



BUENAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES

Requisitos y aspectos claves para la selección y
contratación de agentes de carga internacional (ACI)

Como parte de la gestión comercial de importaciones y para asegurar la cadena de suministro, es necesaria la participación de diferentes actores como lo son los Agentes de Carga Internacional (ACI). Por tanto, resulta fundamental establecer las condiciones de contratación, ya sea de forma directa (por gestión del generador de carga) o por parte del exportador, y las obligaciones contractuales en las diferentes fases del servicio.

En esta guía podrás encontrar aspectos claves y herramientas de consulta que te permitirán alcanzar un nivel competitivo y eficiente para el cumplimiento de lineamientos con tus proveedores.

Estas son algunas de las recomendaciones que debes tener en cuenta:

1. EVALÚA TU OPERACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL

Determina si por las condiciones de tu negocio y por las operaciones que realizas en el comercio internacional, requieres de la vinculación directa de un ACI o si puedes hacerlo por medio de un proveedor de servicio. **Para ello, evalúa los siguientes aspectos:**

- Volumen de importaciones.
- Frecuencias.
- Costos operativos.
- Transporte principal.
- Unidades de carga (contenedores y carga suelta).
- Presencia y alcance geográfico.



Si al evaluar consideras que estos son factores determinantes, intenta que tu agente de carga se ubique en Colombia, ya que puede facilitarte la operación por el conocimiento del marco legal, los trámites y la gestión documental, así como garantizarte una comunicación ágil y pronta atención de requerimientos.



2. ASEGÚRATE DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS

Previo a la elección del prestador de servicios o a su asignación por parte del proveedor, ten en cuenta los siguientes aspectos de cumplimiento:

Autorizaciones:

Verifica que el prestador cuente con las autorizaciones respectivas para ejercer la labor como agente de carga, y que cumpla con los requisitos de acuerdo con el marco legal del país donde se encuentre ubicado. Por ejemplo, la autorización de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

Trayectoria y reconocimiento:

Verifica que la empresa cuente con reconocimiento por medio de referencias o consultando su historial de servicios prestados.

Disponibilidad del sitio web:

Asegúrate de que este funcione perfectamente para la consulta del estado de trazabilidad, tarifas, tiempos de atención y solicitud de quejas y reclamos.

Demostración de continuidad de operaciones:

Solicita al agente que demuestre o certifique la realización de sus operaciones.

Documentos:

Verifica que cuente con los documentos requeridos.

Agente de carga	Empresas de transporte
Resolución de habilitación por parte de la DIAN.	Resolución de habilitación. Manifiesto de carga y remesa de transporte.
Certificaciones de seguridad.	Resolución de la DIAN para las operaciones en Declaración de Tránsito Aduanero (DTA).
Vinculación a la Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional (FITAC).	Resolución o habilitación para operaciones en modalidad Operador de Transporte Multimodal (OTM).

3. VERIFICA LAS ACTIVIDADES COMERCIALES

El ACI tiene la posibilidad de ajustarse a las necesidades del mercado y no se limita a la intermediación en la celebración de contratos. **Identifica las tuyas y selecciona los servicios que requieren su operación.**

Transporte	Actividades complementarias
Nacional.	Distribución.
Marítimo.	Consolidación física y documental.
Aéreo.	Emisión de documentos.
Operación multimodal.	Negociación de tarifas con navieras. Permisos o licencias.

4. TEN EN CUENTA LAS CERTIFICACIONES Y LOS RECONOCIMIENTOS

Verifica que los ACI, tanto de tu proveedor de mercancías como aquellos que vayas a contratar directamente, se encuentren vinculados a organizaciones gremiales, cumplan con certificaciones de seguridad y prioricen la responsabilidad contractual. **Esto demuestra interés de querer cumplir con los estándares de la prestación de servicios.**

Organizaciones gremiales a nivel internacional	Organizaciones gremiales a nivel nacional (Colombia)
Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios (FIATA).	Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional (FITAC).
Certificaciones de seguridad	Asociado de Negocio Confiable (ANC). Business Alliance for Secure Commerce (BASC).

Responsabilidad contractual

- **Como comisionista de transporte**

El contrato de comisión de transporte es aquel por el cual una persona es obligada, en su nombre y por cuenta ajena, a contratar y hacer ejecutar el transporte, la conducción de una persona o de una cosa y las operaciones conexas que sean necesarias.

- **Como transportador**

En la legislación colombiana el transportador tiene definidas sus obligaciones en el Código de Comercio: "el transportador estará obligado, dentro del término por el modo de transporte y la clase de vehículos previstos en el contrato y, en defecto de estipulación, conforme a los horarios, itinerarios y demás normas contenidas en los reglamentos oficiales".

