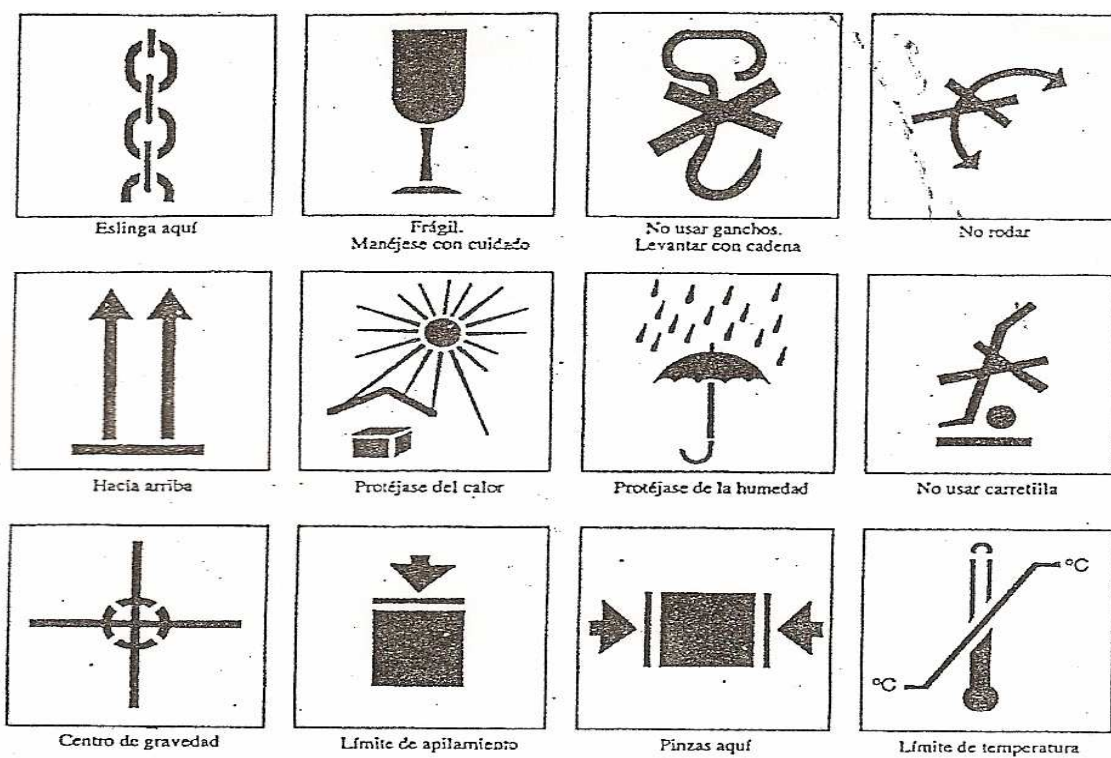
Cuadro 2
FRECUENCIA EN EL TRANSPORTE DE DIFERENTES TIPOS
DE CARGA SEGÚN EL MODO DE TRANSPORTE

Tipo de carga \ Modo		Ferroviano	Carretero	Marítimo	Aéreo
CARGA GENERAL	Suelta (no unitarizada)	**	***	**	**
	Unitarizada	***	***	***	***
CARGA A GRANEL	Líquida	**	*	***	—
	Sólida (seca)	**	*	***	—

Frecuencia: * Baja ** Media *** Alta

[4]

Anexo C. Símbolos pictóricos de la ISO



Fuente: *Packaging-Pictorial marking for handling of goods*. ISO 780: 1983 (E).

Anexo D. Certificado fitosanitario de exportación.



