



UNIREMINGTON®
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN LOGÍSTICA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

Vicerrectoría de Educación a Distancia y virtual

2016



El módulo de estudio de la asignatura Métodos Procesos de importación y exportación es propiedad de la Corporación Universitaria Remington. Las imágenes fueron tomadas de diferentes fuentes que se relacionan en los derechos de autor y las citas en la bibliografía. El contenido del módulo está protegido por las leyes de derechos de autor que rigen al país.

Este material tiene fines educativos y no puede usarse con propósitos económicos o comerciales.

AUTOR

Haydeé Bermeo Duque

Economista, Especialista en Docencia Universitaria, Especialista en Finanzas con Énfasis en Negocios Internacionales, Especialista en Literatura: textos e hipertextos, Candidata a Magister en Educación.

Hayberdu89@yahoo.es

Nota: el autor certificó (de manera verbal o escrita) No haber incurrido en fraude científico, plagio o vicios de autoría; en caso contrario eximió de toda responsabilidad a la Corporación Universitaria Remington, y se declaró como el único responsable.

RESPONSABLES

Jorge Alcides Quintero Quintero

Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales

jquintero@uniremington.edu.co

Eduardo Alfredo Castillo Builes

Vicerrector modalidad distancia y virtual

ecastillo@uniremington.edu.co

Francisco Javier Álvarez Gómez

Coordinador CUR-Virtual

falvarez@uniremington.edu.co

GRUPO DE APOYO

Personal de la Unidad CUR-Virtual

EDICIÓN Y MONTAJE

Primera versión. Febrero de 2011.

Segunda versión. Marzo de 2012

Tercera versión. noviembre de 2015

Cuarta versión. 2016

Derechos Reservados



Esta obra es publicada bajo la licencia Creative Commons.
Reconocimiento-No Comercial-Compartir Igual 2.5 Colombia.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1 MAPA DE LA ASIGNATURA	4
2 UNIDAD 1 FUNDAMENTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	5
2.1 TEMA 1 CONCEPTO Y GENERALIDADES DE LOS TÉRMINOS INCOTERMS.	8
2.1.2 EJERCICIOS DEL TEMA 1.....	24
2.2 TEMA 2 EL SISTEMA ADUANERO	25
2.3 EJERCICIO DEL TEMA 2	28
2.4 TEMA 3 LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.....	28
2.4.1 CONTENIDO DEL CONTRATO.....	28
2.4.2 EJERCICIOS DEL TEMA 3.....	33
3 UNIDAD 2 PROCEDIMIENTO DE UNA IMPORTACIÓN	34
3.1 TEMA 1 IMPORTACIONES	35
3.1.2 EJERCICIO DEL TEMA 1	41
3.2 TEMA 2 MEDIOS DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL	41
3.2.1 EJERCICIO DEL TEMA 2	42
4 UNIDAD 3 PROCEDIMIENTO DE UNA EXPORTACIÓN	43
4.1 TEMA 1 EXPORTACIONES	44
4.1.2 EJERCICIOS DEL TEMA 1.....	54
4.2 TEMA 2 FUNDAMENTOS DE MARKETING INTERNACIONAL.....	54
5 PISTAS DE APRENDIZAJE	55
6 BIBLIOGRAFÍA	56
6.1 Páginas Web Recomendadas.....	56

1 MAPA DE LA ASIGNATURA



PROCESO DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

PROPÓSITO GENERAL DEL MÓDULO

El módulo de Procesos de Importación y Exportación busca orientarle con todo lo relacionado para la realización de las transacciones comerciales con el exterior. Con lo cual usted contará con herramientas suficientes para su desempeño profesional.

OBJETIVO GENERAL



Describir el procedimiento para la realización de una importación y una exportación, en el contexto del comercio internacional.



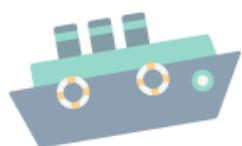
OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- * Reconocer los fundamentos y conceptos requeridos por el comercio internacional para la realización de una importación y una exportación.
- * Definir el procedimiento de una importación en Colombia.
- * Definir el procedimiento de una exportación en Colombia.



UNIDAD 1

Trabajo investigativo para el reconocimiento de los fundamentos del Comercio Internacional



UNIDAD 2

Trabajo colaborativo y práctico para la comprensión del proceso de importaciones.



UNIDAD 3

Trabajo colaborativo y práctico para la comprensión del proceso de importaciones



2 UNIDAD 1 FUNDAMENTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio Internacional, cada día toma más importancia en tanto que el mundo continúa un camino abierto hacia la globalización, vista ésta como el proceso económico que busca integrar los países, las personas, las culturas y la gran parte de aspectos en los cuales está inmersa la sociedad actual.

El video comercio internacional hace una amplia introducción al tema del Comercio Internacional, está ubicado en:



Comercio Internacional: [Enlace](#)

Los videos: Incoterms 2010 1^a y 2da Parte, explican los términos INCOTERMS.

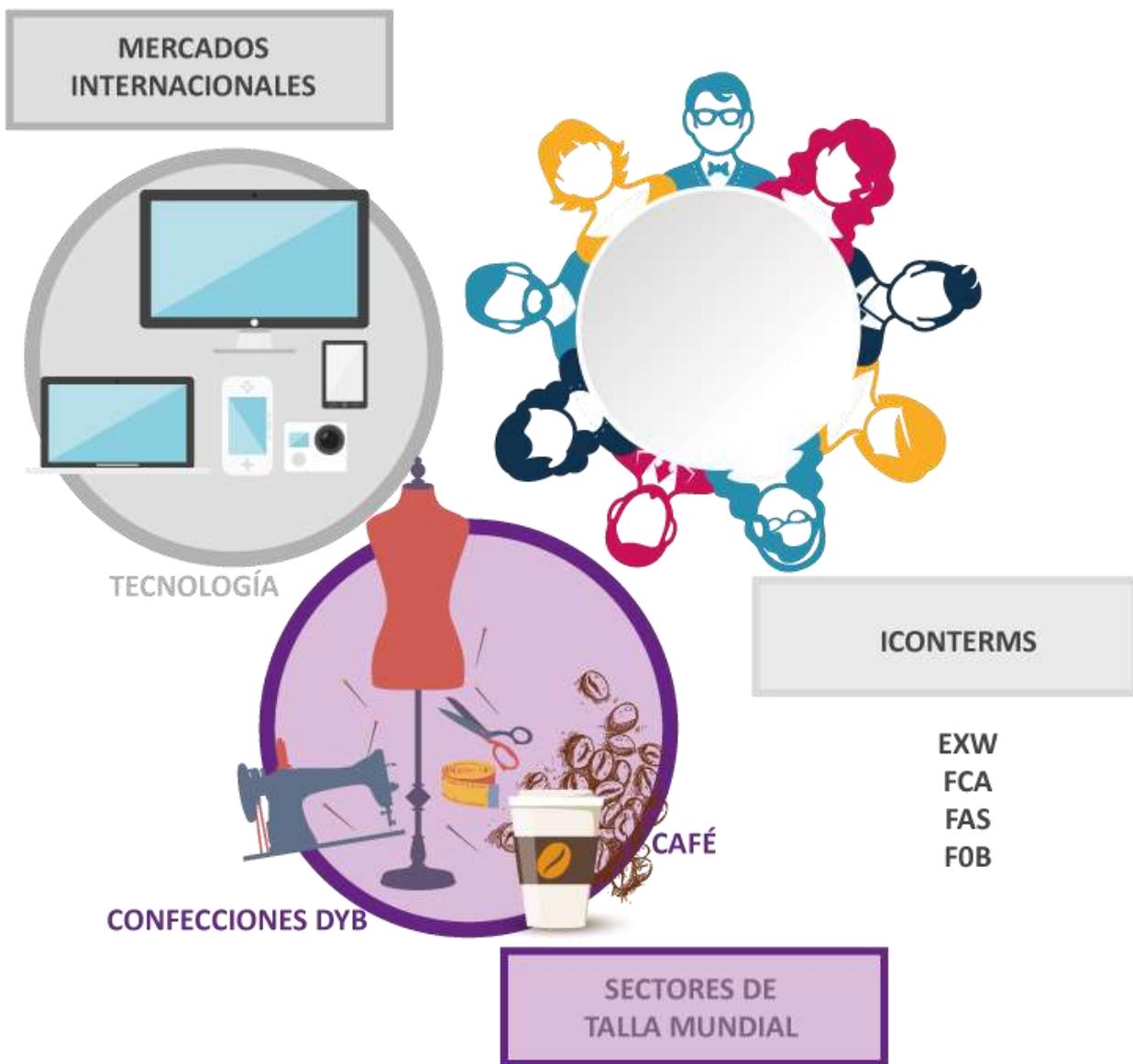


Incoterms 2010 1ra Parte: [Enlace](#)



Incoterms 2010 2da Parte.wmv: [Enlace](#)

GLOBALIZACIÓN



La gráfica muestra algunos de los elementos inmersos en la globalización y los requerimientos del mercado para la participación respectiva.

OBJETIVO GENERAL

Reconocer los fundamentos y conceptos requeridos por el comercio internacional para la realización de una importación y una exportación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Comprender la dinámica de los términos ICONTERMS.
- Identificar las condiciones del sistema aduanero

- Reconocer lo relacionado con la contratación internacional.

2.1 TEMA 1 CONCEPTO Y GENERALIDADES DE LOS TÉRMINOS INCOTERMS.

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL



La gráfica muestra los grandes momentos del comercio mundial, los cuales han dado la pauta para organizar las transacciones económicas.

Para hablar de INCOTERMS es importante señalar que el espacio donde se movilizan es el comercio internacional, en tanto que facilitan las diferentes negociaciones que se realizan entre países.

2.1.1.1 CONCEPTO DE INCOTERMS

El vocablo INCOTERMS – términos internacionales de comercio- son las iniciales de INTERNATIONAL CHAMBER OF COMERCE TRADE TERMS y definen las reglas que se deben aplicar a la interpretación de las condiciones comerciales a nivel internacional, que se aplican de manera universal, es decir un término INCOTERMS es el mismo en Colombia que en cualquier parte del mundo. Ejemplo: EXW, indica que el vendedor entregará la mercancía, al comprador en el lugar de fabricación es decir en el lugar de producción.

