EXPORTACIÓN DE PIELES CRUDAS A TAILANDIA
(Factores formales, legales y de costumbre)

CARLOS GOMEZ HURTADO

UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE DERECHO
PEREIRA
2013

EXPORTACIÓN DE PIELES CRUDAS A TAILANDIA
(Factores formales, legales y de costumbre)

CARLOS GOMEZ HURTADO

Dr. ALVARO AGUILAR
Asesor

UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE DERECHO
PEREIRA
2013

Nota de aceptación

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____
Presidente del jurado

_____
Jurado

_____
Jurado

Medellín, Mayo 2 de 2013

DEDICATORIA

A mi abuela, a mis padres, hermanos y esposa.

Un logro en la vida no sirve de nada si no tenemos con quien compartirlo, por fortuna, en mi caso, cuento con una maravillosa familia que me ha apoyado moral y económicamente en el propósito de adquirir mi titulo profesional.

Esta monografía es para ellos, quienes me han enseñado que no se obtiene nada en la vida si no es con el esfuerzo, dedicación sacrificio y sobre todo con mucho trabajo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a las empresas Ospina Grasas y Pieles y a Curtiembres el Bosque.

Empresas en las que he sumado seis años de labores en los cuales no solo se me ha permitido aportar mis conocimientos y capacidades, sino que también he podido financiar gran parte de mis estudios y adquirir experiencia en diferentes ramas del derecho como los son internacional privado, comercial, laboral y ambiental.

Durante el desarrollo de este trabajo se mejoraron los procesos de contratación y negociación de pieles crudas con nuestros clientes en Tailandia, dejando de este modo un aporte práctico y útil a la empresa en la cual laboro actualmente.

CONTENIDO

Pág.

RESUMEN 13

INTRODUCCION 14

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 16

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA 19

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA 19

1.4 DELIMITACION DEL PROBLEMA 20

2. JUSTIFICACION 21

3. OBJETIVOS 23

3.1 OBJETIVO GENERAL 23

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 23

4. MARCO DE REFERENCIA 24

4.1 MARCO HISTORICO 24

Pág.

4.1.1 La Costumbre en el Derecho Internacional Contemporáneo. 24

4.1.2 Evolución del transporte terrestre de mercancías 25

4.2 MARCO TEORICO – CONCEPTUAL 27

4.2.1 Términos Internacionales de Comercio 28

4.2.2 Comercio Seguro Internacional 30

4.2.3 El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías. 32

4.2.4 Elementos que constituyen la costumbre internacional 33

4.3 MARCO LEGAL 35

4.3.1 Normas Internacionales 36

4.3.2 Normas Nacionales 37

5. DISEÑO METODOLÓGICO 39

5.1 METODO DE INVESTIGACION 39

5.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN 40

Pág.

5.4 INSTRUMENTO. 40

6. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN: CONDICIONES DE ENTREGA DE PIELES CRUDAS 46

6.1 INCOTERMS C&F - CFR (Cost and Freight) 46

6.1.1 Particularidades en las condiciones de entrega 46

6.1.2 Entrega efectiva del exportador 54

7. CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTRATOS CON ESTÁNDAR TÉCNICO BASC. 56

7.1 ANTECEDENTES A CONSIDERAR 56

7.1.1 Transporte por Carretera 56

7.1.2 Modalidad de Transporte de la empresa a puerto. 57

7.1.3 Estándar Técnico BASC 59

7.2 EL CONTRATO DE TRANSPORTE 60

8. CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO PRIMARIO DE EXPORTACIÓN 67

Pag.

8.1 CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS 67

8.2 CONTRATO ACTUAL 70

8.3 PROPUESTAS PARA MEJORAMIENTO DEL CONTRATO 72

8.3.1 Etapas del proceso de exportación. 73

8.3.2 Exclusión de responsabilidad del vendedor por falta de conformidad 78

8.3.3 Propuestas para jurisdicción y competencia de controversias. 79

9. CONCLUSIONES 82

10. RECOMENDACIONES 85

BIBLIOGRAFÍA 87

ANEXOS 92

LISTA DE GRAFICOS

Pág.

Grafico 1 Elementos que intervienen en el comercio exterior. 17

Grafico 2 Síntesis gráfica INCOTERMS 30

Gráfico 3 Tabla medidas contenedor DRY 59

LISTA DE ANEXOS

Pag.

ANEXO A. CONTRATO (versión original en inglés)
93

ANEXO A1. TRADUCCIÓN
95

ANEXO B CIRCULAR
98

ANEXO C. MANDATO DIAN
99

ANEXO D. PODER SPRBUN
103

ANEXO E. CARTA DE RESPONSABILIDAD ANTINARCOTICOS
104

ANEXO F. MANDATO ROLDIADUANAS
106

ANEXO G. ORDEN DE CARGUE
108

Pag.

ANEXO H ACUERDO LOGISTICO
109

RESUMEN

El trabajo de investigación contempla los aspectos formales, de costumbre y legales de la exportación de pieles crudas húmedas saladas entre Colombia y Tailandia, a propósito de las relaciones comerciales internacionales que tomaron auge hace solo dos años atrás, con el objetivo principal de determinar las condiciones en que se viene desarrollando, tomando como base dos empresa en particular, haciendo un análisis bajo la metodología nomológica de las normas internacionales aplicables, como la Convención de Viena de 1980 de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, el estándar técnico BASC para la seguridad de las mercaderías en el transporte terrestre interno, el contrato existente y las propuestas desde lo académico para mejorar el mismo.

Palabras clave: exportación, pieles crudas, contrato internacional, transporte, Convención de Viena 1980.

INTRODUCCIÓN

Los procesos de investigación formativa, combinado con el trabajo práctico son un elemento fundamental hoy día en la educación superior, por ejemplo las políticas del primer empleo o la necesidad de aprovechar las oportunidades incluso antes de hacer el cierre a la titulación y acreditación del profesional, como el caso particular del autor de la presente propuesta, que lleva vinculado varios años al sector exportador del país, y que plantea adentrarse a uno de los tantos aspectos del Derecho Internacional Privado, como lo son el estudiar los factores formales, de costumbre y legales en la exportación de pieles crudas entre Colombia y Tailandia, aprovechando el auge que se viene suscitando en este sector desde el año 2010.

La investigación propone a través de una metodología nomológica, exponer las vicisitudes probables en el cumplimiento de los contratos a razón de las circunstancias de variables incontrolables por la empresa exportadora, bien sea internamente o externamente, vinculado específicamente al tema del transporte de carga en general en la parte del trayecto terrestre, complementando el punto de vista teórico o académico y el práctico.

De esta forma, se busca como mejorar los contratos subyacentes al principal de contrato de compraventa, como lo es el de transporte.

El proyecto contempla aspectos puntuales provenientes de los términos de referencia dictados por el Centro de Investigaciones Socio Jurídicas de la Facultad de Derecho de la Universidad Libre, seccional Pereira, con un planteamiento y formulación de pregunta de investigación claros, una justificación desde lo teórico, metodológico y práctico, objetivos alcanzables con los instrumentos señalados en el método de investigación y con soporte bibliográfico de autores como Amaya

Moral, María Teresa Ramírez, documentos oficiales de la World BASC Organization Inc, los 'términos internacionales de comercio' (acrónimo del inglés international commercial terms, en adelante INCOTERMS), normas internacionales y nacionales en materia de Comercio Internacional, entre otros, para comprender la actuación de un operador de transporte, que recibe las mercaderías, las consolida y desconsolida, especialmente en lo concerniente al medio de transporte terrestre y su intervención dentro del transporte multimodal, para llevar las pieles crudas que se exportan, del lugar de partida u origen, en este caso Colombia, al de destino; Tailandia.

1. **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En el marco de una economía globalizada la contratación internacional sigue siendo un tema de exploración jurídica importante, debido a que existen diferentes elementos que intervienen en el comercio exterior que no dependen exclusivamente de los contratantes, ni del ambiente interno de las empresas, sino de variables incontrolables del mercado externo como el ambiente político, cultural, económico, la competencia y el clima, entre otros, que deben ser objeto de discusión en la negociación de las cláusulas de un contrato o de un proceso de importación o exportación, donde el riesgo y confianza propios del acto mercantil deben estar provistos de un proceso de preparación, información, necesidades e información para terceros.

Es claro entonces, que los aspectos que sí se pueden controlar como los factores formales y legales de la exportación, son la vía para tratar de atenuar el riesgo y aumentar la confianza de los contratantes, teniendo como base lo previsible en materia de aduanas, regímenes de comercio de los países involucrados, las condiciones de entrega en la compra venta internacional según los términos internacionales de comercio (INCOTERMS), es decir, un modelo de contrato de compraventa ajustado a las condiciones de la mercancía (pieles crudas saladas), acompañado de la documentación necesaria de control y verificación, los contratos subyacentes como el contrato de seguro, aduanero y de transporte.

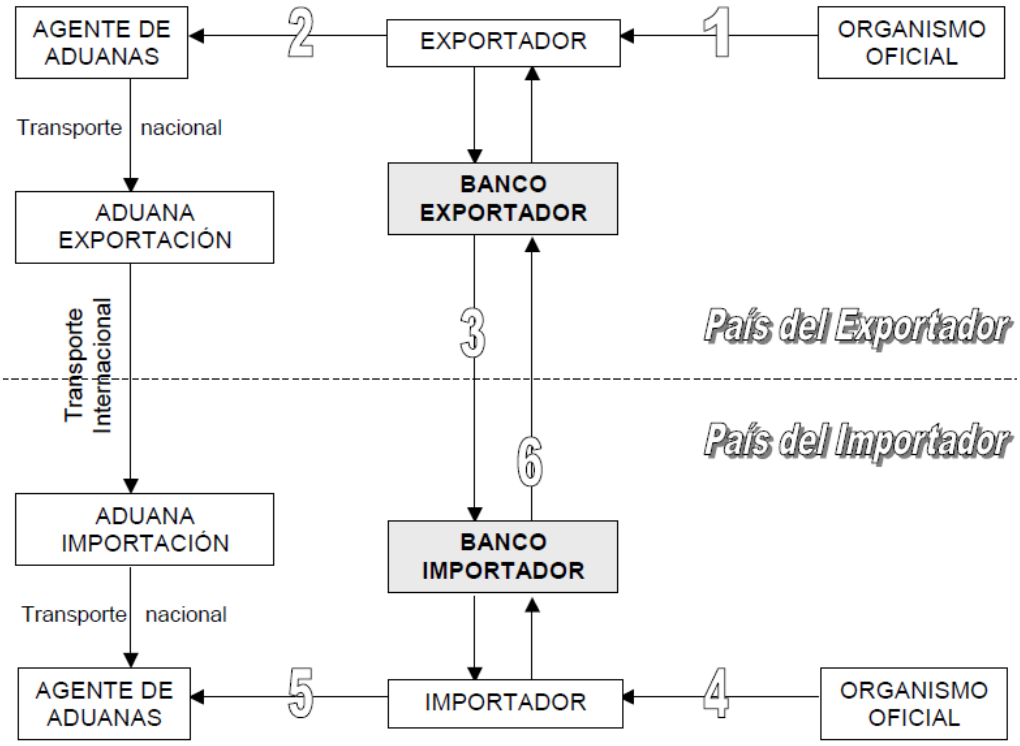
En este último aspecto existen estudios que dan cuenta de la problemática jurídica de la contratación internacional, solo por poner un ejemplo, en los Mercados Comunes de Suramérica, donde aseguran que el concepto de contrato internacional sigue siendo impreciso:

> *“Lo que sí está claro es que por razones de armonía interpretativa, una vez establecido el carácter internacional de*

> *un contrato, esa calificación se extiende a todas las operaciones conexas con el mismo, destinadas a facilitar, asegurar o efectivizar las obligaciones emergentes del tráfico internacional –v.gr. los negocios accesorios a la compraventa internacional de mercaderías: transporte, seguro, garantías, operaciones bancarias que hacen posible el pago del precio, entre otras*[1]

Solo para tener una idea de cómo interviene una de las operaciones conexas como el transporte en el tráfico internacional, el siguiente grafico muestra como mínimo dicha actuación, independientemente de la aplicación del ICOTERMS y como una manera simple de ejemplificar una relación contractual bilateral.

Grafico 1. Elementos que intervienen en el comercio exterior.



Fuente: Cajastur (entidad financiera) Disponible en:

[1] HARGAIN Daniel. *Problemática jurídica de la contratación internacional en el MERCOSUR*. Artículo publicado en Revista Jurídica De Castilla-La Mancha –Toledo [en linea] España, año 2003. Recuperado el 25 de febrero de 2012. Disponible en: http://www.dhargain.com.uy/Derecho_del_Comercio_Internacional/Contratacion_Internacional_en_Mercosur.pdf

http://www.cajastur.es/empresas/productos/archivos/fichero300_2.pdf
Se observa pues, un complejo esquema objeto de regulación jurídica para efectos de establecer responsabilidades y por ende a la hora de elaborar las cláusulas del contrato.

> *En un contrato de compraventa Internacional, además se pueden encontrar varios contratos intrínsecos, lo que implica que pueden existir conjuntamente normativas que tengan entre ellas grandes divergencias*
> *Las normativas pueden divergir en aspectos como:*
> *- La formación del contrato.*
> *- La entrega de la mercancía*
> *- El medio de pago*
> *- El pago del precio.*
> *- La mediación bancaria.*
> *- El transporte.*
> *- El seguro de mercancías, etc.*[2]*.*

Regularmente en los contratos de compraventa internacional se establece el tiempo de envío (periodo salida y llegada), puerto de carga, puerto de descarga, lugar de entrega, transbordo (permitido o no), envío parcial (permitido o no), lo que deja en manos de terceros la responsabilidad en el cumplimiento de una cláusula compromisoria del contrato (la entrega), donde en ocasiones solo se esboza la sugerencia de que el transporte doméstico e internacional sea a través de compañías con estándar técnico como la de Business Alliance for Secure Commerce (en adelante BASC) y debido a que las compañías de transporte no aseguran todos los casos y vicisitudes que pueden ocurrir en una expedición, serán las partes contratantes de la operación comercial (o una de ellas, según el INCOTERM utilizado) las que incurran en algunas situaciones de riesgo.

Por ello, deberán recurrir a las pólizas de seguro en el contrato de transporte, que normalmente cubre riesgos como naufragio, incendio, desperfectos en la carga o

[2] La contratación internacional. Recuperado en Enero 12 de 2012. Disponible en: http://www.cajastur.es/empresas/productos/archivos/fichero300_2.pdf

descarga, pérdidas o extravío, robos, mermas, derramas, oxidación, guerra, huelgas, motines, sabotajes, dejando por fuera lo que en principio se consideró como variables incontrolables del mercado, como por ejemplo los problemas de la red vial en Colombia o, el cambio climático en el mundo.

Es así como, con el aumento de las relaciones comerciales entre Colombia y Tailandia, específicamente en el campo de las exportaciones de pieles crudas, deberán considerarse en algún momento los factores de transporte especial, tiempos en la entrega derivado de variables incontrolables, entre otras, que puede traer consigo consecuencias sanitarias, repercusiones comerciales y económicas que serían muy graves para la relación comercial en construcción.

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los factores formales, de costumbre y legales en la exportación de pieles crudas[3] entre Colombia y Tailandia, que deben considerarse desde la elaboración misma del contrato de compraventa internacional de mercaderías?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los INCOTERMS aplicados por las normas internacionales acerca de la condición de la entrega de la mercancía?

¿Qué sugieren para el transporte doméstico e internacional las compañías con estándar técnico BASC?

[3] CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CIIU) para la elaboración de cueros y pieles de mataderos: “Producción, procesamiento y conservación de carnes y productos cárnicos - clase 1511 -”

¿Cómo mejorar las condiciones de negociación para la exportación de pieles crudas entre Colombia y Tailandia, desde el contrato primario para zanjar las divergencias de los contratos intrínsecos subyacentes?

1.4 DELIMITACION DEL PROBLEMA

El trabajo de investigación tiene como base las actividades de exportación de pieles crudas entre Colombia y Tailandia, los términos de contratación primarios y subyacentes, enfocado a prever jurídicamente las dificultades que pueden ocurrir en el transporte, que si bien es multimodal, se ha detectado preliminarmente por la práctica laboral del investigador, que en su etapa de transporte interno por carretera es donde existe mayor riesgo de generar obligaciones entre las partes contratantes de la operación comercial. Se tomará como referente un contrato suscrito por una empresa con experiencia y costumbre en este tipo de negociación, realizado en diciembre de 2011.

2. JUSTIFICACIÓN

Las razones que aporta la teoría de los contratos para dar solución al problema planteado, desde el punto de vista de las relaciones económicas internacionales, tiene como fundamento el principio de la responsabilidad agravada o responsabilidad por culpa, en el incumplimiento de las obligaciones contractuales.

Es decir, al plantear las razones por las cuales se formuló la investigación sobre los factores formales, de costumbre y legales de la exportación de pieles crudas entre Colombia y Tailandia, que permitan minimizar el riesgo desde el contrato principal de compraventa de mercaderías, se está abordando el tema de las obligaciones contractuales, en donde cada parte se obliga confiando en que la otra cumplirá su obligación, independientemente de razones de orden logístico como el movimiento interno de la mercancía, que dependería en este caso de un contrato subyacente como el de transporte, con particularidades como por ejemplo, cuando se trata de cuero de vaca húmedo salado; siendo clave el cumplimiento recíproco para que se haga efectivo la utilidad del contrato, por eso, se exige de las partes una responsabilidad consentida en el cumplimiento de las obligaciones contractuales, so pena de responsabilidades unilaterales.

Es desde estas premisas que la presente investigación busca mostrar la necesidad de fortalecer los contratos principales de compraventa internacional de mercaderías, y de paso los subyacentes de transporte, pues como se mencionó en el planteamiento del problema, no debe dejarse expuesto el negocio internacional a razones de armonía interpretativa que hagan más difícil dirimir un posible conflicto y los contratos como documento que representa un valor económico conviene que sea claro, expreso y exigible.

De allí que, las razones que sustentan el aporte por la utilización o creación de sugerencias o modelos contractuales más específicos para el caso concreto en estudio, redundaran en otro tipo de exportaciones, pues el transporte es uno de los elementos más significativos de los negocios internacionales.

De otro lado las razones prácticas que señalan a la investigación propuesta como una ayuda en la solución de problemas jurídicos relevantes, es en esencia reconocer que toda actividad económica de negociación lleva implícito un riesgo y lo importante es no desconocerlo; además parafraseando al docente Eduardo Salazar Hoyos, *"al ser el comercio Internacional una actividad tan antigua, se han ido creando normas y costumbres que alimentan "la costumbre" respecto a los límites legales y responsabilidades contractuales*[4]*"*, siendo el contrato y las obligaciones derivadas de este para las partes, el mecanismo que brindara la percepción de confianza construida sobre las bases de oportunidad, transparencia, coherencia, calidad, conocimiento y claridad respecto de la operación evaluada.

[4] SALAZAR HOYOS, Eduardo. Docente Universidad Cooperativa de Colombia, Derecho Internacional Privado 01-2011. * Apuntes

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL.

Determinar los factores formales, legales y de costumbre en la exportación de pieles crudas[5] entre Colombia y Tailandia, que deben considerarse desde la elaboración misma del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los INCOTERMS aplicados al transporte de pieles crudas entre Colombia y Tailandia, por vía terrestre y las condiciones de entrega de la mercancía.

