

PROCESO DE INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA EN COLOMBIA

ÁNGELA MARCELA PEREIRA BENAVIDES

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
BOGOTÁ
2008**

PROCESO DE INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA EN COLOMBIA

ÁNGELA MARCELA PEREIRA BENAVIDES

**Trabajo de grado para optar al título de
Administradora de Empresas**

**Director:
MSC
SAMUEL ORLANDO ORTIZ AMAYA**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
BOGOTÁ
2008**

CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCIÓN

1.	PRÓLOGO.....	9
1.1	Importancia de la investigación.....	10
2.	EMPRESAS COLOMBIANAS Y EL COMERCIO.....	11
3.	DESCONFIANZA DURANTE LA NEGOCIACIÓN.....	12
4.	SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN COLOMBIA.....	13
5.	DISPOSICIÓN DE LAS PYMES PARA EXPORTAR.....	14
6.	COSTOS LOGÍSTICOS DE COMERCIO EXTERIOR.....	16
7.	RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	18
7.1	Riesgos Económicos.....	19
7.2	Riesgos Políticos.....	19
7.3	Riesgos Legales.....	20
7.4	Riesgos Culturales.....	21

7.5	Riesgos Sociales.....	21
7.6	Riesgos Tecnológicos.....	22
7.7	Riesgo Comercial.....	22
7.8	Riesgo de Cambio.....	23
7.9	Riesgo de “No Pago”.....	24
7.10	Riesgos generados durante la Transacción Comercial.....	25
7.11	Riesgos para el Exportador.....	26
7.12	Riesgos para el Banco Emisor.....	26
7.13	Riesgos para el Agente Comercial.....	26
8.	INTERVENCIÓN DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA NACIONAL, TENIENDO COMO REFERENTE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DEL PAIS.....	27
8.1	Exportaciones Colombianas.....	28
8.2	Objetivo General y Específicos.....	31
9.	AGENTE COMERCIAL.....	32
9.1	Servicios Profesionales de los Agentes Comerciales.....	32
9.2	Descripción de las actividades del Agente Comercial.....	33
10.	INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA.....	36

10.1	Servicios de Inspección de Carga en Bureau Veritas, Empresa Internacional privada.....	37
11.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA BUREAU VERITAS.....	39
11.1	Requisitos para la Inspección Física de Carga.....	39
11.2	Características del Sistema de Inspección.....	39
11.3	Personal para la Inspección.....	40
12.	DOCUMENTACIÓN BUREAU VERITAS.....	41
12.1	Revisión del Contrato.....	41
12.2	Control de la Documentación.....	41
12.3	Control Documental de los Procesos.....	41
12.4	Inspección y Ensayos.....	42
13.	RESPONSABILIDADES DEL COORDINADOR DE LA INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA BUREAU VERITAS.....	44
13.1	Control de los Equipos de Inspección.....	45
13.2	Identificación de los productos durante la Inspección.....	46
14.	TRÁMITE DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DE LA INSPECCIÓN.....	47
15.	CARACTERÍSTICAS DE LOS DIFERENTES TIPOS DE INSPECCIÓN..	49

15.1	Conflicto de intereses al realizar la Inspección.....	50
16.	PROCESO DE IMPORTACIÓN DE CARGA.....	51
17.	PROCESO DE INSPECCIÓN DE CARGA POR PARTE DE LAS AUTORIDADES CORRESPONDIENTES.....	58
18.	INSPECCIONES FITOSANITARIAS.....	59
18.1	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.....	60
18.2	Proceso de Inspección Fitosanitaria.....	61
19.	SISTEMA DE INSPECCIÓN DE MERCANCIAS EN LA ZONA FRANCA.....	63
20.	GLOSARIO DE TERMINOS EN LA INSPECCIÓN FITOSANITARIA.....	64
21.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	66

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

La logística ha sido un proceso que se ha realizado en todos los países del mundo y en especial en todas las actividades de comercio, podría afirmarse que sus inicios se presentaron desde que las actividades comerciales empezaron a ser parte de la vida del hombre a finales de la Edad Media cuando las personas empezaron a salir de sus feudos a realizar actividades de intercambio, surgiendo casi al mismo tiempo la actividad transportadora, se construyen vías de comunicación y de esta forma surgen las primeras cadenas logísticas por pequeñas que fueran.

Desde la década de los cincuenta las formas de producción, las telecomunicaciones y los procesos logísticos han tenido cambios importantes y sobre todo muy rápidos, que han evolucionado desde la producción en masa con Henry Ford hasta las Tecnologías de Información y Comunicaciones que en la actualidad son la base para la competitividad y el desarrollo logístico y comercial del mundo.

El concepto de logística en Colombia ha empezado a adquirir importancia en los últimos años debido a que internacionalmente los países más desarrollados han implementado procesos que les dan una gran ventaja competitiva a nivel comercial. En los años anteriores a la Apertura Económica es decir antes de los años noventa, Colombia contaba con unos pocos socios comerciales y mantenía los mismos productos tradicionales de exportación como el café, las flores, el banano, y el carbón; pero no se mostraba interesado en ingresar a mercados diferentes a Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia y Estados Unidos, en primer lugar porque no existían las facilidades comerciales del presente, es decir no existía integración económica de mercados con el intercambio de bienes y servicios, ni la puesta en marcha de activos financieros; la integración a nivel político, cultural y de educación no existía, lo cual reducía el acceso a nuevas culturas, y se cerraban posibilidades de innovar en producción y comercialización.

Cuando se desarrolla la globalización en su máxima expresión se producen los diferentes tipos de integración económica, el más conocido es el Área de Libre Comercio en donde los Tratados de Libre Comercio permiten entrar a mercados internacionales con aranceles bajos y de esta forma comprar y vender bienes de capital y bienes de consumo.

Todas estas facilidades de integración también exigen que los países, mejoren o implementen procesos logísticos que permitan facilidades para el comercio exterior y esto se logra mejorando la estructura portuaria y aeroportuaria y disminuyendo la cantidad de trámites y documentación que se exige al momento de realizar una importación o exportación. Según un estudio realizado por Advanced Logistics Group para Planeación Nacional, Colombia debe mejorar 20 plataformas logísticas y en algunos casos lo mejor es construir otras que hacen falta, estas plataformas son en algunos casos centros aéreos o áreas logísticas de distribución, en las principales ciudades como Buenaventura, Santa Marta, Barranquilla y Cartagena, todas estas reformas serian convenientes para mejorar el eslabón de la cadena logística de comercio exterior, referente a la *Inspección Física de Carga* en puertos, aeropuertos y pasos de frontera, este eslabón se tratará en los siguientes capítulos.

El panorama de la logística colombiana parece adquirir mayor importancia para el estado ya que recientemente se aprobó la concesión por 20 años del puerto de Buenaventura y Santa Marta, lo que implica que los operadores deberán invertir en un “Plan de Inversión” propuesto en el Plan Maestro de Desarrollo para cada terminal, esta inversión será de 750 millones de dólares según el Ministerio de Industria y Comercio.

Para la realización de este trabajo de investigación se realizaron visitas a las empresas directamente relacionadas con el proceso de inspección física de carga en Colombia como Bureau Veritas la cual es una empresa privada que brinda sus servicios de inspección a importadores o exportadores que lo soliciten; en la DIAN se investigó principalmente el proceso de inspección que implementan en los puertos del país, y en el ICA la inspección principalmente es dirigida a los alimentos, la cual proporciona seguridad en cuanto a la salubridad del país.

1. PRÓLOGO

Desde la década de 1980 gran parte de los países del mundo se han integrado teniendo como modelo la economía de mercado, la cual funciona mediante el libre comercio. Los modelos de integración económica como el “área de libre comercio” y el “mercado del común” han permitido que los países disfruten de mayores facilidades para exportar sus productos hacia cualquier parte del mundo, así mismo, esta facilidad exige mucho más capacidad por parte de las empresas para responder a las necesidades de la demanda en el mundo.

En Colombia la participación de las pequeñas empresas en el comercio es muy importante, pero también es significativo que muchas empresas no cuentan con procesos de exportación competitivos, ya que en muchos casos desconocen las oportunidades que les brindan los mercados internacionales, otro factor que influye negativamente en los exportadores, es que muchos de ellos se intimidan ante la complejidad del proceso de exportación, es decir no acuden a empresas asesoras especializadas quienes tienen los conocimientos en el proceso, y además en muchos casos ofrecen el servicio de inspección física de carga, el cual consiste en hacer una verificación de la mercancía a exportar en cuanto a las características acordadas en el contrato de compraventa entre exportador e importador. En el caso de las empresas colombianas, estas tienen bastante dificultad para ingresar a mercados extranjeros, por tal razón es importante analizar cuales son los aspectos que se deben mejorar.

El objetivo de este trabajo es ***“formular el proceso de inspección física de carga de las empresas privadas contratadas para este fin, y el proceso de Inspección realizado por las diferentes entidades colombianas encargadas realizar la inspección física de carga en puertos, y aeropuertos”***, además es importante determinar el alcance y la importancia de todas las variables que actúan en el proceso de inspección.

1.1 Importancia de la investigación.

Este proyecto además es importante para el autor del trabajo como estudiante porque puede desarrollar sus habilidades investigativas, aplicar los conceptos aprendidos durante la carrera, lo cual otorga satisfacción ya que es una gran oportunidad de crecimiento como estudiante.

La universidad es el ente que promueve el aprendizaje y por tanto es importante el desarrollo de este proyecto, ya que en la actualidad no existe ningún proyecto de tesis sobre esta temática lo cual promueve el ingreso a un conocimiento nuevo, al que le falta mucho por desarrollarse, implementarse, estudiarse e investigarse.

