

## Consultorio de Comercio Exterior



José Roberto Concha  
Director de Icecomex  
Universidad Icesi de Cali  
icecomex@icesi.edu.co

---

El consultorio de hoy continuará con el tema sobre modalidades de ingreso a otras naciones, esta vez enfocado a las formas mixtas de lograrlo e instrumentos de acción para tener éxito.

La entrada de cualquier producto a un destino objetivo exige el conocimiento sobre la normativa aduanera vigente para la llegada de bienes desde puertos marítimos y aeropuertos.

En el mercado pueden encontrarse agentes de compras y ventas, empresas y comercializadoras internacionales que, valiéndose de su trabajo y atención del país destino, sirven como intermediarios para la llegada de los artículos hasta el consumidor final.

Este tema cobra importancia como consecuencia de los nuevos acuerdos comerciales que busca Colombia entre los que se encuentran los negociados con el Triángulo del Norte Centroamericano y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

¿Qué es el conocimiento de embarque?

Es el recibo que demuestra el embarque de la mercancía. Sin este título no se puede retirar la mercancía en el lugar de destino. Acorde con el medio de transporte, éste toma el nombre específico. Por ejemplo, conocimiento de embarque marítimo o "Bill of Lading" o conocimiento de embarque aéreo y guía aérea.

### ¿Cuáles elementos debe contener?

Éstos son algunos de los puntos que debe tener un conocimiento de embarque:

- Nombre y domicilio del transportador.
- Nombre y domicilio del cargador.
- Nombre y nacionalidad del buque.
- Puerto de carga y descarga o hacia donde el buque deba dirigirse a 'órdenes'.
- Nombre y domicilio del destinatario.
- La naturaleza y calidad de la mercadería, número de bultos o piezas o cantidad o

peso, y las marcas principales de identificación.

- Estado y condición aparente de la carga.
- Flete convenido y lugar de pago.
- Número de originales entregados.
- Lugar, fecha y firma del transportador, agente marítimo o capitán.

### **¿Qué clases de documentos existen?**

- Bill of lading recibido para embarque: indica que la mercancía ha sido recibida por el transportista en la fecha indicada que está en el documento, pero no muestra que haya sido embarcada. Está, especialmente, indicado para el transporte de contenedores o multimodal, porque se emite en el instante en que la mercancía ha sido entregada al primer transportista o a la terminal de contenedores.
- Bill of lading a bordo: este documento manifiesta el recibimiento de la mercancía a bordo del buque. Expresa que la mercancía está lista para ser enviada.
- Short form bill of lading o blank back: es un documento que no contiene todas las condiciones del contrato de transporte en el reverso del documento. Su nombre completo es common short form bill of lading y se llama así, porque no está emitido en el formato habitual de los documentos de las compañías navieras, sino con el nombre del transportista escrito a máquina.
- SWB: el poseedor del bill of lading puede negociar la venta de la mercancía durante el viaje, en especial, si éste es largo, lo cual le interesará, debido a que durante el trayecto tiene inmovilizado un capital. Si se pronostica que no se va a comercializar la mercancía mientras está en el camino, no se necesitará un documento que constituya el título-valor de la mercancía.
- Through bill of lading: se efectúa cuando el transporte marítimo lo utiliza más de un transportista. Por lo tanto, el through bill of lading es uno de los documentos que puede cubrir la totalidad de la expedición.

### **¿Cuáles son las ventajas de su uso comercial?**

El conocimiento de embarque vale como título de propiedad, como contrato de flete entre la empresa naviera y el remitente, y como recibo de bienes, otorgado por la naviera al remitente. Detalla además, el lugar de entrega de los bienes, los pagos de flete por realizar, y a quién se consignan los bienes. Especifica las responsabilidades legales y los límites de responsabilidad civil para todas las partes comprendidas en el embarque. Desempeña también un papel muy importante en transacciones internacionales, especialmente, cuando se trata de cartas de crédito y giros. La mayoría de las cartas de crédito piden un conocimiento de embarque a bordo, que le prueba al comprador la presencia del cargamento en la embarcación.

Las reglas de Hamburgo establecen un régimen jurídico uniforme que regula los derechos y obligaciones de los cargadores, portadores y consignatarios, en virtud de un contrato de transporte marítimo.

### **¿Qué formas de ingreso indirecto existen?**

Estas son las formas indirectas de ingreso a otros países:

- Intercambio compensado, Counter Trade: es una de las formas más antiguas de compraventa. Una buena parte del comercio mundial aún hace intercambio de mercancías, como por ejemplo, petróleo por barco, tecnología por productos. Los métodos más conocidos son el trueque, producto por producto o compras de intercambio, que generalmente son acuerdos entre gobiernos.
- Oficina regional de marketing, Marketing Subsidiaries: tiene como propósito reunir y filtrar la información, promover y coordinar las ventas y aspectos vinculados a licencias de fabricación y después ventas.
- Transferencia de tecnología: es un acuerdo entre el dueño de la tecnología, que otorga el derecho a utilizar su tecnología, y el licenciataria, quien obtiene el derecho para el uso de: know how, tecnología, derechos de patentes y de copia; Copyright, marca y nombre, y trade mark right. La transferencia de tecnología le permite tener ciertas ventajas como, superar barreras contra productos extranjeros y puede ser la forma más rápida para entrar al mercado internacional.