REPÚBLICA DEL ECUADOR
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA
CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN
 Phytosanitary Certificate for Export



No. P0184300

Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection Organization of Ecuador		A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de FO: Plant Protection Organization(s) of COLOMBIA	
I. Descripción del envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter: FORESTEX INTERNATIONAL C.V. Wings House, Desperestraat 15, 3005 JE, Rotterdam, The Netherlands		2. Nombre y dirección declarados del destinatario Declared name and address of consignee: Alandino LTDA S.A. CARRERA 7No 30- 130 Forum, Ipiales	
3. Lugar de origen / Place of origin: Ecuador		4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance: Terrestre	
5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry: Ipiales		6. Marcas distintivas / Distinguishing marks: CC009-02	
7. Número y descripción de los bultos Number and description of packages: 18 PALLETS		8. Cantidad declarada y nombre del producto Name of produce and quantity declared: 47.49 m3 710 Unidades de Tableros de fibra de madera, 28.762 45 Kilos Netos.	
9. Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants: <i>Pinus radiata</i>			
Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.			
II. Declaración adicional / Additional Declaration			
Previa la inspección fitosanitaria del producto en el centro de producción, se encuentra libre de plagas de importancia cuarentenaria para el país de destino.			
III. Tratamiento de desinfestación y/o desinfección / Disinfestation and/or Disinfection Treatment			
10. Fecha / Date X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X		11. Tratamiento / Treatment X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X	
12. Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient) X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X		13. Duración y temperatura Duration and temperature X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X	
14. Concentración Concentration X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X-X		15. Información adicional / Additional information	
Lugar de expedición Place of issue QUITO		Nombre del funcionario autorizado / Name of authorized officer 	

Anexo E. Factura comercial.



DOC # 24382679
Wings House, Graupelstraat 10
3050 JE, Antwerpen
The Netherlands

FACTURA COMERCIAL

No. FOR-TEK-0000545

Fecha: 2007-03-22
REF: FRTK-2007- 0000545

Vendido a: ALANDINO LTDA
CARRERA 30 No 30-130
Foram

Consignado a: ALANDINO LTDA
CARRERA 30 No 30-130
Foram

Su pedido No. CC009-07
Puerto de Destino: Ipiiales
Embarque via: Terrestre
Equipo: 2 Tractomula
FUE#: FK8-2007-0000314
Prof:

IPIALES COLOMBIA
Tel: (574) 3252280 Fax: (574) 3140701
Condiciones de pago: Pago Contra Documentos
Términos de pago: CPT Ipiiales
Seguro: Tomado por el Comprador quien asume todo riesgo
Origen del Producto: Ecuador
Despachos parciales: Si Permitido

Bultos	Unid/ Bulto	Total Unidad	Ancho mm	Largo mm	Esp mm	Total m3	Peso Net Kg	Calidad	Descripción	Precio At USD/m3	Total Usd
Tableros de Fibra Recubiertos con Papel Melaminico											
2	35	70	1,830	2,440	18.00	5.63	3,536.20	RAN	DURAFIBRA DL	432.00	2,432.16
16	20	640	1,830	2,440	15.00	42.86	25,420.80	SOFT	DURAFIBRA HYW	398.00	16,660.28
18		710	TOTALES		47.49				Total USD FOB		19,092.44
Total Peso Neto Kg			28,762.45						Flete	560	
Total Peso Bruto Kg			30,775.82						Total USD CPT Ipiiales	19,652.44	

Marcas: CC009-07

Observaciones:

Forestek
Firma Autorizada

Anexo F. Lista de empaque.



Forestek
S.A. DE C.V.

DOC # 24382073
Wings House, Stoupestraat, 10
3085 JE, Rotterdam
The Netherlands

LISTA DE EMPAQUE

Fecha: 2007-03-22
REF: FRTK-2007-0000545
Vendido a: ALANDINO LTDA
CRA 7 No 30-130
Foram
IPIALES
COLOMBIA
NIT811.028.6501
Su pedido No: CC009-07
Puerto de Destino: Ipiates
Embarque vía: Terrestre
FUE#:
Equipo: 2 Tractomula

Pag: 1/1
No. FOR-TEK-0000545
Consignado a: ALANDINO LTDA
CRA 7 No 30-130
Foram
IPIALES
COLOMBIA
Condiciones de pago: Pago, Contra Documentos
Términos de venta: CPT Ipiates
Seguro: Tomado por el Comprador quien asume todos los riesgos
Origen del Producto: Ecuador
Despachos parciales: Si Permitido