Para Colombia es importante este proyecto porque esta relacionado con las pequeñas empresas y su inserción al comercio internacional.

2. EMPRESAS COLOMBIANAS Y EL COMERCIO

En Colombia la participación de las pequeñas empresas en el comercio es muy importante, pero también es significativo que muchas empresas no cuentan con procesos de exportación competitivos, ya que en muchos casos desconocen las oportunidades que les brindan los mercados internacionales, otro factor que influye negativamente en los exportadores es que muchos de ellos se intimidan ante “la complejidad del proceso de exportación¹”.

La inspección física de carga consiste en hacer una verificación de la mercancía a exportar en cuanto a la calidad y cantidad de esta, asegurando que todas las características de la mercancía acordadas en el contrato de compraventa entre exportador e importador se cumplen a cabalidad y que al país de destino llegará la carga de la forma en que se acordó en el contrato.

En el caso de las pequeñas empresas colombianas estas tienen bastantes dificultades para ingresar a mercados extranjeros, por tal razón es importante analizar cuales son los aspectos que se deben mejorar como es el caso del proceso de compraventa de mercancías en el exterior.

En este tipo de transacción existen riesgos económicos, políticos, legales, culturales, sociales y tecnológicos, específicos los cuales deben ser tenidos en cuenta para poder brindar un servicio de inspección de carga plenamente garantizado y de esta manera facilitar a las empresas colombianas los procesos que se desarrollan en las transacciones comerciales internacionales de compraventa de mercancía.

¹ HILL, W.L. Charles, Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global. Sexta Edición. Pág. 535, 2007

3. DESCONFIANZA DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Debido a que en muchas ocasiones comprador y vendedor no se conocen, viven en diferentes países, hablan diferentes idiomas y además intervienen los riesgos, se produce desconfianza² entre ambas partes sobre la probabilidad de que el comprador pague cumplidamente y que el vendedor o exportador efectivamente envíe la mercancía que se negoció.

Para reducir estos riesgos es necesario que en el proceso de inspección física de carga se tenga conocimiento sobre los documentos legales en los cuales están minuciosamente descritas las condiciones de la negociación y los deberes de cada parte, además las sanciones económicas en caso de incumplimiento las cuales van incluidas en los contratos de compraventa, también interviene el banco por medio del cual se hacen los pagos, de esta forma la desconfianza se reduce y la transacción comercial se realiza con más seguridad.

La necesidad de que los procesos mejoren en Colombia se evidencia debido a que el 60% de los empresarios no ha contratado capacitación ni consultoría durante los últimos dos años según información del DANE.

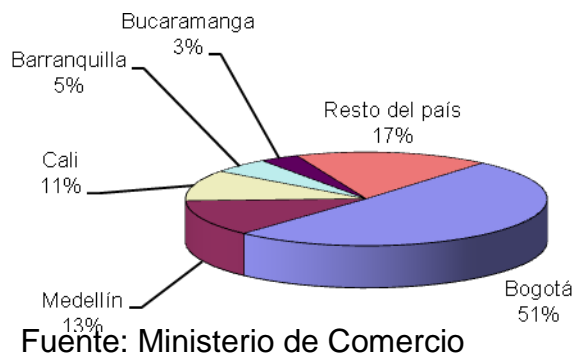
En Colombia las empresas que brindan un excelente servicio de inspección y certificación en su gran mayoría son extranjeras (S.G.S. y Bureau Veritas), las cuales tienen tarifas altas lo cual genera mayores costos a las empresas.

² HILL, W.L. Charles, Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global. Sexta Edición. Pág. 541, 2007

4. SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN COLOMBIA

Según una investigación de la Universidad de los Andes entre los obstáculos que tienen las empresas colombianas para crecer están la falta de acceso a mercados externos, calidad y disponibilidad del recurso humano, y un factor muy importante es la infraestructura logística³ por lo cual se precisa que es indispensable que en Colombia existan más agentes comercializadores que presten el servicio de inspección física de Carga que apoyen el proceso logístico de exportación con personas altamente calificadas y con los conocimientos suficientes. Entre las ciudades que concentran el mayor número de pequeñas empresas se encuentran:

Figura 1. Ciudades con porcentaje de Pymes.



De acuerdo con la gráfica anterior se deduce que Bogotá, Medellín y Cali, son las ciudades que más necesitan servicios de agente comercial.

Es importante que la pequeña empresa tome verdadera conciencia que la oportunidad de exportar es posible y que lo que más necesitan es acudir a las empresas que actúan como agentes comerciales. En la figura 2 se demuestra que la oferta exportable de la pequeña empresa no está desarrollada lo suficiente, este es un factor preocupante teniendo en cuenta que ellas tienen un porcentaje de participación muy alto en la economía colombiana.

³Universidad de los Andes. Departamento de Investigación.

5. DISPOSICIÓN DE LAS PYMES PARA EXPORTAR

Figura 2. Porcentaje de Pymes exportadoras



Fuente: Ministerio de Comercio

Según un estudio de la Universidad de los Andes las pequeñas empresas colombianas identifican los siguientes obstáculos como los más importantes en el proceso de exportación⁴:

Figura 3. Obstáculos para las Pymes



Fuente: Universidad de los Andes. Departamento de Investigación.

⁴ Universidad de los Andes. Departamento de Investigación.

Según lo anterior las empresas colombianas necesitan conocer mucho mejor los mercados objetivos a los cuales desean exportar sus productos ya que casi el 60% de las estas no ha tenido capacitación ni consultoría, los agentes comerciales pueden asesorar y orientar a los empresarios colombianos que quieran ingresar a nuevos mercados ya que contactan a los compradores interesados en determinadas mercancías que produzcan las empresas.

6. COSTOS LOGÍSTICOS DE COMERCIO EXTERIOR

Los costos logísticos de comercio tienen un fuerte impacto en las empresas colombianas en el momento de realizar transacciones internacionales, es importante que se evalúe por parte de las entidades gubernamentales el apoyo económico que puedan otorgar a estos empresarios para que el factor económico no sea un impedimento para que sus empresas puedan ingresar a los mercados internacionales de una forma mas dinámica, a continuación se presenta un gráfico que muestra los costos de esta actividad:

Figura 4. Costos Logísticos de Comercio Exterior año 2007 en cifras porcentuales



Fuente: Planeación Nacional

Algunas de las recomendaciones más importantes de la Universidad de los Andes para fortalecer las pequeñas empresas son:

- Difundir tecnología logística y conocimiento para acceder a diferentes mercados con metodologías aprobadas.

- Desarrollar estudios específicos de mercados y productos (diversificar canales y nichos)⁵.

⁵Universidad de los Andes. Departamento de Investigación.

7. RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

En las transacciones comerciales existen riesgos que se deben saber manejar para que la actividad comercial no se vea entorpecida, por tal razón es importante conocer cuáles son los principales riesgos que actúan en las transacciones comerciales internacionales entre empresas de diferentes países:

Tabla 1. Clasificación de los Riesgos en el Comercio Internacional

Riesgos Económicos
Riesgos Políticos
Riesgos Legales
Riesgos Culturales
Riesgos Sociales
Riesgos Tecnológicos
Riesgos Comerciales
Riesgo de Cambio
Riesgo de "No Pago"
Riesgo generado en la Transacción Comercial
Riesgo para el Exportador
Riesgo para el Banco Emisor
Riesgo para el Agente Comercial

Fuente: Investigación del autor.

7.1 RIESGOS ECONÓMICOS

Se refieren a la probabilidad de que las decisiones gubernamentales no favorezcan los escenarios en donde el comercio genera utilidades, es decir se perjudiquen las empresas exportadoras y a su vez los agentes comerciales quienes son los intermediarios en la negociación internacional. Estas decisiones pueden influir en la inflación y la deuda del país y claramente también influyen en la rentabilidad de las empresas, por esta razón puede ocurrir que las empresas extranjeras perciben falta de garantías e incertidumbre para invertir en un país con inestabilidad económica.

Los riesgos económicos en muchas ocasiones están relacionados con los riesgos políticos. Algunos indicadores económicos pueden determinar el riesgo que se puede tener al comercializar con empresas de determinado país como por ejemplo el Producto Interno Bruto (PIB), el PIB per cápita, el índice de consumo, el valor de la inversión privada sin contar la inversión pública, y la distribución de los ingresos; por esta razón para que los riesgos disminuyan podría ser más seguro transar bienes con países cuyos indicadores sean positivos.

7.2 RIESGOS POLÍTICOS

Los riesgos políticos influyen de forma directa en la operación de los agentes comerciales, ya que las decisiones políticas pueden tomarse de manera imprevista en algunos casos y es más frecuente en países donde hay inestabilidad y donde se presente con frecuencia violencia, terrorismo y huelgas, algunas de las consecuencias que tiene este riesgo político es que se ven afectadas de forma negativa las utilidades y la rentabilidad del negocio baja, además de lo anterior se afectan las relaciones comerciales cuando las empresas socias disminuyen su confianza al realizar las transacciones comerciales en este tipo de países. Este riesgo económico se produce principalmente cuando las decisiones gubernamentales generan inestabilidad social proveniente del inconformismo de las personas que se ven directamente afectadas. En este riesgo político también va incluido el “*riesgo país*” el cual describe la capacidad del país al cumplir con sus

obligaciones de pago independientemente del riesgo comercial que siempre se presenta.