- Caracterizar el tipo de contratos para el transporte doméstico e internacional de las compañías con estándar técnico BASC.

- Proponer condiciones de negociación desde el contrato primario de exportación entre Colombia y Tailandia de pieles crudas, que se reflejen en el contrato intrínseco subyacente de transporte terrestre nacional.

[5] Op.cit CIIU - clase 1511 -

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO HISTORICO

4.1.1 La Costumbre en el Derecho Internacional Contemporáneo. La costumbre en el Derecho Comercial ha sido considerada desde tiempos inmemoriales como fuente primaria de Derecho, no en vano el referente histórico más próximo a occidente, como lo vivido por el imperio romano, *Lex mercatoria*, que no es otra cosa que los usos y la costumbres del comercio internacional con un sistema especial de reglas que regulaban las relaciones entre mercaderes de distintas regiones.

Para efectos prácticos de la investigación y como explicación de lo consuetudinario del derecho internacional presente, solo se citan algunos apartes de la obra de Amaya Moral titulada: “La costumbre en el derecho internacional contemporáneo”, donde claramente se identifica el concepto y los elementos constitutivos.

> *Es así como, el concepto y elementos constitutivos de la costumbre internacional contemplados en el artículo 38 del Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia, define la costumbre internacional como "prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho". Esta definición pone de relieve el hecho de que la costumbre es una forma espontánea de creación del derecho, puesto que surge a partir de una práctica reiterada por parte de los Estados que con el tiempo acaba consolidándose como derecho.*
>
> *La costumbre como fuente de derecho exige de la confluencia de dos elementos: el material, que supone la existencia de una práctica uniforme y con una cierta continuidad en el tiempo; y la convicción jurídica u opinio iuris, que implica la creencia de que*

> *dicha práctica resulta jurídicamente obligatoria. De los dos elementos es clara la preeminencia que en el presente tiene el segundo sobre el primero, elemento el de la opinio iuris que se viene manifestando en gran medida a través de las resoluciones de la Asamblea General de Naciones Unidas*[6]*.*

Es lógico inferir que los anteriores conceptos tuvieron una evolución en el tiempo, dada su importancia y relevancia en la constitución paulatina de los Estados, sus relaciones comerciales, especialmente en el siglo anterior, gracias al fenómeno de las colonias, campañas libertadoras y de independización, nuevos Estados, organizaciones internacionales y como la misma Amaya dice:

> *El conjunto de factores a tener en cuenta en la creación de derecho consuetudinario, entendiéndose en la actualidad como relevantes no sólo los elementos con incidencia en la ordenación y ejercicio del poder exterior, sino también aquellos encaminados a producir efectos internos dentro de los Estados, siempre y cuando estos tengan relación con situaciones internacionales*[7]*.*

Por último, es importante resaltar que el preámbulo de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, es claro en afirmar que la costumbre sigue presente en el derecho internacional consuetudinario para aquellas no reguladas en las normas, incluso en la misma Convención.

4.1.2 Evolución del transporte terrestre de mercancías. Colombia no es ajena a la evolución histórica del transporte de mercancías, empezando desde el típico transporte a lomo de mulas, el ferrocarril en los últimos años del siglo XIX, el transporte fluvial de tanto auge por los ríos extensos navegables del país que no

[6] MORAL, Amaya. “La costumbre en el derecho internacional contemporáneo”. [En línea] publicado el 31 de julio de 2011. [Recuperado el 2 de abril de 2012]. Disponible en: <http://amayamoral.suite101.net/la-costumbre-en-el-derecho-internacional-contemporaneo-a62084>

[7] Ibíd. Amaya

lograron superar el aislamiento de muchas regiones, ni superar la agreste topografía Colombiana.

Lo cierto es que las políticas erradas en materia de transporte fluvial y una pobre infraestructura en vías carreteables primarias, secundarias y terciarias, han dado al traste con un verdadero desarrollo armónico con el comercio nacional e internacional, que pareciera estancado en el tiempo, pues María Teresa Ramírez, experta en el tema acota:

> *Las abruptas condiciones topográficas del país y la falta de medios de comunicación adecuados ocasionaban altos costos de transporte, aislamiento de las regiones y mercados fragmentados. La pobreza, las guerras civiles, la inestabilidad política, y la falta de instituciones, además de la compleja topografía, incidieron en que a finales del siglo diecinueve Colombia contara con pocas carreteras, en su mayoría caminos de herradura en tan malas condiciones que dificultaban el tránsito, incluso el de las mulas*[8]*.*

Es así como a través de los años se ha intentado bajo la figura de las concesiones proveer los recursos para una adecuada infraestructura, primero férrea y luego con carreteras, es de anotar que durante más de 50 años de concesiones, a pesar de la difícil topografía y de las guerras el país tenía 1,500 kilómetros de rieles en 1923, comparado con países mucho más grandes y más poblados como Brasil que tenía cerca de 2,000 kilómetros en 1876 y México más de 1,600 kilómetros en 1881[9].

Dice la experta contratada por el Banco de la República para un estudio en el tema que: *"Durante los primeros 50 años del siglo XX, época en la que se definieron las*

[8] RAMIREZ, María Teresa. La infraestructura de transporte terrestre en Colombia durante la primera mitad del siglo XX: Una descripción desde el punto de vista económico. [Estudio realizado por el Banco de La República]. Bogotá D.C. 2005. 80 diapositivas. [Recuperado el 4 de abril de 2012]. Disponible en: <economia.uniandes.edu.co/content/.../transporte-Ramirez%201.ppt>

[9] Ibíd.

normas para la construcción y conservación de carreteras y caminos, se hizo la limpieza y canalización de diferentes ríos y la inspección de las empresas de navegación y matrícula de las embarcaciones[10]".

Es decir, que la sola preparación se llevó más de medio siglo razón por demás para que hoy permanezca la misma problemática, con el agravante de trasladar la construcción de infraestructura a través de peajes, con el fin de cobrar el mantenimiento de las vías nacionales existentes.

Por último, el trasporte terrestre nacional de cara al comercio internacional, presenta un sistema o redes carreteables, constituido por la red primaria (grandes troncales, a cargo de la Nación), red secundaria (a cargo de departamentos y municipios) y red terciaria constituida por carreteras terciarias o caminos vecinales, que son aquellos de penetración que comunican una cabecera municipal o población con una o varias veredas, o aquella que une varias veredas entre sí.

4.2 MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL

Los ejes temáticos de la investigación giran en torno a los factores formales, legales y de costumbre en la exportación de pieles crudas a Tailandia, por cuanto inicialmente el referente teórico está provisto de unas reglas básicas de aceptación mundial y otras relacionadas con elementos de seguridad en el transporte, especialmente en lo concerniente a los contenedores.

La costumbre internacional naciente en el comercio entre Colombia y Tailandia, como se mencionó anteriormente, es incipiente con un periodo de escasos dos

[10] Ibíd. RAMIREZ, María Teresa. La infraestructura de transporte terrestre en Colombia durante la primera mitad del siglo XX: Una descripción desde el punto de vista económico.

años, por lo que se acotará más bien sobre los elementos necesarios para que se convierta en costumbre y por último, se hace alusión a la mercancía que se viene exportando, como una manera de ubicar conceptualmente las características propias de éstas y su ventaja comercial para ser negociada en esa etapa de la piel.

4.2.1 Términos Internacionales de Comercio. Como se dijo en el acápite anterior, la costumbre ha hecho derecho y la tendencia a la estandarización de reglas para la comercialización de mercancías es propia de casi todos los Estados.

Uno de los protocolos o reglas más utilizados son los INCOTERMS (acrónimo del inglés international commercial terms) que son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Entre los protocolos que se establecen en los mencionados términos internacionales de comercio, están los relacionados con la forma y sitio en el que se entregan las mercaderías, lo que necesariamente influye sobre el costo del contrato, las responsabilidades adquiridas en el mismo, en qué momento y en donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador, lo relacionado con el transporte, el seguro y toda la documentación necesaria en los trámites correspondientes.

Es así como se manejan una serie de convenciones a manera de sigla que se resumen en los siguientes términos:

- CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido).

- CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido).

- CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido).

- CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido).

- DAT (Delivered At Terminal) - entregado en terminal (puerto de destino convenido).

- DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido).

- DAP (Delivered At Place) - entregado en un punto (lugar de destino convenido).

- EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido).

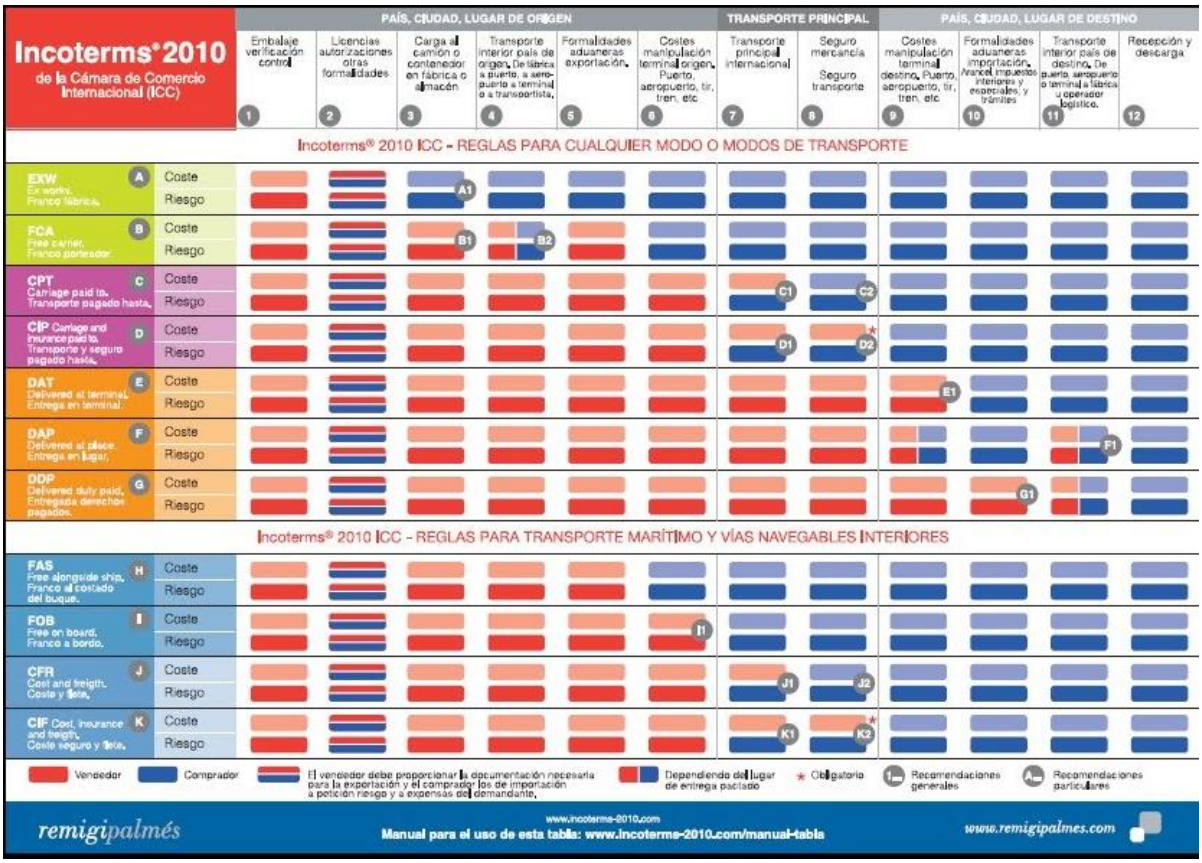
- FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido).

- FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido).

- FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido).

Para entender de una mejor manera los límites del acuerdo, se tiene el siguiente gráfico.

Grafico 2. Síntesis gráfica INCOTERMS.



Fuente: Recuperado Enero 10 de 2012. Disponible en: http://comerciointernacionalylogistica.blogspot.com/2011/02/los-incoterms-2010.html

4.2.2 Comercio Seguro Internacional. Uno de los problemas modernos más difíciles de intervenir en forma efectiva es la seguridad en el transporte de las mercaderías, que más allá de los posibles daños en el acarreo o cualquier característica propia del producto que requiera un tratamiento especial, esta lo concerniente a evitar actividades ilícitas como el narcotráfico, el contrabando, la subfacturación y los plagios entre otros.

Es así como, surgen diferentes organizaciones internacionales en busca de brindar normas y reglas claras aceptadas por los Estados involucrados en actividades comerciales, siendo una de las más reconocidas en occidente la Business Alliance for Secure Commerce (Acrónimo del inglés, en adelante Normas

y Estándares BASC) como alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales.

Los manuales y protocolos provienen de la World BASC Organization, Inc, indican que son: *"Una entidad sin ánimo de lucro liderada por el sector empresarial y apoyada por Aduanas y Organismos Internacionales, cuya misión es facilitar y agilizar el comercio internacional mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística del comercio internacional*[11]*".*

Dicha entidad proporciona una serie de pautas que forman una cadena logística, a través de sellos, etiquetas, contenedores seguros e identificadores claros de embalaje y rotulado que generan una normalización y estandarización en el control y seguridad de las mercaderías, facilitando y agilización el comercio.

Es lógico comprender, el alcance y responsabilidad que genera un tipo de norma de esta índole, por cuanto debe guardar criterios comunes a los posibles intervinientes como: el ser comprensible a todos, acorde a los sistemas de gestión de los diferentes países, cumplir con todos y cada uno de los requisitos que se determinan en las normas internas de cada país y en armonía con otros sistemas de seguridad.

El manual de Estándares BASC que se vienen aplicando en Colombia, dice expresamente:

> *"Estos criterios mínimos de seguridad se presentan como las bases fundamentales a ser utilizadas por los exportadores para establecer prácticas de seguridad eficaces que optimicen el rendimiento de la cadena de suministro y mitiguen el riesgo de pérdida, robo y paso de contrabando e instrumentos de terrorismo por parte de terroristas a la cadena de suministro*

[11] Documento editado por World BASC Organization, Inc – WBO. Inicio de Vigencia: Enero 1 de 2009. Tomado en su integridad por efectos técnicos. Disponible en <www.wbasco.org>

> *mundial. La determinación y objetivos de los elementos criminales interesados en atacar el comercio mundial mediante conspiraciones internas hacen que sea necesario que las empresas y los fabricantes en particular, mejoren sus prácticas de seguridad[12]".*

Se observa claramente cuáles son los propósitos en la utilización de este tipo de medidas, por lo que constantemente se están realizando revisiones, evaluaciones completas en las cadenas de suministro internacionales que se define desde el punto de origen (fabricante/proveedor/vendedor) hasta el punto de distribución[13].

4.2.3 El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías. Partiendo de la acepción básica de contrato como el concurso real de las voluntades de dos o más personas, por la cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa, seguido de la definición que el ordenamiento comercial dicta sobre la compraventa como: "*un contrato en que una de las partes se obliga a trasmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio[14]"*, se hace necesario precisar algunos aspectos puntuales relacionados con los contratos de compraventa internacional de mercaderías, por cuanto intervienen en ellos no solo las características comunes a las definiciones dadas, sino también, las denominadas provisiones que registran un posible problema que puede afectar el resultado de la negociación.

En ese sentido, algunos especialistas en comercio internacional como Germán Castro Bernal, afirman que: *"Es recomendable que toda negociación comercial internacional se formalice preferiblemente por escrito (télex, fax, mail, u algún otro medio*

[12] Ibíd. BASC versión 2009.
[13] BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE (BASC) Estándares BASC Versión 3-2008 Adopción de Requisitos Mínimos de Seguridad C-TPAT para el Exportador.
[14] COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Decreto 410 de 1971 (marzo 27) Por el cual se expide el Código de Comercio. Artículo 905. Diario Oficial No. 33.339 del 16 de junio de 1971.

idóneo). La oferta debe ser firme, precisa dirigida a la persona determinada (de lo contrario no es más que una simple propuesta comercial), debe fijarse un plazo al comprador para su aceptación[15]*.*

En ese orden de ideas cobra relevancia los contratos subyacentes, pues en casos como el que da origen a la presente investigación, los plazos y la aceptación de los mismos están sujetos a variables incontrolables, como se acotó desde el planteamiento del problema.

Los contratos importantes se elaboran dentro de una fase de preparación, (negociaciones comerciales), después son formalizados dentro de las condiciones jurídicas y se redactan cuidadosamente, que no es otra cosa que formalizar las prácticas comerciales, en este caso especifico en estudio, entre Colombia y Tailandia, en espera de crear costumbre.

4.2.4 Elementos que constituyen la costumbre internacional. Para abordar el tema de la costumbre es necesario precisar que conceptualmente esta se genera:

> *"Cuando la generalidad de las personas que integran la sociedad actúa de una manera determinada y uniforme por un período largo de tiempo, podemos decir que existe una costumbre. Por lo tanto, podemos definir a la costumbre como 'la forma de actuar uniforme y sin interrupciones que, por un largo período de tiempo, adoptan los miembros de una comunidad, con la creencia de que dicha forma de actuar responde a una necesidad jurídica, y es obligatoria*[16]*".*

[15] CASTRO BERNAL, Germán. Candidato a MBA de la Heriot-Watt University. Edinburgh Business School. Profesional en Comercio Internacional con especializaciones en Administración de Empresas, Gerencia Logística y Docencia Universitaria. Tecnólogo en Ingeniería de Sistemas y Técnico en Comunicaciones. Artículo publicado en el blog Comercio Internacional y Logística. Publicado el 7 de marzo de 2011. Recuperado el 3 de abril de 2012. Disponible en: http://comerciointernacionalylogistica.blogspot.com/

[16] PEREZ, Benjamín. 'Guía de Estudio' de Derecho Civil, - Parte General – Capítulo III. correspondiente a la edición de Marzo 2012. Editorial Estudio. Pag. 203.

En ese actuar uniforme y prolongado en el tiempo se constituyen dos elementos básicos: uno objetivo o material y el otro subjetivo o psicológico o espiritual.

Parafraseando uno de los apartes del portal web “todo iure” de Argentina sobre el tema en particular, dice que los elementos mencionados debe reunir también algunas características para cada elemento; para lo objetivo o material son:

> *(i) “Ser uniforme: que el hecho o comportamiento tenga siempre las mismas características; (ii) ser constante: que se lleve a cabo sin interrupciones; (iii) largo uso: que se practique por un período de tiempo más o menos prolongado. Llambías cita el ejemplo del Derecho Canónico, en el cual se exigía 10 años de uso para la costumbre praeter legem, y 40 para la costumbre contra legem; (iv) generalidad: que el hecho sea practicado por toda la comunidad o por la mayoría de ella; (vi) publicidad: que el hecho sea conocido por todos y en el caso del elemento subjetivo o psicológico o espiritual: se da cuando existe la firme creencia por parte de la comunidad de que el hecho practicado es una necesidad jurídica, y que, por tanto, es obligatorio[17]”.*

Está por demás descartado el valor de la costumbre en el derecho comercial, pues desde tiempos inmemoriales son fuente de derecho consuetudinario y escrito, no en vano el Código de Comercio colombiano contempla en su artículo 3 que: *“La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente y que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella[18].*

[17] Ibíd. PEREZ Benjamín.
[18] COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Decreto 410 de 1971 (marzo 27) Por el cual se expide el Código de Comercio. Artículo 3. Diario Oficial No. 33.339 del 16 de junio de 1971.