Son términos comerciales, tienen por objeto facilitar los procesos y las negociaciones de mercancía en la realización de importaciones y exportaciones, define los principales términos de la contratación internacional. Indican las obligaciones y responsabilidades de las partes en la negociación.

Como se ha dicho son términos universales establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, no se puede cambiar ningún concepto pues son precisos y se deben seguir al pie de la letra. Así que usted encontrará textos compilados, es decir copiados textualmente, dado lo dicho son términos invariables, son una norma, es tanto como una norma usted no le modifica nada.

2.1.1.2 PRINCIPIOS DE LOS INCOTERMS

- Definir con precisión las obligaciones de las partes que intervienen en la compra o venta.
- Dar la pauta sobre las prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio exterior.
- Establecer las obligaciones mínimas que se pueden agregar a un contrato de compra venta en el comercio exterior.

Los INCOTERMS, dan claridad en la negociación con los siguientes aspectos:

- El lugar y la forma de entrega de la mercancía. Se indica el punto de entrega marcando en el lugar del trayecto, generalmente va entre paréntesis a continuación. Se determina también el momento en que debe ejecutarse esta obligación. La entrega podrá ser directa o indirecta.
- La transmisión de los riesgos y responsabilidades de pérdida o daños de la mercancía del vendedor al comprador.
- La distribución de los gastos de la operación, incluidos en el precio dado y aceptado y que deben correr por cuenta y cargo del comprador por no estar comprendido en el precio. La distribución de gastos coincide, por lo general, con la transmisión de riesgos.
- La parte debe realizar los trámites, gestiones y diligencias para cumplir con las formalidades y exigencias administrativas para la exportación y la importación de bienes y servicios.

2.1.1.3 FUNCIONES DE LOS INCOTERMS

Según la Cámara de Comercio Internacional que es la entidad encargada establece:

- Facilitar la interpretación uniforme, mediante reglas internacionales, de los principales y más corrientes términos comerciales utilizados en los contratos de compraventa internacional.
- Aportar firmeza, seguridad y certeza a hora de negociar los contratos internacionales de compraventa, empleando términos universales.
- Son un método de identificación, mediante una denominación común.
- Evitar mal entendidos, discusiones y litigios posteriores a la negociación.
- Anulan distancias y superan barreras lingüísticas y usos comerciales de carácter local.
- Las normas incluyen cláusulas de entrega, riesgo, gastos, precio y cotización.
- Fijan mínimos de responsabilidad de las partes, ajustados a cada uno de los términos respectivos.
- Proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

2.1.1.4 LA EVOLUCIÓN DE LOS INCOTERMS

La Cámara de Comercio Internacional, es la entidad de establecer los INCOTERMS, Estados Unidos fue el primer país que buscó definir unos términos para facilitar las negociaciones internacionales. Luego en 1936 se consolidan los términos INCOTERMS, luego se han ido haciendo ajustes y revisiones, de tal forma que se han cambiado algunos términos, hasta la del año 2010. Observe la tabla que muestra que se hizo en cada año y el país donde se produjo la modificación.

AÑO	DESCRIPCIÓN	PAÍS
1919	Definiciones para el Comercio Exterior Norteamericano	Estados Unidos
1920	Términos comerciales	Francia – CCI
1936	INCOTERMS	

1946	Primera revisión técnica	
1953	INCOTERMS 1953	
1976	Inclusión del término FOB	Viena
1980	Tercera revisión técnica	
1990	Cuarta revisión técnica	
2000	Quinta revisión técnica	Francia – CCI
2010	Sexta revisión técnica	
2011	Séptima revisión técnica	

Fuente: la autora

A la fecha 2011, se ha publicado una nueva modificación realizada por la CCI, en Paris. El texto que está a continuación amplia el tema.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) se encarga de actualizar periódicamente los Incoterms tratando de mejorarlos y adaptarlos a las prácticas comerciales empresariales, y a los modos y procesos de contratación a nivel internacional. En la actualidad, la CCI está culminando un último proceso de actualización iniciado en, 2008 que cristalizará en la publicación de los INCOTERMS 2011. La publicación de los mismos se espera para verano u otoño de 2010, entrando en vigor, si se cumplen los plazos previstos, el 1 de enero de 2011. En base a la información de algunas webs americanas y de otros países presentamos algunas breves indicaciones de hacia donde parece que se dirige esta próxima actualización de los Incoterms. En el proceso de elaboración de los Incoterms se han barajado distintas denominaciones (3000, etc.), siendo finalmente la de "2011" la que actualmente se tiene prevista anunciar. La CCI quiere evitar tener que actualizar los Incoterms cada 10 años, como ha ocurrido en las últimas 2 actualizaciones, en 1990 y 2000.

2.1.1.5 CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS

En tanto la CCI, define los INCOTERMS, de acuerdo con la modificación del 2011, es importante conocer los INCOTERMS 2000, para efectos de comprensión y mejor manejo. La clasificación de los 13 INCOTERMS 2000 se efectúa en cuatro grupos o familias a partir de la letra inicial de la denominación: E, F, C, D.

Los INCOTERMS son trilíteros y representan la abreviatura del término comercial

ITEM	GRUPO	SIGLA	INCOTERMS	OBSERVACIÓN
1.	E	EXW	EX Works (En fabrica)	De salida. El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en la fábrica
2.	F	FCA	Free Carrier	Transporte principal no pagado. Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador
		FAS	Free Alongside Ship	
		FOB	Free On Board	
3.	C	CFR	Cost and Freight	Transporte principal pagado. El vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdidas o daño de la mercancía o de coste adicionales debido a hechos acaecidos después de la carga y despacho
		CIF	Cost and Freight	
		CPT	Carriage Paid To	
		CIP	Carriage and Insurance Paid	
4.	D	DAF	Deliverd At Frontera	De llegada. El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino
		DES	Deliverd Ex Ship	

		DEQ	Deliverd Ex Quay	
		DDU	Deliverd Duty Unpaid	
		DDP	Deliverd Duty Paid	

La tabla muestra los grupos de INCOTERMS, su sigla y lo que indica cada una, así como la responsabilidad de las partes en cuanto a transporte, seguro y fletes. A continuación, se presenta en detalle cada uno.

La información que se presenta a continuación se toma del sitio:
<http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm> como se ha manifestado se toma textualmente.

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

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.).

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

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

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga. Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de 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)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

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

Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor

- 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)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

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

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

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

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

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

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

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

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 y seguro (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

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

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los 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)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

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

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

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) (parcial)
- Seguro (parcial)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

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

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (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)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería

DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el Vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

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 y seguro (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

DEQ (delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

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 y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal

DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

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 y seguro (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)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Algunas Novedades de los Incoterms 2011

1. Se establecen 2 categorías de Incoterms los “multimodales” (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP y DDP) y los “solo marítimos” (FAS, FOB, CFR, CIF y DEQ) expresando con claridad que las ventas con contenedores deberían de hacerse aplicando siempre incoterms multimodales. De hecho, en la redacción detallada de cada Incoterm se tratarían primero los multimodales y a continuación los sólo marítimos.

2. Se desaconseja expresamente el Incoterm EXW para ventas internacionales pues no incluye la carga del envío en los vehículos que en la práctica suele efectuarse por la empresa vendedora. Un FCA incluye la carga del vehículo y sería más adecuado. Otra razón es que se pueden presentar problemas para obtener el DUA de exportación, si la operación lo requiere, pues el despacho de exportación lo hace el comprador.

3. Se potencia el uso de FCA, CPT o CIP para contenedores frente a los habituales FOB, CFR o CIF. Las razones para el uso de estos términos con contenedores son tanto de aminoración del riesgo para el vendedor (entrega y transmite el riesgo cuando entrega al primer transportista de la cadena) como de coste (se adecuan mejor a las prácticas comerciales en puerto y se evitan duplicidades de pago por el mismo concepto).

4. Desaparecen los incoterms DAF, DES y DDU, apareciendo un nuevo incoterm DAP (Delivery at place) más adecuado para aplicar a ventas en las que se quiere entregar contratando el transporte principal y entregando en un lugar determinado.

5. Se ajustan algunas obligaciones de vendedor y comprador en cada incoterm con el objetivo de adecuarlas mejor a las prácticas comerciales a nivel internacional.

En espera de la definitiva publicación de los nuevos INCOTERMS 2011, esperamos que este artículo os sea de utilidad.

2.1.1.6 EL DUMPING

Consiste en la práctica comercial de vender en los mercados externos a un precio inferior al precio nacional, normalmente por debajo del costo de producción. Es una práctica rechazada por el comercio internacional, puesto que pone en total desventaja a la oferta del mercado.

Se puede hablar de varios tipos de dumping:

■ Dumping rapaz: cuando una empresa para eliminar la competencia en un mercado extranjero, deliberadamente disminuye el precio por un período breve y luego cuando monopoliza sube el precio y aumenta las ganancias de la empresa.

