

# PROCESOS DE EXPORTACIONES

Darling Gómez Ospina



**AREANDINA**

Fundación Universitaria del Área Andina

---

MIEMBRO DE LA RED

**ILUMNO**

Procesos de Exportaciones  
Darling Gómez Ospina  
Bogotá D.C.

Fundación Universitaria del Área Andina. 2018

Catalogación en la fuente Fundación Universitaria del Área Andina (Bogotá).

## **Procesos de Exportaciones**

© Fundación Universitaria del Área Andina. Bogotá, septiembre de 2018  
© Darling Gómez Ospina

ISBN (impreso): **978-958-5539-27-3**

Fundación Universitaria del Área Andina  
Calle 70 No. 12-55, Bogotá, Colombia  
Tel: +57 (1) 7424218 Ext. 1231  
Correo electrónico: [publicaciones@areandina.edu.co](mailto:publicaciones@areandina.edu.co)

Director editorial: Eduardo Mora Bejarano  
Coordinador editorial: Camilo Andrés Cuéllar Mejía  
Corrección de estilo y diagramación: Dirección Nacional de Operaciones Virtuales  
Conversión de módulos virtuales: Katherine Medina

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra y su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método sin autorización escrita de la Fundación Universitaria del Área Andina y sus autores.

## **BANDERA INSTITUCIONAL**

Pablo Oliveros Marmolejo †  
Gustavo Eastman Vélez

**Miembros Fundadores**

Diego Molano Vega  
**Presidente del Consejo Superior y Asamblea General**

José Leonardo Valencia Molano  
**Rector Nacional**  
**Representante Legal**

Martha Patricia Castellanos Saavedra  
**Vicerrectora Nacional Académica**

Jorge Andrés Rubio Peña  
**Vicerrector Nacional de Crecimiento y Desarrollo**

Tatiana Guzmán Granados  
**Vicerrectora Nacional de Experiencia Areandina**

Edgar Orlando Cote Rojas  
**Rector – Seccional Pereira**

Gelca Patricia Gutiérrez Barranco  
**Rectora – Sede Valledupar**

María Angélica Pacheco Chica  
**Secretaria General**

Eduardo Mora Bejarano  
**Director Nacional de Investigación**

Camilo Andrés Cuéllar Mejía  
**Subdirector Nacional de Publicaciones**

# PROCESOS DE EXPORTACIONES

Darling Gómez Ospina



AREANDINA

Fundación Universitaria del Área Andina

---

MIEMBRO DE LA RED

**ILUMNO**

## EJE 1

Introducción	7
Desarrollo Temático	8
Bibliografía	25

## EJE 2

Introducción	27
Desarrollo Temático	28
Bibliografía	46

## EJE 3

Introducción	48
Desarrollo Temático	49
Bibliografía	66

## EJE 4

Introducción	68
Desarrollo Temático	69
Bibliografía	87

# PROCESOS DE EXPORTACIONES

Darling Gómez Ospina

## EJE 1

Conceptualicemos

Los términos de mercadeo son utilizados en la vida cotidiana de distintas formas, son de uso diario y en cuestiones de comercio exterior son de vital importancia debido a que ayudan a importadores, exportadores e intermediarios a posicionar los productos en los mercados internacionales.

Al momento de realizar las negociaciones con otros países de productos colombianos, es necesario analizar las condiciones del mercado pertinentes para asegurar el posicionamiento de los mismos en el exterior, esto constituye uno de los principales motivos para hacer un adecuado estudio de mercado, analizando los requerimientos, entornos y factores que dispone el país y las características de la demanda, por consiguiente, debe existir una oferta encaminada a dinamizar la economía del país, la cual brinde ingresos a la nación, cumpliendo con las normativas establecidas en la legislación colombiana y las normas internacionales tributarias y aduaneras, asegurando la calidad y pertinencia de nuestro producto en el exterior; razón por la cual el análisis de mercado se convierte en un estudio de vital importancia para determinar la factibilidad de un producto en nuevos mercados y su pertinencia con la exportación para Colombia y el dinamismo de su desarrollo económico a partir del ingreso de divisas.