Bultos	Unid/ Bulto	Total Unidad	Ancho mm	Largo mm	Esp mm	Total m3	Peso Nt Kg	Calidad	Descripción
Tableros de Fibra Recubierto con Papel Melaminico									
2	35	70	1,830	2,440	18,00	5,63	3,336.20	RAN	DURAFIBRA BE
16	28	448	1,830	2,440	15,00	41.85	25420.80	SOFT	DURAFIBRA IIyw
18		518							
TOTAL			47.48						
Total Peso Neto Kg			28,762.45						
Total Peso Bruto Kg			30,775.82						

Marca: CC009-07

Observaciones:



Forestek
S.A. DE C.V.

Anexo G. Certificado de origen.

CERTIFICADO DE ORIGEN ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO			Nº 083968
PAIS EXPORTADOR ECUADOR		PAIS IMPORTADOR COLOMBIA	
Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS	
1	4411 14 00	TABLERO DE FIBRA DE MADERA U OTRAS MATERIAS LENOSAS. LOS DEMAS DE ESPESOR SUPERIOR A 9 MM. 37200 710 000 4 430 37200 710 000 4 430 27 MAR 2007	
DECLARACION DE ORIGEN			
DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° 001-002-000-40096 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) DE CARTAGENA de conformidad con el siguiente desglose:			
Nº de Orden	N O R M A S (3) 2007		
1	CAPITULO II, ARTICULO 2, LITERAL e, DECISION No. 416 DE LA COMISION DE LA COMUNIDAD ANDINA		
FECHA 22 DE MARZO DEL 2007		ASOCIACIONES ECUATORIANAS	
Razón social, sello y firma de exportador o productor		Firma Mayra C.	
OBSERVACIONES: ESTA MERCADERIA ES COMERCIALIZADA POR FORESTEK INTERNATIONAL C.V.			
DCC # 24352679 WINGS HOUSE, STEUPELSTRAAT 16 3065 JE, ROTTERDAM			
FACTURA COMERCIAL No FOR-TEK-0000545			
CORRELACION A 4411 29 00			
CERTIFICACION DE ORIGEN			
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de QUITO VENTE Y DOS DIAS DEL MES DE MARZO DEL DOS MIL SIETE			
a los		Nombre, sello y firma Entidad Certificadora Ing. Víctor Nolasco	
NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. El caso de mercaderías que correspondan a la individualización de las mercaderías en ejemplares complementarios de este certificado, marcados consecutivamente. (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance mundial, indicando número de ejemplares. (3) En esta columna se especificará la norma de origen, así que cumple con la misma indicando la forma de prueba de origen.			

Anexo H. Manifiesto de carga internacional.