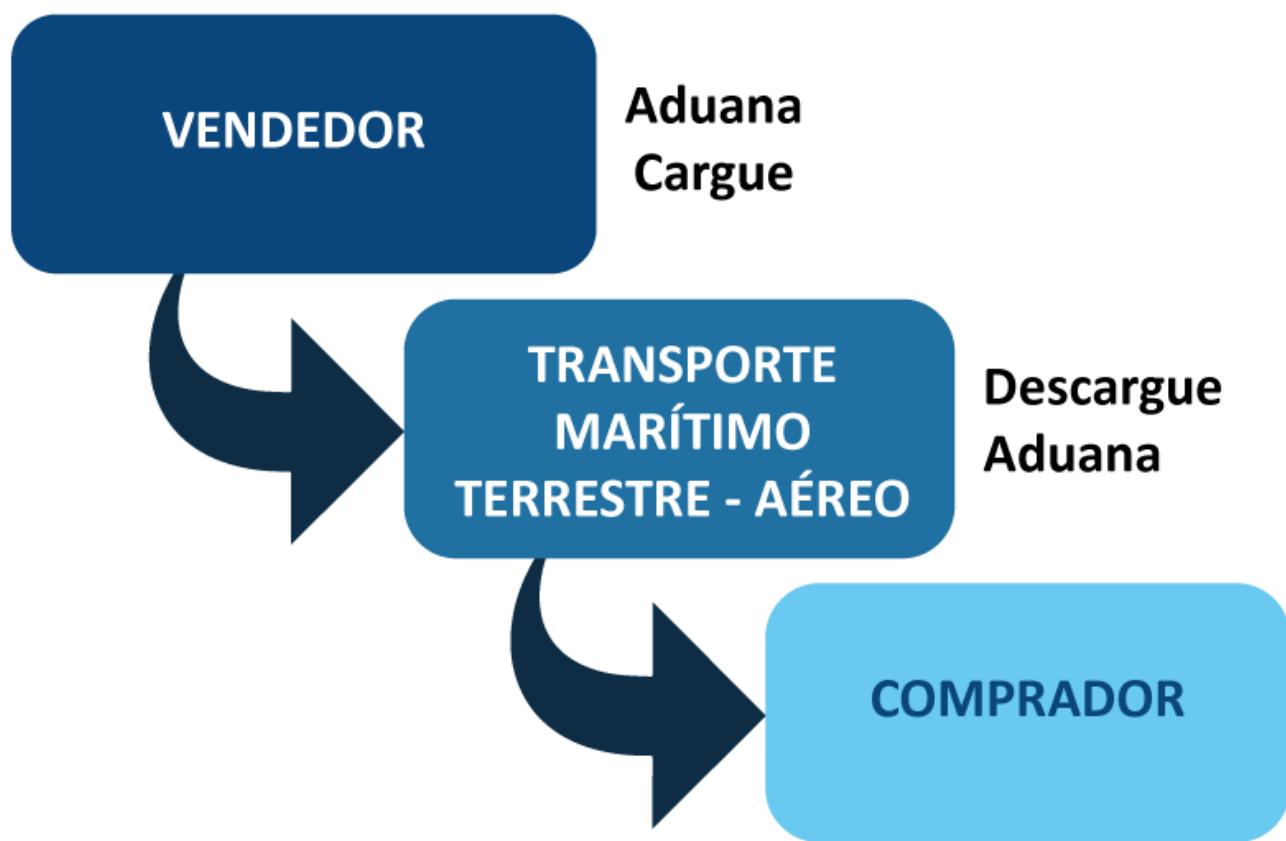
■ Dumping esporádico: ocurre en términos generales al presentarse sobreproducción y el empresario para no dañar su mercado nacional, vende el exceso de la producción en el extranjero con un menor precio.

■ Dumping persistente: si en períodos largos de tiempo se vende a menores precios en el mercado internacional, se puede hablar de este tipo de dumping.

■ Dumping técnico: en esencia es una forma de disfrazar al dumping. Consiste en algunas diferencias entre el producto exportado y el vendido internamente, cuando realmente tal desigualdad no es representativa para las decisiones del consumidor.

2.1.1.7 LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.

Los términos INCOTERMS como se ha visto sirven para calcular el costo de la negociación, teniendo en cuenta todos los pasos en los cuales se debe incurrir. La Distribución Física Internacional-DFI, corresponde a todas las actividades que se deben hacer para movilizar la mercancía desde el lugar de origen, es decir donde se fabrica – país que exporta hasta el lugar de destino – país importador, considerando que sean mínimos el tiempo y los costos. Es de anotar que en Colombia los empresarios en especial los medianos que exportan prefieren hacerlo bajo el INCOTERMS FOB porque así no afectan su flujo de caja, al tener que escoger otro INCOTERMS, donde tenga que incurrir en gastos que le comprometen dinero, tampoco es recomendable trabajar EXW porque es muy difícil que un cliente lo acepte por toda la dificultad que éste genera.



La gráfica muestra el proceso de la DFI, desde el vendedor hasta el comprador, considerando diferentes modalidades de transporte.

Para determinar los costos de la DFI, de la mercancía, es necesario considerar:

- Los costos en el país de origen.
- Los costos del tránsito internacional.
- Los costos en el país de destino.
- Las distancias que existen entre el exportador y el importador

También se debe tener en cuenta el INCOTERMS, por ejemplo:

- EXW Medellín.
- FOB Buenaventura.
- CIF Miami
- DDP Atlanta

Se debe diseñar e implementar una cadena de logística que permita procesos ágiles, flexibles de tal forma que la empresa pueda ser competitiva, en el mercado internacional, es decir que prefieran su empresa y no a la competencia.

EL PRECIO DE EXPORTACIÓN ESTÁ DADO POR LA SUMATORIA DEL COSTO DEL PRODUCTO, LA UTILIDAD Y LA DFI.

Los costos en el país exportador son:

- Directos: embalajes, etiquetado y marcado, consolidación, documentación, manipulación local, flete interno, seguro interno, almacenes, aduaneros, bancarios y agentes.
- Indirectos: administrativos, capital utilizado
- Los costos durante el tránsito internacional son: manipulación, embarque, desembarque y agentes.
- Los costos en el país importador son:
 - Directos: Almacenaje, flete interno, seguro interno, documentación, tributos aduaneros (arancel e IVA), bancarios y agentes.
 - Indirectos: Administrativos.

2.1.2 EJERCICIOS DEL TEMA 1

Con el fin de reforzar la temática desarrollada, usted debe:

1. Realizar un cuadro con comparativo con los siguientes conceptos:
 - Comercio Exterior
 - Economía Internacional
 - Negocios Internacionales
2. Investigar sobre las condiciones del Comercio Internacional en su localidad, teniendo en cuenta:
 - Las negociaciones que se realizan con el resto del mundo o productos que participen en éstas

- Las empresas que ejecutan las transacciones
- La importancia que tienen esas transacciones con el extranjero en el desarrollo económico de su localidad.

3. Responda el INCOTERMS que se debe utilizar.

- El comprador recoge la mercancía en la fábrica del vendedor _____
- El vendedor quiere la mercancía en la borda del barco _____
- El vendedor debe dejar la mercancía en el país de destino _____
- El comprador paga los impuestos, pero quiere la mercancía en su empresa _____
- El vendedor y comprador pactaron que el lugar de entrega de la mercancía es el Puerto de Buenos Aires _____

2.2 TEMA 2 EL SISTEMA ADUANERO

Es la entidad que hay en un país encargada de controlar todo el proceso requerido para hacer una importación y una exportación, debe velar por el comercio exterior del país.

2.2.1.1 FUNCIÓN DE LA ADUANA.

La aduana se ocupa de:

- La supervisión del tráfico internacional de mercancías de un país.
- La aplicación y el cumplimiento de la normatividad del ordenamiento jurídico del comercio exterior del país.
- Está autorizado para aprobar o desaprobar las importaciones y las exportaciones de bienes que tengan algún tipo de restricción o prohibición, como por ejemplo algunas plantas, y animales.
- Es el encargado del recaudo, hacer la liquidación y la aplicación de los impuestos recaudados por las transacciones económicas.
- Examinar de forma detallada la documentación que respalda la importación y la exportación.
- No debe permitir el contrabando de mercancías, ni el comercio de bienes ilícitos, como drogas alucinógenas.
- Cuidar el patrimonio nacional como por ejemplo obras de arte, de arqueología y otros.
- Hacer los registros y controlar las acciones relacionadas con las importaciones y exportaciones de mercancías y servicios del país.

2.2.1.2 TERRITORIO ADUANERO

Es el espacio en el que se aplica la legislación aduanera del país respectivo. Debe estar bien delimitado y establecido para poder aplicar la norma respectiva. Si varios países deciden tener un sitio como territorio aduanero lo pueden hacer, definiendo muy bien los mecanismos a implementar en la región, es a lo que se le denomina Unión aduanera. Forman un mercado que debe regirse por la normatividad respectiva.

2.2.1.3 EL ARANCEL ADUANERO

Es un instrumento económico y jurídico que regula el intercambio comercial de un país o zona aduanera con el resto de países, es decir es un impuesto que se debe pagar por el ingreso de mercancía al país, por ejemplo, los carros pagan un alto impuesto al ser nacionalizados.

- El arancel de aduanas debe incluir todas las mercancías que importa y exporta un país y sus criterios de conformación son:
 - Conceptos claros y precisos
 - De fácil aplicación
 - Universal es decir que sirva para todos los países, algo así como los INCOTERMS.
 - Que permita hacer estudios económicos o de mercado en búsqueda del equilibrio

Revisando la historia del arancel, se encuentra que, desde la Edad Media, en los puertos españoles se cobraba un impuesto por la movilización de las mercaderías, luego en el Siglo XVIII se fortalece el arancel pues se desarrolla a la par con el mercantilismo de la época, aunque busca el proteccionismo. En el siglo XIX se avanza un poco y en 1862 se consolida la Ley Arancelaria Española, radica un sistema valorativo del impuesto de las mercancías. En el siglo XX se impone una política proteccionista, se aprueba en España en 1906 la Ley de Bases Arancelarias. Paralelamente el resto del mundo hacía lo mismo, con el fin de legalizar el impuesto que se debía pagar por las mercancías que se importaban.

2.2.1.4 LA NOMENCLATURA DEL ARANCEL

Como se ha dicho la nomenclatura del arancel es universal, es una relación ordenada de las mercancías objeto del comercio exterior, debidamente agrupadas, según sus categorías según su uso, dicha nomenclatura o clasificación se requiere para definir el impuesto respectivo. Se encarga del tema en el mundo la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, teniendo en cuenta:

- Una clasificación ordenada de las mercancías.
- La mejor ubicación de las mercancías.
- La unificación de la terminología aduanera.
- Facilitar la negociación de los acuerdos comerciales.

Las principales características de la nomenclatura aduanera son:

- Simplicidad, porque al utilizarla a nivel mundial todos los países lo entienden.
- Precisión, así se puede determinar la partida más acertada para cada mercancía.
- Objetividad, la clasificación de la mercancía sea la misma en cualquier arancel.