En este referente estudiaremos los conceptos teóricos del estudio de mercado para el proceso de exportación y el posicionamiento de productos en el exterior, revisaremos los elementos de las 7 P, la matriz DOFA (definición por sus iniciales Debilidades, Oportunidades, Fortalezas o Amenazas) aunque en algunos estudios también se conoce como FODA o DAFO, dependiendo de la connotación que se le brinde pero el significado es el mismo, solamente cambia el orden de las palabras y por ende de las iniciales. Se toman aspectos demográficos, geográficos, pictográficos, los cuales nos ayudan a determinar la factibilidad del producto en el exterior.

El **estudio de mercado** es de vital importancia en el área de comercio exterior, tanto para las exportaciones como importaciones, ya que nos brinda diferentes perspectivas realizando un perfecto análisis del **mercado** internacional y definiendo las opciones más pertinentes que aporten a la economía colombiana asegurando su comercio exterior, por lo cual la pregunta que orienta este módulo es: **¿Cuáles son los conceptos, principios o teorías necesarias para lograr posicionar productos y/o servicios colombianos en el mercado internacional?**



#### Estudio de mercado

Análisis de la factibilidad de un producto en el exterior.

#### Mercado

Lugar donde se reúnen compradores y vendedores.

# Estudio de mercado





Aunque nos parezca de carácter extraño, siempre en cada una de nuestras actividades, incluso en la rutina utilizamos términos de mercadeo para realizarlas con éxito, las más básicas de las decisiones pueden desencadenar una verdadera investigación de mercados a partir de las necesidades que todos tenemos, ahora imaginemos a nivel internacional, cuántos interrogantes podemos tener acerca de un mercado que de principio es totalmente desconocido para nosotros, pero sin pensarlo resulta ser una actividad realizada a conciencia.

El mercado se mueve básicamente por dos fuerzas económicas que son oferta: cantidad de bienes y servicios que los oferentes colocan a disposición en el mercado y demanda: cantidad de bienes y servicios que las personas están dispuestas a adquirir, las cuales son los componentes analizados en un estudio de mercado.

Un estudio de mercado, es un análisis detallado en el cual se evalúan aspectos cualitativos y cuantitativos de un producto en un mercado específico, el cual es un punto de referencia para saber a cuántos consumidores se les venderá el producto, a qué tipo de consumidor se pretende vincular a la oferta comercial, las cantidades a comercializar y el precio competitivo en que se ofrecerá el producto comparado con otros similares que ya compiten en el mercado internacional.



Los principios de mercadeo tienen su punto de origen desde las necesidades del ser humano, como todos saben las necesidades están creadas, el ser humano en su gran sabiduría inventa los medios para suplir dichas necesidades, como en el ejemplo de la necesidad de la comunicación el ser humano inventó los teléfonos hasta llegar hoy en día a los celulares cuyo desarrollo tecnológico es de admirar.



### Lectura recomendada

Con el objetivo de ampliar el tema se invita al estudiante a realizar la siguiente lectura complementaria de la página 1 a la 15.