 COMUNIDAD ANDINA		Manifiesto de Carga Internacional (MCI)	
		No. 36005501	
IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA AUTORIZADO			
1 Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado  Proveedor & Sercarga S.A. QUITANDU LOGISTICO R.T. 860 016 819-5		2 Certificado de idoneidad No. 032	
3 Denominación de servicios No. 008			
IDENTIFICACION DEL VEHICULO HABILITADO (CAMION O TRACTO CAMION)			
4 Marca FREIGHTLINER	5 Año de fabricación 1994	6 Placa y país CAC-940 ECUADOR	7 Número o serie del chasis 1FUYFDYB3RH587834
8 Certificados de Habilitación No. N/A			
IDENTIFICACION DE LA UNIDAD DE CARGA (REMOLQUE O SEMI-REMOLQUE)			
9 Marca FREIGHTLINER	10 Año de fabricación 1994	11 Placa y país CAC-940 ECUADOR	12 Otro 217 MARCA
IDENTIFICACION DE LA TRIPULACION			
13 CONDUCTOR PRINCIPAL: Nombres y Apellidos DANIEL YANDUN		18 CONDUCTOR AUXILIAR: Nombres y Apellidos XXXXXXXXXX	
14 Documento de identidad No. 040098048-8	15 Nacionalidad ECUATORIANO	19 Documento de identidad No. XXXXXXXXXX	20 Nacionalidad XXXXXXXXXX
16 Licencia de Conducir No. 040098048-8	17 Libreta de Inquilante Terrestre No. N/A	21 Licencia de Conducir No. XXXXXXXXXX	22 Libreta de Inquilante Terrestre No. XXXXXXXXXX
DATOS SOBRE LA CARGA			
23 Lugar y País de origen QUITO ECUADOR		24 Lugar y País de descarga IPIALES COLOMBIA	
25 NATURALEZA DE CARGA A. Peligrosas ☐ B. Sustancias químicas o precursoras ☐ C. Perisecable ☐ D. ☒ TABLEROS DE FIBRA (empaculados)			
26 Números de identificación de los contenedores y su capacidad (Indicar si son de 20 u 40 pies u otro). CARGA SUELTA		27 Números de los precintos aduaneros N/A	
28 Carta de Porte No. 31005507	29 Descripción de las mercancías TABlero DE FIBRA RECUBIERTO CON PAPEL MELA  REMITENTE: FORESTEK INTERNACIONAL C.V DESTINATARIO ALANDINO	30 Cantidad de los bultos 18	31 Clase y marcas de los bultos ESTIBAS
		32 Peso en kilogramos Bruto: 30,775.82 Neto: 28,762.45	33 Volumen en m ³ u otra unidad de medida 37.100.000.000.000.000
34 Precio de las Mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda CPT USD 15591.71		TOTAL 30,775.82 28,762.45	
35 Observaciones de la Aduana de Partida		37 Aduana (S) de Casos de Fronteras TULCAN ECUADOR IPIALES COLOMBIA	
36 Firma y sello de la autoridad que interviene en la Aduana de Partida		38 Aduana de Destino  PROVEEDOR & SERCARGA S.A. QUITANDU LOGISTICO QUITANDU LOGISTICO QUITANDU LOGISTICO	
40 Fecha de emisión 23 de Marzo de 2007		39 Fecha de emisión 23 de Marzo de 2007	

Anexo I. Carta de porte internacional por carretera.

 Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC) No. CO-CI032 31005507							
1 Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado  Proveedor & Sercarga S.A. AV. CENTENARIO (CALLE 130) No. 78A-19 P.O.B. 422-1300 FAX 424 3505 - 411-4468 BOGOTÁ, D.C., COLOMBIA		5 Notificar a: ALANDINO CRA 7MA NO. 30-130 TELE. 733670 6 Lugar, país y fecha en la que el transportista recibe las mercancías QUITO ECUADOR, 23 DE MARZO DEL 2007					
2 Nombre y dirección del remitente FORESTEK INTERNACIONAL C.V AMAZONAS 3655 Y JUAN P SANZ QUITO ECUADOR RUC 0590028665001		7 Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías QUITO ECUADOR, 23 DE MARZO DEL 2007					
3 Nombre y dirección del destinatario ALANDINO CARRERA 7 NO 30-130 IPIALES COLOMBIA		8 Lugar, país y fecha de entrega de las mercancías IPIALES COLOMBIA 27 MAR 2007					
4 Nombre y dirección del consignatario ALANDINO IPIALES COLOMBIA		9 Condiciones del transporte y condiciones de pago DIRECTO CON TRANSBORDO SEGUROS POR CUENTA DEL REMITENTE CON AMPARO AL TRANSPORTADOR.					
10 Cantidad y clase de los bultos 18 ESTIBAS	11 Marca y número de los bultos	12 Descripción concisa de la naturaleza de las mercancías (Indicar si son peligrosas) TABLERO DE FIBRA RECUBIERTO CON PAPEL MELAMINICO 372007000003031	13 PESO EN KILOGRAMOS <table border="1"> <tr> <th>neto</th> <th>bruto</th> </tr> <tr> <td>28.762.45</td> <td>30.775.82</td> </tr> </table>	neto	bruto	28.762.45	30.775.82
neto	bruto						
28.762.45	30.775.82						
		14 Volumen en metros cúbicos 47.49	15 Otras unidades de medida				
		16 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda CPT US\$ 15.591.71					
17 GASTOS A PAGAR FLÈTE USD 560		21 Instrucciones al transportista ALANDINO					
18 Documentos recibidos del remitente FACT.001-002-0004096 FUE 1784116		22 Observaciones del transportista Por cuenta de: Remesa: MCI: 31025422 MC: Condiciones particulares en: PG					
19 Lugar, país y fecha de emisión QUITO ECUADOR, 23 DE MARZO DEL 2007		23 Nombre y firma del remitente o su representante o agente Ecop. Nelson Cano E. AGENTE NACIONAL DE ADUANAS RUC 0600560414900					