- **Como mandatario**

El mandato es representativo cuando el mandatario, que en este caso es el ACI, actúa frente al tercero con poder y lo compromete en el resultado de la gestión.

- **Como operador logístico**

Integrar la prestación de servicios especializados para la cadena de abastecimiento, como almacenamiento, gestión de inventarios, transporte y distribución física, adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.

5. VERIFICA QUE EL PROVEEDOR EN ORIGEN (EXPORTADOR) SOLICITE LOS SIGUIENTES PUNTOS

- Pídele a tu proveedor en origen que elabore un contrato de servicios con el ACI seleccionado.
- Solicítale el nombre de las compañías que harán parte de la operación y de los terceros que se van a contratar para la ejecución de la logística.
- Indica a los terceros y a los proveedores la información del generador de la carga (cuando esté a cargo del proveedor en origen).
- Exígele que estipule claramente las obligaciones y las responsabilidades del contrato.

Fletes y negociaciones

Factores y tarifas

Volumen.

Peso.

Peso volumétrico.

6. SOLICITA AL PROVEEDOR EN ORIGEN QUE EL ACI CONTRATADO CUMPLA CON ESTAS CONDICIONES

- Trazabilidad.
- Cumplimiento de los tiempos acordados.
- Cuidado de productos y protección bajo parámetros de las autoridades.
- Responsabilidad y entrega oportuna.
- Gestión de alistamiento y despacho de mercancía.

El proveedor en origen debe solicitar al prestador de servicios que dé garantías sobre las expectativas de cumplimiento del servicio, teniendo en cuenta los Términos de Negociación Internacional (Incoterms).

A photograph showing two workers in a container yard. They are wearing white hard hats and high-visibility yellow safety vests. The worker on the right is pointing towards the background, which is filled with stacks of colorful shipping containers (red, blue, and orange).

Beneficios de la contratación

Contratación directa

- Posibilidad de interactuar directamente con la naviera.
- Negociación de fletes y servicios con mejores condiciones económicas, ya que se omite la intermediación.
- Seguimiento directo de la trazabilidad y el estado de las operaciones.
- Comunicación directa y oportuna con el agente de carga.

Contratación del ACI por medio del vendedor (exportador)

- Facilidad de operación para empresas importadoras pequeñas.
- Facilidad de comunicación en caso de existir barreras en el idioma.
- Presencia a nivel internacional.
- Aumento de costos por gestión documental.
- Obtención de descuentos especiales por cupos con las navieras.

Selección de los Incoterms

Ten en cuenta los Incoterms en la gestión que realices con el ACI. Si por las condiciones actuales el agente y sus proveedores no cumplen con la promesa del servicio y esto afecta el calendario productivo de tu empresa, considera cambiar dichos términos de modo que tengas mayor control durante los diferentes momentos operativos (recibo de carga, transporte interno, movilidad en la terminal portuaria, cargue y descargue, transporte principal, gestión aduanera y transporte complementario).

Recuerda que como comprador tienes la potestad de diseñar tu operación y de definir la transferencia de responsabilidad de acuerdo con las necesidades de tu negocio.

Cobertura y seguros de acuerdo con el término Incoterms Cost, Insurance and Freight (CIF)



Bajo las condiciones de negociación del término Incoterms CIF, la cobertura asegurada corresponde a la modalidad C del Instituto de Londres, la cual representa la menor cobertura e implica limitaciones en algunos riesgos expuestos, sobre todo en el transporte marítimo (arrastre por olas, entrada de agua de mar, pérdida de la carga, entre otras).

Como beneficio se puede mencionar que hay facilidad en la gestión de coordinación de operaciones y el pago de servicios en las primeras etapas de las importaciones, en las cuales, muy probablemente, el generador no cuenta con los recursos, los contactos, la ubicación geográfica del personal y la gestión documental.

Ten presente que es importante que solicites al proveedor en origen que los seguros sean adquiridos de parte de compañías altamente reconocidas en el mercado, especializadas en el seguro de transporte y con presencia en los países de origen y destino. Esto facilitará los procesos de reclamación directa.

Fases del transporte cubiertas por el seguro

El seguro debe cubrir los riesgos a los cuales se exponen las mercancías desde su transporte en el punto geográfico de la entrega y la carga a bordo del buque en el puerto de embarque, hasta, como mínimo, el desplazamiento en el puerto de entrega designado.