*El estudio de mercado*

Opera Global Busines

## Objetivos de un estudio de mercado

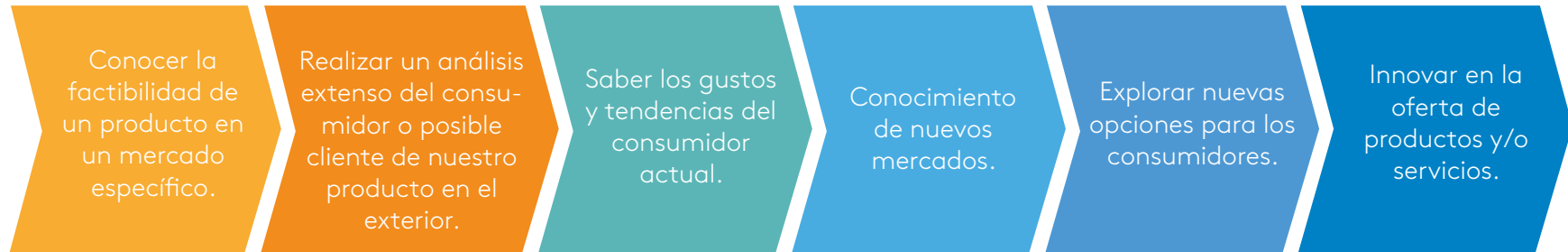


Figura 1. Objetivos de un estudio de mercado  
Fuente: propia

Para realizar un estudio de mercado, existen en el medio distintas herramientas incluso online que nos pueden ayudar con este proceso, como lo son *Google trends*, búsqueda de Google por medio de *Adwords* pero en este caso nos enfocaremos en los principales elementos de un estudio de mercado, lo cual constituye la base del marketing, debido a que anteriormente solamente se hablaba de las famosas 4 P (definidos por el profesor de contabilidad el estadounidense Jerome McCarthy en 1960 y como concepto de marketing en 1960) pero en la actualidad debido a la evolución del marketing y su cercanía con el consumidor final, la teoría evolucionó a 7 P, las cuales explicaremos a continuación:

### Las 7 P

**1. People (gente):** las relaciones comerciales en la actualidad nacen a partir de la interacción de consumidores y clientes finales e incluso con las mismas empresas, el objetivo final del marketing es fidelizar clientes que permanezcan en las empresas por perpetuidad, pero para lograr esta premisa es necesario un conocimiento profundo de las personas que integran nuestro mercado.

**2. Producto:** es el bien final que se ofrece al consumidor con el fin de satisfacer sus necesidades, lo cual es el punto básico de un estudio de mercado, que las necesidades del consumidor estén alineadas con el producto. Los niveles de producto que se conocen en el mercado son:




### Google adwords

Es un servicio y un programa de la empresa Google que se utiliza para ofrecer publicidad patrocinada a potenciales anunciantes.

### 7 P

Análisis de mercado que se realiza a un producto.

- **Básico:** representado por la necesidad que se busca satisfacer con el producto.
- **Formal:** el producto se transforma en un bien tangible, por ejemplo, un computador.
- **Ampliado:** es el producto tangible más el valor agregado que le brinde la empresa productora.


**Lectura recomendada**

Para ampliar el tema se invita al estudiante a realizar la siguiente lectura complementaria de la página 10 a la 12.

*El estudio de mercado*

Opera Global Busines

- 3. Place:** es el lugar donde se encuentran compradores y oferentes de productos, en la actualidad no solamente constituye un lugar físico; por el contrario, la mayoría de estos encuentros por uso de tecnologías se dan en el e-commerce.
- 4. Precio:** es el valor que un cliente paga por un producto con el fin de satisfacer sus necesidades. Las clases de precios que se pueden determinar en el mercado son; precio mayorista, precio al por menor, precio autorizado, precio negociado, precio de reserva, precio de mercado, precio de liquidación y precio de referencia. Con el objetivo de ampliar el tema

se invita al estudiante a realizar la siguiente lectura.

- 5. Promoción:** se utiliza como el medio para dar a conocer el producto dependiendo de las necesidades del cliente, así mismo se diferencia si es para consumidores o clientes altamente potenciales. En la actualidad existen diferentes medios que sirven para dar a conocer los productos a los consumidores y que se pueden utilizar de forma gratuita como son las redes sociales.
- 6. Procesos:** con el fin de fidelizar y retener al cliente y consumidor final, las empresas deben realizar una cantidad de procesos que le permitan generar algún tipo de conocimiento de los mismos y utilizar esa información para crear vínculos que le permitan mantener esos clientes. Para este análisis se sugiere tener en cuenta la logística de aprovisionamiento, la de producción y la de comercialización.
- 7. Posicionamiento:** las empresas deben tener clara la posición que ocupan en el mercado o el plan para alcanzar el objetivo definido por ellos en su plan de marketing, es clara que, entre más posicionamiento de la marca en el mercado, más confianza brinda a sus clientes. Para realizar este análisis, se recomienda las herramientas 5 fuerzas de Porter (diamante de Porter), el cual básicamente analiza: condición de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines y auxiliares y por último tiene en cuenta la estructura, estrategia y rivalidad de las empresas.