7.3 RIESGOS LEGALES

El riesgo legal está determinado por las leyes que se aplican en un país, algunas de las leyes determinan la forma en que se realizan los negocios y los derechos y deberes de las personas que realizan actividades comerciales. Estos riesgos legales se presentan cuando un país no ofrece las garantías en derechos de propiedad o en legislaciones que cubran los incumplimientos en los contratos⁶. Los riesgos legales en un país se miden de acuerdo a la probabilidad de que en este se incumplan los contratos de manera deliberada, sin repercusiones importantes y cuando se roba fácilmente la propiedad intelectual, esto es muy grave ya que los empresarios extranjeros van a sentir desconfianza e incertidumbre al momento de realizar intercambios comerciales y esto afecta los negocios internacionales y por ende la participación de los agentes comerciales. Es importante mencionar que las decisiones políticas, económicas y legales en muchas ocasiones interactúan entre sí, dependiendo del país de origen.

En el *derecho consuetudinario*⁷ se encuentran descritas las tradiciones, precedentes y costumbres de un país, las tradiciones describen la historia de la forma legal en que se han efectuado los negocios, los precedentes son todos los casos que ha resuelto la justicia, y las costumbres incluyen la cultura y son las que se refieren a la forma en que se aplica la ley según sea el caso.

La promulgación de algunas leyes debido a ciertas políticas tomadas también afectan negativamente las relaciones comerciales, las políticas que proponen leyes intervencionistas por parte del estado afectan las actividades de las empresas extranjeras las cuales se pueden sentir amenazadas por motivos de expropiación y claramente el comercio se puede ver afectado y todos los agentes que actúan en él.

⁶ HILL, W.L. Charles, *Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global*. Sexta Edición. 2007

⁷ HILL, W.L. Charles, *Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global*. Sexta Edición. Pág. 51, 2007

7.4 RIESGOS CULTURALES

La cultura de los países hace referencia a los valores y normas⁸ que son adoptadas por un grupo de personas que viven en un mismo país o región, los valores son tomados de acuerdo a lo que las personas consideren como bueno y aceptado, las normas son las reglas que dan una guía de comportamiento en diferentes escenarios. El libre mercado es una forma de expresión que divulga el valor de la libertad de las personas y por ende de las empresas.

Si no se tiene conocimiento de la cultura de los empresarios extranjeros, se corre el riesgo de incurrir en faltas que podrían ocasionar graves consecuencias para la negociación. En cuanto a los negocios internacionales, cada país tiene unas costumbres y comportamientos establecidos para celebrar contratos comerciales, los riesgos culturales pueden determinarse por ejemplo en el *derecho consuetudinario* en el cual se encuentran descritas las tradiciones y costumbres de un país.

7.5 RIESGOS SOCIALES

La inestabilidad social también es un factor que afecta de forma considerable las negociaciones comerciales ya que las protestas sociales pueden influir para que se produzcan cambios en las políticas públicas, y tomar por ejemplo medidas de expropiación a las empresas, claramente esto afecta el interés de otras empresas por negociar con determinados países, lo cual causa un efecto de disminución de garantías para los empresarios.

⁸ HILL, W.L. Charles, Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global. Sexta Edición. Pág. 91, 2007

7.6 RIESGOS TECNOLÓGICOS

El auge de la tecnología desde el fin de la segunda guerra mundial ha crecido de forma constante y los avances han sido de vital importancia para unificar el comercio mundial, disminuir distancias y aumentar las comunicaciones de manera inmediata. Este factor de competitividad cambia constantemente mejorando los procesos de producción haciéndolos más competitivos, y solo las empresas que estén en la capacidad de implementar las más recientes tecnologías, tendrán la capacidad de competir y lograr mayores utilidades, por lo tanto las empresas que no cuenten con los recursos necesarios para adquirir esta tecnología perderán oportunidades de negocio y no podrán satisfacer las necesidades del mercado.

7.7 RIESGO COMERCIAL

Este riesgo también es llamado “riesgo de Crédito”, y hace referencia a la incapacidad de una empresa para cumplir con las obligaciones adquiridas, es decir el riesgo en el que incurre el vendedor en caso de que el comprador no cumpla con el contrato de compraventa. Con el fin de evitar posibles inconvenientes es necesario reducir el riesgo y para esto se puede recurrir a analizar las características del vendedor y del entorno de la negociación, esta investigación puede ir a cargo del agente comercial, ya que él en muchas ocasiones es quien hace el contacto entre las dos partes, los aspectos a tener en cuenta son los siguientes⁹:

- ✓ La personalidad jurídica.
- ✓ La situación financiera.
- ✓ El volumen del negocio.
- ✓ La opinión del mercado.
- ✓ El comportamiento crediticio del comprador.

⁹ GOMEZ CACERES Diego, MARTINEZ GARCIA Francisco, Negociación Internacional Medios de Cobro y Pago, Ed. ESIC, Madrid, Pág. 31, 2003.

- ✓ El plazo del crédito solicitado.
- ✓ Las garantías que se citan en la operación comercial.

7.8 RIESGO DE CAMBIO

Este riesgo de cambio se presenta en las transacciones comerciales y principalmente afecta a exportadores e importadores, consiste en la pérdida en el valor que puede tener el artículo comercializado en el momento de la transacción comercial debido a las fluctuaciones que se presentan básicamente por las diferentes decisiones económicas que toman los gobiernos en los países. Existen tres escenarios en donde el riesgo de cambio se presenta en las empresas según el autor Diego Gómez Cáceres:

- Cuando se recibe cobros o se realiza pagos en divisas.
- Cuando en el balance de la empresa existen activos como divisas.
- Cuando la financiación es en divisas.

En el momento en que se realiza la transacción y se celebra el contrato de compraventa las consecuencias del tipo de cambio pueden ser el aumento en el costo de los servicios prestados o la mercancía comercializada y la disminución de los ingresos luego de la venta del producto o la prestación del servicio.

Este riesgo de cambio es de mucha importancia y debe tenerse en cuenta tanto por exportadores e importadores como para los agentes comerciales, ya que el agente obtiene sus ganancias por la intermediación y le corresponde un porcentaje dependiendo del volumen y el costo de la mercancía por lo cual la tasa de cambio influye bastante en las utilidades recibidas.

7.9 RIESGO DE “No Pago”

Para evitar el riesgo de no pago que se produce cuando el comprador no cumple con sus obligaciones financieras de pago en la transacción comercial es necesario que el agente comercial evalúe las siguientes consideraciones:

➤ Plazo de Pago

Este plazo de pago lo concede el exportador para darle una mayor facilidad de pago al importador y de esta forma pueda cumplir con su obligación.

Este plazo de pago debe tener las siguientes características:

- ✓ Tener suficiente información sobre el importador para determinar la confianza que se puede tener con él y además identificar el riesgo que este comprador esta dispuesto asumir, esta información se puede obtener de acuerdo a las relaciones comerciales en negociaciones anteriores.
- ✓ La capacidad de pago del comprador es importante conocerla por medio de las entidades financieras encargadas.
- ✓ Además de las características del comprador también es necesario conocer la situación del país de destino en cuanto a aspectos económicos, políticos y sociales.

Momentos en que se produce el pago¹⁰:

1. Pago anterior a la entrega de la mercancía.

¹⁰ GÓMEZ CACERES Diego, MARTINEZ GARCIA Francisco, Negociación Internacional Medios de Cobro y Pago, Ed. ESIC, Madrid, Pág. 23, 2003.

2. Pago simultaneo a la entrega de la mercancía
3. Pago posterior a la entrega de la mercancía.

El agente comercial debe tener pleno conocimiento sobre los riesgos de no pago ya que de esta forma puede garantizar que el riesgo de la transacción comercial será mínimo y la confianza entre exportador e importador se afianzará aun más debido a las garantías que otorga el intermediario o agente.

7.10 RIESGOS GENERADOS DURANTE LA TRANSACCIÓN COMERCIAL¹¹

Riesgos para el Importador:

- Riesgo de que el contrato de compraventa no se cumpla debido a que la mercancía enviada no sea la correcta ni en cantidad ni en calidad.
- El Banco que participa en la transacción comercial no se hace responsable de que los documentos puedan ser falsos, solo realiza la revisión pero no la verificación.
- Para reducir estos riesgos las agencias comercializadoras o compañías de inspección como S.G.S o Bureau Veritas, reconocidas a nivel mundial, realizan una adecuada verificación de las características físicas de la mercancía y emiten una certificación que garantiza que la mercancía enviada es efectivamente la que el importador compró.

¹¹ GÓMEZ CACERES Diego, MARTINEZ GARCIA Francisco, Negociación Internacional Medios de Cobro y Pago, Ed. ESIC, Madrid, Pág. 178, 2003.

7.11 RIESGOS PARA EL EXPORTADOR

El exportador debe ser cuidadoso en el momento de revisar los documentos de la transacción como el Crédito Documentario que recibe a su favor o el contrato de compraventa en donde se estipulan los plazos de pago, las fechas, la cantidad de la mercancía, la calidad, los Incoterms, entre otros. En caso de que el exportador no esté conforme con lo escrito en los documentos, debe solicitar los cambios respectivos oportunamente para no correr el riesgo de perder las garantías a que tiene derecho por medio del Crédito Documentario si es el caso.

7.12 RIESGOS PARA EL BANCO EMISOR

El Banco puede incurrir en riesgos operativos, en el momento de la revisión de los documentos, o tener una mala interpretación de las instrucciones otorgadas por el cliente que esté solicitando los servicios bancarios. Además de lo anterior el Banco corre el riesgo de que el importador no responda con la obligación Bancaria y por esta razón el Banco sería el ente que asume la obligación, por esta razón es muy importante que se realice una óptima evaluación del comprador.

7.13 RIESGOS PARA EL AGENTE COMERCIAL

Si los servicios prestados por el agente comercial no son eficientes y la mercancía enviada no tiene las características físicas en cantidad y calidad, es decir la inspección de carga no fue clara, el agente asumiría su responsabilidad por medio de un monto de dinero acordado previamente en la negociación comercial.