Es decir, para lo que se viene planteando en la presente investigación, resulta importante advertir que existen diferentes tipos de costumbre, necesarias para determinar en qué medida se puede recurrir a la costumbre como fuente formal del derecho. Estas se clasifican en 3 tipos diferentes según su relación con la ley:

> *1) Costumbre secundum legem (según la ley).- Es la costumbre reconocida por la ley, de manera que está de acuerdo con ella.*
>
> *2) Costumbre praeter legem (al margen de la ley).- Es la que crea una norma consuetudinaria con relación a una situación no contemplada por la ley.*
>
> *3) Costumbre contra legem (contra la ley o "desuetudo").- Se genera en contra de lo que establece la ley, y por tanto intenta derogarla*[19]*.*

Al respecto, el ordenamiento comercial colombiano en su artículo 4 nos habla de la preferencia de las estipulaciones contractuales y que si son *"válidamente celebrados preferirán a las normas legales supletivas y a las costumbres mercantiles"*; lo que no es más que el valor intrínseco de esta figura y la aplicación de la costumbre mercantil (artículo 5) en Colombia.

4.3 MARCO LEGAL

El marco legal guarda especial observancia con la práctica del comercio internacional, desde el ámbito internacional y aterrizándolo a la normatividad nacional.

[19] Ibíd. PEREZ Benjamín.

4.3.1 Normas Internacionales

- Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, en el que se hace explícita mención a la pervivencia del derecho internacional consuetudinario en aquellas cuestiones no reguladas en la Convención. Fue suscrita en Viena (Austria) el 23 de mayo de 1969 y entró en vigencia 27 de enero de 1980.

- Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980), instrumento de Derecho uniforme de contenido dispositivo más importante, no solo por regular uno de los contratos de mayor empleo en el comercio internacional sino también por su acogida entre los países de distintas familias jurídicas.

- Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. (CCI-, fundada en 1919 por 80 países), con sede en París, en su reglamento consagra un modelo de cláusula compromisoria, que dada su sencillez y brevedad contiene todos los elementos esenciales que la hacen eficaz: *"Todas las desavenencias que deriven de este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con el reglamento de conciliación y arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros nombrados conforme a este reglamento*[20]*"*.

- El Estatuto Orgánico de UNIDROIT del 15 de marzo de 1940, aprobado en Colombia por medio de la Ley 32 de 1992.

[20] SANGUINO SÁNCHEZ, Jesús María. El arbitraje internacional. [En línea] Revista Criterio Jurídico. Santiago de Cali (Colombia) - 1: 171-191. Recuperado el 4 de abril de 2012. Disponible en: <http://criteriojuridico.puj.edu.co/archivos/08_171_jmsanguino_arbitraje_internacional.pdf>

4.3.2 Normas Nacionales

- Constitución Política de Colombia de 1991, desde el mismo preámbulo de la Carta Política, los artículos 9, 226 y 227 reconocen como sistemas económicos la internacionalización de la economía.

- Decreto 410 de 1971 (marzo 27) Diario Oficial No. 33.339 del 16 de junio de 1971 Por el cual se expide el Código de Comercio.

- Ley 7ª. de Enero 16 de 1991", La Ley Marco del Comercio Exterior Colombiano estableció los criterios generales de política de comercio exterior, a través de normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

- Ley 32 de 1992 “Por medio de la cual se aprueba el Estatuto Orgánico del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, hecho en Roma el 15 de marzo de 1940”.

- Ley 315 de 1996 “Por la cual se regula el arbitraje internacional y se dictan otras disposiciones”.

- Ley 1563 de 2012 “Por medio de la cual se expide el Estatuto de Arbitraje Nacional e Internacional y se dictan otras disposiciones”.

- Ley 518 de 1999, Por medio de la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de

mercaderías", hecha en Viena el once (11) de abril de mil novecientos ochenta (1980).

- Decreto 2826 del 21 de diciembre de 2001, por el cual se promulga la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

- Sentencia C-529 de 2000. Magistrado Ponente: Dr. Antonio Barrera Carbonell.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

La investigación se desarrollara bajo el método hermenéutico, donde se pretende entonces una exposición de una materia jurídica que parte de la norma que le sirve de unidad y que consiste en el análisis de la totalidad de las normas aplicables al caso concreto como tal, de la estructura de la norma y de sus contenidos especiales. Se identificaran entonces las normas adecuadas para captar los casos y sus soluciones, tal y como se describen en los objetivos para el caso puntual en estudio (INCOTERMS, estándar técnico BASC y contrato primario y subyacente de transporte de exportación de pieles crudas entre Colombia y Tailandia) partiendo de la captación lógica y neutral de un reparto proyectado. Tiene 2 partes:

> *"Tipo legal: Se describe la situación social que reclama un reparto. Describe el caso iusprivatista con elemento extranjero. Los tipos legales son iguales, mas no sus consecuencias que varían según el territorialismo o el extra territorialismo que orienta la solución.*
>
> *Consecuencia jurídica: Esboza la solución. Según la solución adoptada (extraterritorialista o territorialista) emplea un método diferente. En la extraterritorialidad la consecuencia indica el derecho que lo debe resolver (método indirecto), que a veces requiere completarse con métodos auxiliares. En la territorialidad la consecuencia jurídica resuelve inmediatamente el problema suscitado en el tipo legal (método directo)[21]".*

[21] LOPEZ HERRERA, Edgardo. Consejero Universidad del Norte Santo Tomas de Aquino. Argentina. Encargado de la cátedra de Derecho Internacional Privado. Apuntes 93 diapositivas. Recuperado el 4 de abril de 2012. Disponible en: franjaderecho.com/bibliovirtualClase-Bolilla-I-y-II.ppt

5.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación desarrollada corresponde al campo jurídico, en la modalidad normatividad, toda vez que se refiere al ordenamiento (sin importar su vigencia) de los contratos internaciones, en el marco de la investigación formativa, por lo que se acude a la naturaleza de la estrategia expositiva, donde media la motivación del investigador que ejercita el comercio internacional en su espacio laboral, por lo que utilizara la presentación, discusión, ejercitación, recapitulación, evaluación y conclusiones, como componentes que reflejan las etapas a realizar en el manejo y transmisión del conocimiento; estará dirigido a analizar la norma internacional aplicable a los contratos y la consecuencia jurídica bajo los criterios normológicos descritos en el punto anterior y su interés se centra en explicar cómo se pueden mejorar las condiciones de contratación de pieles crudas entre Colombia y Tailandia, *cumpliendo metaobjetivos de la estrategia expositiva o del aprendizaje por recepción como son la organicidad, la exhaustividad y la lógica*[22].

5.3 INSTRUMENTO.

Conforme al tipo de investigación formativa de metodología normológica, con estrategia expositiva, se le dará cumplimiento a los metaobjetivos de organicidad, exhaustividad y lógica, a través de dos (2) rejillas de observación que puedan absolver los objetivos propuestos y por ende responder la pregunta de investigación.

El instrumento 1 corresponde a una rejilla de observación que identifican los INCOTERMS aplicados al transporte de pieles crudas entre Colombia y Tailandia,

[22] RESTREPO GÓMEZ, Bernardo. Conceptos y Aplicaciones de la Investigación Formativa, y Criterios para Evaluar la Investigación científica en sentido estricto. Coordinador del Consejo Nacional de Acreditación – CNA, Colombia. Recuperado el 4 de abril de 2012. Disponible en: <http://desarrollo.ut.edu.co/tolima/hermesoft/portal/home_1/rec/arc_6674.pdf>

comprende las razones observadas desde el ámbito legal (Derecho Internacional Privado) que identifica los criterios INCOTERMS aplicados al transporte de pieles crudas saladas entre Colombia y Tailandia, su incidencia en la fracción del trayecto por vía terrestre y las condiciones de entrega de la mercancía, con el fin de analizar los posibles puntos vulnerables o de mayor riesgo; con observancia en las fuentes y practica laboral del investigación se abordó el correspondiente análisis.

El instrumento 2, corresponde a una rejilla que caracteriza el tipo de contratos para el transporte doméstico e internacional de las compañías con estándar técnico BASC, recomendación muy utilizada a la hora de suscribir el contrato, pero que no funge como obligatoria, con el fin de determinar su fuerza vinculante en las prácticas mercantiles. El análisis es producto de la consulta la consulta de fuentes secundarias y la información recolectada en la práctica laboral del investigador.

En el desarrollo del objetivo específico tres, se elaboró una serie de recomendaciones a modo de propuesta para la reelaboración de las condiciones de negociación (del resorte exclusivo de la empresa), desde el contrato primario de exportación entre Colombia y Tailandia de pieles crudas, extendido al contrato intrínseco subyacente de transporte terrestre nacional, partiendo del material expuesto en el anexo A.

Tabla 1. Rejilla de observación instrumento uno

UNIVERSIDAD LIBRE DE PEREIRA FACULTAD DE DERECHO	
Identificar los INCOTERMS aplicados al transporte de pieles crudas entre Colombia y Tailandia, en la fracción del trayecto terrestre y las condiciones de entrega de la mercancía.	
ASESOR TEMÁTICO	ALVARO AGUILAR
ASESOR METODOLÓGICO	
ESTUDIANTE	CARLOS GÓMEZ HURTADO
CONDICIONES DE ENTREGA C&F o CNF	
TIPO LEGAL	CONSECUENCIA JURIDICA
Clasificación del producto	Cuero de bovino húmedo salado
Tipo de derecho preferencia	No se tienen preferencias diferentes a las que tiene cualquier exportación en Colombia: no pago del IVA y el no cobro de aranceles de exportación.
Condiciones de envío	Transporte terrestre nacional en vehículo como carga suelta o en contenedor (a elección del exportador), y transporte marítimo en contenedor DRY o seco con estándares BASC.
Empaque y etiquetado	Las pieles se apilan ordenadamente sobre estibas de madera certificadas por el ICA, luego se envuelven en plástico negro el cual se fija con cinta industrial y zunchos, dicho plástico se marca con el número de pallet, cantidad y selección de las pieles, algunos clientes solicitan indicar si son pieles de hembra o de macho.
Certificaciones especiales y vistos buenos	En el puerto la mercancía es inspeccionada por la Policía anti narcóticos, la DIAN y el ICA quien emite dos certificados, uno en el puerto y otro en la ciudad de origen de la mercancía.
Documentos requeridos	Por el cliente: Factura en dólares, lista de empaque, BL (Conocimiento de embarque), certificados de ICA (2) y ocasionalmente el certificado de origen; Por la DIAN: Factura en pesos y DEX (Declaración de exportación).
Entrega efectiva	Cuando la mercancía sobrepasa la

	borda del buque en el puerto de embarque convenido.
Costos y el flete	A cargo del vendedor quien debe contratar el cargue de la mercancía a las tractomulas el flete terrestre nacional, descargue en puerto, llenado de los contenedores, movimientos, desembalaje y vuelta a embalar para inspecciones de las autoridades en el puerto, traslado al patio de almacenamiento de contenedores, cargue en el buque, flete marítimo internacional y seguro.
Seguro	El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional contemplado en las cláusulas del seguro serán asumidas por la aseguradora contratada por el exportador hasta el momento de la entrega de la mercancía en el puerto de destino.

Tabla 2. Rejilla de observación instrumento dos

Caracterizar el tipo de contratos para el transporte doméstico e internacional de las compañías con estándar técnico BASC	
UNIVERSIDAD LIBRE DE PEREIRA Facultad de Derecho	
ASESOR TEMÁTICO	ALVARO AGUILAR
ASESOR METODOLÓGICO	
ESTUDIANTE	CARLOS GÓMEZ HURTADO
TRANSPORTE NACIONAL	
TIPO LEGAL	CONSECUENCIA JURIDICA
Bodega a puerto	Carga suelta en transporte convencional, mediante negociación sin contrato formal a través de cooperativa de transportadores locales que cuenten con certificación BASC, mediante ordenes de cargue.
Puerto a barco	Llenado de los contenedores y demás movimientos en puerto sin contrato formal entre el exportador y la SIA-Agente de Carga, ya que mediante los poderes y mandatos se le delega a ésta la responsabilidad de contratar y/o actuar ante terceros (DIAN, ICA, policía Antinarcóticos, empresas portuarias que operan montacargas, vehículos, grúas y personal al interior del puerto).
Mandatos y poderes	El exportador le otorga mandatos y poderes a la SIA-Agente de Carga (en la mayoría de casos la misma empresa hace las funciones de SIA y Agente de Carga) para que actúe en las situaciones mencionadas en el punto anterior las cuales son reguladas por las normas nacionales, tanto para el transporte convencional como para el otorgamiento de poderes.
ESTANDAR BASC CONTENEDOR DRY O SECO	
Características	Verificación y comprobación números de Contenedor
➢ Tipo de contenedor estándar 20 pies	Tiene 6 veces su número, 2 ubicados en el techo a cada extremo en la parte

➢ Cerramiento hermético ➢ No posee refrigeración o ventilación ➢ Recubrimiento especial de tipo anti-humedad	media del frente y de la puerta respectivamente, 4 impresiones del mismo número en cada uno de los paneles laterales, frontales y en la puerta y el número original del contenedor se podrá encontrar en el dado o unión inferior izquierda del poste esquinero con la barandilla o viga lateral del fondo.

6. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN: CONDICIONES DE ENTREGA DE PIELES CRUDAS

6.1 ICOTERMS C&F - CFR (Cost and Freight)

Conforme a los criterios establecidos en la rejilla de observación No.1, aplicados a la empresa Ospina Grasas y Pieles Ltda., como fuente primaria de información y objeto de estudio, acogiéndose al tipo legal iusprivatista, ésta ha adoptado el Costo y Flete (puerto de destino convenido) como elemento extranjero propicio para llevar acabo la entrega de las pieles húmedas saladas, donde el vendedor ya referenciado, debe pagar el costo y flete que se generen hasta el lugar de destino, en este caso particular, el puerto de Buenaventura.

6.1.1 Particularidades en las condiciones de entrega

Siguiendo el análisis normológico en su acepción legal internacional, el INCOTERMS CIF o C&F o CNF (todos son sinónimos), es el más utilizado actualmente para la comercialización de este tipo de mercaderías, debido a que los términos de negociación para la exportación requiere unas cláusulas de responsabilidades claras tanto para el vendedor como para el comprador, además de considerar los asuntos relacionados con el riesgo, por la distancia considerable entre los países de origen y destino que involucra transporte multimodal, más específicamente: terrestre – marítimo – terrestre.

Es así como frente al tema de responsabilidades la norma internacional INCOTERMS C&F, establece:

Obligaciones del Vendedor:

Entregar la mercadería y documentos necesarios
Empaque Y Embalaje
Flete (de fábrica al lugar de exportación)
Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

Pago de la Mercadería
Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
Flete y seguro (lugar de importación a planta)
Demoras[23]*".*

6.1.1.1 Documentos para exportación. Visto lo anterior y teniendo presente que la condición de exportador con la modalidad C&F asume todos los costos hasta el puerto de destino, es decir, transporte terrestre nacional, flete marítimo internacional, seguro hasta puerto de destino, costos de puerto en Colombia (Bodegajes, cargues, descargues, movimientos en puerto, inspección del ICA, DIAN y Antinarcóticos, fumigaciones), certificados sanitarios del ICA, certificado de origen, emisión de documentos de transporte internacional (BL), entre otros; se relaciona a continuación un listado de la documentación requerida en el puerto para realizar la exportación desde el puerto de Buenaventura:

Documentos solicitados por una vez:

- 3 Originales del certificado de existencia y representación legal de la empresa.

- Fotocopia del Rut.

[23] Op.cit INCOTERMS p.2

- Fotocopia cédula de ciudadanía del representante legal.

- Circular 0170 diligenciada y firmada por el representante legal (Anexo B)

- Mandato Dian autenticado (Anexo C)

- Mandato SPRBUN[24] autenticado (Anexo D)

Documentos solicitados para cada exportación:

- Carta de responsabilidad de antinarcóticos autenticada (Anexo E)

  Diligenciar la carta de responsabilidad:

  - En una sola hoja tamaño carta
  - En un solo tipo de letra color negro (arial 10)
  - No modificar el formato solamente agregarle los requisitos
  - Diligenciar correctamente los datos de la carta de responsabilidad
  - No tachar ni enmendar el documento
  - Firmada por el representante legal o persona autorizada
  - Presentar el documento original en el momento de perfilar en sala de análisis

[24] SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA, aclarando que cuando cambia el puerto de embarque el mandato debe ser dirigido al que corresponda.

- Copia factura comercial

- Copia Lista de Empaque

En cuanto a las certificaciones especiales y vistos buenos, le corresponden al Instituto Colombiano de Agricultura ICA, que mediante inspecciones en la ciudad de origen y en puerto emiten los documentos correspondientes certificando de esta manera el producto: Cuero de bovino húmedo salado.

Las estibas de madera son certificadas por la misma autoridad (ICA) directamente al fabricante, en un procedimiento que es ajeno a los exportadores.

La policía anti-narcóticos y la DIAN también emiten sus respectivos vistos buenos después de realizada la inspección en el puerto, la cual se hace conjuntamente entre estas dos autoridades y el ICA en un mismo procedimiento.

El certificado que emite el ICA de inspección sanitaria, depende del nivel de riesgo que implique el producto o de los controles realizados en el país de destino, en este caso Tailandia, que exigen la certificación de las condiciones al embarque, el primero para las estibas, mediante la inspección física y la expedición del CIS en el sitio de salida, lo cual solo se realizará respondiendo a una solicitud escrita del interesado.

> *"El CIS (Forma 3-639), es el documento oficial expedido por el Médico Veterinario del ICA quien emite el concepto técnico, previa revisión de la documentación e inspección física de las mercancías, mediante el cual se confirma que la exportación cumple con los requisitos zoosanitarios exigidos por el país importador o de destino y no constituye riesgo para la sanidad pecuaria del mismo. Para los países con los cuales se hayan establecido protocolos zoosanitarios específicos de exportación*

la mercancía pecuaria deberá cumplir con todas y cada una de las especificaciones establecidas en dicho documento[25]".

Es importante destacar que los certificados del ICA son de los documentos más importantes ya que son expedidos por la autoridad encargada de vigilar todos los productos y subproductos del agro, cada país tiene su equivalente y cobraron mayor importancia desde los años 90's, con el síndrome de las "vacas locas[26]", por lo que para las pieles de los bovinos requiere mayores controles sanitarios para obtener el segundo Certificado zoosanitario de exportación; este certificado como se dijo anteriormente, lo emite el ICA de la ciudad en la cual se origina la carga.

Si no se envía alguno de los certificados anteriormente referenciados, se convertiría en causal para no dejar entrar la mercancía al país de destino, este procedimiento está estandarizado en casi todos los países del mundo.