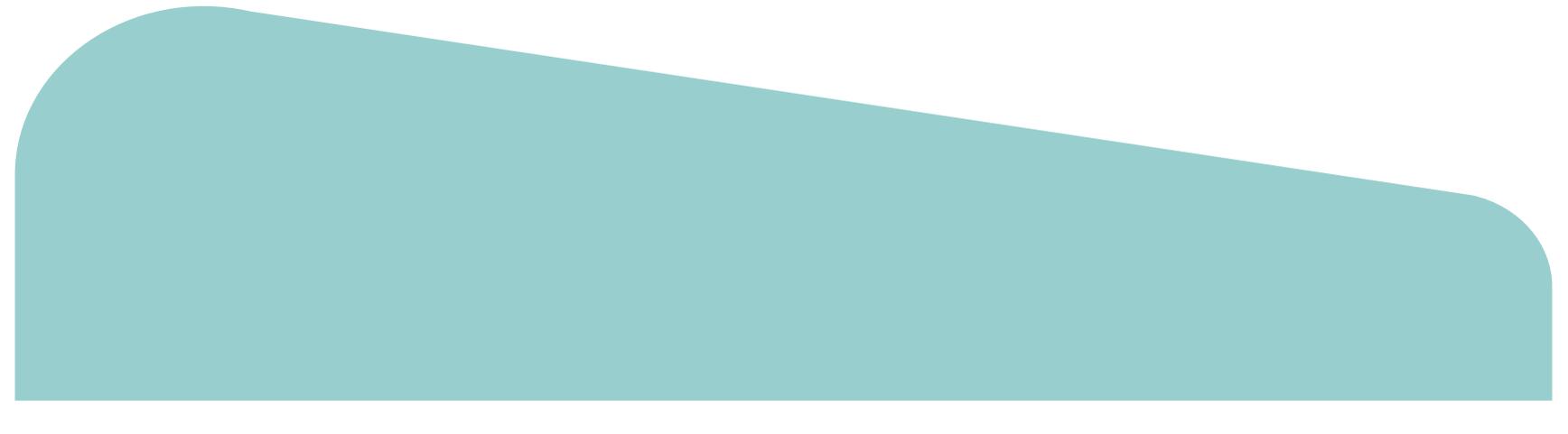
Póliza de seguro de mercancías

Todos los agentes que participan en la cadena de abastecimiento pueden adquirir una póliza de transporte y, así, transferir sus riesgos. Según el artículo 1124 del Código de Comercio: **“podrán contratar el seguro de transporte no solo el propietario de la mercancía sino todos aquellos que tengan responsabilidad en su conservación, tales como el comisionista o la empresa de transporte, expresando en la póliza si el interés asegurable es la mercancía o la responsabilidad por el transporte de la mercancía”**.

Otras actividades que debe realizar el ACI

- Definir la forma contractual que se va a adoptar según las actividades solicitadas por el generador de carga (comisionista, transportador o mandatario).
- Informar y aclarar al generador de carga cuáles son y en dónde inician sus obligaciones y responsabilidades.
- Asesorar correctamente al generador de carga sobre todos los aspectos logísticos para que las mercancías lleguen a tiempo y en óptimas condiciones a los lugares de entrega.
- Implementar un modelo de trabajo que permita monitorear y verificar que las obligaciones adquiridas con el generador de carga se estén ejecutando de forma idónea y puntual, como lo haría un profesional de la planeación logística.
- Generar una relación de alianza estratégica entre el generador de carga y los terceros involucrados para minimizar los tiempos en la cadena logística. Informar a los terceros subcontratados la naturaleza de la intermediación del agente de carga, sobre todo, cuando este actúa como mandatario.
- Ofrecer al generador de la carga la prestación de servicios de terceros acreditados y especializados para cada una de las actividades que se deben subcontratar.

Recomendaciones para el generador de carga

- Informar al agente de carga, desde el inicio de la contratación, el flujo requerido para las mercancías desde su punto de origen hasta su destino y las actividades que se requieran durante este flujo.
 - Solicitar al agente de carga que aclare cuáles son y en dónde inician sus obligaciones y responsabilidades.
 - Considerar las recomendaciones que sugiere el agente de carga para mitigar los riesgos en el traslado de las mercancías y para lograr el cumplimiento de las obligaciones legales.
 - Cumplir con las obligaciones del contrato de compraventa internacional de mercancías, según el rol de generador de carga.
 - Cumplir con las obligaciones del contrato de transporte para el traslado de la mercancía, según el rol de generador de carga, sea remitente o destinatario.
 - Cumplir los requisitos legales que, como importador o exportador, reglamenta el Estatuto Aduanero.
- 

¡JUNTOS NOS ASEGURAMOS
DE AVANZAR!