Anexo J. Planilla de recepción DIAN.

Página 1 de 1

 DIAN		PLANILLA DE RECEPCIÓN 372007000002979 ALANDINO LTDA.- IPIALES - CARRERA 7. (301)					
1. N° PLANILLA DE ENVÍO		2. USUARIO QUE REALIZA LA PLANILLA DE ENVÍO					
372007000002986		PROVEEDOR Y SERCARGA S.A					
3. N° PRECIPIENTES		4. FECHA Y HORA DE INGRESO					
		2007/03/23 6:06:12 PM					
5. EMPLEADO QUE LE RECIBE		6. C.C. EMPLEADO QUE LE RECIBE					
JACKELINE VALLEJO		36996736 37200700000448					
MERCANCÍAS A RECIBIR							
7. ITEM	8. N° MANIFIESTO	9. N° DE REG. TRANSPORTISTA	10. EMBALAJE	11. CANTIDAD	12. PESO BRUTO (kg)	13. MARCA Y FECHA	
1	372007000003030	31005507	OTROS	18	30.775	24 MAR 2007	
14. DESCRIP. MERCANCIA Y CONSERVACIONES							
TABLERO DE FIBRA RECUBIERTO CON PAPEL MELAMICO							

Anexo K. Certificado fitosanitario para nacionalización.

 Ministerio de Agricultura y Ganadería	DOCUMENTO DE REQUISITOS FITOSANITARIOS PARA IMPORTACION DOCUMENT ON IMPORT PHITOSANITARY REQUIREMENTS NO VALIDO PARA NACIONALIZACION NOT VALID FOR NATIONALIZATION	 Comandancia Andina
---	---	---

Documento No: **SV-04018-07**

NOMBRE DEL IMPORTADOR/IMPORTER'S NAME ALANDINO LTDA	DIRECCIÓN DEL IMPORTADOR/IMPORTER'S ADDRESS CARRERA 7 No 30-130
---	---

EN ATENCIÓN A SU SOLICITUD SE LE CONCEDE EL DOCUMENTO PARA IMPORTAR PLANTAS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL DE CONFORMIDAD CON LA LEGISLACIÓN VIGENTE Y REQUISITOS ESTABLECIDOS EN ESTE DOCUMENTO Y OTROS QUE SE FUEN EN CASOS ESPECIALES
 IN RESPONSE TO YOUR REQUEST THIS LICENSE IS GIVEN TO IMPORT PLANTS, PRODUCTS AND SUBPRODUCTS OF PLANTS ORIGIN, IN CONFORMITY WITH THE CURRENT LEGISLATION AND REQUIREMENTS ESTABLISHED WITHIN THIS LICENSE AND OTHER REQUIREMENTS REQUIRED IN SPECIAL CASES

DENOMINACIÓN ITEM	PAIS DE ORIGEN COUNTRY OF ORIGIN	CANTIDAD QUANTITY	UNIDAD UNITS	T. EMPAQUE PALLETS	CANTIDAD X EMPAQUE
MADERA	ECUADOR	28 762.45	METROS CUBICOS		0

REQUISITOS / REQUIREMENTS:
 Certificado Fitosanitario del país de origen. Fumigación en el lugar de entrada, en caso necesario. Inspección Fitosanitaria en el lugar de entrada.

NOTA: Este Documento es válido para un solo embarque.