Mediante el Convenio de Bruselas de 1983, surgió la Nomenclatura Arancelaria del Sistema Armonizado para que se le diera cumplimiento a nivel internacional, fundamentado en los siguientes aspectos:

- Proporcionar una nomenclatura común para aplicar las tarifas.
- Facilitar el comercio internacional.
- Facilitar y homogenizar las estadísticas.
- Bajar los gastos en el comercio internacional.
- La unificación de los documentos comerciales.
- Facilitar la transmisión de datos.

Las secciones del sistema armonizado son 21, con 96 capítulos con códigos de seis dígitos, donde:

- Los dos primeros indican el número del capítulo. Cada capítulo se divide en partidas.
- Los terceros y cuartos indican la partida o grupo dentro del capítulo, existe cerca de 1.241 partidas, éstas tienen varias subpartidas.
- El quinto dígito representa la primera desagregación del sexto dígito u otra subpartida.

La tabla le muestra con más claridad:

Orden del Dígito	1...2	3...4	5....6	7...8
Indicación	Capítulo	Partida	Subpartida	Subpartida NC

Con un ejemplo será más fácil, tomando los crustáceos se tiene:

"PARTIDA: 03.06 Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y "pellets" de crustáceos, aptos para la alimentación humana". Indica los productos que se pueden incluir, además plantea sus características generales.

"SUBPARTIDA: 03.06.13 --Camarones, langostinos y demás decápodos". Con ésta va especificando el producto.

"SUBPARTIDA: 03.06.13.10.00 --- Langostinos (Penaeus spp.)". Esta ya es la partida definitiva, es la que debe quedar en los documentos de exportación y con base en ésta se cobra el impuesto.

La descripción y contenido de la nomenclatura del Arancel Armonizado de Colombia usted lo encontrará en:

http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Estructura_arancel.asp

La legislación que fundamenta el manejo arancelario en Colombia está en:

<http://vlex.com.co/tags/nomenclatura-arancelaria-del-sistema-armonizado-2158253>

Usted puede complementar el tema en:

<http://www.slideshare.net/wilpica/clasificacion-arancelaria>

2.3 EJERCICIO DEL TEMA 2

Con el fin de reforzar la temática desarrollada, usted debe:

- 1.- Visitar la página Web de la DIAN y hacer un inventario de la misma, es decir hacer un listado del link que se encuentre allí.
- 2.- Investigar cuáles son los territorios aduaneros que hay en Colombia.
- 3.- Indagar la historia del Arancel Aduanero en Colombia.
- 4.- Elaborar 5 ejemplos de productos tomados del Arancel, donde quede establecido el capítulo, la partida y las sus partidas.

2.4 TEMA 3 LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

2.4.1 CONTENIDO DEL CONTRATO

La realización de los negocios internacionales se realiza mediante la ejecución de contratos, realizados entre los compradores y los vendedores, cuyas características son:

- No exige una forma especial.
- Existe un consentimiento común entre las partes.
- Hay una relación jurídica según la normatividad adecuada.
- Define las obligaciones de las partes.
- Es de carácter patrimonial.
- Está dado en la lengua acordada.

- El contrato debe cumplirse como lo estipula la ley.
- Debe contener el objeto del negocio jurídico.
- Indica el lugar, la fecha y la firma de las partes.

Un contrato es del orden internacional cuando cumple con las siguientes especificaciones:

- La situación comercial de los contratantes.
- La diversa residencia de las partes.
- La ubicación de los establecimientos comerciales.
- La mercancía debe pasar las fronteras nacionales de las partes.

2.4.1.1 ETAPAS DEL CONTRATO INTERNACIONAL

En la gráfica usted puede observar los pasos que implica la realización de un contrato del orden internacional.



2.4.1.2 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Después de la experiencia del GATT los países, deciden en la Ronda de Uruguay, en 1994, firmar el acta que ha de conducir a la conformación de la OMC. La tabla siguiente muestra los aspectos básicos de la organización.

Principios	Los principios de la OMC son esencialmente los mismos señalados con anterioridad para el GATT, los mismos que se ven asimilados en cada uno de los acuerdos que componen esta organización.
-------------------	---

Objetivos

En el preámbulo del acuerdo se establecen como objetivos:

- Elevar los niveles de vida y pleno empleo.
- Aumento de ingresos reales y demanda efectiva.
- Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios.
- Utilización óptima de recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible.
- Proteger y preservar el medio ambiente.
- Incrementar los medios para hacer todo lo anterior de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.

Categorías de los Estados

Se señalan tres categorías de Estados:

- Países Desarrollados
- Países en Desarrollo
- Países menos adelantados

Funciones

En términos del artículo III del Acuerdo de Marrakech, la OMC:

- Facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos comerciales multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos comerciales plurilaterales.
- Será el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los anexos del presente Acuerdo.
- Administrará el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.
- Administrará un mecanismo de examen de las políticas comerciales.
- Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala internacional de reconstrucción y fomento y sus organismos conexos.

Fuente: Capítulo II Del GATT a la OMC – adaptación la autora. En línea: <http://www.bibliojuridica.org/libros/1/179/5.pdf>

Es importante señalar las diferencias entre el GATT y la OMC, establecidas en el mismo documento fuente, así:

El GATT era dos cosas a la vez

- Un acuerdo internacional; es decir, un documento en el que se establecían las normas que regulaban el comercio internacional.
- Una organización internacional creada posteriormente para prestar apoyo al acuerdo.

Diferencias entre el GATT y la OMC.

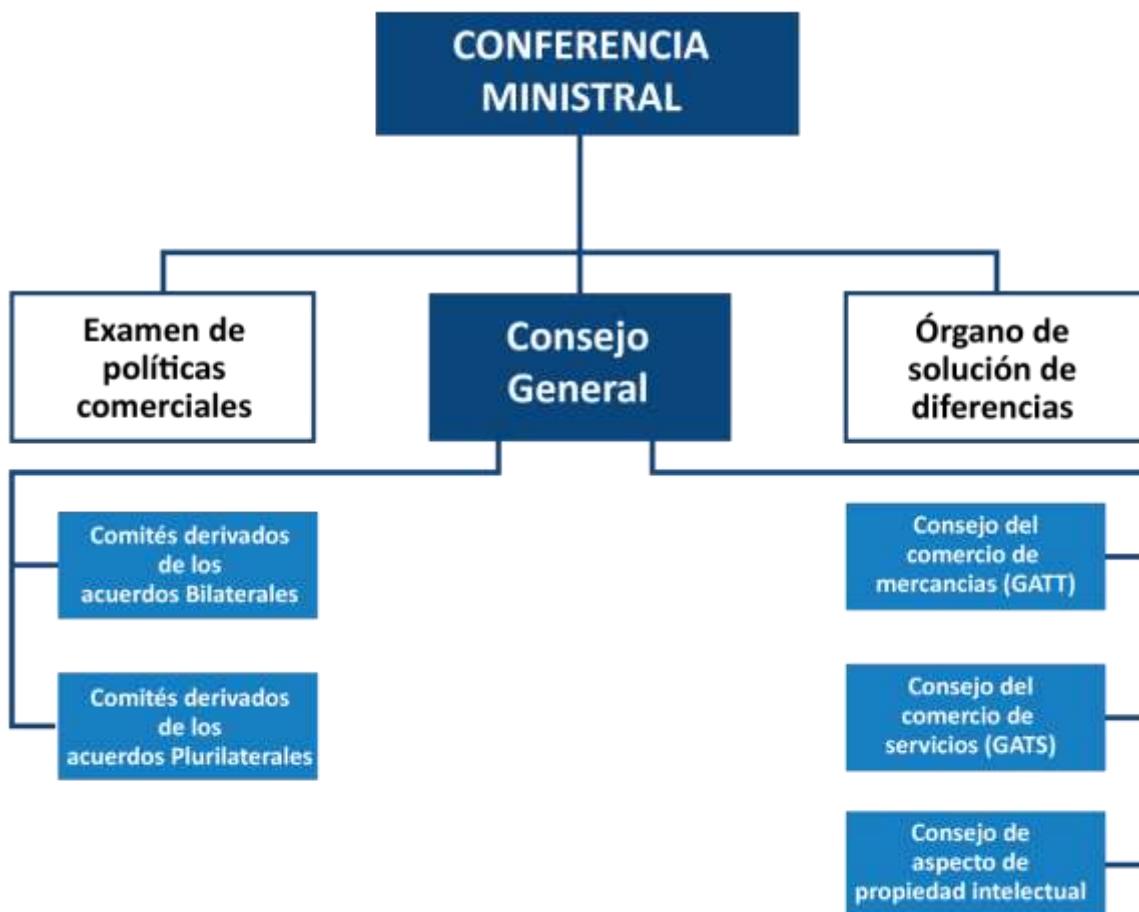
Con la creación de la OMC desaparece el GATT, pero la organización, subsiste el acuerdo, el cual ha sido modificado y se han incorporado diversos acuerdos. Existen varias diferencias importantes entre el GATT y la OMC.

- El GATT tuvo un carácter *ad hoc* y provisional. El Acuerdo General nunca fue ratificado por los parlamentos de los miembros y no contenía ninguna disposición sobre la creación de una organización. La OMC y sus acuerdos tienen un carácter permanente. Como OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los acuerdos de la OMC y éstos estipulan el modo de funcionamiento de la OMC.
- La OMC tiene miembros. El GATT tenía partes contratantes, lo que subrayaba el hecho de que oficialmente el GATT era un texto jurídico.
- El GATT se ocupaba del comercio de las mercancías, los acuerdos de la OMC abarcan también los servicios y la propiedad intelectual.

La estructura administrativa de la OMC.

La OMC es el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones creadas en la Ronda de Uruguay. Su estructura se presenta en la siguiente gráfica.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA OMC



Fuente: Capítulo II Del GATT a la OMC. En línea: <http://www.bibliojuridica.org/libros/1/179/5.pdf>

2.4.1.3 ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN COLOMBIA

Antes del proceso de apertura económica en los años 90, en el país era la Ley 6 de 1971, la Ley 67 de 1979 y la Ley 48 de 1983 y otras disposiciones las que regían el comercio exterior en Colombia. Después de la Constitución de 1991 el conocido INCOMEX, Instituto de Comercio Exterior, que era la entidad que manejaba el Comercio Exterior en el país paso a ser el nuevo Ministerio de Comercio Exterior, mediante la Ley 7 de 1991, la cual regulaba de manera general el Comercio Exterior en el país con el fin de impulsar, promover, fomentar, apoyar y coordinar el comercio exterior. La misma ley creó el Consejo Superior de Comercio Exterior como órgano asesor del Gobierno Nacional, presidido por el jefe del Estado, con silla para algunos de los ministros y buscan orientar la celebración de las negociaciones internacionales del país.

El Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

La Ley 790 de 2002 le concede al presidente la facultad de fusionar organismos, uno de los ministerios que se fusionaron fue el de Comercio Exterior, quedando así el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Con un Viceministerio de Comercio Exterior, con las mismas funciones que venía desempeñando el ministerio anterior.

De dicho Viceministerio, dependen:

- Las oficinas en el Exterior
- La Dirección de Comercio Exterior, en ésta se ubican: la Subdirección de Diseño y Administración de Operaciones, la Subdirección de Prácticas Comerciales y Direcciones Territoriales.
- La Dirección de Relaciones Comerciales
- La Dirección de Integración Económica
- La Dirección Inversión Extranjera y Servicios

Otras entidades relacionadas con el Comercio Exterior en Colombia.

Además del Ministerio que hemos mencionado, para garantizar el buen funcionamiento del Comercio Exterior en el país se cuenta con las siguientes organizaciones:

- PROEXPORT
- Banco de la República.
- BANCÓLDEX.
- FIDUCÓLDEX.
- Departamento Nacional de Planeación.
- COINVERTIR.
- ICONTEC
- DIAN
- DANE

2.4.2 EJERCICIOS DEL TEMA 3

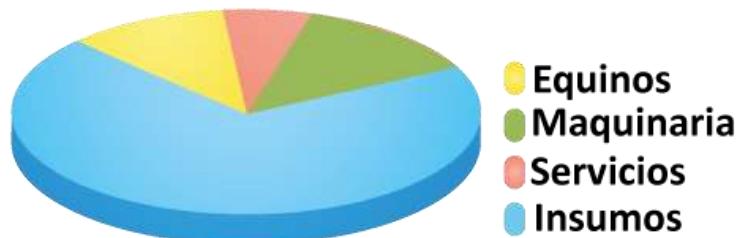
Con el fin de reforzar la temática desarrollada, usted debe:

1. Busque un modelo de un contrato de compraventa internacional y elabore un ejemplo que se ajuste a una situación real.
2. Investigue sobre la OMC en Colombia, cómo funciona, dónde se ubica y los demás elementos que considere importantes.

3 UNIDAD 2 PROCEDIMIENTO DE UNA IMPORTACIÓN



COMPORTAMIENTO



La Economía Nacional tiene las estadísticas de las importaciones, del país, nos favorece importar bienes de capital y no de consumo.

La gráfica muestra aspectos básicos de las importaciones, su participación en la economía de un país.

Es recomendable ver: Proceso de importación en: <http://www.youtube.com/watch?v=KOTt2v5cJSw>

OBJETIVO GENERAL

Definir el procedimiento de una importación en Colombia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conceptualizar el tema de las importaciones.
- Definir el procedimiento requerido para hacer una importación.
- Establecer las condiciones mínimas de los medios de pago empleados en el comercio internacional.

3.1 TEMA 1 IMPORTACIONES

3.1.1.1 DEFINICIÓN DE IMPORTACIÓN

Consiste en el ingreso de mercancías o servicios, provenientes de un país o una zona franca, al territorio nacional, por lo cual se deben cancelar unos derechos o impuestos denominados aranceles.

3.1.1.2 MODALIDADES DE IMPORTACIÓN

Consiste en las formas que la ley establece para hacer las importaciones, por eso es importante considerara lo que dice el Decreto 2685 de 1999 y de igual forma usted debe estar actualizándose al respecto pues suele sufrir modificaciones que son de acuerdo con los cambios del mercado y de los negocios como tal.

Según el Estatuto Aduanero (Decreto 2685 de 1999)

1. Importación ordinaria: Es la introducción de mercaderías extranjeras en el territorio aduanero colombiano con el fin de permanecer en él de manera indefinida, con el pago de los tributos aduaneros correspondientes.

2. Importación con franquicia: Es aquella que, en virtud de Tratado, Convenio o Ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base a la cual la mercadería queda en disposición con restricciones, salvo lo dispuesto en la norma que consagra ese beneficio.

3. Reimportación para perfeccionamiento pasivo: La reimportación de mercadería exportada para elaboración, reparación o transformación, ocasionará pago de tributos aduaneros sobre el valor agregado en el exterior, para lo cual se aplicarán las tarifas correspondientes a la su partida tarifaria del producto terminado que se importa. La mercadería así importada quedará en libre disposición.

4. Reimportación en el mismo estado: se puede importar, sin el pago de los tributos aduaneros, la mercadería exportada -provisoria o definitivamente- siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y que se hayan pagado los impuestos internos.

5. Importación en cumplimiento de garantía: se puede importar, sin el pago de tributos aduaneros, la mercadería que, en cumplimiento de una garantía de fabricante o proveedor, haya sido reparada en el exterior.

6. Importación para reexportación en el mismo estado: Es la importación con suspensión de tributos aduaneros para mercaderías destinadas a reexportación en un plazo señalado y que no hayan sufrido modificación alguna, excepto el desgaste normal por su uso. Queda en disposición restricta. No podrán ser importadas bajo esta modalidad mercaderías fungibles ni aquellas que no puedan ser plenamente identificadas.

7. Importación temporal para perfeccionamiento activo: Es la importación temporal que permite recibir dentro del territorio aduanero colombiano, con suspensión total o parcial de derechos de importación, mercaderías destinadas a ser total o parcialmente reexportadas, en un plazo determinado, después de haber sufrido

transformación, elaboración o reparación. Bajo esta modalidad también puede ser importada maquinaria, equipamiento, partes, piezas o insumos para la producción, total y parcial, de bienes y servicios destinados a exportación.

Los tipos de importación para perfeccionamiento activo contempladas por el nuevo estatuto aduanero colombiano son:

a) Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital. Es la importación temporal de bienes de capital, con suspensión de tributos aduaneros, destinados a ser reexportados, después de haber sido sometidos a reparación o acondicionamiento, en un plazo no superior a los seis (6) meses, prorrogables por igual período en casos debidamente justificados y autorizados por la autoridad aduanera. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales determinará las mercaderías que pueden ser objeto de esta modalidad de importación. El bien así importado queda en disposición restringida.

b) Importación temporal para Sistemas Especiales de Importación - Exportación. Entiéndase por importación temporal en desarrollo de Sistemas Especiales de Importación - Exportación, la modalidad que permite recibir dentro del territorio aduanero colombiano, en base a los artículos 172, 173 y 174 del Decreto Ley 444 de 1967, con suspensión total o parcial de tributos aduaneros, mercaderías específicas destinadas a ser exportadas total o parcialmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, bien como los insumos necesarios para estas operaciones.

Bajo esta modalidad también se puede importar maquinaria, equipamiento o piezas de reposición para la producción, total o parcial, de bienes y servicios destinados a la exportación. Las mercaderías así importadas quedan en disposición restringida.

c) Importación para procesamiento industrial. Es la modalidad bajo la cual se importan materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, por parte de industrias reconocidas como Usuarios Altamente Exportadores y autorizadas por la autoridad aduanera. La mercadería así importada quedará en disposición restringida. Los Usuarios Altamente Exportadores autorizados para utilizar esta modalidad, deberán presentar declaración de Importación específica sin necesidad de pagar los tributos aduaneros. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales dará las instrucciones para el proceso de esta modalidad de importación y habilitará el depósito dentro del cual se realizarán las operaciones de procesamiento industrial.

8) Importación para transformación o montaje: Es la modalidad bajo la cual se importan mercaderías que van a ser sometidas a procesos de transformación o montaje, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, y autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

La mercadería así importada quedará en disposición restringida.

Los autorizados para utilizar esta modalidad, deberán presentar la declaración de Importación específica, sin necesidad de pagar los tributos aduaneros.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales dará las instrucciones para el procesamiento de esta modalidad de importación y habilitará el depósito donde se almacenarán las mercaderías que serán sometidas al proceso de transformación o montaje.

9) Entregas urgentes: La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá autorizar, sin trámite previo alguno, la entrega directa al importador de mercaderías destinadas a ayudar a las víctimas de catástrofe o siniestro, a satisfacer necesidades urgentes o en función de la especial naturaleza del bien en cuestión.

En estos últimos casos, se liquidarán los tributos correspondientes y se podrá exigir una garantía hasta la finalización de los trámites de importación

3.1.1.3 REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

Libre: libre Importación es aquella mercadería que puede ingresar en el territorio aduanero colombiano sin ningún inconveniente o requerimiento especial por parte de la Aduana.

Alcanza a la mayoría de las mercaderías y productos, siendo necesario apenas el registro de importación y la licencia, que se otorga automáticamente;

Licencia previa: En esta modalidad están incluidos principalmente los productos químicos para el tratamiento de narcóticos (precursores), armas, municiones y explosivos, así como bienes usados, imperfectos, mercaderías objeto de liquidación, importaciones no reembolsables, productos exentos de impuestos y los presentados por entidades oficiales (con excepción de gasolina y urea, importados por Ecopetrol).

El principal objetivo de la licencia previa es permitir al Estado efectuar controles sobre las importaciones, con el objetivo de proteger la industria nacional colombiana; controlar el ingreso de divisas y proteger al consumidor y la salud pública. Con el mecanismo de la licencia previa, el gobierno puede controlar la demanda futura de cambio, restringir los consumos considerados superfluos y coordinar la política de importaciones de acuerdo con los planes de desarrollo económico y social.

En el régimen de licencia previa se encuadran los bienes usados, defectuosos, los que tienen alguna exención arancelaria, las importaciones del sector público y las coberturas sin cobertura cambiaria (aquellas que no implican salida de divisas, como por ejemplo inversiones extranjeras, donaciones, etc.).