Por su parte los exportadores deben inscribir los Criterios de Origen ante el Ministerio de Industria Comercio y Turismo, anteriormente conocido como Mincomex. En dichos criterios se encuentra el listado de los insumos utilizados para la obtención del producto, en el caso particular solo se requiere sal marina y piel de bovino; posteriormente en cada exportación dependiendo del país de destino o del requerimiento de cada cliente se puede solicitar el Certificado de Origen basado en los criterios anteriormente inscritos, se realiza principalmente para que el país de destino tenga la certeza que los insumos del producto, en este

[25] COLOMBIA. INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. Disponible en: <http://www.ica.gov.co/getdoc/f44d7988-54d3-4690-9815-a481aa4871c4/Procedimiento-para-la-salida-del-pais-de-animales-.aspx>

[26] El término "Enfermedad de las Vacas Locas" se refiere a un proceso que afecta al ganado bovino, produciendo una degeneración progresiva de su sistema nervioso central, que lleva a que el animal parezca estar en ese estado. El primer caso en bóvidos se comunicó en el Reino Unido, en noviembre de 1986, por el Laboratorio Central de Veterinaria, y a partir de 1987 se empieza a investigar sobre su posible mecanismo de transmisión. En abril de 1990 se comunicó oficialmente a la Comunidad Económica Europea. Tomado de: http://www.aepap.org/familia/vacaslocas.htm

caso la sal marina y la piel de bovino son de origen nacional bien sea para otorgar beneficios arancelarios para el importador o por el contrario para hacer efectivas prohibiciones de negociaciones con ciertos países por cuestiones sanitarias, comerciales, políticas, etc. El Decreto 4176 de 2011, se estableció que a partir del 1 de enero de 2012, la reasignación de funciones para la determinación y expedición de certificados de origen de los productos colombianos, encargando dicha función a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN. Así mismo la precitada entidad, mediante las circulares 044 y 056 dispuso que a través del sistema informático DIAN – MUISCA, Subsistema Salida de Mercancías, se expidieran los Certificados de Origen sin costo alguno, prestando el servicio en las doce (12) ciudades que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo venía prestando y en consecuencia se reclaman en las Divisiones de Gestión de la Operación Aduanera.

La Policía Nacional, mediante Resolución No. 02060 del 15 Junio de 2007 *"Por la cual se define la estructura orgánica interna y se determinan las funciones de la Dirección de Antinarcóticos"*, establece en su artículo 57 los procesos de control policial, encaminados a evitar el tráfico de sustancias estupefacientes y delitos correlacionados principalmente en puertos marítimos, de allí que según el Manual de Procedimientos de Inspección Física Simultánea (DIAN, ICA, INVIMA, Policía Nacional), establecido por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, indica los documentos que el declarante debe presentar a la sala de análisis del lugar de embarque de la carga, pues sería físicamente imposible revisar contenedor por contenedor todo el movimiento de un puerto marítimo, por lo que el funcionario de la Policía Nacional Dirección Antinarcóticos, a través de los registros tecnológicos (VUCE[27]) ingresa al sistema y comunica el resultado de la selectividad de la

[27] MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Es un módulo de la Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE - que automatiza e integra los sistemas informáticos de las entidades de control (DIAN, ICA, INVIMA, Policía Antinarcóticos) y los puertos. El alcance de esta solución informática es para carga de exportación que ingrese a los puertos de manera contenerizada con Solicitud de Autorización de Embarque – SAE - y planilla de traslado, a través del cual se puede generar una

inspección y así expedir las certificaciones, bien sea por revisión documental o física, pero siempre amparados en las manifestaciones escritas de responsabilidad.

Para mayor ilustración los documentos referidos que deben presentarse ante la Sala de Análisis de la Policía Antinarcóticos son:

Primera Exportación:

- *Original del Certificado Cámara de Comercio Actualizado*
- *Original Carta Responsabilidad*
- *Copia Autorización de ingreso de mercancías (Puertos)*
- *Copia Factura de Venta*
- *Copia Listado de Empaque*
- *Copia Rut*
- *Copia Ficha Técnica*
- *Copia cédula de ciudadanía del representante legal de la empresa*
- *Original Carta Autorización de Firmas. Para las cartas de responsabilidad autorizada por el representante legal.*

Exportaciones posteriores a la primera exportación por despacho:

- *Original Carta Responsabilidad*
- *Copia solicitud de autorización de embarque aceptada, que incluya todos los despachos.*
- *Copia autorizada de ingreso de mercancías (puertos)*[28]

---

agenda electrónica de inspección simultánea y trazabilidad del proceso, lo cual permite que los actores que participan en el proceso accedan al sistema para consultar el estado del mismo.

[28] COLOMBIA. MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. Manual de Procedimientos de Inspección Física Simultánea. pp 24, 25.

Por último, es importante aclarar que la DIAN emite un DEX (Declaración de exportación) el cual no es solicitado por los importadores, ni por el país de destino, este es un documento requerido para la declaración de impuestos ante la DIAN, pero fue relacionado en la rejilla de observación por ser un documento visto desde la perspectiva de exportador.

Todos los trámites anteriores de documentación ante la VUCE en la empresa objeto de estudio, se realizan a través de la Agencia de Aduanas Roliaduanas S.A Nivel 2 (SIA), mediante poder de mandato (Anexo F) con el fin de poner en manos experimentadas el manejo de los mismos.

6.1.1.2 Empaque y Embalaje

El empaque y embalaje de las pieles crudas saladas corresponde a la denominada "paletización", que consiste en acomodar las mercancías en grandes bultos, con el objetivo de lograr una mayor seguridad en los artículos embalados y gran rapidez en la manipulación de la carga[29]. Es un tipo de plataforma de madera, más conocido en el argot colombiano como estiba es el más utilizado para el transporte de mercancías que facilitan el levantamiento y el manejo con monta cargas.

La carga de las pieles sobre la estiba se realiza a mano. Las dimensiones usuales son de 0,80 x 1,20 metros, estandarizado para todos los productos de consumo masivo (El europalet o palet europeo estándar), pero los utilizados en la exportación de las pieles son de 2,0 x 1,05 metros.

[29] COLOMBIA. Universidad ICESI. Blog Consultorio de Comercio Exterior. Depósitos Aduaneros: pallet. Disponible en: http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2007/04/27/pallets/

> *Todo embalaje mal superpuesto o inútilmente cruzado, verá también aumentada su necesidad de resistencia al apilamiento en proporción inversa al perímetro portante que queda para soportar la masa que recibe. El principal resultado de una mala paletización debido a un mal posicionamiento de los embalajes es la necesidad de sobredimensionar la resistencia del embalaje lo que significa en ocasiones una pérdida económica la cual se añade al riesgo de litigios en el transporte[30].*

El pallet de madera utilizado en el transporte de este tipo de mercaderías está regulado por la normativa internacional, la cual obliga a tratar la madera que se destina a exportación, donde sólo existen dos formas de tratamiento, ninguna de las cuales es sencilla de aplicar para grandes volúmenes, de allí la necesidad de obtener los certificados del ICA, ya que también se trata de materiales del agro que pueden transportar agentes biológicos.

El ICA certifica a ciertas fábricas de estibas que hacen un proceso de curado de la madera con químicos y con temperatura para esterilizarlos, se cubren las pieles con plásticos y se marca con aerosol (Porque el papel se destruye fácilmente) sobre cada pallet el número de pallet y la calidad o selección de las pieles; dentro de los documentos que se emiten junto con la factura está la lista de empaque, en la cual se detalla cuantas pieles lleva cada pallet, cuál es su peso neto y su peso bruto (con estiba incluida la cual pesa aproximadamente 60 kilos), la selección, número de pallet y algunos clientes en la actualidad solicitan que se seleccione las pieles provenientes de hembras y machos, sumando este ítem a la lista de empaque, como también en cada pallet (el término bovino abarca tanto vacas –hembras- como novillos –machos-).

6.1.2 Entrega efectiva del exportador

Conforme a lo señalado al inicio del presente capítulo, el criterio ICOTERM C&F, tiene la particularidad de que la mercancía una vez sobrepasa la borda del buque

[30] Ibid

en el puerto de embarque convenido (Buenaventura o Cartagena), se entiende que ha cesado la obligación del exportador, pues de inmediato entran a jugar una serie de factores subyacentes que serán objeto de análisis en el capítulo V.

Es necesario precisar que el costo y el flete de la transacción comercial este cargo del vendedor (exportador), el cual debe pagar el flete hasta el puerto de origen convenido, es decir, el transporte interno en Colombia, tema del capítulo IV.

Cabe anotar que en cuanto al tema de responsabilidades por parte del vendedor hasta la entrega efectiva de las mercaderías, se acostumbra a adquirir por intermedio de las Aseguradoras reconocidas, un seguro contra todo riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos hasta el momento en que se encentre en el buque, después ese momento de la entrega, se transmiten toda la obligación del vendedor al comprador.

7. CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTRATOS CON ESTÁNDAR TÉCNICO BASC.

Para abordar el tema de los contratos subyacentes al principal, como lo es el de transporte nacional y establecer las características de los mismos, se debe recordar que conforme a la modalidad ICOTERM C&F analizada en el capítulo inmediatamente anterior, corresponde unas condiciones de envío en transporte multimodal, consistente en transporte interno por carretera hasta el puerto de embarque (Buenaventura o Cartagena), un segmento marítimo y un tramo de transporte terrestre internacional (Tailandia), siendo la primera parte (transporte interno colombiano) el objeto de análisis del presente capítulo, pero que en últimas se ve reflejado en la seguridad de las mercancías desde el origen hasta el destino, haciendo la observación de que el contrato principal en el ítem correspondiente se consigna “vía marítima” (ver Anexo A), hecho que será objeto de discusión en el capítulo siguiente a la hora de proponer un nuevo modelo de contrato más puntual y específico, pues hasta ahora la costumbre nacional entiende que para llevar la mercancía al puerto de origen y luego de desembarcado en su destino, se transporta por vía terrestre.

7.1 ANTECEDENTES A CONSIDERAR

7.1.1 Transporte por Carretera. Se debe tener en cuenta que cada país establece el peso máximo vehicular para el tránsito de los diferentes vehículos por sus carreteras nacionales. Estos reglamentos son generalmente expedidos por los Ministerios de Transporte y su incumplimiento acarrea sanciones a los dueños de los vehículos.

Para Colombia, la normatividad relacionada con los límites de pesos y dimensiones en los vehículos de transporte terrestre automotor de carga por carretera, se encuentran establecidos en la Resolución 4100 de 2004, modificada por las Resoluciones 2888 de 2005 y 1782 de 2009[31] expedidas por el Ministerio de Transporte, donde se establecen la designación, categorización de los vehículos, y las tablas de clasificación en dimensiones, pesos y tolerancias, de acuerdo con la configuración de sus ejes.

7.1.2 Modalidad de Transporte de la empresa a puerto.

Por efectos prácticos, económicos y de costumbre, se viene realizando por parte de la empresa objeto de estudio el transporte de la mercancía en forma de "carga suelta", para optimizar, la aplicación de conceptos técnicos logísticos para tener el producto justo a tiempo, en el lugar correcto, y en cantidades exactas al menor costo posible[32]. Es así como, para la movilización de las pieles crudas húmedas saladas, una vez embaladas en su correspondiente estiba, cubiertas con plástico, etiquetadas y marcadas, se ingresan en tractocamiones con semirremolque (90% de los casos), para luego ser llevadas a un proceso de contenerización en el puerto de destino en Colombia.

Esta primera etapa de transporte interno (bodega en Pereira) se realiza mediante los mecanismos convencionales de transporte terrestre, de acuerdo a las necesidades de los pedidos, sin un contrato formal, en donde en el caso puntual estudiado, se contacta directamente a la Cooperativa de Transportadores de

---

[31] COLOMBIA. SUPERINTENDENCIA DE TRÁNSITO Y TRANSPORTE. Circular Externa 2 de 2010. Disponible en: <http://www.avancejuridico.com/actualidad/documentosoficiales/2010/47708/c_spt_0002_2010.html>

[32] VILLAMIZAR, Maritza. Logística y distribución física internacional: clave en las operaciones de comercio exterior. Cámara de Comercio de Bogotá. Disponible en: <http://camara.ccb.org.co/documentos/4220_logistica_dfi_cedritos.pdf>

Risaralda y mediante una orden de cargue, con todos los datos de los conductores y vehículos que van a recoger la carga (ver Anexo G), se realiza la operación al día siguiente o los dos días máximo.

Es de anotar, que paralelamente con los trámites de carga en la empresa, se contacta a la Agencia de Aduanas para programar la llegada de los tractocamiones al puerto, con el margen de tiempo suficientes para el llenado, inspecciones y embarque. Es decir, existe una segunda etapa de transporte, una vez los vehículos entran al puerto y entregan a la Agencia de Transporte y de Aduanas la mercancía, cumpliendo los procesos indicados, para luego ser llevados hasta el barco o navío correspondiente, todo bajo la modalidad de mandato otorgado por la empresa a la SIA, que a su vez es agente de carga, ellos son los que contratan directamente con la naviera.

Visto el análisis desde la parte técnica y desde el concepto de Logística como *"(…) la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada del flujo de materiales y/o productos terminados, así como el flujo de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de destino, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes*[33]*",* es que se ve enmarcada toda la operación, aproximándose a lo que en términos de comercio internacional se denomina los estándares de la Distribución Física Internacional, conocida por sus siglas DFI, en donde para cumplir con los términos negociados entre el vendedor y el comprador, se acostumbra acudir a los operadores logísticos[34], en este caso la SIA, para efectos de trámites y ajustados a los requerimientos de seguridad como los recomendados en el contrato primario sobre el BASC, con mayor razón cuando la empresa no cuenta con dicha certificación.

[33] Ibíd. VILLAMIZAR, Maritza. Logística y distribución física internacional: clave en las operaciones de comercio exterior.
[34] Ibíd.

7.1.3 Estándar Técnico BASC. Partiendo de la descripción que se hiciera sobre el empaque y embalaje de las pieles crudas húmedas saladas y su ubicación en contenedores por parte del operador logístico (SIA) para cumplir el resto de las fases del transporte (marítimo, terrestre internacional), es cuando resulta importante la aplicación de los estándares, primero en cuanto a sus dimensiones normalizadas para poder facilitar su manipulación, en este caso el denominado contenedor DRY o SECO que tiene como características un cerramiento hermético y no posee refrigeración o ventilación, de 20 pies y con las siguientes medidas, capacidad y carga útil.

Gráfico 3. Tabla medidas contenedor DRY

Medidas internas (Internal dimensions L x W x H)	Capacidad (Cubic capacity)	Carga útil (Payload)	
		Estándar (Standard)	USA / Canada
5,9 x 2,3 x 2,3 m 19'5" x 7'8" x 7'9"	33 m3 1.165 cubic ft	22.100 kg 48.721 lbs	15.875 kg 35.000 lbs
Medidas externas (External dimensions L x W x H)	Tara (Tare weight)	Máximo peso bruto (Gross weight)	
		Estándar (Standard)	USA / Canada
6,1 x 2,4 x 2,6 m 20' x 8' x 8'6"	1.900 kg 4.189 lbs	24.000 kg 52.910 lbs	17.775 kg 39.189 lbs

Fuente: VILLAMIZAR, Maritza. Logística y distribución física internacional: clave en las operaciones de comercio exterior. Cámara de Comercio de Bogotá. Disponible en: http://camara.ccb.org.co/documentos/4220_logistica_dfi_cedritos.pdf

El estándar BASC de seguridad establece para la inspección física de este tipo de contenedores una serie de protocolos de verificación, los cuales deben hacerse por parte de las autoridades correspondientes, en especial en los sitios vulnerables o susceptibles de haber sufrido una violación a su contenido original reportado. Dice la norma internacional:

> *Para esta actividad debe recurrir al empleo de elementos como la visión, el metro, piqueta y línea de referencia.*
>
> *Revisar todos los elementos del contenedor determinando los daños, desgastes y reparaciones impropias. Es importante*

realizar la inspección tratando de identificar posible camuflaje o contaminación de narcóticos y/o contrabando.

Realizar la inspección en el siguiente orden.

- Estructura Inferior
- Puerta derecha
- Puerta Izquierda
- Lado derecho (externo)
- Frente
- Lado Izquierdo (externo)
- Techo (externo)
- Techo (Interno)
- El piso (interno)
- Pared Lateral derecha (interior)
- Pared frontal (interior)
- Pared Lateral izquierda (interior)

El documento de registro de la inspección es indispensable para garantizar la seguridad en la carga durante las diferentes etapas del proceso logístico[35].

7.3 EL CONTRATO DE TRANSPORTE

En términos generales el Código de Comercio establece en su artículo 981, que: *el transporte es un contrato por medio del cual una de las partes se obliga para con la otra, a cambio de un precio, a conducir de un lugar a otro, por determinado medio y en el plazo fijado, personas o cosas y entregar éstas al destinatario[36].*

[35] EEUU. FRONTIER LINER SERVICES. Sección BASC. [En línea] Disponible en: www.frontierliner.com/.../Boletin-septiembre-2010.pdf

[36] COLOMBIA. Código de Comercio. Decreto 410 de 1971. Libro Cuarto de los Contratos y Obligaciones Mercantiles. Titulo IV Del Contrato de Transporte. Capitulo I Disposiciones Generales. Editorial: LEGIS. Año de edición: 2012, Vigésima Octava Edición. ISBN: 9789586539920

Nada más apropiado para describir la forma como la empresa Ospina Grasas y Pieles LTDA viene ejecutando el traslado de las pieles crudas húmedas saladas desde su bodega al puerto, bajo la modalidad de carga suelta en transporte convencional; pero lo que se somete al análisis jurídico es el no mediar en la negociación con el transportador (Cooperativa de Transportadores del Risaralda), un contrato formal que pueda cubrir las eventualidades propias del traslado de la mercancía, máxime cuando se trata de exportaciones que requieren protocolos de seguridad más allá de los relacionados con la perdida o deterioro de la carga por siniestros y además, por lo que el mismo artículo citado dice frente al perfeccionamiento del mismo y las eventualidades:

> *El contrato de transporte se perfecciona por el solo acuerdo de las partes y se prueba conforme a las reglas legales.*
>
> *En el evento en que el contrato o alguna de sus cláusulas sea ineficaz y se hayan ejecutado prestaciones, se podrá solicitar la intervención del juez a fin de que impida que una parte se enriquezca a expensas de la otra*[37]*.*

De lo anterior, se desprende que la sola orden de cargue (ver anexo g) que viene manejando la empresa objeto de estudio, presenta deficiencias en la eventual carga probatoria conforme a las reglas legales, pues lo único que se estipula como aspecto general es lo relacionado con la identificación de las partes y el precinto[38] o sello de seguridad, con la advertencia al generador de la carga, que verifique los números relacionados en el documento y la instalación de los mismos, pero deja de lado asuntos como:

- Obligaciones derivadas del incumplimiento.

[37] COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Decreto 410 de 1971 (marzo 27) Por el cual se expide el Código de Comercio. Artículo 981. Diario Oficial No. 33.339 del 16 de junio de 1971.

[38] PRECINTO ADUANERO. Es el conjunto formado por un fleje, cordel o elemento análogo, que finaliza en un sello o marchamo y que dada su naturaleza y características permite a la autoridad aduanera, controlar efectivamente la seguridad de las mercancías contenidas dentro de una unidad de carga o unidad de transporte. (Tomado glosario Código de Comercio).

- Custodia de las mercancías

- Momento en el que comienza la responsabilidad

- Procedimientos eventuales de transbordo o desvío.

- Los demás que contempla el Código de Comercio (art. 1008 a 1035).