OBSERVACIONES/OBSERVATIONS: LEASE: 1000 M3 MADERA CONTRACHAPADA 5000 M3 CHAPA DE MADERA NOMBRE DEL EXPORTADOR/EXPORTER'S NAME: FORESTLX INTERNATIONAL C.V. MEDIO DE TRANSPORTE/MEANS OF TRANSPORTATION: TERRESTRE DESTINO O USO/DESTINY OR USE: COMERCIAL	DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR/EXPORTER'S ADDRESS: WINGS HOUSE, STEUPELSSTRAAT 16, 3065 JE, ROTTERDAM, THE NETHERLANDS PUERTO DE ENTRADA/PORT OF ENTRY: Igales - Paso Fierdenzo de Rumachea VALIDEZ DEL DOCUMENTO/DOCUMENT EXPIRATION: Lunes, 14 de Mayo de 2007
--	--

LUGAR DE EXPEDICIÓN/PLACE OF ISSUE: Bogotá, Martes, 13 de Febrero de 2007 NOMBRE DEL FUNCIONARIO/OFFICER'S NAME: CARLOS EDUARDO SUAREZ	
---	---

Documento No: **SV-04018-07**
 Id. Seguridad: 146.730

Elaborado por: consueloet

Anexo L. Certificado ambiental CORPONARIÑO.

CORPONARIÑO

CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL DE NARIÑO

EL COORDINADOR DE LA CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL DE
NARIÑO "CORPONARIÑO"

CENTRO AMBIENTAL SUR

CERTIFICA:

Que el señor ADALBERTO CORAL MARTINAZ, identificado con cedula de ciudadanía No. 5.264.423 expedida en Ipiales, como representante de la Sociedad de Intermediación Aduanera ADALBERTO CORAL MARTINEZ LTDA SIA. Se encuentra registrado ante esta entidad, conforme a lo establecido en los Artículos 64 al 68 del Decreto 1791 DE 1996 y la Resolución No. 0454 del 1 de Junio del 2001.

Producto:	MADERA
Requerimiento Ambiental para:	IMPORTACION
Procedencia del Producto:	QUITO – ECUADOR
IMPORTADOR	ALANDINO LTDA Carrera 7 N° 30-130 Ipiales – Nariño

S.I.A.

ADALBERTO CORAL MARTINEZ

LTDA S.I.A.

NIT. 837.000.363.-5

Se expide en Ipiales. A los DOCE (12) días del mes de ENERO de 2007

Valida hasta el 12 DE JULIO DEL 2007.

“NUMERO EXPEDIENTE: 33

Firma. Nombre del Funcionario Autorizado

ING. LUIS CHAMORRO GUERRERO.