8. INTERVENCIÓN DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA NACIONAL TENIENDO COMO REFERENTE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DEL PAÍS

El sector económico es importante analizarlo para demostrar que es necesario que en Colombia mejoren los procesos de exportación y de importación para beneficiar a las pequeñas empresas colombianas en el momento de entrar a nuevos mercados y así promover el comercio exterior. Por tanto la importancia de estas empresas se ve reflejada en algunos datos económicos provenientes del Banco de la República sobre la demanda interna del país. En el año 2007 los bienes de consumo durables crecieron un 20,2% y los bienes semidurables crecieron un 8,5%¹² esto significa que Colombia tiene grandes oportunidades de aumentar su comercio exterior ya que el consumo de los hogares es cada vez mayor y es necesario satisfacer esta demanda, ya que un óptimo comportamiento del comercio favorece el crecimiento anual del PIB y por ende el crecimiento económico, para esto es necesario que las empresas Colombianas fortalezcan su sistema de intercambio comercial.

La demanda externa creció un 7,5%¹³ siendo Venezuela uno de los mayores destinos de las exportaciones, de esta forma las pequeñas empresas colombianas deben aprovechar este mercado para afianzar aun más sus relaciones comerciales y asesorarse cada vez mejor en el trámite exportador trabajando conjuntamente con agentes comerciales que tengan la capacidad de certificar sus cargas en el sitio de destino o de origen.

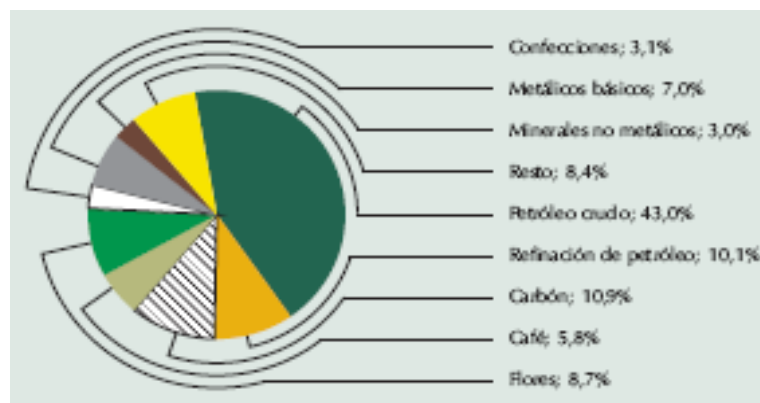
Un factor muy importante a destacar es la participación de las empresas colombianas en los ingresos en ventas en el 2007 hacia Estados Unidos teniendo en cuenta que los sectores en los que las pequeñas empresas participan significativamente en el comercio internacional fueron alimentos con el 10,4%, textiles y confecciones con el 20,3%, industria química con el 12,8%, industria metales comunes entre los que están la metalurgia y la metalmetálica con un 15,1%, minerales no metálicos con una participación del 13,2%, cuero y

¹² BANCO DE LA REPÚBLICA. Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República, Marzo 2008, Pág. 28.

¹³ BANCO DE LA REPÚBLICA. Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República, Marzo, 2008, Pág. 29.

Manufacturas 3,2%, muebles y madera 1,4%, artes graficas 4,2%, plásticos 1,3%, todas estas ventas alcanzaron un valor de US\$1.637 millones¹⁴ según el informe del Banco de la República. En la siguiente gráfica las confecciones, metales básicos, y minerales no metálicos los cuales son producidos por Pymes tienen el 13,1% de participación entre los productos exportados hacia Estados Unidos en el año 2007:

Figura 5. Principales Productos de Exportación, Participación porcentual en el valor total exportado a los Estados Unidos, 2007



Fuente: DANE

8.1 EXPORTACIONES COLOMBIANAS

El crecimiento de las exportaciones colombianas fue de 23% en el 2007, este crecimiento es muy bueno comparado con el del año 2006 de 14,9%¹⁵, entre los factores que favorecieron este crecimiento en las ventas se hallan el aumento de la demanda de nuestros productos por parte de Venezuela, aumento de los precios a nivel mundial de los productos que produce el país, además los procesos de exportación han mejorado muchísimo específicamente en el sector

¹⁴ BANCO DE LA REPÚBLICA. Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República, Marzo, 2008, Pág. 72.

¹⁵ BANCO DE LA REPÚBLICA. Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República, Marzo, 2008, Pág. 70.

industrial y este aspecto analizado por el Banco de la República indica que Colombia ha identificado la importancia que tiene un efectivo proceso de exportación.

Lo mencionado anteriormente es muy importante teniendo en cuenta la altísima participación de la pequeña empresa en la economía que además favorece el crecimiento, por lo anterior es necesario que las pequeñas empresas existentes en el país fortalezcan sus procesos logísticos de exportación y disminuyan la complejidad del sistema, es el momento de fortalecer la actuación de los agentes comerciales y de la existencia en estos de la certificación de carga para garantizar el óptimo proceso de exportación.

Es importante mencionar el volumen en ventas de estos productos, ya que para las certificadoras de carga, los costos de la certificación varían dependiendo el volumen de la carga a inspeccionar y certificar.

Según el Banco de la República el aumento de las exportaciones para el año 2007 fue de US\$ 5.452 millones, en términos porcentuales el crecimiento fue del 22,8%, las razones de este crecimiento nuevamente se apoyan en las ventas de **productos no tradicionales** en donde participan en la producción de estos productos las Pymes colombianas; según el Banco de la República el crecimiento en las exportaciones surgió por:

“las mayores ventas externas de productos no tradicionales USD 3.054 millones, las cuales explican el 56% del incremento total del valor exportado”¹⁶

En el siguiente cuadro se observa el porcentaje de la frecuencia en que se utiliza cada medio de transporte en Colombia, es importante analizar estas cifras ya que de esta manera se puede observar claramente el crecimiento del comercio, y por lo tanto la importancia de que los procesos de inspección específicamente sean

¹⁶ Banco de la República. Informe Económico. 2007.

eficientes y cumplan con las exigencias internacionales para que los productos colombianos no sean rechazados en otros países:

Tabla 2. Comparativo de carga de comercio exterior movilizada en Colombia 2000 – 2006

Modo	2000		2006		Crecimiento Promedio Anual
	Toneladas	%	Toneladas	%	
Marítimo	18.300.517	85,8%	25.329.283	86,0%	6%
Terrestre	2.499.480	11,7%	3.345.680	11,4%	5%
Aéreo	425.686	2,0%	475.396	1,6%	2%
Otros	105.217	0,5%	310.607	1,1%	19%
Total	21.330.900	100,0%	29.460.966	100,0%	6%

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE; Elaboración DNP
División de Estadística - Oficina de Estudios Económicos DIAN

8.2 Objetivo General:

“Describir e identificar la importancia de las variables y herramientas necesarias para realizar la inspección física de carga que desarrollan las entidades colombianas”.

Objetivos específicos:

- Realizar un análisis de los procesos de inspección física de carga utilizados por las empresas nacionales.
- Identificar todas las variables necesarias en el proceso de inspección y certificación determinando su alcance e importancia.
- Identificar la situación actual de la logística exportadora e importadora en Colombia, determinando los aspectos a mejorar.

9. AGENTE COMERCIAL

El agente comercial es un ente intermediario (persona o empresa) entre un comprador y un vendedor además no toma ninguna posición propia durante la negociación y recibe una comisión dependiendo del valor de la negociación, la función del intermediario de negocios es la de hacer el contacto entre el vendedor y el comprador y propiciar la negociación entre las dos partes.

9.1 Servicios profesionales de los agentes comerciales¹⁷:

- Disminuir la incertidumbre y la desconfianza entre vendedor y comprador.
- Captar negocios potenciales.
- Recopilar toda la información que se necesite para la negociación, tanto la del vendedor como la del comprador.
- Atender y orientar a los dos agentes negociadores.
- Mediar en las negociaciones entre compradores y vendedores.
- Orientar a vendedores y compradores para lograr el cierre de la negociación.
- Preparar y acompañar a ambas partes hasta el día del cierre de la negociación.
- Maximizar el precio de venta.

¹⁷ HILL, W.L. Charles, Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global. Sexta Edición.

- Controlar y agilizar el proceso.
- Mantener confidencialidad y discreción con la información.
- Minimizar el riesgo con todas las garantías.
- Optimizar los contactos.

9.2 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL AGENTE COMERCIAL

El agente comercial tiene un papel fundamental en el desarrollo de la negociación ya que el debe tener pleno conocimiento sobre las características del mercado en el que se llegará a transar la negociación, debe tener el conocimiento pleno de los productos con los que se está negociando, y además debe ser consciente del riesgo que hay tanto para el vendedor como para el comprador, y así mismo debe tener muy claro cual es el nivel de riesgo que él asume en la negociación.

Una de las labores más importantes del intermediario es la búsqueda de los posibles compradores de cierto producto cuando el vendedor ya tiene conocimiento del intermediario y lo contacta para que este busque un posible comprador o viceversa. El intermedia entre las dos partes de forma confidencial, propicia los primeros contactos entre vendedor y comprador y los asesora continuamente.