Es oportuno aclarar que, las particularidades logísticas y de intermediación que la empresa exportadora utiliza, vienen funcionando sin contratiempos, pero se deben establecer unas políticas y procedimientos en el transporte de la carga, con mayor razón cuando la empresa transportadora es utilizada con regularidad.

Se presenta entonces, una propuesta que opere de manera ecléctica, entre las formas propias de un contrato y las particularidades logísticas de la empresa, como lo es la figura del “acuerdo logístico”, que en Derecho corresponde a una decisión tomada en común por dos o más personas naturales o jurídicas, con el fin de crear un marco de operaciones claras y bajo reglas precisas, lo que en últimas, para efectos académicos resulta una descripción de características particulares en el transporte interno por carretera, para el tipo de negocios internacionales estudiado (ver anexo h).

Entre las características a considerar tenemos:

- Sumario de políticas y procedimientos de operación para el suministro de vehículos de transporte terrestre.

- Vigencia y modificaciones.

- Tarifas y términos de la negociación

- Duración de los servicios:
- Condiciones especiales para la prestación de los servicios de transporte
    - Lugar
    - Seguridad.
    - Tráfico
    - Control de Entregas
    - Forma
    - Plazo de entrega
    - Empaque
- Obligaciones especiales del transportador
- Obligaciones especiales del generador de la carga
- Evaluación de desempeño
- Canales de comunicación
- Multas por incumplimiento
- Eventualidades de desvío o transbordos

Ahora bien, ya ubicada la mercancía en el puerto y en manos del agente de carga para el llenado de los contenedores y demás movimientos internos del puerto y hasta el barco, se estableció en la rejilla de observación que presenta la característica especial de no contar con un contrato formal entre el exportador y la SIA (ver Anexo F), esto obedece a que en términos de la evolución de la logística en operaciones a nivel internacional resulta más práctico la integración y control de las operaciones a través de Servicios de Intermediación Aduanera, que intervienen en el proceso logístico aduanero, permitiendo la optimización de costos y tiempos en el proceso de contenerización, embarque y envío.

Entre las características de los mandatos y poderes entregados a la SIA, que en la mayoría de los casos cumple la doble función de operador logístico aduanero y agente de carga, se encuentran los siguientes aspectos:

- Identificación de las partes.

- Representación expresa en todas las modalidades de importación, tránsito y exportación, incluyendo todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN.

- Presentación y declaración de las mercancías según los documentos e informaciones aportados.

- Clasificación arancelaria de la mercancía.

- Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de EL MANDANTE: presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; solicitar clasificaciones arancelarias generales; solicitar inspecciones aduaneras; traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas;

entendiéndose que la SIA actúa únicamente en condición de remitente de la mercancía; realizar visitas de inspección previa ante cualquier depósito o zona primaria aduanera; localizar y relocalizar mercancía en puertos; firmar declaraciones de valor; solicitar embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; retirar cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras una vez obtenido el levante, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los trámites contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser realizados a través de una AGENCIA.

- Gestiones especiales.

- Jurisdicción nacional.

- Condiciones de aceptación y pago.

- El mandato es oneroso (valor fijado por la agencia).

- Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del mandato que se realiza con la agencia.

- Vigencia.

- Capacidad de obligarse.

Como se observa, en términos legales cuenta con todos los requisitos para establecer las obligaciones, responsabilidades entre las partes y frente a terceros (DIAN, ICA, policía Antinarcóticos, empresas portuarias que operan montacargas, vehículos, grúas y personal al interior del puerto), para que actúe en las

situaciones a que diera lugar, todo bajo las normas civiles y comerciales nacionales.

Por último, frente al manejo de seguridad de la carga sugerido en el contrato principal con estándar técnico BASC, en su versión V.4 2012 para la seguridad de contenedores, se establece que tanto para los agentes aduaneros, de carga o seguridad privada, se deben seguir unos protocolos, no solo para el contenedor, sino también para el tractocamión, plataforma o furgón, en donde el procedimiento de seguridad inicia desde el mismo momento del cargue (en el caso específico de estudio le corresponde al agente de carga y/o aduanero SIA - SPRBUN), el contar con personal calificado para las inspecciones, la utilización de sellos de alta seguridad, reportar los sellos comprometidos, el almacenaje de los contenedores y vehículos, todo bajo el establecimiento de procedimientos documentados para el registro, control e inventario.

Los Transportadores y BASC tienen un interés mutuo en las evaluaciones de seguridad y mejoras, y reconocen que procedimientos específicos de seguridad implementados pueden ser encontrados en el futuro con debilidades o ser objeto de elusión[39], de allí la constante evaluación de seguridad y respuesta de mejoras.

[39] BASC. Alianza Empresarial para un Comercio Seguro. V.4 2012. Conferencia Diapositiva 23.

8. CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO PRIMARIO DE EXPORTACIÓN

Siguiendo con la metodología normológica planteada y las pautas de análisis a la luz del Derecho Internacional Privado, donde el derecho puede ser concebido desde dentro como norma (¿Qué es?) o desde fuera como probabilidad (¿Qué pasa si?), este capítulo se divide en tres secciones consistentes en: la norma base o guía para reglamentar los derechos y las obligaciones de compradores y vendedores de acuerdo con las prácticas y los usos internacionales - La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías - , el contrato existente y por último las sugerencias para mejorar el contrato principal y la relación comercial internacional.

8.1 CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

En palabras de la Doctora Esperanza Castellanos Ruiz, la Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías es *"en la actualidad, el instrumento de Derecho uniforme de contenido dispositivo más importante, no solo por regular uno de los contratos de mayor empleo en el comercio internacional sino también por su acogida entre los países de distintas familias jurídicas*[40]*"*. Es decir, que la voluntad de interpretación de las partes se encuentra sujeta a la ratificación de los países miembros en las reglas de

[40] CASTELLANOS RUIZ. Esperanza. Cuadernos de la Maestría en Derecho. Énfasis Investigativos en Derecho Mercantil y Derecho de los Negocios y Contratos Internacionales. Disponible en: <http://www.usergioarboleda.edu.co/investigacion-derecho/edicion1/Convenci%C3%B3n-de-Viena-de-1980-sobre-Compraventa-Internacional-de-Mercader%C3%ADas-%C3%81mbito-de-aplicaci%C3%B3n-car%C3%A1cter-dispositivo-y-disposiciones-generales.pdf>

comercialización y sigue primando el acuerdo entre las partes para dirimir cualquier eventualidad en el contrato de compraventa.

Es de anotar que la conferencia se celebró del 10 de marzo al 11 de abril de 1980 con la participación de 62 Estados, entre ellos Colombia y Tailandia, organismos internacionales como el Banco Mundial y países observadores; quienes en términos generales acogieron el concepto y aplicación de la Convención sobre compraventa internacional de mercaderías, con el criterio objetivo de que se aplica su normativa siempre y cuando los contratantes posean sus establecimientos en distintos Estados y sólo se aplica a las compraventas internacionales de mercaderías, es decir, cuando su objeto son los bienes muebles corporales, estos son elementos internacionales exigibles y *sine qua non*, de lo contrario no se estaría sujeto a lo dispuesto en ella.

En ese orden de ideas, el comercio exterior presenta una complejidad diferente a la del comercio local; empezando por la misma operación de exportación, que como se observó en el capítulo anterior, exige la intermediación de terceros a través de contratos, convenios, mandatos o poderes, los cuales deben acogerse a las disposiciones legales locales, de comercio internacional y de costumbre mercantil, elementos fundamentales para el cumplimiento en la entrega e ir acompañado del correspondiente crédito documentario (Carta de crédito) que asegure el pago de la mercadería exportada. En todo caso, el contrato de compraventa necesariamente irá acompañado por otros como el de transporte, intermediación bancaria en el pago, seguros, entre otros.

Solo para efectos informativos y posibles efectos dispositivos, la doctora Castellanos citada anteriormente, anota: *"La Convención está dividida en cuatro partes: la primera, y objeto de este estudio, referida a su ámbito de aplicación y disposiciones generales (Arts.1 a 13), la segunda a la formación del contrato (Arts.14 a*

24), la tercera a la compraventa de mercaderías (Arts.25 a 88) y la cuarta referida a las disposiciones finales (Arts.89 a 101)[41]".

No es el propósito del trabajo adentrarse en el estudio de la Convención, por lo que se tocan solo aspectos puntuales que soportan el análisis jurídico, siendo destacable lo referente al concepto de exclusión tácita o expresa que se determine por las partes en el contrato a través de las clausulas pactadas, propio de la característica dispositiva ya mencionada de esta norma internacionalmente aceptada; es así, como en el caso puntual que nos ocupa, es oportuno citar nuevamente una precisión de la doctora Castellanos, en el sentido de la posible figura de la exclusión en la aplicación de la Convención por efectos de la utilización de otro instrumento internacional como el INCOTERMS, aclarando lo siguiente:

> *"Cabe entender, por tanto, que cuando las partes hacen referencia en su contrato a la utilización de INCOTERMS, tal referencia sólo excepciona la aplicabilidad de la Convención en aquellos puntos que hayan sido regulados por los INCOTERMS incompatibles con la aplicación de la Convención de Viena, por lo que no hay ninguna razón para descartar la normativa uniforme sobre las demás materias del contrato no expresamente reguladas por estos términos comerciales[42]".*

Como se observa entonces, es importante la determinación de las normas aplicables al fondo del asunto, que han de regir el contrato, así como también el establecer en caso de controversias, los mecanismos y normas concretas aplicables al caso en concreto y no dejarlo a la interpretación compleja, de una u otra legislación.

Se viene hablando entonces en el ámbito internacional acerca de la posibilidad de que las partes determinen, en su facultad volitiva, que dentro del contrato

[41] Ibíd. CASTELLANOS RUIZ. Esperanza.
[42] Ibíd.

celebrado se especifique el derecho aplicable en caso de controversia, logrando con ello eliminar una causal de incertidumbre jurídica y las posibles consecuencias que se deriven de ello, incluso pudiese incluirse la competencia del organismo o tribunal competente para tratar dicha controversia.

Frente a esta última apreciación, el doctor José Alejandro Abusaid, profesor de la Universidad del Rosario, comenta:

> *"Mucho se ha escrito acerca del contenido de la Convención, las áreas que regula y los principios que la rigen; sin embargo, existe aún hoy un vacío en cuanto a cómo y dónde hacer valer sus disposiciones como un instrumento práctico para dirimir controversias. Desde la perspectiva colombiana, la Convención no puede llegar a ser una herramienta útil, a menos que conozcamos la forma de ponerla en acción en el foro del demandado. Esto, ya que una sentencia proferida en el foro del demandado tiene mucha más opción de lograr el objetivo, que es conseguir que éste cumpla una obligación o pague una prestación[43]".*

En este aspecto se presentaran las sugerencias, una vez se presente lo correspondiente en el análisis del contrato actual base del estudio desarrollado.

8.2 CONTRATO ACTUAL.

Desde el inicio del presente trabajo de investigación se ha sostenido que el contrato de compraventa internacional de mercaderías es un contrato principal, provisto de unas formalidades y características propias en este tipo de transacción como el ser consensual, bilateral, oneroso, típico, conmutativo, de libre discusión y

---

[43] ABUSAID José Alejandro. Reglas de jurisdicción pertinentes a la aplicación de la Convención de Compraventa Internacional de Mercaderías en las cortes de Estados Unidos. Disponible en: <http://www.anuariocdi.org/contemporaneo/3_4_reglas.pdf>

de ejecución instantánea, por cuanto subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención.

También se desprende de lo observado, tanto en la práctica laboral del investigador como en el recorrido bibliográfico realizado, que no se establece una solemnidad para perfeccionar el contrato y que parecería bastar con la voluntad de las partes, acogiéndose solo al criterio de la consensualidad.

Pues bien, el contrato analizado está dentro de los presupuestos mínimos de legalidad y del carácter propio de internacional, donde se encuentran bien determinadas las partes como personas jurídicas con sede en países distintos, la voluntad consentida del primero para vender y el otro de comprar, la identificación específica de la mercadería con su cantidad, peso y precio, las condiciones de envío (tiempo, puerto de origen y de destino), el pago a través de la banca, el INCOTERM, las condiciones de reclamo por peso perdido, los documentos originales del paquete y por último la sugerencia en el transporte domestico con estándar técnico BASC (ver anexo a y a1).

Las anteriores consideraciones contractuales han resultado suficientes para hacer efectivo el intercambio comercial entre Ospina Grasas y Pieles LTDA de Colombia y Kuru Tannery CO.,LTD de Tailandia, razón por demás para recordar que según la Convención de Viena de 1980 tratada tangencialmente en el numeral anterior, cumple con los presupuestos legales del contrato de compraventa de mercaderías internacional y le es aplicable en toda su extensión el articulado de la misma, siendo oportuno recordar que con base el principio de consensualidad que se erige en este caso, se está a lo dispuesto en los artículos 9 y 11 de la Convención, sin que ello signifique que en virtud de esa misma figura no se puedan pactar la realización de modificaciones o establecer ciertas formalidades que aclaren situaciones como la de jurisdicción o competencia, que ayuden en la efectiva aplicación de la tan citada norma internacional.

La misma Convención advierte en la Parte I, Ámbito de Aplicación y Disposiciones Generales:

> *"B. Autonomía de las partes*
>
> *12. El principio básico de la autonomía contractual, en la compraventa internacional de mercancías, está reconocido por la disposición que permite que las partes excluyan la aplicación de la Convención o modifiquen los efectos de cualquiera de sus disposiciones. Esta exclusión tendrá lugar, por ejemplo, cuando las partes declaren aplicable a su contrato la ley de un Estado no contratante, o el derecho substantivo interno de un Estado contratante. La Convención dejará de ser aplicable siempre que una estipulación del contrato se aparte de lo dispuesto en la Convención[44]".*

No sobra mencionar que en Colombia, por virtud de la ley 518 de 1999, se aprobó la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, luego del debido control de exequibilidad que la Corte Constitucional mediante sentencia C-529 de 2000, realizándose mediante el decreto 2826 de 2001 la promulgación de la misma, la cual, según su artículo 99 entró a regir el primero de agosto de 2002; de esta forma el mencionado contrato se encuentra regulado expresamente en la ley colombiana.

8.3 PROPUESTAS PARA EL MEJORAMIENTO DEL CONTRATO.

En esta última etapa de la investigación es importante comenzar con una mirada en perspectiva de los procedimientos internos de la empresa Ospina Grasas y Pieles LTDA, para luego adentrarnos en aspectos como exclusión de

[44] Textos complementarios. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. NACIONES UNIDAS Nueva York, 2011. P.38 (V.10-56996—Febrero 2011—650) Disponible en: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

responsabilidad del vendedor por falta de conformidad y propuestas para jurisdicción y competencia de controversias.

8.3.1 Etapas del proceso de exportación.

- Identificación necesidades del mercado:

  - Los comisionistas o brokers actúan como agentes de venta en el exterior. Son los encargados de establecer las órdenes de pedido.

  - También existe la posibilidad de hacer ofertas sin tener una orden previa.

  - Preparación de la factura proforma:

    - Se consulta el inventario disponible en las bodegas de Pereira y Medellín.

    - Se hace un costeo para determinar el precio de las pieles en pesos (sin costos de expo).

    - Se le suman los costos de exportación (fletes, seguro, agenciamiento aduanero, material de empaque, etc).

Se prepara la factura proforma teniendo en cuenta los datos suministrados por los anteriores y por los agentes en lo que se refiere a términos de pago e INCOTERMS. Luego de tener lista la proforma, se envía por correo electrónico a los agentes para que ellos se la transmitan a los clientes.

- Aceptación / Rechazo de la proforma: Si aceptan la oferta se procede a ordenar el movimiento de las pieles que se encuentren en distintas zonas del país (Medellín, Urabá, Montería, Florencia) hacia la bodega de Pereira, bodega en la cual se prepara la exportación. Si la oferta es rechazada, se recalculan los precios.

➢ Proceso logístico.

- Se da la orden en la bodega de Pereira para que procedan con el empaque de las pieles según lo estipulado en la proforma.

- Compra de los insumos (estibas, plásticos, zunchos, cinta para zunchos, cinta transparente, aerosoles para marcar las estibas).

- Proceso de selección y empaque en la bodega de Pereira.

- Preparación Factura y Packing List con la información que suministra la persona encargada en la bodega de Pereira.

- Simultáneamente, se programa transporte al puerto de Buenaventura, se contacta a la Agencia de Aduanas para programar la llegada de los contenedores al puerto con unos días suficientes para el llenado, inspecciones y embarque.

- Transporte de la bodega al puerto:

  - Contratación montacargas: Encargados Bodega Pereira.

  - Preparación Cartas de Responsabilidad.

- Cargue de las mulas: Encargados Bodega Pereira.

- Preparación demás documentos de transporte nacional.

- Salida de las mulas y entrada al puerto: Agencia de Transporte y de Aduanas.

- Trámites en Puerto: Agencia de Aduanas

    - Llenado de contenedores.

    - Inspección ICA y antinarcóticos.

    - Embarque en el Buque.

    - Emisión de Documentos de transporte internacional (BL)

- Zarpe del buque.

➢ Consolidación de la documentación:

- Se reúnen documentos emitidos por Ospina (BL y Lista de empaque o Packing list) y los recolectados por la Agencia de Aduanas: (BL, Certificados del ICA (un certificado lo emite el ICA de Pereira y otro el ICA de Puerto), en algunos casos, cuando nuestros clientes lo requieren, la SIA debe recolectar el certificado de origen y la póliza de seguro.

➢ Preparación de los documentos para envío y cobro:

- Si se trata de un cobro CAD (pago contra documentos), una vez se tengan los documentos originales, se le envía en forma escaneada al cliente vía correo electrónico para que este proceda con la transferencia de las divisas.

- Si se trata de una Carta de Crédito, se preparan los documentos requeridos y en el número de copias necesarias. Se transmiten al Banco corresponsal (Banco de Occidente, Citibank, Bancolombia) para que estos revisen si existen discrepancias (las cuales son multadas por el Banco del cliente) y luego reenvíen los originales al banco emisor (Banco del cliente) y proceder con el cobro.

- Recepción de las divisas.

- Si el negocio es CAD, se deben enviar los documentos originales en el momento en que ingresen las divisas a nuestro banco.

De lo anterior se confirma, que dentro de la etapa del proceso logístico realizada por terceros, mediante contrato o por mandato o poder especial, es donde se identifica el punto vulnerable para posibles incumplimientos, donde más allá de que puedan ser cubiertos por los seguros adquiridos en el transporte interno para la carga o demás, se estaría en ultimas comprometiendo el contrato principal, específicamente en su ítem “Time of shipment” (tiempo de envío), verbigracia a una serie de factores externos, como eventualidades en las condiciones del sistema de carretas colombiano frágil en épocas de invierno, tanto para el puerto de Buenaventura como para Cartagena.

Los trámites de puerto realizados por el agente de adunas también están sujetos a unos tiempos preestablecidos, donde el llenado de los contenedores, la selección aleatoria para inspecciones y hasta el mismo proceso de embarque están sometidas a marcas, un conocimiento del tipo de carga que se maneja y a una

fecha permitida para la llegada al puerto de exportación, lo implica en ocasiones el retraso en tránsito portuario.