Prohibido: Armas químicas, biológicas y nucleares; residuos nucleares o tóxicos, aldrina, heptacloro, dieldrina, clordano, confecloro y sus compuestos, lindano aislado o compuesto con otras sustancias, residuos consistentes en mezclas líquidas y equipamientos bélicos. La mayoría de estos productos sólo pueden ser importados por el gobierno colombiano a través de su industria militar

3.1.1.4 PASOS PARA HACER UNA IMPORTACIÓN

Los pasos para hacer la importación también los establece la norma.

1. Ubicación de la subpartida arancelaria:

Usted tiene dos opciones: 1) Consultando directamente el arancel de aduanas. 2) Con la ayuda informal que le brinda el ZEIKY. (Es importante aclarar que la DIAN es el único Ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de Arancel, tel. 6079999 Ext. 2128/2129. Costo: medio salario mínimo).

2. Estudio de mercado:

Realice un estudio de mercado y de factibilidad económica de la importación, analizando entre otros aspectos: precio del producto en el mercado internacional, costos de transporte internacional, costos de nacionalización y demás gastos a que hubiere lugar.

3. Identificación del producto:

3.1 Verifique la subpartida arancelaria del producto a importar para que, a través de ésta, pueda saber los tributos aduaneros (gravamen arancelario e impuesto sobre las ventas, IVA) y demás requisitos para su importación.

3.2 Consulte el Arancel de Aduanas para verificar si el producto a importar está sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades como ICA, Invima, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente, Ministerio de Transporte, Ministerio de Agricultura, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, Ingeominas, entre otras.

En caso de que su producto no esté sujeto a ningún requisito previo no se requiere la autorización de registro de importación.

3.3 Si su actividad es el comercio de bienes debe estar inscrito en la Cámara de Comercio y solicitar el Registro Único Tributario (RUT), en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN,

4. Trámite ante El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: en caso de requerirse Registro de Importación

Este procedimiento se hace únicamente por medio electrónico por la página Web: www.vuce.gov.co

Para Importación de bienes cuyo valor sea Mayor a USD1.000:

a) Se debe adquirir Firma Digital ante una entidad autorizada por la Superintendencia de Industria y Comercio(Certicamara).

b) Inscripción en el Grupo Operativo a través del correo registro@mincomercio.gov.co (RUT, Nombre de la empresa, Nombre del representante legal, dirección de correo electrónico, número de teléfono, fax, dirección y ciudad de domicilio). Por medio de correo electrónico, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo asigna un usuario y una contraseña.

c) Diligenciamiento del registro a través del sistema VUCE: www.vuce.gov.co, ingresar por el módulo de Importaciones y realizar el correspondiente pago vía electrónica. El valor del Registro de Importación por cada 1800 caracteres es de \$30.000.

Para Importación de bienes cuyo valor sea menor a USD1.000:

- a) Inscripción en el Grupo Operativo, Calle 28 # 13 A 15 Local 3, con Cámara de Comercio y RUT
- b) Firma de Condiciones de Uso en el grupo operativo. A través de correo electrónico se asigna un usuario y una contraseña.
- c) Elaboración del registro de importación a través del Sistema VUCE, en www.vuce.gov.co.
- d) Pago de Registro de Importación electrónica.

Nota: El importador que utilice una Agencia de aduanas o un Apoderado Especial para diligenciar el Registro de Importación, deberá tramitar un poder autenticado y radicarlo en la Calle 28 # 13 A -15 Local 3, junto con el formato de condiciones de uso VUCE.

Para aquellas empresas o personas que tengan firma digital y quieran llevar base de datos de los registros realizados, pueden adquirir el aplicativo VUCE en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que facilitará la transferencia de datos, por un valor de tres salarios Mínimos Legales Vigentes.

5. Procedimiento cambiario en las importaciones:

El Régimen Cambiario establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley (bancos comerciales, corporaciones financieras, etc.). El importador debe girar al exterior las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario Declaración de Cambio No. 1. Cuando el plazo para el pago sea superior a seis (6) meses (fecha documento de transporte), se constituye en operación de endeudamiento externo y se debe informar al Banco de la República a través de los intermediarios financieros, siempre y cuando la operación sea superior a diez mil dólares, (USD \$10.000) valor FOB y se efectúa dicho procedimiento con el Formulario No. 6, que lo entrega el banco.

6. Otros trámites:

Verifique los términos de negociación (Incoterms) y si le corresponde pagar el valor del transporte internacional, contrate la empresa transportadora con la que se definirán dichos costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más convenga y a la cual se podrá dar indicación sobre el Depósito de Aduanas, en el que se desea que se almacene la mercancía mientras se nacionaliza.

7. Proceso de nacionalización:

7.1 Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se recomienda solicitar autorización para realizar una pre-inspección con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos, esto cuando surjan dudas acerca de la descripción, números de serie o identificación o cantidad.

7.2 Si el valor de la Importación es igual o superior a USD5.000, se debe diligenciar la Declaración Andina Del Valor En Aduana. Este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor

en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación y especifica los gastos causados en dicha operación.

7.3 La liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario, IVA), se hace a través de la Declaración de importación, el pago de estos impuestos se realiza ante los intermediarios financieros, en las aduanas en donde opera el Sistema Informático Siglo XXI, los formularios se hacen por medio electrónico.

7.4 Según el Estatuto Aduanero (Decreto 2685/99) podrán actuar directamente ante la DIAN:

- Las personas Jurídicas que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes actuarán de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.
- Las personas naturales que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes deberán actuar de manera personal y directa.
- Los viajeros en los despachos de sus equipajes.

Nota: Cuando se trate de importaciones cuyos montos sean superiores a mil dólares americanos (USD1.000), se debe contratar los servicios de una agencia de aduanas, para que realice este proceso.

7.5 Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los tributos aduaneros, debe dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por un funcionario de la Aduana respectiva, y que deberán conservarse por un término de cinco años como mínimo:

I. Factura comercial

II. Lista de Empaque

III. Registro o Licencia de Importación, si se requiere.

IV. Certificado de Origen (Según el producto y el Origen)

V. Declaración de Importación

VI. Documento de Transporte (Guía Aérea – Conocimiento de Embarque)

VII. Declaración Andina del Valor en Aduana, Si se requiere VIII. Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.

7.6 El sistema informático aduanero determina si podrá efectuarse levante automático o sí se requiere inspección física de la mercancía. En el primer caso, podrá retirar la mercancía una vez sea autorizado por el

Depósito o Funcionario Aduanero, en el segundo caso el inspector de la DIAN verificará la concordancia de lo declarado en los documentos con la mercancía para la cual se solicita autorización de levante.

Importación de Muestras sin Valor Comercial:

Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales y estén amparadas en una factura proforma o comercial.

Para la importación de estas mercancías no se requiere registro o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza requieran el cumplimiento de vistos buenos o requisitos que conlleven a la obtención de licencias o registros de importación. En todo caso estos bienes están sujetos al pago de Tributos Aduaneros de acuerdo al estipulado en la subpartida arancelaria correspondiente.

3.1.2 EJERCICIO DEL TEMA 1

Con el fin de profundizar en la temática desarrollada, usted debe:

1. Investigar, ¿Cómo se hace la importación de un servicio?
 2. ¿Cuál ha sido el comportamiento de las importaciones en Colombia durante los últimos tres años?

3.2 TEMA 2 MEDIOS DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL

Es un tema muy corto y sencillo simplemente se tienen los siguientes medios de pago, es decir, el instrumento con el cual se paga la transacción, éstos son en el marco internacional:

- Simples, son los billetes, cheque personal, cheque bancario, transferencia bancaria, orden de pago simple y remesa simple.
 - Documentarios. Están la orden de pago documentaria, remesa documentaria y crédito documentario.

Todos los documentos deben contener:

- Denominación del documento.
 - Monto o valor del documento.
 - Nombre del beneficiario.
 - El lugar de pago.
 - El lugar de expedición.
 - La fecha del documento

- La firma del responsable.

3.2.1 EJERCICIO DEL TEMA 2

Con el fin de profundizar en la temática desarrollada, usted debe:

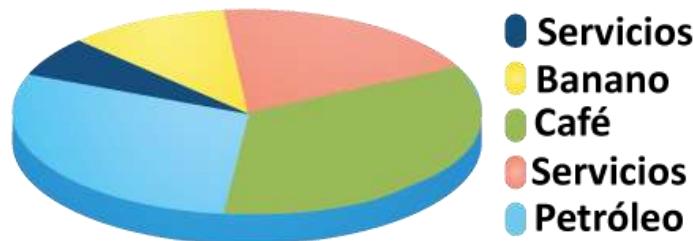
1.- Investigar: en qué consiste cada uno de los medios de pago citados en el temario. Teniendo en cuenta:

- Contenido de los documentos.
- Partes que intervienen.
- Clasificación.
- Condiciones de pago.
- Ventajas.
- Desventajas.

4 UNIDAD 3 PROCEDIMIENTO DE UNA EXPORTACIÓN



COMPORTAMIENTO



La Economía Nacional tiene las estadísticas de las importaciones, del país, nos favorece importar bienes de capital y no de consumo.

Usted puede ilustrar el tema con el análisis del video: Cómo exportar de Colombia a Europa, ubicado en:

http://www.degerencia.com/videos/como_exportar_a_europa

OBJETIVO GENERAL

Definir el procedimiento de una exportación en Colombia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conceptualizar el tema de las exportaciones.
- Definir el procedimiento requerido para hacer una exportación.
- Plantear los fundamentos del marketing internacional.

4.1 TEMA 1 EXPORTACIONES

4.1.1.1 DEFINICIÓN DE EXPORTACIÓN.

Se define como exportación a la salida de mercancías que están a libre disposición dentro del Territorio Nacional, con destino a otro país o una Zona Franca Colombiana.

4.1.1.2 MODALIDADES DE EXPORTACIÓN.

Los diferentes tipos o modalidades de exportación las define la normatividad colombiana, por ende, es susceptible a cambios, por tal motivo es bueno mirar lo que al respecto registra una empresa consultora experta en el tema:

Son las diferentes formas de declarar la mercancía objeto de exportación e indica si el declarante queda obligado al cumplimiento de una obligación posterior en un tiempo determinado, frente a la mercancía exportada.

A continuación, se enuncian:

a. Exportación definitiva: Esta modalidad regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, con destino a otro país o a una zona franca industrial debiendo bienes y servicios, para su uso o consumo definitivo.