Los servicios que prestan los agentes comerciales¹⁸ aportan valor a la transacción a desarrollar, por esta razón es necesario que los clientes conozcan bien estos servicios y valoren la intervención del agente que es muy importante para la planeación de la operación. El intermediario es un experto que necesita de muchos conocimientos en diferentes áreas por ejemplo económicos, de pendiendo del país en el que se lleve a cabo la negociación, conocimientos comerciales, sobre la legislación de los países en materia de comercio internacional, acuerdos

¹⁸ TAGGART H. James, McDERMOTT C. Michael, La Esencia de los Negocios Internacionales. México, 1996.

bilaterales, psicología y derecho ya que durante el desarrollo de la operación no se puede incurrir en faltas que estén contempladas en los códigos de comercio de cada país o en la cámara de comercio internacional. Por esta razón es absolutamente necesario que las dos partes involucradas sean totalmente honestas en el momento de dar la información adecuada sobre el producto a comercializar, las formas de pago, las garantías y los riesgos para que los dos sientan confianza mutua. En este momento es muy importante que el agente comercial tenga muy claras las necesidades y expectativas de cada uno y así pueda aconsejar de manera eficiente el mejor procedimiento para la negociación.

El agente comercial quien es el que está al frente de la negociación debe involucrarse en torno a los dos agentes negociadores y no tomar partido de parte de ninguno con el fin de que no nazcan desconfianzas de parte de alguno de los dos. Además el agente comercial debe evitar que se produzcan decisiones equivocadas por alguno de los dos, ya que estas se pueden generar por la incertidumbre, la desconfianza, o el desconocimiento táctico de la negociación.

El intermediario debe ser una persona con experiencia ya que es un “creador de valor”¹⁹ durante la transacción por esta razón debe tener los conocimientos suficientes del tipo de negociación que está realizando, las necesidades y expectativas de los agentes comercializadores, los riesgos, y todo lo que implica una transacción comercial de bienes de un país a otro.

Además el intermediario debe ser capaz de reunir toda la documentación necesaria para la negociación, debe saber elegir el comprador y el vendedor, y debe manejar la información de manera confidencial, y un aspecto muy importante es que el intermediario debe ser un buen coordinador en el momento de entablar acuerdos de negociación entre las partes, si es que no se ha podido llegar a un acuerdo entre ellas, debe tener habilidades de conciliador y de gran negociador, capaz de convencer y persuadir, es decir que debe contar con unas características personales muy especiales de madurez y resolución para que las dos partes confíen en él y sientan seguridad.

Una de las grandes ventajas para el vendedor es que se ahorra tiempo en el momento de conseguir el comprador y además se evita el empezar negociaciones

¹⁹ CASTELLS Manuel. Globalización, Sociedad y Política en la era de la Información.

con personas que no estén completamente comprometidas con el proceso comercial, ya que el intermediario se encarga de conseguir el comprador o vendedor preciso y seguro para una negociación seria y sin especulaciones y con información precisa.

El agente comercial es un ente que cuida del bienestar de las dos partes negociadoras tanto a nivel financiero y personal, ya que están en juego el capital de las personas que se representa en los productos a comercializar y el capital que invierte la persona que va a pagar por dicho producto.

10. INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA

El inspector de carga proporciona seguridad en el momento del envío del producto a otro país por parte del vendedor, es decir respalda el envío de la carga comprada con las características correspondientes en cuanto a calidad, cantidad, referencias y todo lo correspondiente al producto comercializado. Se puede decir que presta un servicio de auditoría y de inspección, además por medio de estos procesos se le da valor al cliente ya sea vendedor o comprador y se le brinda la seguridad que requiere el envío de la carga. Este tipo de servicio se expande a muchas clases de productos, es importante mencionar que la inspección requiere en muchos casos de la implementación de la tecnología necesaria para una inspección adecuada y eficiente, por lo tanto en algunos casos es necesaria la utilización de escáneres adecuados dependiendo de la carga²⁰.

Uno de los propósitos más importantes cuando se garantiza la inspección de carga es la aceptación y reconocimiento a nivel mundial de este proceso en la empresa, además de ganar reconocimiento en cuanto a eficiencia puesto que se garantiza la experiencia en auditoría sobre la inspección de carga ya que se requiere para el desarrollo de este proceso de la participación de personas altamente calificadas en auditoría.

La implementación de tecnología de la información es muy importante para la inspección de carga ya que debe existir un proceso integrado e interrelacionado entre las partes, y estos al final de la transacción perciban que recibieron un servicio gestionado y con todas las garantías necesarias. Este tipo de tecnología también es importante ya que protege la mercancía contra pérdida, daño o robo en el momento de ser introducida en el respectivo contenedor con destino al país que compra la carga.

²⁰ TAGGART H. James, McDERMOTT C. Michael, La Esencia de los Negocios Internacionales. México, 1996.

Por otra parte los comerciantes que decidan tomar los servicios de una empresa privada que ofrezca la inspección de carga pueden verificar la autenticidad y validez del proceso y pedir información completa sobre los pasos de la inspección.

10.1 SERVICIOS DE INSPECCIÓN DE CARGA EN BUREAU VERITAS EMPRESA INTERNACIONAL PRIVADA:

- Experiencia profesional en el momento de la certificación.
- Supervisores que entienden la industria y conocen sus necesidades y expectativas cuando se realiza una transacción comercial ya sea de exportación o de importación.
- Un proceso de inspección mucho más eficiente y confiable.

El proceso de inspección debe iniciarse con el conocimiento de las características del producto, para que se haga hincapié durante la inspección en la verificación del cumplimiento de los requerimientos de la mercancía, luego tener claras las variables a verificar, se deben establecer las características más importantes o más relevantes del producto según el cliente ya que en estas variables son las que más debe tenerse en cuenta al momento de implementar el método de inspección de carga, para que el cliente este totalmente satisfecho, estas variables son las siguientes:

- Importancia de la característica: La importancia a determinadas características del producto las otorga el dueño de la carga de acuerdo a sus necesidades.
- Costos de las características: A las características más costosas se les debe tener un mayor cuidado en el momento de la inspección, por

ejemplo verificar que el carbón tiene las características propias de un producto de calidad en el momento del envío.

- Promedio de mercancía en óptimas y defectuosas condiciones: es decir que los productos que tengan un alto grado de defectos son los que deben tener un mayor grado de control.

También se debe tener en cuenta factores como el tiempo disponible para realizar la inspección, el tipo y la forma de la inspección, determinar el tamaño de la muestra y su forma de extracción cuando la carga es suelta por ejemplo con el carbón, además se deben registrar los resultados de la inspección por medio de la documentación pertinente, todo esto para garantizarles al cliente que la calidad, cantidad y características de su producto son las correctas.

11. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA BUREAU VERITAS

De acuerdo con los parámetros de calidad internacional, la empresa Bureau Veritas tiene implementado unas normas y requisitos para realizar el proceso de inspección física de carga. A continuación se describe el procedimiento que el autor observó y algunas propuestas que pueden enriquecer este proceso aplicándolo a el caso colombiano.

11.1 REQUISITOS PARA LA INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA

La empresa que preste este servicio debe definir y poner por escrito su procedimiento, sus objetivos y su compromiso. La dirección de la empresa debe verificar que sus empleados están debidamente informados sobre estos procedimientos, todo esto con la siguiente finalidad:

- a) Prevenir aparición de no conformidades en el proceso de inspección de la carga.
- b) Identificar y registrar problemas en cuanto a la calidad de los productos.
- c) Controlar la entrega de un producto no conforme hasta que se corrija la deficiencia.

11.2 CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA DE INSPECCIÓN

La empresa prestadora del servicio debe mantener todas las especificaciones y procedimientos en documentos bien especificados en donde se encuentren las instrucciones del sistema de inspección de acuerdo con los requisitos de las Normas Internacionales.

Todos los procedimientos descritos de forma documental deben aplicarse de forma efectiva.

Para que se cumplan los procedimientos necesarios es necesario que se identifiquen y se adquieran los equipos de inspección, proceso, control y las instalaciones requeridas para la inspección; además en el momento en que sea necesario, estos equipos o procesos de inspección deben ser actualizados. Si en algún momento la capacidad para inspeccionar no cumple las exigencias que el procedimiento requiere, se deben hacer los ajustes necesarios con el tiempo que se requiera para implementar el nuevo proceso.

El procedimiento debe ser claro y debe cumplir todas las características y requisitos.

El proceso de inspección tanto en su diseño, implementación, requisitos, equipos, y documentación deben ser compatibles y aplicables.

11.3 PERSONAL PARA LA INSPECCIÓN

El coordinador de la inspección debe tener definida su autoridad y responsabilidad para que todos los procedimientos se cumplan con total calidad, además debe tener plenamente identificadas las necesidades internas de la empresa contratista para realizar el procedimiento, debe prever los equipos necesarios y el personal debidamente calificado brindándole capacitación o actualizando su conocimientos, o en algunos casos según las necesidades se debe contratar personas con suficiente experiencia en caso de no tenerlas.

El coordinador debe mantener actualizados los procedimientos, y las necesidades de las personas que trabajan en esta área de la empresa con el fin de satisfacer las necesidades de las empresas que contratan el servicio de inspección.

12. DOCUMENTACIÓN BUREAU VERITAS

12. 1 Revisión del contrato

El coordinador debe estar al tanto de la realización de las actividades, y del trámite documental con la persona que toma el servicio de certificación e inspección.

El coordinador verifica que todos los requerimientos documentales se cumplen a cabalidad, además confirma que la negociación suple las necesidades del cliente, verifica que cualquier diferencia entre el cliente y la oferta del servicio ofrecido fueron solucionados, todos los procedimientos de revisión quedaran registrados y archivados.

12.2 Control de la documentación

El coordinador deberá mantener al día toda la documentación en la que están descritos todos los procedimientos que deben estar acordes con la norma Internacional que las rige para que la calidad de los procedimientos sea la adecuada, toda esta documentación debe evaluarse y aprobarse antes de ser implementada en los procedimientos de inspección y certificación. En caso de hacer alguna modificación, las acciones obsoletas deben ser retiradas inmediatamente.