En cuanto al conocimiento que el agente portuario debe tener sobre la carga se destaca el hecho de que se trata de productos que utilizan el sistema más difundido para proteger la estructura de las pieles, la sal; consiste esencialmente en deshidratar la piel puesto que está formada por un 60-65 % de agua, medio en el cual la reproducción de las bacterias se facilita. Por experiencia se determina la cantidad de sal (cloruro de sodio) que debe ponerse sobre la piel para obtener un buen salado o deshidratación de la misma[45], siendo el medio más eficaz y económico, característica que se debe mantener para evitar el deterioro de las pieles y el transportista debe tener presente esa situación.

Para citar un ejemplo de una controversia en materia de resolución de un contrato por deterioro de la carga, se cita lo referente a la utilización del sistema salado y la carga de la prueba por no especificar el grado técnico del mismo:

> *Tailandia también impugna la alegación de las Comunidades Europeas de que el Grupo Especial no realizó una evaluación objetiva de los hechos en conformidad con el artículo 11 del ESD. Tailandia alega que el apelante tiene que superar el difícil obstáculo de demostrar que un grupo especial ha cometido un "error flagrante" al apreciar las pruebas, sobre todo cuando se trata de pruebas científicas. Contrariamente a lo que alegan las Comunidades Europeas, las conclusiones del Grupo Especial acerca del sentido corriente de "salados" no estaban basadas en la apreciación hecha por el Grupo Especial de los dictámenes de los expertos de las Comunidades Europeas. Tailandia sostiene, además, que las Comunidades Europeas no han demostrado que el Grupo Especial no realizó una evaluación objetiva de los testimonios científicos. Con respecto a la constatación del Grupo Especial de que un contenido de sal del 3 por ciento puede prevenir la putrefacción de la carne,*

[45] Comunidad virtual del cuero. Disponible en: <http://www.cueronet.com/glosario/glosarios.htm>

> *Tailandia alega que el Grupo Especial no se refirió a un producto con un contenido de sal del 3 por ciento que no estuviera refrigerado; lo que el Grupo Especial estaba analizando era un producto cárnico "crudo y enfriado[46]".*

Vistas así las cosas, es necesario que adicional a lo descrito, se puntualice técnicamente la cantidad de sal utilizada e incluir el porcentaje para efectos de conservación de las pieles crudas húmedas desde el mismo contrato principal, extensivo a las mismas etiquetas, para que tanto los agentes de carga nacionales, como los demás agentes internacionales y de transporte estén enterados de las características especiales de la carga.

Otra recomendación asociada a la anterior, está en proponer una especie de cláusula de exclusión, cuando por motivos ajenos al vendedor, como el caso fortuito o fuerza mayor en el transporte interno, llámese derrumbe, eventos catastróficos del clima u otros, no se pueda cumplir con los tiempos estipulados tanto para llegar a puerto, como cumplir con el transito portuario, provocando incumplimientos o hasta el mismo deterioro de las pieles.

8.3.2 Exclusión de responsabilidad del vendedor por falta de conformidad. Dentro de las áreas de perfeccionamiento de un contrato con características internacionales y bajo el amparo de la Convención de Viena, se establece que el vendedor no será responsable por la falta de conformidad de las mercaderías, si el comprador la conocía o no hubiera podido ignorarla, al momento de celebrar el contrato; de allí que las propuestas aquí descritas están encaminadas a que el contrato este lo más claro y específico posible, que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo, y que estén

[46] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Informe órgano de apelación. Caso WT/DS286/AB/R. 12 de septiembre de 2005. pp. 35, 36. Disponible en: <*www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/269_286abr_s.doc*>

envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, incluirla de manera clara y precisa para efectos de conservar y proteger las mercaderías (cuero húmedo salado) dejando al mínimo el tema de la interpretación, así como lo estipula la Convención en su artículo 35 numeral 3.

Lo anterior se trae a colación en virtud de que ha tornado en costumbre la distinción que los mismos clientes vienen solicitando frente a cuantas pieles corresponden a macho y cuantas a hembra, lo que se viene registrando en la etiqueta pero no en el contrato principal.

8.3.3 Propuestas para jurisdicción y competencia de controversias. Como se mencionó anteriormente sobre la autonomía de las partes, el cómo y dónde hacer valer las disposiciones de la Convención como un instrumento práctico para dirimir controversias, se plantean dos posibles opciones, diferentes a la ya conocida como de mayor efectividad que es interponer la acción equivalente en Tailandia por incumplimiento del contrato, ya que una sentencia proferida en el foro del demandado tiene mucha más opción de lograr el objetivo, que es conseguir que éste cumpla una obligación o pague una prestación.

En este aspecto, la recomendación consiste en pactar un tribunal de arbitramento internacional, negociado expresamente como acuerdo previo de las partes o en el momento en que surja la controversia, quienes decidirán en derecho y en el sentido técnico que esta acepción depara.

Es de advertir que el arbitraje es una jurisdicción especial, que en el campo internacional, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDM, mediante Resolución No. 31 de 1998, aprobada por la Asamblea General *“reconoce el valor del arbitraje como método para resolver las*

controversias que surjan en el contexto de las relaciones comerciales internacionales[47]*".*

Jesús María Sanguino precisa que las controversias sujetas a discusión solo versaran sobre intereses jurídicos susceptibles de aplicación de la citada figura y que si y solo si se realizará cuando en el contrato principal se estipule la "cláusula compromisoria" o el "compromiso".

Lo siguiente seria que a voluntad de las partes se designara la Cámara de Comercio Internacional, que presta servicios esenciales, entre los cuales están los de la Corte Internacional de Arbitraje, principal institución de su clase en el mundo, incluso las de someter al proceso arbitral las controversias futuras que puedan suscitarse por la interpretación, ejecución, nulidad o liquidación del contrato en el que se estipule dicha decisión.

Otro aspecto a contemplar en el marco de las recomendaciones, es la inserción de determinadas condiciones generales de la contratación incorporadas al contrato, que aunque propuestas por la normativa convencional de Viena 1980, estarían sujetas a la interpretación, como por ejemplo el tema de la de exclusión de responsabilidad del vendedor por falta de conformidad, pues en últimas si deja en forma tácita y no expresa, se podría dar una interpretación errónea al artículo 35 numeral 3 de la Convención, previniendo una posible actuación de mala fe por parte del comprador, pues este podría verse favorecido al aceptar mercaderías que conoce que no están conformes con lo pactado en el contrato, para luego irse contra el vendedor por incumplimiento contractual. Esta propuesta va en concordancia con la descrita en el punto anterior, en el sentido de que en conclusión y por seguridad, la exclusión o inclusión de la Convención de Viena a un contrato de compraventa internacional deberá ser expresa y sin contravenir

[47] SANGUINO SÁNCHEZ Jesús María. El arbitraje internacional. Revista Criterio Jurídico 2001 [En línea] p.173 Disponible en: <http://criteriojuridico.puj.edu.co/archivos/08_171_jmsanguino_arbitraje_internacional.pdf>

normas de derecho público previstas en su ordenamiento jurídico seleccionado (arbitraje), porque de lo contrario, se dificultará conocer el régimen aplicable al convenio, generando inseguridad jurídica.

9. CONCLUSIONES

Conforme a los objetivos propuestos en la investigación, la primera conclusión apunta a que los INCOTERMS 2010 que entraron en vigencia el 1 de enero de 2011 a la fecha, mundialmente aceptados, de aplicación voluntaria, avalados por organismos multilaterales de comercio y derecho mercantil, reconocen, aceptan y respetan la aplicación de la modalidad C&F como cláusula coste y flete, sinónima de CIF (coste, seguro y flete), aplicable cuando el transporte se efectúa por vía marítima, ya que el coste del transporte hasta que el buque elegido por el vendedor atraca en el puerto de destino, corre a cargo del vendedor, pero los riesgos se transfieren al comprador desde el momento mismo en que la mercancía ha sido entregada al buque, modalidad que hace carrera en la costumbre en los términos comerciales recientes de pieles crudas húmedas saladas entre Colombia y Tailandia.

Se pudo establecer mediante la caracterización del tipo de contratos para el transporte doméstico y el análisis del proceso más conocido como logística integral de exportación, que por seguridad y previsión de contingencias, se deben formalizar acuerdos logísticos y de operación entre la empresa transportadora y la empresa emisora de la carga, con el fin de que mediante un documento sumario se integren las políticas y procedimientos de operación para el suministro de vehículos de transporte, las rutas desde el punto de origen hacia los puertos, el tipo de vehículo y la modalidad de carga y en qué momento se le aplica el estándar técnico BASC. En este último aspecto es importante destacar que los mandatos y/o poderes entregados a la sociedad portuaria han resultado eficaces y que la investigación mostró solo la sugerencia de ajustes en la primera etapa de transporte interno de bodega a puerto.

Frente a los factores formales queda claro que por razones prácticas no son suficientes las formas convencionales de contratación, con cláusulas simples como las vistas en el anexo A, sino que deben ampliarse para el tipo de mercadería en estudio, verbigracia, el tema de conservación técnica, que a su vez implica lo relacionado con la exoneración de responsabilidades y por ende reclamaciones de no conformidad.

El tema de seguridad es un factor relevante, en tratándose de comercio internacional, de allí que lo ideal es que fuese directamente supervisado por la empresa Ospina Grasas y Pieles la contenerización de las mercaderías, eliminando parte de la tercerización que se viene realizando, pues pese a que dichos terceros tienen certificación BASC, generaría mayor confianza y eliminaría la recomendación del contrato primario por una nota asertiva de calidad y seguridad reconocida por la comunidad internacional, de hecho la empresa ya viene trabajando para ser certificada con estándar técnico BASC.

En el desarrollo del objetivo especifico relacionado con las propuestas de condiciones de negociación, desde el contrato primario de exportación entre Colombia y Tailandia de pieles crudas, se pueden resumir en los siguientes términos:

- En cuanto al contrato intrínseco subyacente de transporte terrestre nacional, como se mencionó anteriormente se viene aplicando por costumbre la utilización de un operador logístico, que sin estar expresamente consignado en el contrato principal, vienen tomando auge como empresas ajustadas a los requerimientos de los mercados globales, y están en capacidad de brindar todos los servicios conexos con la cadena logística de manera integrada.

- Integrar al contrato principal las condiciones técnico-científicas de conservación de las mercaderías - pieles crudas húmedas saladas – indicando el porcentaje

de sal utilizada, tiempo de conservación, extensivo a las etiquetas, para que tanto los agentes de carga nacionales, como los demás agentes internacionales y de transporte estén enterados de las características especiales de la carga.

- Agregar expresamente una cláusula de exclusión, cuando por motivos ajenos al vendedor, como el caso fortuito o fuerza mayor en el transporte interno, llámese derrumbe, eventos catastróficos del clima u otros, no se pueda cumplir con los tiempos estipulados tanto para llegar a puerto, como cumplir con el transito portuario, derivando en incumplimiento del contrato por motivos de plazo o deterioro de la carga.

- Por último, determinar en el contrato principal la jurisdicción y competencia para resolver las posibles controversias futuras, mediante una cláusula expresa y de común acuerdo entre las partes, donde la Cámara de Comercio Internacional y sus tribunales mundialmente reconocidos diriman los conflictos correspondientes en derecho, con base en el reconocimiento expreso que hagan también las partes de la Convención de Viena de 1980 como norma aplicable, cortando con cualquier tipo de inseguridad jurídica.

10. RECOMENDACIONES

Se recomienda la utilización de INCOTERMS como cláusulas específicas en el contrato de mercaderías internacional, donde se debe tener en cuenta:

- Indicar los procedimientos para los embarques;

- Determinar los medios de transporte a utilizar en la logística de las cargas;

- Detallar la documentación exigida para cumplir con las formalidades de Aduanas, del país de origen y de destino final; previo a la movilización de las cargas;

- Delimitar las responsabilidades de las partes aplicando la regla INCOTERMS vigente, adecuada de común acuerdo entre las partes, inclusive con la descripción de los rubros de gastos.

Es importante según las normas técnicas de estándar BASC 2012, verificar que el transportista contratado, así como las terceras partes involucradas cumplan con acuerdos de seguridad establecidos, ya que en casos de subcontratación, transbordos o desvíos estos protocolos asegurarían los mismos requisitos de seguridad.

Así pues, el exportador debería tener el certificado BASC y con ello trabajar con el transportista, garantizando los procedimientos y controles de seguridad, incluyendo el vehículo, facilitando además el tránsito portuario a los operadores logísticos.

Por último, la academia desde municipios progresista como Pereira, debe seguir profundizando en temas de investigación relacionados con el comercio internacional, como un aporte significativo y de extensión de las facultades de Derecho, para todos aquellos empresarios que bajo la entrada en funcionamiento del TLC con Estados Unidos o los múltiples acuerdos firmados por el Gobierno, se adentren en el mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

ABUSAID José Alejandro. Reglas de jurisdicción pertinentes a la aplicación de la Convención de Compraventa Internacional de Mercaderías en las cortes de Estados Unidos. Disponible en: http://www.anuariocdi.org/contemporaneo/3_4_reglas.pdf

Business Alliance for Secure Commerce (BASC) Estándares BASC Versión 3-2008 Adopción de Requisitos Mínimos de Seguridad C-TPAT para el Exportador.

_____ BASC. Alianza Empresarial para un Comercio Seguro. V.4 2012. Conferencia Diapositiva 23.

CASTELLANOS RUIZ. Esperanza. Cuadernos de la Maestría en Derecho. Énfasis Investigativos en Derecho Mercantil y Derecho de los Negocios y Contratos Internacionales. Disponible en: http://www.usergioarboleda.edu.co/investigacion-derecho/edicion1/Convenci%C3%B3n-de-Viena-de-1980-sobre-Compraventa-Internacional-de-Mercader%C3%ADas-%C3%81mbito-de-aplicaci%C3%B3n-car%C3%A1cter-dispositivo-y-disposiciones-generales.pdf

CASTRO BERNAL, Germán. Candidato a MBA de la Heriot-Watt University. Edinburgh Business School. Profesional en Comercio Internacional con especializaciones en Administración de Empresas, Gerencia Logística y Docencia Universitaria. Tecnólogo en Ingeniería de Sistemas y Técnico en Comunicaciones. Artículo publicado en el blog Comercio Internacional y Logística. Publicado el 7 de marzo de 2011. Recuperado el 3 de abril de 2012. Disponible en: http://comerciointernacionalylogistica.blogspot.com/

Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) para la elaboración de cueros y pieles de mataderos: “Producción, procesamiento y conservación de carnes y productos cárnicos - clase 1511 -”

COLOMBIA. Código de Comercio. Decreto 410 de 1971. Libro Cuarto de los Contratos y Obligaciones Mercantiles. Título IV Del Contrato de Transporte. Capítulo I Disposiciones Generales. Editorial: LEGIS. Año de edición: 2012, Vigésima Octava Edición. ISBN: 9789586539920

COLOMBIA. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Manual de Procedimientos de Inspección Física Simultánea. pp 24, 25.

COLOMBIA. Instituto Colombiano Agropecuario ICA. Disponible en: http://www.ica.gov.co/getdoc/f44d7988-54d3-4690-9815-a481aa4871c4/Procedimiento-para-la-salida-del-pais-de-animales-.aspx

COLOMBIA. Superintendencia de Tránsito y Transporte. Circular Externa 2 de 2010. Disponible en: http://www.avancejuridico.com/actualidad/documentosoficiales/2010/47708/c_spt_0002_2010.html

COLOMBIA. Universidad ICESI. Blog Consultorio de Comercio Exterior. Depósitos Aduaneros: pallet. Disponible en: http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2007/04/27/pallets/

Comunidad virtual del cuero. Disponible en: http://www.cueronet.com/glosario/glosarios.htm

Documento editado por World BASC Organization, Inc – WBO. Inicio de Vigencia: Enero 1 de 2009. Disponible en www.wbasco.org

EEUU. Frontier Liner Services. Sección BASC. Disponible en: www.frontierliner.com/.../Boletin-septiembre-2010.pdf

Guía de Estudio de Derecho Civil, - Parte General – Capítulo III. Correspondiente a la edición de Marzo 2012. Editorial Estudio.

HARGAIN Daniel. *Problemática jurídica de la contratación internacional en el MERCOSUR*. Artículo publicado en Revista Jurídica De Castilla-La Mancha – Toledo [en línea] España, año 2003. Recuperado el 25 de febrero de 2012. Disponible en: http://www.dhargain.com.uy/Derecho_del_Comercio_Internacional/Contratacion_Internacional_en_Mercosur.pdf

LOPEZ HERRERA, Edgardo. Consejero Universidad del Norte Santo Tomas de Aquino. Argentina. Encargado de la cátedra de Derecho Internacional Privado. Apuntes 93 diapositivas. Recuperado el 4 de abril de 2012. Disponible en: franjaderecho.com/bibliovirtualClase-Bolilla-I-y-II.ppt

MORAL, Amaya. *"La costumbre en el derecho internacional contemporáneo".* Articulo electrónico publicado el 31 de julio de 2011. Recuperado el 2 de abril de 2012. Disponible en: http://amayamoral.suite101.net/la-costumbre-en-el-derecho-internacional-contemporaneo-a62084

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Informe órgano de apelación. Caso WT/DS286/AB/R. 12 de septiembre de 2005. pp. 35, 36. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/269_286abr_s.doc

RAMIREZ, María Teresa. *"La infraestructura de transporte terrestre en Colombia durante la primera mitad del siglo XX: Una descripción desde el punto de vista económico"*. Estudio realizado por el Banco de La República. 80 diapositivas.

Recuperado el 4 de abril de 2012. Disponible en: economia.uniandes.edu.co/content/.../transporte-Ramirez%201.ppt

Recuperado en Enero 12 de 2012. Disponible en: http://www.cajastur.es/empresas/productos/archivos/fichero300_2.pdf

Recuperado Enero 10 de 2012. Disponible en: http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm

Recuperado el 22 de agosto de 2012. Disponible en: http://www.todoiure.com.ar/monografias/mono/civil/la%20costumbre.htm

RESTREPO GÓMEZ, Bernardo. *"Conceptos y Aplicaciones de la Investigación Formativa, y Criterios para Evaluar la Investigación científica en sentido estricto".* Coordinador del Consejo Nacional de Acreditación – CNA, Colombia. Recuperado el 4 de abril de 2012. Disponible en: http://desarrollo.ut.edu.co/tolima/hermesoft/portal/home_1/rec/arc_6674.pdf

SALAZAR HOYOS, Eduardo. Consejería. * Administrador de Empresas. Politécnico Grancolombiano 1997, Tecnólogo en Administración Financiera. Politécnico Grancolombiano 1988, Especialista y Gerencia y Mercadeo. U. La Gran Colombia 2001, Diplomado Comercio Internacional. U. Icesi 2002. Asesor de Empresas, Cámara de Comercio de Cartago y otras empresas de la región.