La exportación definitiva puede realizarse de cuatro formas, de acuerdo con el tipo de embarque y los datos suministrados en la declaración de exportación.

- 1.** Exportación definitiva en un único embarque con datos definitivos:
 - 2.** Ocurre cuando la mercancía objeto de exportación se hace en un solo embarque; es decir en un mismo medio de transporte, y la declaración de exportación que la ampara contiene toda la información definitiva referente a la operación.
 - 3.** Exportación definitiva en un único embarque con datos provisionales:
 - 4.** Esta operación es procedente cuando la mercancía declarada para la exportación se va al exterior en un sólo embarque; es decir, en un mismo medio de transporte, pero la declaración de exportación que la ampara, contiene algunos datos provisionales de la mercancía por cuanto al momento del embarque es posible que el exportador o declarante no tenga toda la información referente a su naturaleza, características físicas o químicas de la mercancía o circunstancias inherentes a su comercialización.
 - 5.** En este evento, el declarante cuenta con el término de tres (3) meses, para presentar la declaración de exportación con datos definitivos, ante la misma administración de aduanas donde trató la declaración con datos provisionales.
 - 6.** Exportación definitiva en embarques fraccionados con datos definitivos o provisionales (con cargo a un documento que acredite la operación):
 - 7.** Esta operación es procedente cuando la mercancía declarada para la exportación se despacha en diferentes envíos y con diferentes documentos de transporte. Cuando la información del embarque fraccionado contenga datos definitivos de la operación, el declarante dentro de los 10 primeros días de cada mes, contados desde la fecha del primer embarque, debe presentar la declaración de exportación

consolidada de los embarques. Cuando se utilicen datos provisionales, la presentación de la declaración consolidada deberá realizarse a más tardar dentro de los tres meses siguientes al primer embarque.

1. Exportación definitiva – autorización de embarque global con cargues parciales: Los usuarios altamente exportadores - ALTEX - los exportadores de productos agrícolas pueden tramitar sus exportaciones mediante cargues parciales, previa obtención de la autorización de embarque global. A igual tratamiento pueden acogerse las exportaciones que se realicen desde el territorio aduanero nacional con destino a los usuarios industriales de zonas francas.

Para el efecto, deben presentar la solicitud de autorización de embarque global, para efectuar cargues parciales de la mercancía objeto de exportación. La autorización otorgada por la autoridad aduanera, tendrá la misma vigencia del documento que acredite la operación de exportación; por ejemplo, el contrato de compraventa celebrado entre el exportador colombiano y el importador extranjero o su representante.

b. Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo: Esta modalidad regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en otro país o en una zona franca industrial de bienes y servicios y cuya permanencia en el exterior está regulada por el término de permanencia que autorice la aduana al momento de la aceptación de la solicitud de autorización de embarque. Antes del vencimiento de dicho plazo, las mercancías deben ser reimportadas.

Terminación de la modalidad: La modalidad de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo debe terminar dentro del plazo señalado por la aduana, en una de las siguientes situaciones:

- a. Reimportación por perfeccionamiento pasivo.
- b. Exportación definitiva.
- c. Reimportación en el mismo estado.
- d. Destrucción de la mercancía en el exterior.
- e. Cesión de mercancía.

c. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado: Esta modalidad permite la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero colombiano al exterior, para atender una finalidad específica en un plazo determinado, fijado por el declarante, sin que exceda de un (1) año. Antes del vencimiento del término autorizado, la mercancía debe reimportarse sin haber sufrido modificaciones en el extranjero, con excepción del deterioro normal por su uso. Las mercancías así exportadas deberán salir del país en un único embarque y con los datos definitivos de la operación. Igualmente deberán quedar plenamente identificadas por sus características permanentes que las individualizan de las demás de su género. El declarante debe conservar en su poder por el término de cinco (5) años, contados a partir de la presentación y aceptación de la solicitud de autorización de embarque, el documento que acredita el contrato que originó la exportación.

Bajo la modalidad de exportación temporal para la reimportación en el mismo estado también pueden exportarse los siguientes bienes:

- Bienes del patrimonio cultural de la nación: El término de permanencia en el exterior no podrá ser superior a tres (3) años y se requiere de la constitución de una garantía que asegure la reimportación de los bienes.
- Mercancías en consignación: Son mercancías que se exportan temporalmente con el fin de promover pedidos en el exterior y pueden ser objeto de reimportación o de declaración de exportación definitiva dentro del término señalado por la autoridad aduanera al momento de realizarse la exportación temporal.
- Leasing de exportación: La exportación de bienes que realicen las compañías de financiamiento comercial, podrán reimportarse en el mismo estado cuando no se ejerza la opción de compra. En este caso, la reimportación deberá efectuarse dentro de los seis (6) meses siguientes al finalizar la operación de leasing internacional.

Terminación de la modalidad: La modalidad de importación temporal para reimportación en el mismo estado, debe terminar dentro del plazo autorizado, mediante una de las siguientes situaciones:

- Reimportación en el mismo estado.
- Exportación definitiva.
- Destrucción de la mercancía debidamente acreditada ante la Aduana.

d. Reexportación: Esta modalidad de exportación procede únicamente para mercancías importadas que se hayan declarado bajo la modalidad de importación temporal para reexportación en el mismo estado y modalidad de importación para transformación o ensamble. Igualmente, procede para los bienes de capital o sus partes importados temporalmente, que deben salir del país o a una zona franca industrial de bienes o servicios, para ser reparados o reemplazados.

Constituye documento soporte de la modalidad de reexportación, la declaración de importación que ampara la mercancía en el territorio nacional.

e. Reembarque: Esta modalidad regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior y que estén almacenadas en depósito habilitado, siempre que no se encuentren en abandono legal y no se hayan sometido a ninguna modalidad de importación.

El declarante debe constituir una garantía por el término de un (1) mes, para garantizar que dentro de los quince (15) días siguientes al embarque de la mercancía, entregará a la autoridad aduanera la certificación expedida por el transportador, donde conste la salida de la mercancía del territorio aduanero nacional.

f. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes: Esta modalidad regula la salida de envíos de correspondencia, paquetes postales y envíos urgentes, siempre que su valor no exceda de US \$1.000 de los Estados Unidos de Norteamérica y requieran ágil entrega a su destinatario en el exterior.

Las labores de recepción, presentación de la declaración y embarque de los paquetes postales, los adelanta la Administración Postal Nacional y las empresas legalmente autorizadas para realizar esta actividad.

Las actividades relativas a los envíos urgentes, las realiza directamente las empresas de transporte internacional con licencia del Ministerio de Comunicaciones con empresas de mensajería especializada e inscritas ante la DIAN, y deberán estar amparados con una declaración simplificada de exportación.

g. Exportación de muestras sin valor comercial: Bajo esta modalidad se pueden exportar mercancías nacionales en calidad demuestras sin valor comercial, cuyo valor anual no exceda de diez mil dólares (US \$10.000) de los Estados Unidos de Norteamérica. La exportación de muestras sin valor comercial realizada por la Federación Nacional de Cafeteros o PROEXPORT, no está sujeta a este monto.

El trámite de la exportación se debe surtir mediante el diligenciamiento de la declaración de exportación simplificada, la cual debe contener los datos definitivos de la mercancía y enviarse al exterior en embarque único; así mismo, debe estar acompañada para su aceptación de los vistos buenos, autorizaciones o licencias que se requieran para su salida del territorio aduanero nacional.

h. Exportación temporal de viajeros: Al amparo de esta modalidad, pueden salir del país mercancías nacionales o nacionalizadas que lleve consigo el viajero y desee reimportarlas a su regreso, sin el pago de tributos aduaneros.

Para el efecto, el viajero deberá presentar en la oficina de la aduana del puerto o aeropuerto de salida, la mercancía, acompañada de la declaración simplificada de exportación, pasaporte y tiquete de viaje.

En la declaración debe quedar claramente identificada la mercancía objeto de salida, por sus características, número o serie que la identifica o individualiza de las demás de su género.

No hacen parte del equipaje los efectos personales del viajero y por lo tanto no serán objeto de declaración. Los bienes así exportados, podrán ser reimportados al territorio aduanero nacional, sin el pago de tributos aduaneros.

i. Exportación de menajes: Con esta modalidad se permite a los residentes en el país, que deseen fijar su residencia en el exterior, exportar los bienes que constituyen el menaje doméstico, presentando ante la aduana las mercancías acompañadas de una relación donde indique la cantidad y descripción de las mismas.

La declaración debe suscribirse y presentarse por el propietario del menaje o la persona debidamente autorizada por éste, ante la dependencia de la aduana competente, del puerto o aeropuerto de salida, del territorio aduanero nacional.

La declaración debe presentarse dentro de los treinta (30) días calendario anterior a la salida del viajero del país o dentro de los ciento veinte (120) días calendario a la fecha de salida del mismo.

Los bienes así exportados podrán ser reimportados al territorio aduanero nacional, sin el pago de tributos aduaneros.

j. Programas especiales de exportación: Los programas especiales de exportación –PEX- permite a los productores nacionales y a sus proveedores de insumos, exportar bienes producidos o elaborados en el territorio aduanero nacional, a partir de materias primas nacionales entregadas por un tercero ubicado en país extranjero.

k. Exportación de energía eléctrica: Mediante esta operación, se permite a las empresas exportadoras interesadas en realizar esta actividad, exportar energía eléctrica, a través de los puntos habilitados para tal fin.

I. Despacho o Envíos Urgentes: Para el trámite de la exportación, es suficiente la presentación por parte de la entidad, de una relación escrita donde indique la clase y cantidad de mercancías objeto de despacho y expresar que se trata de una donación. Esta relación será considerada como una declaración simplificada de exportación. El trámite se surte ante la administración de Aduanas de la jurisdicción aduanera de salida de las mercancías.

M. Exportación de joyas, esmeraldas y demás piedras preciosas: Permite exportar joyas, esmeraldas y demás piedras preciosas debiendo tramitar la solicitud de autorización de embarque, bajo la modalidad de exportación definitiva, no obstante podrá realizarse la operación como mercancía transportada a la mano con el viajero.