DIAN AGENCIA DE ADUANAS		Declaración de Importación		MUSCA MANEJO UNIFICADO DE LAS CARGAS		500	
				2007			
Espacio reservado para la etiqueta identificativa del contribuyente o usuario				372007000003239-6			
1. Tipo de Importación 01 Importación		2. País de Origen 01		3. Nombre y Razón Social del Contribuyente ALBERTO LTDA			
4. Tipo de Documento 01		5. Tipo de Documento 01		6. Tipo de Documento 01		7. Tipo de Documento 01	
8. Tipo de Documento 01		9. Tipo de Documento 01		10. Tipo de Documento 01		11. Tipo de Documento 01	
12. Tipo de Documento 01		13. Tipo de Documento 01		14. Tipo de Documento 01		15. Tipo de Documento 01	
16. Tipo de Documento 01		17. Tipo de Documento 01		18. Tipo de Documento 01		19. Tipo de Documento 01	
20. Tipo de Documento 01		21. Tipo de Documento 01		22. Tipo de Documento 01		23. Tipo de Documento 01	
24. Tipo de Documento 01		25. Tipo de Documento 01		26. Tipo de Documento 01		27. Tipo de Documento 01	
28. Tipo de Documento 01		29. Tipo de Documento 01		30. Tipo de Documento 01		31. Tipo de Documento 01	
32. Tipo de Documento 01		33. Tipo de Documento 01		34. Tipo de Documento 01		35. Tipo de Documento 01	
36. Tipo de Documento 01		37. Tipo de Documento 01		38. Tipo de Documento 01		39. Tipo de Documento 01	
40. Tipo de Documento 01		41. Tipo de Documento 01		42. Tipo de Documento 01		43. Tipo de Documento 01	
44. Tipo de Documento 01		45. Tipo de Documento 01		46. Tipo de Documento 01		47. Tipo de Documento 01	
48. Tipo de Documento 01		49. Tipo de Documento 01		50. Tipo de Documento 01		51. Tipo de Documento 01	
52. Tipo de Documento 01		53. Tipo de Documento 01		54. Tipo de Documento 01		55. Tipo de Documento 01	
56. Tipo de Documento 01		57. Tipo de Documento 01		58. Tipo de Documento 01		59. Tipo de Documento 01	
60. Tipo de Documento 01		61. Tipo de Documento 01		62. Tipo de Documento 01		63. Tipo de Documento 01	
64. Tipo de Documento 01		65. Tipo de Documento 01		66. Tipo de Documento 01		67. Tipo de Documento 01	
68. Tipo de Documento 01		69. Tipo de Documento 01		70. Tipo de Documento 01		71. Tipo de Documento 01	
72. Tipo de Documento 01		73. Tipo de Documento 01		74. Tipo de Documento 01		75. Tipo de Documento 01	
76. Tipo de Documento 01		77. Tipo de Documento 01		78. Tipo de Documento 01		79. Tipo de Documento 01	
80. Tipo de Documento 01		81. Tipo de Documento 01		82. Tipo de Documento 01		83. Tipo de Documento 01	
84. Tipo de Documento 01		85. Tipo de Documento 01		86. Tipo de Documento 01		87. Tipo de Documento 01	
88. Tipo de Documento 01		89. Tipo de Documento 01		90. Tipo de Documento 01		91. Tipo de Documento 01	
92. Tipo de Documento 01		93. Tipo de Documento 01		94. Tipo de Documento 01		95. Tipo de Documento 01	
96. Tipo de Documento 01		97. Tipo de Documento 01		98. Tipo de Documento 01		99. Tipo de Documento 01	
100. Tipo de Documento 01		101. Tipo de Documento 01		102. Tipo de Documento 01		103. Tipo de Documento 01	
104. Tipo de Documento 01		105. Tipo de Documento 01		106. Tipo de Documento 01		107. Tipo de Documento 01	
108. Tipo de Documento 01		109. Tipo de Documento 01		110. Tipo de Documento 01		111. Tipo de Documento 01	
112. Tipo de Documento 01		113. Tipo de Documento 01		114. Tipo de Documento 01		115. Tipo de Documento 01	
116. Tipo de Documento 01		117. Tipo de Documento 01		118. Tipo de Documento 01		119. Tipo de Documento 01	
120. Tipo de Documento 01							

Anexo N. Póliza de seguros.

SURAMERICANA

TOMADOR	ALANDINO LTDA.
ASEGURADO	ALANDINO LTDA.
BENEFICIARIO	ALANDINO LTDA.
SEGURO DE	TRANSPORTE DE MERCANCÍAS
PÓLIZA NRO	1006988
VIGENCIA	Agosto 1 de 2006 hasta Agosto 1 de 2007

CERTIFICACIÓN

LA COMPAÑÍA SURAMERICANA DE SEGUROS S.A con NIT. 890.903.407-9

Mediante el presente documento certifica que ALANDINO LTDA tiene asegurada las IMPORTACIONES en la póliza de la referencia, con las siguientes coberturas y tasas:

COBERTURAS: Texto y Forma Suramericana de Seguros S.A

- * Amparo Básico
- * Falla de Entrega, Avería Particular. Saqueo, huelga.
- * Guerra para el trayecto exterior

TASAS: Trayecto completo 0.105% distribuidos así:

- Trayecto Exterior: 0.036749%
- Trayecto Interior: 0.068251%

LIMITE ASEGURADO:

Trayecto Exterior: Col\$500.000.000

Trayecto Interior: Col\$120.000.000

COMPAÑÍA SURAMERICANA DE SEGUROS S.A

Firma Autorizada