SANGUINO SÁNCHEZ, Jesús María. *"El arbitraje internacional".* Articulo electrónico de la Pontificia Universidad Javeriana Cali. Recuperado el 4 de abril de 2012. Disponible en: http://www.puj.edu.co/banners/El_arbitraje_internacional.pdf

Texto de la Convención de las Naciones Unidas sobre contrato de compraventa internacional. Disponible en:

http://www.emercatoria.edu.co/paginas/volumen1/doc02/Texto.doc

Textos complementarios. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Naciones Unidas Nueva York, 2011. P.38 (V.10-56996—Febrero 2011—650) Disponible en: http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf

VANEGAS MORALES, Ivonne. *Redacción Económica de Negocios. "Asia deja sin cuero a firmas locales por la alta demanda de países como China".* Publicado marzo 25 de 2011. Recuperado abril 4 de 2012. Disponible en: http://www.portafolio.co/negocios/asia-deja-cuero-firmas-locales-la-alta-demanda

VILLAMIZAR, Maritza. Logística y distribución física internacional: clave en las operaciones de comercio exterior. Cámara de Comercio de Bogotá. Disponible en: http://camara.ccb.org.co/documentos/4220_logistica_dfi_cedritos.pdf

ANEXOS

ANEXO A. CONTRATO

SALES CONTRACT N° 0001KURU-OSPINA

DATE: December 15, 2011

SELLER: **OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA**
NIT. 890.939.940-9
CALLE 46 No. 78-523 Via Machado Copacabana
ANTIOQUIA, COLOMBIA
PBX. (57)-(1)-481-0360

BUYER: **KURU TANNERY CO., LTD.**
TAX ID**.** 3271050972
730 Sukhumvit KM.30, Taiban,
SAMUTPRAKARN 10280, THAILAND

SELLERS agree to sell, **BUYER** agrees to buy the under mentioned goods on the terms and conditions stated below.

1 CONTAINER, 784 WET SALTED COW HIDES TOTAL

ARTICLE#1: **784** wet salted cow hides, 22,344 kilos, 10% +/- allowed,
Grade A-B mixed 50%-50%, weight range from 25-32 kilos,
average weight 28.50 kilos

Kilo Price#1: US $1.66 per kilo

Values of ARTICLE#1: US $37,091.04

TOTAL AMOUNT: **784 hides, 22,344 kilograms, USD $37,091.04,** allowed 10% +/- IN QUANTITY AND AMOUNT SHIPMENT MORE OR LESS AT SELLER'S OPTION

- Time of shipment: ***December 25, 2011 – January 25, 2012***
- Port of loading*:* ***Cartagena or Buanaventura, Colombia***
- Port of discharge*:* ***Port Laem Chabang, Thailand***
- Place of delivery**:** ***Lat Krabang, Thailand***
- Transshipments*:* ***Allowed***
- Partial Shipment*:* ***Allowed***
- Payment Terms: ***Letter of Credit Sight "Confirmed Irrevocable and payment at sight"*** Payment to be released from buyer's bank to seller's bank **approximately 15 days after the date on board.** The seller must submit the original invoice with signature, packing list, original bill of lading, health certificates and certificate of origin to the buyer's bank before the payment can be released to the seller's bank.
- *SELLER'S BANK MUST SEND* ***ORIGINAL DOCUMENT PACKAGE*** *BY FEDEX OR UPS VIA EXPEDITED INTERNATIONAL CURRIER TO THE BUYER'S BANK.*
- ***PRICE IS COST AND FREIGHT (C&F or CNF)***, SELLER MUST PAY THE COSTS AND, FREIGHT TO BRING TO GOODS TO THE PLACE OF DESTINATION; **LAT KRABANG**, THAILAND.

- ***SHORT WEIGHT CLAIM***: The buyer allows 5% franchise for weight loss during transit. If the hides arrived in Thailand with more than 5% short weight, the buyer will open the short weight claim against the seller. The seller must wire transfer the money equal to each claim amount back to the buyer's bank account in Thailand within one month after receiving the claim report.

SELLER'S BANKING INFORMATION

Beneficiary:	**OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA**
Beneficiary Bank:	**BANCO DE OCCIDENTE**
SWIFT CODE:	**OCCICOBC**
Beneficiary Account Number at BANCO DE OCCIDENTE:	**470 025 065**
Bank Address:	**CARRERA 4 No. 7-61**
City:	**CALI**
Bank Telephone:	**(57)-(4)- 481-0340**
Country:	**COLOMBIA**
Intermediary Bank:	**CITY BANK NEW YORK**
ABA CODE/Routing Number:	**021000089**
SWIFT CODE:	**CITIUS33**
BANCO DE OCCIDENTE Account Number at CITY BANK NEW YORK:	**10950229**

ORIGINAL DOCUMENTS PACKAGE:

1. SIGNED ORIGINAL COMMERCIAL INVOICE
2. SIGNED PACKING LIST
3. ORIGINAL BILL OF LADING
4. ORIGINAL HEALTH CERTIFICATE FROM THE PORT
5. ORIGINAL ICA CERTIFICATE ZOOSANITARY FOR EXPORTATION
6. CERTIFICATE OF ORIGIN
7. THREE COPIES OF DOCUMENTS MENTIONED ABOVE

Suggestions: the Domestic and international transport is carried out with companies with technical standard BASC

SELLER/VENDEDOR	**BUYER/COMPRADOR**
DATE/FECHA _____	**DATE/FECHA**_____

ANEXO A1 (Traducción)

CONTRATO DE VENTA N° 0001KURU-OSPINA

FECHA: DICIEMBRE 15, 2011

VENDEDOR: OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA

NIT. 890.939.940-9

CALLE 46 No. 78-523 Vía Machado Copacabana

ANTIOQUIA, COLOMBIA

PBX. (57)-(1)-481-0360

COMPRADOR: KURU TANNERY CO., LTD.

TAX ID. 3271050972

730 Sukhumvit KM.30, Taiban,

SAMUTPRAKARN 10280, THAILAND

VENDEDOR de acuerdo para vender, COMPRADOR de acuerdo para comprar los abajo mencionados bienes en los términos y condiciones mencionados debajo.

1 CONTENEDOR, 784 CUEROS DE VACA HÚMEDOS SALADO TOTAL

ARTICULO#1:784 cueros de vaca húmedos salado, 22,344 kilos, 10% +/- permitido,

Grado A-B mezclado 50%-50%, peso en rango de 25-32 kilos,

Promedio de peso 28.50 kilos

Precio Kilo#1: US $1.66 por kilo

Valor del Artículo #1: US $37,091.04

Cantidad total: 784 Cueros, 22,344 kilogramos,USD$37,091.04, permitido 10% +/- ENVÍO EN CANTIDAD Y MONTO MAS O MENOS EN LAS OPCIONES DEL VENDEDOR

- Tiempo de envió: Diciembre 25, 2011 – Enero 25, 2012
- Puerto de carga: Cartagena o Buenaventura, Colombia
- Puerto de descarga: Puerto LaemChabang, Thailand
- Lugar de entrega: LatKrabang, Tailandia.
- Transbordo: Permitido
- Envío parcial: Permitido
- Condiciones de pago: Carta de crédito a la vista “Confirmada, Irrevocable y pago a la vista” pago para ser liberado desde el banco del comprador a el banco del vendedor aproximadamente 15 días después de la fecha a bordo. El vendedor debe presentar la factura original con firma, lista de empacado, cuenta original del flete, certificado sanitario y certificado de origen al banco del comprador antes de que el pago pueda ser entregado al banco del vendedor.

- EL BANCO DEL VENDEDOR DEBE ENVIAR EL DOCUMENTO ORIGINAL DEL PAQUETE POR DHL, FEDEX O UPS A TRAVÉZ DE MENSAJERIA INTERNACIONAL ACELERADA AL BANCO DEL VENDEDOR.

- PRECIO ES COSTO Y FLETE (C&F or CNF), EL VENDEDOR DEBE PAGAR EL COSTO Y, FLETE PARA LA ENTREGA DE LOS BIENES AL LUGAR DE DESTINO; LAT KRABANG, THAILAND.

- RECLAMO DE PESO REDUCIDO: El comprador permite 5% de franquicia por peso perdido durante tránsito. Si los cueros llegan a Tailandia con más del 5% del peso reducido, el comprador abrirá un reclamo de peso reducido contra el vendedor. El vendedor debe hacer una transferencia de dinero igual a cada reclamo de la cantidad de vuelta al banco del comprador en Tailandia dentro de un mes después de recibir el reporte de reclamo.

INFORMACION DEL BANCO DEL VENDEDOR

Beneficiario: OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA

Banco Beneficiario: BANCO DE OCCIDENTE

Código ligero: OCCICOBC

Número de cuenta del Beneficiario en el BANCO DE OCCIDENTE:470 025 065

Dirección del banco: CARRERA 4 No. 7-61

Ciudad: CALI

Teléfono del banco: (57)-(4)-481-0340

País: COLOMBIA

Banco intermediario: CITY BANK NEW YORK

CODIGO ABA/Numero de enrutamiento:021000089

Código ligero: CITIUS33

BANCO DE OCCIDENTE Numero de cuenta en CITY BANK NEW YORK: 10950229

DOCUMENTOS ORIGINALES DEL PAQUETE:

1. FACTURA COMERCIAL ORIGINAL FIRMADA

2. LISTA DEL PAQUETE FIRMADA

3. CUENTA ORIGINAL DE FLETE

4. CERTIFICADO SANITARIO ORIGINAL DESDE EL PUERTO

5. CERTIFICADO ICA ORIGINAL ZOOSANITARIO PARA EXPORTACION

6. CERTIFICADO DE ORIGEN

7. TRES COPIAS DE LOS DOCUMENTOS MENCIONADOS ARRIBA

Sugerencias: El transporte doméstico e internacional es a través de compañías con estándar técnico BASC.

SELLER/VENDEDORBUYER/COMPRADOR

ANEXO B CIRCULAR

"Circular 0170 de 10 Octubre 2002 y Literal U de Art. 26 del decreto 2685 de 1999."

DECLARACION DE ORIGEN DE FONDOS:

Yo, JESÚS ALBERTO VALENCIA ALZATE, Identificado con documento de identidad, 8274464 Expedido en Medellín, Obrando en propio nombre y/o de la persona jurídica que represento, de manera y dando certeza de que todo lo aquí consignado, es cierto, realizo las siguientes declaraciones de origen a la empresa AGENCIA DE ADUANAS ROLI ADUANAS S.A. NIVEL 2 CODIGO 0205 con le propósito de dar cumplimiento a las disposiciones legales:

1. Declaro que los recursos que entreguen para adelantar mis operaciones de Comercio Exterior, no proviene de ninguna actividad ilícita, de las contempladas en el código penal colombiano o en cualquier norma que los modifique o adicione.

2. Certificamos que la información presentada en este momento corresponde a la realidad. En el caso de infracción en la información contenida en este documento, eximimos a AGENCIA DE ADUANAS ROLI ADUANAS S.A. NIVEL 2 CODIGO 0205, de toda la responsabilidad que se derive por información errónea, falsa o inexacta, que yo (nosotros) hubiésemos proporcionado en este documento.

Firma y sello del representante Legal (Cliente)

Firma y sello del representante Legal de AGENCIA DE ADUANAS ROLI ADUANAS S.A. NIVEL2

DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ANEXAR AL PRESENTE DOCUMENTO:

CÁMARA DE COMERCIO
FOTOCOPIA DEL RUT
FOTOCOPIA DE LA CÉDULA DEL REPRESENTATE LEGAL
CERTIFICACIÓN BANCARIA
CERTIFICACIÓN COMERCIAL

ANEXO C. MANDATO DIAN

Bogotá D.C.

Señores
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
Administraciones de Aduanas de Buenaventura
Buenaventura

Ref.: Contrato de mandato con representación

	Identificación del Mandante:	**Identificación del Mandatario :**
Razón Social:	**OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA**	**AGENCIA DE ADUANAS ROLIADUANAS S.A NIVEL 2**
NIT:	**890.939.940-9**	**800.245.090-7**
Domicilio principal:	**CALLE 46 No 78-523**	**DIAG. 3ª No.3-40 OF. 102**

Respetados señores:

Los suscritos manifestamos que se ha celebrado un **CONTRATO DE MANDATO** entre las partes identificadas arriba, en virtud del cual **EL MANDANTE** confiere mandato aduanero a la **AGENCIA** para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanero que sean necesarias en relación con las mercancías de **EL MANDANTE**.

EL MANDANTE concede a la **SIA** las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE** declaraciones de Importación, de Exportación o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades, incluyendo todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN.

2. **La AGENCIA** declarará las mercancías según los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**, los cuales deben reflejar la verdad completa y exacta de la transacción internacional realizada. La **AGENCIA** no deberá reconocer la mercancía antes de su declaración, a menos que **EL MANDANTE** le dé instrucciones previas de hacerlo, caso por caso, evento en el cual **EL MANDANTE** se obliga a pagar a la **AGENCIA** las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra.

3. La **AGENCIA** podrá clasificar arancelariamente la mercancía, según su leal saber y entender, con base en los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE.** Sin perjuicio de lo anterior, si **EL MANDANTE** informa a la

AGENCIA una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que **EL MANDANTE** entregue a la **SIA** (por ej.: registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la **AGENCIA** deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la **AGENCIA** y bajo la completa responsabilidad de **EL MANDANTE**.

4. Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE:** presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; solicitar clasificaciones arancelarias generales; solicitar inspecciones aduaneras, traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas, entendiéndose que la SIA actúa únicamente en condición de remitente de la mercancía; realizar visitas de inspección previa ante cualquier depósito o zona primaria aduanera; localizar y relocalizar mercancía en puertos; firmar declaraciones de valor; solicitar embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; retirar cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras una vez obtenido el levante, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los trámites contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser realizados a través de una **AGENCIA**.

5. **Gestiones especiales.** Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE:**

(Espacio reservado para cada SIA. Incluir aquí las actividades especiales que necesiten y no estén incluidas en otra parte de este mandato. Anular si no hay gestiones especiales).

Este mandato tiene alcance nacional y es conferido a la **AGENCIA** como persona jurídica, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera a través de cualquiera de sus representantes y/o auxiliares aduaneros debidamente inscritos ante la DIAN.

Este mandato se hace igualmente extensivo para que la **AGENCIA** obre en nombre y representación de **EL MANDANTE**, cuando fuese a actuar en la nacionalización de mercancías en cuyos documentos de importación apareciere como consignataria o le hubiesen sido endosados.

Como requisito indispensable para que la **AGENCIA** acepte el encargo aquí conferido, **EL MANDANTE** se obliga expresa e irrevocablemente a:

a) Pagar todos los tributos aduaneros, derechos aduaneros, intereses, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que se deriven o causen por la importación, clasificación o declaración de las mercancías importadas por **EL MANDANTE**, ya sea que se liquiden privadamente en el proceso de nacionalización o en posteriores liquidaciones oficiales proferidas por la **DIAN**, notificadas a **EL MANDANTE** o a la **AGENCIA**.

b) Pagar todos los tributos aduaneros, derechos aduaneros, intereses, sanciones, sobretasas, gravámenes y demás impuestos en aquellos eventos en que la subpartida arancelaria informada por **EL MANDANTE** o el valor declarado sean objeto de revisión en inspección y/o control posterior por parte de la DIAN, manteniendo indemne a la **AGENCIA** por cualquier reclamación, investigación o requerimiento. Si la clasificación arancelaria fue realizada en forma exclusiva por la **SIA**, será esta quien responda por las sanciones correspondientes , pero **EL MANDANTE** continuará obligado a pagar la diferencia de tributos aduaneros, derechos aduaneros, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que reclame la DIAN, así como los intereses.

c) Entregar con la suficiente antelación a la **AGENCIA** la documentación e información completas, veraces, exactas, legibles, libres de enmendaduras, tachones o repisados, que llenen los requisitos legales y que sean necesarias para que la **AGENCIA** adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase de mercancía, descripción de la mercancía, seriales, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales.

d) Pagar las sanciones, rescates, multas, etc., que se impongan por inexactitudes, errores, deficiencias, omisiones o defectos formales de los documentos e informaciones que entregue a la **AGENCIA**. Si la **AGENCIA** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA** y a asumir el pago correspondiente.

e) En las Declaraciones de Tránsito Aduanero (DTA), **EL MANDANTE** se obliga expresa e irrevocablemente a pagar los tributos aduaneros correspondientes a la mercancía sometida al régimen de tránsito, que no llegue a la aduana de destino. Además, **EL MANDANTE** se obliga a constituir una póliza de seguros en favor de la **AGENCIA**, por el valor de dichos tributos, la cual será cancelada una vez finalizado el régimen sin novedad. En el evento contrario, la **AGENCIA** hará la reclamación del siniestro.

f) Cuando la DIAN sancione a la **AGENCIA**, le cobre tributos aduaneros o haga efectiva la póliza constituida ante la DIAN por irregularidades o insuficiencias en el certificado de origen aportado por **EL MANDANTE**, este se obliga expresa e incondicionalmente a reembolsar inmediatamente a la **AGENCIA** el monto cobrado por la DIAN, incluyendo intereses y sanciones, al igual que los gastos y costos de defensa, tanto en la instancia administrativa como jurisdiccional.

Los pagos a que se refieren los literales anteriores deberá hacerlos **EL MANDANTE** en la fecha en que sean exigibles, según las normas legales y las disposiciones sobre ejecutoria de actos administrativos. El pago deberá hacerlo directamente a la DIAN, o a la **AGENCIA** (si esta ya efectuó el pago en favor de la DIAN). En caso de retardo o mora, **EL MANDANTE** deberá los intereses y perjuicios que se causen.

El presente mandato es oneroso. Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del presente mandato.

Este mandato estará vigente por un término de un (1) año. A la expiración de este plazo, se renovará automáticamente. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto en cualquier momento por decisión unilateral.

Bajo la gravedad del juramento, las personas naturales que suscribimos este documento declaramos que contamos con las facultades suficientes para obligar a las compañías que representamos en los términos de este contrato.

Se suscribe en la ciudad de Medellín el día 25 de Enero, de 2012

EL MANDANTE: (OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA)	**EL MANDATARIO:** (AGENCIA DE ADUANAS ROLI ADUANAS S.A) Código:205
ESPACIO PARA LA FIRMA	**ESPACIO PARA LA FIRMA**
JESÚS ALBERTO VALENCIA ÁLZATE	MILTON SIGIFREDO MEJIA SUAREZ
8.274.464	CC. 79.425.378 de Bogotá
Representante legal	Representante Legal

ANEXO D. PODER SPRBUN

SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A.	Registro de Apoyo **PODER AMPLIO Y SUFICIENTE IMPORTADORES - XPORTADORES**	**Código:**	RRC-ISC-0002-A
		Versión:	1

Buenaventura,

Señores
SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL
DE BUENAVENTURA S.A.
Buenaventura

Asunto: PODER AMPLIO Y SUFICIENTE

Yo, **JESÚS ALBERTO VALENCIA ÁLZATE** mayor de edad, vecino de la ciudad, portador de la cedula de ciudadanía No **8.274.464**, expedida en Medellín Obrando en mi condición de Gerente en ejercicio y como tal Representante Legal de la Sociedad, calidad que acredito con el con el Certificado de Existencia y Representación Legal, expedido por **OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA** con NIT No 890.939.940-9, me permito manifestarle, por medio de éste escrito que le confiero poder amplio, especial y suficiente al señor **MILTON SIGIFREDO MEJIA SUAREZ** mayor de edad vecino de Bogotá, portador de la cédula de ciudadanía No. **79.425.378** expedida en Bogotá y quien actúa como Gerente en ejercicio y Representante Legal de la Sociedad **AGENCIA DE ADUANAS ROLIADUANAS S.A NIVEL 2**, calidad y condición que acreditará exhibiendo ante ustedes los documentos de la ley, para que obrando en nombre y representación de la Sociedad mandante ejecute ante la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A., los siguientes actos atinentes a los negocios que con la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A., deba celebrar la sociedad que represento:

a. Para que adelante, trámite y formalice todas las gestiones que se requieran y sean necesarias a fin de que todos los negocios de importación o exportación de bienes que ejecute y deba atender la sociedad representada, se lleven a cabo y se realicen en debida y legal forma.
b. Para que suscriba, firme y cancele toda clase de facturas y documentos en los cuales se incorporen derechos, créditos u obligaciones a favor o a cargo del poderdante. **Expresamente manifiesto que los reclamaciones sobre los servicios pagados deberán presentarse en un plazo de treinta (30) días hábiles so pena de ser rechazados.**

c. Para que perciba el valor de créditos u obligaciones que se adeuden al poderdante, expedida los recibos y haga las cancelaciones correspondientes; solicite créditos que se adeuden al poderdante, expida los recibos y haga las cancelaciones respectivas, solicite créditos o devoluciones de dinero que puedan generarse en desarrollo de las gestiones, las cuales se deben hacer a nombre del poderdante.
d. Para que ratifique en nombre del poderdante, los contratos derivados de los negocios celebrados con la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A.
e. Para que determine e informe a la S.P.R.Bun. S.A., el nombre de la empresa de Transporte autorizada para el retiro e ingreso de las mercancías consignadas a nuestro nombre.
f. En general para que asuma la personería del poderdante cuando lo estime conveniente y necesario, de tal modo que en ningún caso quede sin representación en los negocios.
g. Para que desista y transija diferencias que ocurran respecto de los derechos y obligaciones del poderdante ante la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A.