Cuando la exportación sea realizada por un viajero, la certificación de embarque se entiende surtida ante la dependencia competente de la aduana donde se tramitará la exportación, mediante la presentación de la fotocopia legible del pasaporte, tiquete y pasa bordo. El tiquete hace las veces de manifiesto de carga.

N. Exportación de café: Solamente se puede exportar el café que cumpla los requisitos de calidad establecidos por el Comité Nacional de Cafeteros. La Federación Nacional de Cafeteros es la entidad encargada de vigilar el cumplimiento de este último requisito.

Las exportaciones de café son realizadas por el Fondo Nacional del Café o por los exportadores particulares debidamente autorizados; para ello, deberán diligenciar la solicitud de autorización de embarque, previas las verificaciones realizadas por la Federación Nacional de Cafeteros, en la cual constatará entre otras, la existencia de la guía de tránsito, toma de muestras para análisis de calidad y emisión del concepto de aprobación de exportación así como la expedición del certificado donde conste el repeso y la liquidación y pago de la contribución cafetera.

4.1.1.3 TIPOS DE PRODUCTOS QUE SE PUEDEN EXPORTAR

A la hora de exportar es importante saber el tipo de producto que se va a exportar, tenemos entonces.

- Productos de libre exportación
- Productos sujetos a requisitos
- Productos de suspendida exportación
- Productos de prohibida exportación

4.1.1.4 INCENTIVOS A LOS EXPORTADORES

El gobierno nacional con el fin de mejorar los saldos de la Balanza de Pagos, ha considerado implementar políticas que motiven a los exportadores para que busquen nuevos mercados internacionales, entre los más importantes tenemos:

4.1.1.5 LAS ZONAS FRANCAS.

El país tiene lugares geográficos específicos destinados a la realización de importaciones y exportaciones con preferencias aduaneras, es decir no se pagan impuestos a las tarifas que, si se hace en otros territorios, así la mercancía puede ingresar o permanecer o ser transformada sin que le aplique el régimen tributario norma. En Colombia tenemos zonas francas en: Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Magdalena, Santander, Valle del Cauca y Bogotá.

4.1.1.6 SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES.

Con la implementación del Plan Exportador 1999 – 2009 se definió que se incentivarían las exportaciones de los negocios que hagan éstas empresas, las cuales se ocupan básicamente de ubicar los productos nacionales en los mercados internacionales, el incentivo consiste en el no cobro de impuestos como el Impuesto a las Ventas IVA y la Retención en la Fuente, con lo cual facilita la comercialización del producto y genera mayor flujo de caja al empresario, lo cual no implica que se evada el impuesto, ya que se debe presentar un informe detallado de las compras y las ventas realizadas a la DIAN, dando cumplimiento a las normas establecidas.

4.1.1.7 PLAN VALLEJO Y OTROS SISTEMAS DE COMERCIO EXTERIOR.

Consiste en los beneficios que el gobierno otorga a los exportadores para el ingreso de materias primas e insumos, los cuales tienen una exención de impuestos siempre y cuando el exportador lleve su producto a los mercados internacionales, igual la norma establece unas prioridades importantes para la compra de maquinaria, operaciones de maquila, reposición de materias primas,

4.1.1.8 BENEFICIO PARA LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS ALTEX.

Es un mecanismo que también incentiva a los exportadores, que consiste en que a las empresas que hayan exportado más de Dos Millones de dólares durante el año se le devuelve el IVA y la Retención en la Fuente.

4.1.1.9 USUARIO ADUANERO PERMANENTE – UAP.

Es un mecanismo creado para incentivar a las empresas que hayan realizado exportaciones por valor F.O.B. mayores iguales a tres millones de dólares (US\$3'000.000) o su promedio anual durante los 3 años

inmediatamente anteriores a la solicitud, habiendo tramitado por lo menos 2.000 declaraciones de importación y/o exportación; para los que hayan permanecido como usuarios del Plan Vallejo por un periodo de 3 años y que realicen exportaciones mayores o iguales a dos millones de dólares (US\$2'000.000) .

PASOS GENERALES PARA HACER UNA EXPORTACIÓN

Actualmente se dispone de asesorías para hacer una exportación, una de las organizaciones del Estado para orientar las exportaciones es PROEXPORT, esta entidad en su portal define el siguiente orden para hacer una exportación:

■ Registro como exportador

Tramitar el Registro Único Tributario (RUT) en cualquier SuperCade.

■ Estudio de mercado y localización de la demanda potencial

Seleccionar el mercado en el que se quiere incursionar. Identificar las características del país a donde se va a exportar, como preferencias de los consumidores y normatividad.

■ Ubicación de la posición arancelaria

Localice la posición arancelaria de su producto a través del arancel de aduanas o en el Zeiky de su ciudad.

■ Procedimientos ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:

- Registrarse como productor nacional
- Presentar la oferta exportable
- Solicitar la determinación de origen de su producto
- Solicitar criterios de origen de su producto

■ Procedimientos de visto bueno

Consultarle a la Dian si su producto requiere permisos previos para la autorización de la exportación. Luego de tramitarlos, debe presentar la declaración de exportación ante la DIAN.

■ Procedimientos aduaneros para despacho ante la Dian:

- Cuando tenga lista la mercancía verifique términos de negociación.
- Puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación de transporte internacional.
- En la Dian Aeropuerto puede solicitar la solicitud de autorización de embarque.
- Adquiera el formulario de Declaración de Exportación en la Dian. Si la exportación tiene un valor de más de USD\$10.000 debe hacer el procedimiento a través de una Agencia de Aduanas.

■ Medios de pago

Hay diferentes medios de pago internacional: cartas de crédito, letras avaladas, garantías Standby. Contacte a su asesor de Bancoldex en el Zeiky.

■ Procedimientos cambiarios o reintegro de divisas

Debe reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios, como bancos comerciales y otras entidades financieras.

4.1.1.10 COSTOS DE LA EXPORTACIÓN.

	US\$ Total	US\$ Unitario	Col\$ Total	Col\$ Unitario
COSTO EN FABRICA:				
EMPAQUE Y EMBALAJE:				
MARCADO Y ETIQUETADO:				
BENEFICIO				
PRECIO EXW:				
INTERMEDIACION ADUANERA				
CERTIFICADO ORIGEN				
DILIGENCIAMIENTO CERT. ORIGEN				
DOCUMENTO DE EXPORTACION				

DILIGENCIAMIENTO DOC. EXPORTACION				
GASTOS VARIOS				
TRANSPORTE INTERNO:				
ESCOLTA				
SEGURO NACIONAL:				
SERVICIOS PORTUARIOS				
CARGUE / DESCARGUE:				
ALMACENAMIENTO:				
LLENADO Y VACIADO DE CONTENEDORES				
REACOMODAMIENTO DE LA CARGA:				
PESAJE:				
THC ORIGEN				
FOB o FCA:				
BAF				
CAF				

OTROS RECARGOS				
FLETES INTERNACIONALES:				
CFR o CPT:				
SEGURO INTERNACIONAL:				
CIF o CIP:				
SERVICIOS PORTUARIOS DESTINO				
THC DESTINO				
CARGUE / DESCARGUE:				
ALMACENAMIENTO:				
REACOMODAMIENTO DE LA CARGA:				
PESAJE:				
DEQ:				
TRANSPORTE INTERNO:				
SEGURO INTERNO EN DESTINO:				
DROP OFF				

DDU				
ADUANA DE IMPORTACION:				
IVA:				
DDP				

La exportación incluye los costos de la tabla, los cuales se deben tener en cuenta a la hora de realizar dicha exportación, dependiendo del ICONTERM utilizado.

4.1.2 EJERCICIOS DEL TEMA 1

Con el fin de profundizar en la temática desarrollada, usted debe:

- 1.- investigar el comportamiento de las exportaciones en Colombia durante los últimos 3 años.

4.2 TEMA 2 FUNDAMENTOS DE MARKETING INTERNACIONAL

El marketing internacional, se puede definir como la planeación y ejecución de acciones que conduzcan a la participación de mercados internacionales. Las cuales repercuten positivamente en la generación de divisas para un país. Puesto que se incrementan las ventas de las empresas.

El marketing internacional es de gran importancia en los negocios de hoy, dadas las condiciones de globalización en que está inmersa la economía mundial, así éste se ve enfrentado a nuevos retos y oportunidades.

El marketing internacional debe considerar el entorno social, político y económico mundial, para el diseño de estrategias y mecanismos de interés que logren los objetivos. Así mismo se ha de analizar las condiciones financieras internacionales.

Las empresas acceden al marketing internacional básicamente desde las exportaciones, por lo tanto, se hacen estudios de mercado en el lugar donde se pretende llegar con bienes y servicios. Las empresas se encargan de los procesos de internacionalización.

5 PISTAS DE APRENDIZAJE

Que el Comercio Exterior es fundamental para el desarrollo y crecimiento económico de un país.

Para cualquier operación del orden internacional se debe hacer uso de los términos de comercialización INCOTERMS

El régimen aduanero se aplica para todos los negocios de importación y exportación.

El marketing internacional es el futuro de los negocios internacionales por lo tanto se debe implementar en las empresas.

6 BIBLIOGRAFÍA

- BENGOECHEA, A y otros. (2002) Economía Internacional Cuestiones y Ejercicios resueltos. Madrid: Prentice Hall.
- CAICEDO, A. Y. (2002) Economía Internacional. Perspectiva Latinoamericana. Bogotá: TecnoPress Ediciones.
- GARCÍA, J.M. y otros. () Sistema Económico Mundial. Madrid: Thomson.
- NIETO, J.A. (2000) Manual Práctico de Comercio Exterior. Villavicencio: Editorial Juan XXIII.
- RENQUEIJO, J. (1997) Economía Mundial. Un análisis entre dos siglos. Madrid: Mc Graw Hill.
- TUGORES, J. (1997) Economía Internacional e Integración Económica. Segunda edición. Madrid: Mc Graw Hill.

6.1 PÁGINAS WEB RECOMENDADAS

<http://www.proexport.com.co/>

<http://www.banrep.gov.co/>

<https://www.mincomercio.gov.co/>

http://www.degerencia.com/tema/comercio_exterior