Los documentos modificados deben reeditarse cuando se implemente un cambio.

12.3 Control documental de los procesos

El coordinador estará en la obligación de tener por escrito todos los procedimientos para cumplir con las especificaciones de calidad exigidas en cuanto a la utilización de los equipos y su instalación, las condiciones ambientales de trabajo, los códigos de referencia y las normas de calidad.

Los procesos del trabajo desarrollados por cada una de las personas que realizan la inspección y certificación deben estar debidamente especificados según la normativa a cumplir.

El coordinador de la inspección además debe supervisar que el proceso se esté cumpliendo de acuerdo a lo establecido en los documentos.

Algunos procesos son considerados especiales porque la verificación de estos solo se puede lograr después de la inspección del producto, esto puede ocurrir cuando en el proceso de inspección existe alguna deficiencia no superada, por esta razón la supervisión del coordinador debe ser continua para verificar que cada paso del proceso de inspección se cumple y de esta manera reducir las falencias, estos procesos supervisados deben estar debidamente calificados, cada proceso de inspección debe estar registrado, actualizado y archivado.

12.4 Inspección y ensayos

El coordinador debe asegurar que los productos inspeccionados no tendrán el aval de inspección hasta que sean verificados los requisitos indispensables para una inspección de calidad, esta verificación se hará siguiendo lo establecido en los documentos correspondientes.

Luego de la inspección se debe hacer un control del proceso teniendo como soporte los documentos en los que sea registrado el proceso.

Antes de la inspección o certificación se debe identificar el producto, establecer los requerimientos del cliente para la inspección, o en caso de certificación tener en cuenta los métodos de control y supervisión del proceso.

13. RESPONSABILIDADES DEL COORDINADOR DE LA INSPECCIÓN FÍSICA DE CARGA BUREAU VERITAS

- Planificar el proceso de inspección física de carga, esta planificación debe tener especificado en detalle cada uno de los procesos a desarrollar.
- Delegar al personal indicado cada actividad que interviene en el proceso de inspección asignándole los recursos necesarios para esta.
- Definir las interrelaciones técnicas entre los grupos delegados para la inspección, los cuales deben entregar un seguimiento de todas sus actividades con los formatos específicos debidamente diligenciados.
- La planificación final del proceso de inspección deberá estar por escrito especificando los respectivos requisitos y análisis.
- Identificar las características de la planificación que son insustituibles y que hacen que esta funcione correctamente.
- Verificar que la planificación del proceso de inspección sea el adecuado dependiendo del producto. Esta verificación se realiza por medio de ensayos previos en el procedimiento y con los recursos necesarios.
- Realizar los cambios correspondientes a los procedimientos en caso de encontrarse deficiencias, estas modificaciones deben ser registradas por escrito y archivadas.

13.1 CONTROL DE LOS EQUIPOS DE INSPECCIÓN

Los equipos utilizados para la inspección de los productos deben tener el adecuado mantenimiento, control y calibración, para que la medición de las muestras, y los ensayos realizados sean veraces. Se debe tener en cuenta que los equipos utilizados tienen un margen de error y que este margen no debe afectar las mediciones ni el resultado final arrojado por esta.

Antes de que una maquina sea instalada se debe verificar su capacidad y adaptabilidad al proceso de inspección; luego de la incorporación de la maquina al proceso, esta debe tener el debido mantenimiento, y verificación de su buen estado, este mantenimiento y revisión de los equipos se debe registrar como prueba de que se han realizado, el coordinador debe establecer la periodicidad con que se debe realizar el mantenimiento de los equipos.

El coordinador de la inspección tiene la responsabilidad de:

- Asignar los equipos adecuados para cada inspección, medición y ensayo y determinar la precisión de estos equipos.

- Los equipos que pueden interferir en la medición de los productos durante la inspección o medición deben ser calibrados y ajustados antes de su utilización para que no interfieran en la calidad del proceso de inspección, por esta razón estos equipos deben estar certificados de acuerdo con las exigencias nacionales.

- Tener identificados los equipos en cuanto a su tipo, número de identificación, localización, frecuencia de uso y aspectos característicos cuando tienen alguna falencia.

- Verificar que los equipos cumplen con las necesidades de calidad, con precisión y exactitud durante la inspección.

- Verificar que cada equipo tiene la identificación adecuada de placas de marca y de registro.

- Garantizar que el sitio de trabajo es el adecuado y que los equipos están en las condiciones adecuadas para garantizar que funcionen a plena capacidad.

- Garantizar el cuidado de los equipos protegiéndolos contra daños.

13.2 IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS DURANTE LA INSPECCIÓN

Durante el proceso de inspección los productos deben ser identificados mediante marquillas, estampillas o algún tipo de etiqueta que indique en que punto de la inspección se encuentra el producto.

14. TRÁMITE DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DE LA INSPECCIÓN

La inspección física de carga es un eslabón que hace parte de la cadena logística del comercio internacional, este servicio lo utilizan empresas que van a exportar.

En el momento de contratar los servicios de una empresa privada como Bureau Veritas para realizar la inspección de carga se maneja el siguiente esquema, al cual se le hicieron algunas modificaciones en este trabajo, teniendo en cuenta las necesidades de las empresas colombianas:

- 1.** El solicitante de la inspección elige la empresa privada especializada.
- 2.** El solicitante del servicio diligencia el respectivo documento de inspección.
- 3.** Se inicia una negociación entre dos empresas, en la cual una es la exportadora y la otra es la empresa importadora.
- 4.** La empresa importadora o exportadora toma de decisión de contratar los servicios de una empresa que realice la inspección física de la carga, esta inspección puede realizarse en puertos o aeropuertos.
- 5.** La inspección se realiza por parte del grupo de inspectores en el lugar de salida de las mercancías.
- 6.** En algunos casos se toma una muestra de la mercancía a examinar que es llevada a los laboratorios para verificar que sus características son las que se exigen en el contrato.

7. Dependiendo del tipo de inspección requerida, se observa el etiquetado del producto, el empaque, y en casos de inspección de alimentos se verifica la presencia de insectos o bacterias (inspección fitosanitaria).

8. Los resultados de la inspección son registrados en los formatos de Registro de Inspección.

9. La empresa inspectora revisa todos los documentos exigidos para la inspección.

10. Se expide el documento de faltantes en caso de que los documentos no se encuentren completos.

11. Luego de terminada la inspección, la empresa certificadora emite un certificado de inspección en el cual se certifica que la carga ha sido debidamente examinada y que cumple con los requisitos exigidos por el contratante.

De esta forma la compra y venta de productos en el exterior se hace mucho más segura para las dos partes.

15. CARACTERÍSTICAS DE LOS DIFERENTES TIPOS DE INSPECCIÓN

La diferencia que existe entre el tipo de inspección descrito anteriormente, la inspección fitosanitaria y la inspección de antinarcóticos o precursores, es que la empresa privada emite un certificado en el que principalmente se evalúa la calidad, cantidad, y las características el producto. Luego de realizada la inspección y en caso tal de que la carga no cumpla con los requisitos que requiere el contratante de la inspección, simplemente se emite el certificado de inspección con los resultados negativos, y de esta forma si el solicitante de la inspección es el importador, este se abstiene de recibir la mercancía que le enviarán o se comunica con el exportador para informarle que no envíe la mercancía ya que de acuerdo a los resultados de la inspección la carga no cumple con las características necesarias.

Este tipo de inspección de empresas privadas no supe en ningún momento las inspecciones antinarcóticos, ni las fitosanitarias que exigen todos los países, ni tampoco implican medidas policiales en caso de que la inspección arroje resultados negativos.

La información que se maneja en el proceso de inspección es plenamente confidencial, por lo tanto no puede ser suministrada a terceros, o entregada para el dominio público²¹.

De acuerdo con lo anterior, la empresa contratada para la inspección NO debe pedir al exportador información sobre²²:

²¹ Acuerdo de la Ronda Uruguay OMC sobre inspección previa a la expedición, artículo 2, pág. 7.

²² Acuerdo de la Ronda Uruguay OMC acuerdo sobre inspección previa a la expedición, artículo 2, pág. 8.

- a) Datos de fabricación relativos a procedimientos patentados, bajo licencia o reservados, o procedimientos cuya patente esté en tramitación.

- b) Datos técnicos no publicados que no sean los necesarios para comprobar la observancia de los reglamentos técnicos o normas.

- c) La fijación de los precios internos, incluidos los costos de fabricación.

- d) Las condiciones de los contratos entre los exportadores y sus proveedores, a menos que la entidad no pueda de otra manera proceder a la inspección en cuestión. En tales casos, la entidad no pedirá más que la información necesaria a tal fin.

15.1 CONFLICTO DE INTERESES AL REALIZAR LA INSPECCIÓN

Al momento de realizar la inspección, la empresa inspectora debe realizar la inspección y expedir el resultado con plena objetividad y sin la influencia de cualquier tipo e interés particular hacia ninguna de las dos partes involucradas, es decir sin beneficio comercial o financiero para el importador o exportador²³.

²³ Acuerdo de la Ronda Uruguay OMC acuerdo sobre inspección previa a la expedición, artículo 2, pág. 12

16. PROCESO DE IMPORTACIÓN DE CARGA

Es importante tener claro el proceso de importación de carga en Colombia, para identificar las diferencias que existen entre cada una de las inspecciones que realizan las diferentes entidades nacionales encargadas de vigilar la entrada de mercancías al país, como la DIAN con las inspecciones fitosanitarias, la policía antinarcoóticos, y el ICA con las inspecciones a alimentos.