Atentamente,

EL PODERDANTE	**OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA**
NIT.	890.939.940-9
NOMBRE	ALBERTO VALENCIA ALZATE
CC	No.8.274.464 MEDELLIN
CARGO	REPRESENTANTE LEGAL

EL APODERADO	**AGENCIA DE ADUANAS ROLIADUANAS S.A NIVEL 2**
NIT.	800.245.090-7
NOMBRE	MILTON SIGIFREDO MEJIA SUAREZ
CC	No.79.425.378 BOGOTA
CARGO	REPRESENTANTE LEGAL

ANEXO E. CARTA DE RESPONSABILIDAD ANTINARCOTICOS

Pereira, Octubre 11 de 2012

Señores
POLICÍA ANTINARCÓTICOS
Compañía Antinarcóticos Control Portuario
Buenaventura.-
REF: Carta de Responsabilidad

Yo CARLOS ENTIQUE CASTAÑO OSPINA identificado con Cédula de Ciudadanía No. 10.118.270 expedida en Pereira en condición de representante de la empresa OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA., con Nit. 890.939.940-9 certifico que el contenido de la presente carga se ajusta a lo declarado en la factura No. 7228 correspondiente a nuestro despacho así:

NOMBRE MOTONAVE Y NÚMERO DE VIAJE: CONTI SALOME / V1240S
PUERTO DE DESTINO: LAT KRABANG
PREFIJO DEL CONTENEDOR: XXXX
NÚMERO DE PRECINTOS: XXXX
PORCENTAJE VACÍO: XXXX
DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA: 1.411 PIELES SALADAS
EMPAQUE: 15 PALLETS
PESO NETO: 33.888 KG
PESO BRUTO: 34.713 KG
IMPORTADOR (DIRECCIÓN): KURU TANNERY COMPANY LIMITED
730 SUKHUMVIT, KM 39 TAIBAN, SAMUTPRAKARN, THAILAND
EMPRESA TRANSPORTADORA: COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE RISARALDA
PLACA DEL VEHÍCULO: WLB 712
NOMBRE DEL CONDUCTOR: CARLOS ARIEL GÓMEZ HOYOS
NÚMERO DE CÉDULA: 15.913.762
NOMBRE AGENCIA DE ADUANAS: AGENCIA DE ADUANAS ROLIDUANAS S.A. NIVEL 2
ALCANCE POR LA VUCE: NO

Nos hacemos responsables por el contenido de esta carga ante las autoridades colombianas, extranjeras y ante el transportador en caso que se encuentren sustancias o elementos narcóticos, explosivos ilícitos ò prohibidos (estipulados en las normas internacionales a excepción de aquellos que expresamente se han declarado como tal), armas o partes de ellas, municiones, material de guerra o sus partes u otros elementos que no cumplan con las obligaciones legales establecidas para este tipo de carga, siempre que se conserve sus empaques, características y sellos originales con las que sea entregada al transportador. El embarque ha sido preparado en lugares con óptimas condiciones de seguridad y protegido de toda intervención ilícita durante su preparación, embalaje, almacenamiento y transporte hacia las instalaciones Portuarias y cumple con todos los requisitos exigidos por la ley.

Atentamente,

CARLOS ENRIQUE CASTAÑO OSPINA **HUELLA**
EXPORTACIONES
C.C. 10.118.270

ANEXO F. MANDATO ROLDIADUANAS

MANDATO AGENTES DE ADUANA –IMPORTADORES Y EXPORTADORES

Fecha: Enero 25 de 2012

Señores
SOCIEDAD PORTUARIA TERMINAL DE CONTENEDORES DE BUENAVENTURA S.A, TC BUEN S.A
Buenaventura- Cali

ASUNTO: MANDATO PARA AGENTES DE ADUANA- IMPORTADORES Y EXPORTADORES.

Yo **JESÚS ALBERTO VALENCIA ÁLZATE,** identificado con Cedula de ciudadanía N° **8.274.464** expedido en Medellín, actuando en mi calidad de representante legal de la sociedad **OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA NIT.890.939.940-9,** todo lo cual consta en el certificado de Existencia y Representación Legal (en adelante EL PODERDANTE), manifiesto que por medio del presente documento confiero poder especial a **AGENCIA DE ADUANAS ROLIADUANAS S.A NIVEL 2 NIT. 800.245.090-7,** sociedad debidamente legalmente constituida, representada por **MILTON SIGIFREDO MEJIA SUAREZ** identificado con cedula de ciudadanía **No.79.425.378** expedida en Bogotá, todo lo cual consta en el Certificado de Existencia y representación Legal que anexo, (en adelante el apoderado), para que en nombre y representación de la empresa que represento, actúe ante la SOCIEDAD PORTUARIA TERMINAL DE CONTENEDORES DE BUENAVENTURA S.A TC BUEN S.A, (en adelante TC BUEN SA), con las siguientes facultades: 1.Desarrollar todas las funciones y actividades propias de un intermediario aduanero ante TC BUEN S. A, a fin de perfeccionar las operaciones de Importación y/o exportación de bienes en nombre de EL PODERDANTE. 2. Suscribir, aceptar y pagar toda clase de facturas u otros documentos en los cuales se incorporen derechos, créditos u obligaciones a favor o a cargo del poderdante. 3. En caso de que sea necesario, para presentar reclamaciones ante TCBUEN SA, por los servicios pagados, dentro de los términos que dicha sociedad señale para tales efectos. 4 Cobrar y recibir en nombre del PODERDANTE sumas de dinero o títulos valores por pagos de créditos que se adeuden a favor de esta. 5. Expedir recibos y hacer las cancelaciones correspondientes. 6. Solicitar en nombre del poderdante créditos o devoluciones de dinero que sean necesarios y que deban efectuarse para el buen desarrollo del

presente mandato. 7. Ratificar en nombre del poderdante, los contratos derivados de los negocios celebrados con TC BUEN S A, como sociedad Portuaria y autoridad aduanera. 8. En los casos que sea necesario, llevar actividades de llenados, retiro e ingreso de mercancías. 9. Hacer uso del sistema **ARGOS** instalado por TC BUEN SA y de su propiedad, de acuerdo con las instrucciones de uso establecidas por dicha sociedad, y en los casos que se requieran para llevar a cabo los negocios de importación o exportación de la PODERDANTE, haciéndose responsable por el buen uso de las contraseñas utilizadas en el sistema **ARGOS**, y de la veracidad de la información y documentos que extraigan o expidan a través del mencionado sistema.

10. Para que determine e informe a TC BUEN SA, el nombre de la empresa de transporte autorizada para el retiro e ingreso de las mercancías consignadas a nombre de la PODERDANTE. 11. Para que asuma la personería del poderdante, cuando lo estime conveniente y necesario, de tal modo que en ningún caso esta quede sin representación y pueda llevar a cabo la labor encomendada. 12. Para que desista y transija diferencias que ocurran respecto de los derechos y obligaciones del PODERDANTE, ante TC BUEN SA.

El presente poder especial no podrá ser sustituido por el APODERADO, se confiere en la ciudad de Medellín, a los 25 días del mes de Enero de 2012.

Acepto;

El Poderdante,

OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA
NIT. 890.939.940-9
JESÚS ALBERTO VALENCIA ÁLZATE
C.C 8.274.464
REPRESENTANTE LEGAL

El apoderado,

AGENCIA DE ADUANAS ROLIADUANAS S.A NIVEL 2
Nit.800.245.090-7
MILTON SIGIFREDO MEJIA SUAREZ
CC.79.425.378 BOGOTA
REPRESENTANTE LEGAL

ANEXO G. ORDEN DE CARGUE

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DEL RISARALDA LTDA
NIT. 891400592-8
Cra 2da Norte No. 54-193 Km 12 Variente Romelia El Pollo
PBX 3138505 - Despachos 3138505

ORDEN DE CARGUE No.
526331
FECHA DE EMISIÓN: 05-10-2012

DATOS DEL CLIENTE	
NOMBRE: OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA	**NIT O C.C.** 890939940
SEDE: OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA (COPACABANA)	

FOTO CONDUCTOR

DATOS DEL VEHÍCULO				
MARCA: INTERNATIONAL	**PLACA:** WLB712	**MODELO:** 2008	**COLOR:** TURQUEZA	**TRAILER:** R38418
CÉDULA TENEDOR: 15913762		**NOMBRE TENEDOR:** GOMEZ HOYOS CARLOS ARIEL		
CÉDULA CONDUCTOR: 15913762 de RIOSUCIO		**NOMBRE CONDUCTOR:** GOMEZ HOYOS CARLOS ARIEL		
LICENCIA: 66170000-8096971-4		**CELULAR CONDUCTOR:** 3217009073		

FOTO VEHÍCULO

DATOS DEL REMITENTE	
NOMBRE: OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA	**ORIGEN:** PEREIRA
DIRECCIÓN: CALLE 16 Nº78-523	**TELÉFONO:** 4810340

DATOS DEL DESTINATARIO			
NOMBRE	**DESTINO**	**DIRECCIÓN**	**TELÉFONO**
COLTRANS	BUENAVENTURA	SOCIEDAD PORTUARIA	N/A

DATOS DE LA MERCANCÍA TRANSPORTADA		
PRODUCTO: CUEROS Y PIELES		
VOLÚMEN: 0	**CANTIDAD:** 1	**PESO:** 35TN

DATOS GENERALES
SELLOS DE SEGURIDAD Y/O PRECINTO: 4363454, 4363662, 4363688, 4363771 **NÚMERO DE CONTENEDOR:** N/A **Señor Generador de carga, verifique los números de precintos relacionados en este documento, instalelos usted mismo. El conductor no debe quedar con ellos.**
OBSERVACIONES ADICIONALES: N/A - CARGA A LAS 08:00 HORAS EL 06-10-12

ELABORADO POR:
CARLOS ALBERTO ORJUELA ZAPATA

FIRMA DESPACHADOR:

FIRMA Y HUELLA CONDUCTOR

ORIGINAL

ANEXO H ACUERDO LOGISTICO

OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA

Noviembre 18, 2012

ACUERDOS LOGÍSTICOS Y DE OPERACIÓN

Transportadores / Empresa

- Este documento sumariza las políticas y procedimientos de operación para el suministro de vehículos de transporte terrestre a OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. para las rutas desde Pereira hacia Cartagena / Buenaventura en vehículos carrozados o contenedores de 20", Estándar y/o DRY.

- Los cambios en este acuerdo serán vigente desde Diciembre 1 del 2.011; cualquier modificación al mismo deberá ser acordada entre las partes firmantes ó sus representantes designados

- Tarifas y Términos de la Negociación

Tarifas: La Empresa TRANSPORTADORA suministrará el 75% de los vehículos solicitados previamente por Coordinación Exportaciones de OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA., la cual corresponde a la disponibilidad de 2 vehículos semanales de acuerdo con las necesidades o requerimientos previamente confirmados, en las **Ruta Pereira Cartagena y/o Pereira - Buenaventura**, basados en las siguientes tarifas:

Pereira - Cartagena $..... por viaje.

Pereira – Buenaventura $..... por viaje.

La tarifa está fijada en pesos colombianos. Estas tarifas, según la ruta, será cancelada por OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. al TRANSPORTADOR dentro de

los treinta (30) días hábiles siguientes contados a partir de la fecha de la respectiva factura, a la cual se debe anexar copia del comprobante de entrega de la de carga debidamente diligenciada.. Las tarifas son fijas y no están sujetas a reajustes y en ellas no se encuentra incluido el impuesto al valor agregado IVA.

Cubrimiento de las tarifas:

Las tarifas establecidas en la presente oferta cubren:

Vehículo para el transporte

Flete de origen-destino

El cargue en origen

Administración de tráfico

El descargue en destino

- **Duración de los Servicios**:

Los servicios ofrecidos tendrán una duración de seis (6) meses contados a partir del día 1-11-2012 y se prorrogarán por períodos adicionales de seis (6) meses. Si ninguna de las partes diere aviso a la otra por escrito, de su intención de no prorrogarlos, con un (1) mes calendario de anticipación a la fecha de vencimiento del período inicial o de cualquiera de sus prórrogas.

- **Condiciones Especiales para la prestación de los Servicios de Transporte**

Lugar: Los BIENES que serán transportados serán entregados por OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. en Pereira Risaralda, o en otro lugar que éste indique al TRANSPORTADOR; quien se obliga a recogerlos, transportarlos y entregarlos a su destino final según se indique en la correspondiente Remesa de Carga y Factura Comercial, dentro del plazo señalado en la misma.

Seguridad: Todos los vehículos del TRANSPORTADOR utilizados para la prestación de los servicios contarán con un sistema de comunicación Avantel o Celular.

Tráfico: Todo el tráfico de móviles será diurno y en días hábiles, salvo para el manejo de necesidades no programadas, en cuyo caso, el tráfico de móviles podrá ser nocturno. En caso de requerirse el transporte durante los domingos y festivos,

OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. deberá tramitar la respectiva autorización con la compañía de transporte y remitirla al TRANSPORTADOR antes del cargue.

Control de Entregas: El control de entregas se hará mediante los sellos en las puertas de los móviles; El embarcador de Logística del TRANSPORTADOR certificará las cantidades recibidas en Cartagena y/o Buenaventura.

Forma: Al momento del recibo en el lugar de entrega, OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. deberá entregar debidamente remisionados los BIENES objeto de esta oferta y un representante del TRANSPORTADOR firmará y sellará dicha remisión en constancia de recibo para el transporte.

Plazo de entrega: El transportador entregará los bienes señalados en la correspondiente Remesa de Carga, en el plazo señalado en la misma.

Empaque: El TRANSPORTADOR se compromete a emplear unidades de carga cerradas en el transporte de las estibas, en buen estado de piso e interior en consideración a la clase de los bienes que serán transportados a fin de garantizar su llegada a destino en perfectas condiciones, asumiendo la responsabilidad por cualquier deterioro que sufra a causa de las unidades de carga mencionadas defectuosas como humedades o roturas ocasionadas por la estructura del equipo.

- **Obligaciones Especiales del Transportador**

El TRANSPORTADOR se compromete con OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA a cumplir con las siguientes obligaciones especiales:

Dará estricto cumplimiento a las normas legales vigentes de transporte de carga por carretera con destinos nacionales.

Mantendrá vigente una póliza de transporte de mercancías, sin embargo, es entendido que el alcance de esta Póliza es únicamente el de cubrir la responsabilidad de EL TRANSPORTADOR en casos de ejercicio de subrogación por parte de la aseguradora que haya indemnizado a OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA.; puesto que en caso de siniestro este último presentará el reclamo a su aseguradora que le haya otorgado el amparo de seguro de transporte de mercancías.

Mantendrá los vehículos en perfecto estado de funcionamiento, con el fin de asegurar una operación de transporte eficiente y eficaz.

En caso de subcontratación, utilizará empresas de transporte debidamente autorizadas por las autoridades competentes y que cumplan con los requisitos de seguridad requeridos para la prestación de los servicios de transporte.

- La Empresa Transportadora estará de acuerdo en incorporarse a un proceso de calificación con OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA

- La Empresa Transportadora y OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA., revisarán periódicamente los costos logísticos del transportador generados por vacíos necesarios para cumplir, ello relacionado con la tarifa pactada para el inicio de la operación.

- OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. se compromete a trabajar con la Empresa Transportadora a lo largo del proceso y mantenerlo informado de su desempeño dentro del programa.

- Cada mes la Empresa Transportadora y OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA revisarán el desempeño de ambas Compañías en el proceso pactado en el presente acuerdo.

- OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. deberá confirmar por escrito vía mail o vía fax los requerimientos de la semana siguiente.

- Para los casos de incumplimientos en el cargue por parte del TRANSPORTADOR o en el descargue en destino cuyas responsabilidades son del agente de aduana y/o del Transportador, se cobrará a quien corresponda, un equivalente a $..... por día; que el Transportador o OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. están obligados a pagar previa definición de la responsabilidad. La penalización fomenta la rotación de los equipos la cual garantiza la disponibilidad de los mismos en origen.

- Los canales de comunicación no serán diferentes a los relacionados a continuación, con el fin de no generar confusiones en el proceso:

En OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA Colombia

Carlos A. Gómez Hurtado	Director Jurídico y de Contratación
Correo	carlosgomez@ospinagrasasypieles.com
Alexander Osorio	Supervisor de Planta y Logística
Correo:	alexosorio@ospinagrasasypieles.com
Teléfonos	(4)481 03 40

En Empresa Transportadora

Para cualquier desvío, OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. deberá notificar por escrito a las oficinas del Transportador con el fin de coordinar la modificación en el sistema y así evitar traumas en la facturación.

Los costos por maniobras serán facturadas dentro de la tarifa ya que son por cuenta de OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA. en origen y en el destino.

La Empresa Transportadora y OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA revisarán mensualmente el desempeño de los compromisos mediante los siguientes parámetros:

Desempeño de la Empresa Transportadora

ACIERTOS

- Fecha de cargue: Material cargado en la fecha programada.
- Tiempo en tránsito:

Pereira – Cartagena	2 días hábiles
Pereira – Buenaventura	1 día hábil

FALLAS

- Cuando cualquiera de los criterios de acierto no se cumpla.

Desempeño de OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA

ACIERTOS

- Cumplimiento en la calidad de la programación en cantidad y oportunidad de la misma. Embarques planeados antes del viernes a las 12 m.

- Cargues Oportunos. Cargues de los vehículos a la fecha y hora programados.

- Descargues Oportunos. Embarques que fueron descargados el mismo día de arribo.

FALLAS

- Cuando cualquiera de los criterios de acierto no se cumpla.

Empresa Transportadora **OSPINA GRASAS Y PIELES LTDA**