El gobierno nacional ha expedido una serie de decretos y leyes para que las entidades Colombianas implementen en el proceso de importación.

Con la expedición de las leyes Marco de Comercio Exterior y la Ley 7a. de Enero 16 de 1991, se creó el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio Exterior y el Banco de Comercio Exterior, los cuales describen el proceso de importación que se desarrolla en Colombia:

1. Trámite del Registro Sanitario, para que las entidades correspondientes emitan la autorización de la importación luego de que el proceso de inspección se haya efectuado.

En el siguiente cuadro aparecen cada una de las entidades correspondientes para realizar la inspección o que intervienen en el proceso de importación de mercancías, así mismo se describen los trámites que estas realizan, la documentación necesaria y los productos que inspeccionan.

Tabla 3. Entidades que realizan la inspección, o la importación de mercancías, trámites, documentación y productos.

ENTIDAD	REQUISITOS	PRODUCTOS
INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO	1. Inscripción como importador.	Material Vegetal
	2. Los indicados en el Manual de importación.	
	Requisitos para la introducción de material vegetal a Colombia.	
	1. Inscripción como importador.	Productos de Origen Animal
	2. Permiso Zoosanitario.	Animales vivos y productos de origen animal, leche deshidratada y lactoreemplazadores, material biológico para el diagnóstico de enfermedades de los animales domésticos.
	1. Inscripción como importador ó productor.	Insumos Agropecuarios
	2. Registro de venta o de uso.	Bioinsumos y productos afines, abonos y fertilizantes. Acondicionadores del suelo y productos afines, plaguicidas.
(Licencia de venta o concepto de Insumos según el caso).	Químicos, reguladores de uso agrícola.	
INPA. Inst. Nal. de Pesca y Acuicult.	Inscripción como importador.	Peces, moluscos y crustáceos vivos o muertos.
INVIMA	Registro Sanitario.	Medicamentos, alimentos, cosméticos,

INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE ALIMENTOS Y MEDICAMENTOS		elementos y equipos para la administración de medicamentos, suturas y materiales de curación, productos biológicos, productos biológicos, sustancias para el diagnóstico en medicina humana, toallas sanitarias y similares, desodorantes ambientales, productos de aseo y plaguicidas de uso doméstico. Bebidas alcohólicas.
MINISTERIO DE AGRICULTURA	Convenio de Absorción.	Decreto 2439/94
MINISTERIO DE MINAS	1. Inscripción como importador. 2. Certificación de Calidad.	Combustibles derivados del petróleo.
MINISTERIO DE TRANSPORTE	1. Inscripción como importador. 2. Ficha Técnica de homologación.	Vehículos Automóviles, carrocerías, remolques y semirremolques destinados a: 1-Servicio Público para transporte de pasajeros. 2- Servicio público y privado de Carga. 3- Vehículos especiales de la partida 87,05
MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE	Certificado del CITES Certificado del fabricante, distribuidor o proveedor, que su producción u operación no requiere sustancias agotadoras de la capa de ozono. Certificado de emisiones por prueba dinámica.	Especies de la fauna y flora silvestres en vías de extinción. Refrigeradores, congeladores y combinación de Refrigeradores-congeladores de uso doméstico. Vehículos y material CKD para ensamble de Vehículos modelo 1999.
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO	Certificado de conformidad con la norma técnica Colombiana.	

SUPERINTENDEN CIA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA	Certificado de Registro de la entidad.	Equipos de espionaje, contraespionaje, equipos de detección y alarma, circuito cerrado de T.V, defensa personal.
--	--	--

Fuente: Instituto Colombiano de Comercio Exterior. Trámites de una importación.

Cuando se importan productos de origen vegetal es necesario que los productos cumplan con los requisitos que se encuentran en el Manual de Instrucciones del ICA.

Trámite del Registro o Licencia de Importación²⁴:

Radicación de la cédula de ciudadanía o del Número de Identificación Tributaria (NIT) en las Oficinas Regionales o Seccionales del INCOMEX, - Compra y diligenciamiento del formulario "Registro de Importación".

Se debe radicar la C.C. o del NIT, ante el INCOMEX llevando una fotocopia de cada uno de estos documentos, además es importante tener en cuenta que la empresa que realice estos trámites debe ser registrada en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, para certificar que esta empresa funciona legalmente, es importante que este trámite se efectúe, debido a que cuando se realiza un negocio bilateral se presentan muchos riesgos en la confiabilidad de los pagos y sobre la carga comprada.

En el "Registro de Importación" se describe la carga con todas sus características y el precio de esta.

2. Pago de la importación (reembolso)²⁵.

²⁴ Documento Conpes, Lineamientos para una Importación, Bogotá Distrito Capital, 30 de Abril de 2007

Las condiciones para que se realice el reembolso de la importación pueden ser las siguientes:

- Giro directo, pago anticipado del 100%.

- Carta de crédito, reembolso dentro de los 6 meses contados a partir de la fecha de la guía aérea.

- Giro directo, reembolso dentro de los 6 meses contados a partir de la fecha del conocimiento de embarque.

- Giro directo, pago anticipado del 50%, saldo con carta de crédito reembolsable dentro de los 6 meses.

- El no reembolso se puede dar por las siguientes razones:
 - Importación de bienes en sustitución de mercancías imperfectas o defectuosas a título de garantía otorgada por el fabricante o vendedor.

3. Contratación de la empresa de Inspección.

Se encarga de la inspección de la mercancía en el país del cual se despacha hacia Colombia, esta Sociedad expedirá el Certificado de

²⁵ Documento Conpes, Lineamientos para una Importación, Bogotá Distrito Capital, 30 de Abril de 2007

Inspección (Se requiere para los "productos sensibles" determinados por el Consejo Superior de Comercio Exterior Colombiano).

4. Despacho de la mercancía al puerto.
5. Llegada de la mercancía a puerto nacional.

Una vez llegue al país, la compañía transportadora elabora Manifiesto de Carga para la verificación de ésta por parte de la Administración de Aduanas.

6. Trámites de Nacionalización de la mercancía²⁶.

El importador, el Usuario Aduanero Permanente o la Sociedad de Intermediación Aduanera, hace los trámites para efectos de nacionalización de la mercancía, que tiene los siguientes pasos:

- a) Compra de los formularios: "Declaración Andina de Valor en Aduana" y "Declaración de Importación".
- b) Diligenciamiento de la Declaración Andina de Valor en Aduana, si el valor de la importación es igual o superior a US\$ 5.000.00.
- c) Diligenciamiento de la Declaración de Importación.

²⁶ DIAN, República de Colombia, Proceso de Importación-Carga. Cartilla Servicio Muisca, Bogotá-Colombia

- d)** Presentación de la Declaración de Importación en los Bancos o entidades financieras autorizadas cancelando los tributos aduaneros correspondientes.

- e)** Presentación de la Declaración de Importación, junto con los demás documentos en el depósito de Aduana en que se encuentre la mercancía.

- f)** El empleado del depósito o el funcionario de la Aduana que recibe la declaración captura la información en el Sistema Informático de la Aduana.

- g)** El inspector de la DIAN efectúa verificación física de la mercancía y de los documentos que sustentan la importación.

- h)** El empleado del depósito o el funcionario aduanero autorizan el retiro de la mercancía del depósito, quedando en libre disposición del importador.



Fuente: Investigaciones del autor en PROEXPORT y DIAN.

El anterior gráfico ilustra la trayectoria de la mercancía desde el momento en que saldrán del país de origen hasta la expedición de la declaración de importación en Colombia por parte de la DIAN.

En Colombia, la infraestructura en los puertos, aeropuertos y pasos fronterizos para realizar la inspección de la carga no es la adecuada ya que no existe el suficiente espacio ni señalización; por otra parte para mejorar los tiempos de inspección no se cuenta con la información suficiente para tomar las medidas necesarias para corregir los retrasos, al respecto la Superintendencia de Puertos y Transporte de Colombia ha intervenido para mejorar esta situación.

18. INSPECCIONES FITOSANITARIAS

Las inspecciones fitosanitarias hacen parte del proceso logístico de una importación o exportación, se realizan con el objetivo de cuidar la salud y vida de las personas, animales y vegetales ya que los productos importados deben entrar al país sin plagas o enfermedades y así mismo deben ser exportados para garantizar el bienestar de la región.

Esta inspección se realiza en los puertos y aeropuertos del país y es hecha por las entidades competentes, en Colombia las desarrollan el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), entidad encargada de velar por las condiciones de sanidad óptimas de los alimentos y de verificar las condiciones de almacenamiento y embase en los puertos y aeropuertos. Entre los productos a los cuales se les hace la inspección están: la carne, derivados lácteos, frutas, hortalizas, huevos, pollo, y alimentos precosidos; la inspección de animales se realiza en el sector de ganadería bovina, avicultura, porcicultura, piscicultura, y acuicultura. En cuanto a las medidas relacionadas con los vegetales se busca controlar las plagas endémicas y plagas exóticas. Otras de las entidades nacionales que se encargan de controlar las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias son: el Ministerio de Agricultura, Protección Social, Medio Ambiente y Comercio.

Por otra parte el INVIMA y el ICA también son responsables de expedir las normas fitosanitarias en Colombia.

Algunas de las consecuencias por la falta de implementación de las medidas de salubridad necesarias, son por ejemplo, la pérdida de algunos mercados importantes para exportar como la Unión Europea, ya que en Colombia

Desafortunadamente no se cumple con los requisitos de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)²⁷.

18.1 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El sistema de medidas sanitarias y fitosanitarias en Colombia tiene deficiencias debido a que los organismos de control no se encuentran articulados de forma tal que funcionen de manera coordinada, también existe incompetencia al momento de implementar las Medidas Fitosanitarias necesarias que algunos países de la Unión Europea exigen, además el país no cuenta con un estatus único nacional que incluya políticas y medidas uniformes para todas las entidades y de esta manera garantizar los controles necesarios para que las Medidas Fitosanitarias cumplan las exigencias internacionales.

El sector agropecuario es el que cuenta con una mejor estructura, dado que cuenta con una mayor integración por parte de las entidades responsables de su buen funcionamiento, además los controles y procesos de inspección fitosanitaria son mucho más rigurosos y por esta razón los productos agrícolas cuentan con una mayor presencia a nivel internacional.

Los procesos de inspección fitosanitaria en Colombia tienen un alto grado de importancia para el comercio internacional ya que son los que permiten certificar que los productos exportados cuentan con las normas exigidas por los países con los cuales tenemos un comercio directo y además son importantes porque si se quiere firmar Tratados de Comercio Internacional, se debe estar en la capacidad de brindar las garantías necesarias que certifiquen la calidad de los productos.

La importancia de la inspección fitosanitaria es que permite controlar, prevenir o repeler cualquier plaga de origen animal o vegetal durante su almacenamiento, transporte y distribución²⁸.

²⁷ Conpes, Consejo Nacional de Política Económica y Social, República de Colombia, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, Septiembre 5, 2005, pág. 7

18.2 PROCESO DE INSPECCIÓN FITOSANITARIA²⁹:

- 1.** Llegada del producto al puerto.
- 2.** Descarga en puerto.
- 3.** Toma de muestras aleatorias para la inspección.
- 4.** Inspección por parte del inspector técnico operativo (lavado, nivel de maduración, daños físicos, clasificación y empaque).
- 5.** Laboratorios.
- 6.** Información técnica.
- 7.** Registro electrónico.
- 8.** Empaque.
- 9.** Certificado fitosanitario de exportación o de importación.
- 10.** Reportes de Salidas.

²⁸ Glosario de Términos y Definiciones Fitosanitarias Comisión de la Comunidad Andina, Secretaria General, Noviembre, 1997.

²⁹ ICA, Guía para Importación y Exportación de Animales, Vegetales y Productos Agropecuarios, Bogotá, Segunda Edición, 2005.

Si Colombia implementara las medidas fitosanitarias adecuadas con las cuales se pudieran controlar las plagas y enfermedades específicamente en productos como las frutas se dejaría de perder un 15% del rendimiento del mercado en plátano, en banano un 44,6% y en algodón un 30%.³⁰

Desafortunadamente Colombia no cuenta con la infraestructura física adecuada para realizar estos procesos, y darle a los productos el tratamiento de inspección fitosanitaria adecuado, en la actualidad cuenta con “25 centros de diagnóstico pecuario, 15 centros de diagnóstico vegetal, 4 laboratorios de referencia de sanidad agropecuaria (CEISA, LANIP, LANIA, SANIDAD VEGETAL), 5 laboratorios especiales (producción de insumos biológicos, cría de moscas, biología molecular, tratamientos cuarentenarios e inocuidad de alimentos) y 10 laboratorios de semillas y en salud pública. De los 33 laboratorios del país se tienen 23 que realizan análisis fisicoquímico y microbiológico de alimentos, y bebidas alcohólicas”³¹.

Los insumos agropecuarios a los cuales se les realiza inspección por parte del ICA para certificar que cumplen con las normas fitosanitarias son los medicamentos y biológicos veterinarios, alimento para animales, material de reproducción animal, bioinsumos agrícolas, fertilizantes, acondicionadores de suelo, plaguicidas y semillas³².

Tanto el ICA como el INVIMA están en plena capacidad para expedir registros, licencias y permisos de inspección fitosanitarias de importaciones o exportaciones en puertos, aeropuertos y pasos de frontera.

³⁰ Conpes, Consejo Nacional de Política Económica y Social, República de Colombia, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, Septiembre 5, 2005, pág. 6

³¹ Conpes, Consejo Nacional de Política Económica y Social, República de Colombia, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, Septiembre 5, 2005, pág. 16

³² Conpes, Consejo Nacional de Política Económica y Social, República de Colombia, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, Septiembre 5, 2005, pág. 24

19. SISTEMA DE INSPECCIÓN DE MERCANCIAS EN LA ZONA FRANCA

La DIAN tiene el siguiente sistema de inspección cuando este se realiza en una zona franca. Es importante tener en cuenta que en las zonas francas colombianas también existe un sistema de inspección cuando se va a nacionalizar la mercancía³³:

- El usuario operador enviará antes de las 7:30 a.m. a la DIAN, SIAS y Usuarios calificados, el informe de inspecciones físicas del día, generado por el sistema SYGA de la DIAN.
- Los inspectores llegarán directamente a la subzona que les correspondió y a las instalaciones del usuario que él escoja e iniciarán la diligencia de inspección física directamente en las instalaciones del usuario. Para este proceso se requiere que los usuarios destinen un punto de conexión a Internet para ingresar al sistema SYGA, y un puesto de trabajo.
- El inspector procede a adelantar en el sistema SYGA la diligencia de inspección física e imprimirá los soportes del caso. Si el usuario no cuenta con esta conexión a internet, debe esperar hasta que el inspector se desplace a la oficina de inspectores para proceder a adelantar este proceso.

³³ DIAN, Inspección en lugar diferente a la zona primaria aduanera, Sistema SYGA, Trámites Solicitud de Inspección, 2007.

GLOSARIO DE TERMINOS EN LA INSPECCIÓN FITOSANITARIA³⁴

Certificación fitosanitaria: Procedimientos fitosanitarios conducentes a expedición de un Certificado Fitosanitario.

Certificado: Documento oficial que atestigua el estatus fitosanitario de cualquier envío sujeto a reglamentaciones fitosanitarias.

CIPF: Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, depositada en 1951 en la FAO, Roma y posteriormente enmendada.

Contaminación: Presencia de plagas u otros artículos reglamentados en un producto básico, lugar de almacenamiento, medio de transporte o contenedor, sin que constituya una infestación.

Contención: Aplicación de medidas fitosanitarias dentro de un área infestada y alrededor de ella, para prevenir la dispersión de una plaga.

Erradicación: Aplicación de medidas fitosanitarias para eliminar una plaga de un área.

Inspección: Examen visual oficial de plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados para determinar si hay plagas y/o determinar el cumplimiento con las reglamentaciones fitosanitarias.

³⁴ Glosario de Términos y Definiciones Fitosanitarias, Comisión de la Comunidad Andina, Secretaría General, Noviembre, 1997.

Inspector: Persona autorizada por una Organización Nacional de Protección Fitosanitaria para desempeñar sus funciones.

Intercepción (de un envío): Rechazo o entrada controlada de un envío importado debido al incumplimiento de las reglamentaciones fitosanitarias

Intercepción (de una plaga): Detección de una plaga durante la inspección o pruebas de un envío importado.

CONCLUSIONES

- De deben adoptar medidas de unificación de procesos entre las entidades que participan de una inspección física de carga en puertos, aeropuertos o pasos fronterizos, ya que es de vital importancia para que la información sea unificada y no se incurra en omisiones o faltas al momento de realizar una inspección.
- De debe implementar Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones al momento de realizar la inspección física de carga, con el fin de lograr mayor competitividad para las empresas Colombianas, ya que los países europeos ya las están implementando, y por esta razón muchos de los productos colombianos no han podido ingresar a estos mercados puesto que no cumplen con los requisitos fitosanitarios que se les exige.
- En lo referente a la infraestructura física en puertos y aeropuertos o en los lugares indicados a realizarse la inspección, el gobierno nacional debe destinar un monto suficiente en su Plan Nacional de Desarrollo para modernizarlos y adecuarlos.
- Los puertos y aeropuertos deben poner en marcha el decreto 1520 de 2008, expedido por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con el fin de mejorar los tiempos de inspección física de carga, ya que este decreto ordena que en un día se realice este procedimiento, y va dirigido directamente a la DIAN, el ICA, el INVIMA, la Dirección Antinarcóticos, el Fondo Nacional de Estupefacientes y demás entidades nacionales que intervienen en dicho proceso, esta es una forma clara de mejorar los tiempos en la cadena logística y en el eslabón de inspección de carga.
- Teniendo en cuenta el crecimiento del comercio en Colombia, y los diferentes Tratados de Comercio Internacional ya firmados y próximos a

firmarse, sería conveniente que se adoptaran y adecuaran de acuerdo a las características de Colombia, procedimientos ya existentes en otros países en los puertos y aeropuertos con una logística mucho más competitiva, ágil y moderna, y de esta forma expandir mucho más el comercio, teniendo en cuenta que es uno de los factores que influye en el crecimiento económico del país.

BIBLIOGRAFÍA

GÓMEZ CACERES Diego, MARTINEZ GARCIA Francisco, Negociación Internacional Medios de Cobro y Pago, Ed. ESIC, Madrid, 2003.

HILL, W.L. Charles, Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global. Sexta Edición. 2007

TAGGART H. James, McDERMOTT C. Michael, La Esencia de los Negocios Internacionales. México, 1996.

CASTELLS Manuel. Globalización, Sociedad y Política en la Era de la Información.

BANCO DE LA REPÚBLICA. Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República, Marzo, 2008.

DANE- Boletín de Prensa, Microestablecimientos-Estructura 2005, Bogotá 7 de Diciembre, 2007.

FAZIO Hugo. Globalización: Discursos, Imaginarios y Realidades.

PROEXPORT

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

DIAN

EMPRESA BUREAU VERITAS