## Lectura recomendada

Para ampliar el tema lo invitamos a realizar la siguiente lectura:

*Diamante de Porter*

Mario Blacutt Mendoza

Como se evidencia se debe realizar un exhaustivo estudio de todas las variables del mercadeo para posicionar nuestro producto en el exterior, adicional de las premisas de las 7 P descritas anteriormente, se debe realizar un DOFA para evaluar la competitividad de la empresa en el entorno que se desenvuelve.



## Instrucción

Con el fin de reforzar tus conocimientos te invitamos a revisar el recurso de aprendizaje: galería.

Una vez definida las 7 P con la información recolectada del producto a exportar, se debe precisar la información del consumidor que es importante, recordemos que finalmente es quien toma la decisión de compra.

Es vital hacernos a nivel interno la pregunta ¿Quién es mi cliente? con la cual se puede definir el perfil del cliente del producto a exportar, claro que para proceder en la actualidad es necesario tener en cuenta las tendencias globales (*trending topic*), ya que vivimos en un mundo glo-

balizado, donde las tendencias mundiales influyen en los gustos y en la cultura de consumo de la actualidad.

Hoy en día existen diferentes métodos para conocer los gustos de los clientes o futuros consumidores, pues uno de los objetivos del estudio de mercado es fidelizar el cliente, tratando de desarrollar su máximo potencial satisfaciendo sus necesidades con los productos ofertados por nosotros; para lograr conocer a fondo el gusto o preferencias del consumidor se pueden utilizar varias estrategias:

- **Encuestas:** se recomienda realizarlas con preguntas de opción múltiple (no con respuesta abierta) esto con el fin de unificar la información y simplificar su análisis. Estas encuestas pueden ser físicas o virtuales.

- **Llamadas telefónicas:** aunque son un poco más personal, este método es complicado debido a la información que se pide manejar de modo personal, básicamente en la llamada se pretende conocer al cliente y establecer contacto personal.
- **Grupos de referencia:** se pretende analizar al cliente o a los individuos a partir de un grupo homogéneo y su comportamiento con las tendencias del mercado.

La matriz DAFO se constituye como un método de planificación en las empresas (en especial en apertura), debido a que permite conocer la situación real de la empresa o productos en comparación con el entorno en el que se desenvuelva la empresa y en lo posible corregir los posibles errores o estrategias para lograr la mejora sustancial y aumentar la competitividad.



Figura 2. Análisis DAFO  
Fuente: propia

La información descrita anteriormente constituye los pasos fundamentales para el análisis del producto, pero teniendo en cuenta que hablamos de proceso de exportación, el estudio de mercado se debe realizar complementariamente con información propia del disciplinar de comercio, veamos a continuación:



## Reflexionemos

Para exportar debemos plantearnos a nivel interno dos preguntas importantes:

### 1. ¿A dónde debo dirigir la oferta comercial exportadora?

La oferta exportadora se debe dirigir al espacio geográfico donde el estudio de mercado de como resultado mayor factibilidad del producto, teniendo en cuenta todos los aspectos mencionados anteriormente y en el mercado el cual nos asegure mayor posicionamiento del bien a exportar.

### 2. ¿Cómo construyo mi oferta exportadora?

La oferta exportadora se puede construir a partir de los resultados de los estudios de mercado, teniendo en cuenta dichas estadísticas es más fácil tomar decisión sobre el futuro de nuestros productos.

En el momento de realizar el estudio de mercado es necesario utilizar todas las fuentes de información necesaria, (pero asegurando la confiabilidad de dicha información) incluso si es posible recopilar o acceder a información recolectada para estudios de mercados anteriores con el fin de tener más acceso real al mercado que se requiere potenciar para el producto en mercados internacionales.

La información anterior se debe complementar jerarquizando prioridades, masificando recursos y colocando a disposición todas las ventajas para que el producto logre posicionarse en el exterior, por lo cual se debe tener en cuenta las fuentes de información que se pueden utilizar para obtener información, como lo describe el cuadro anterior:

Diferencias entre información primaria y secundaria		
Criterio diferencial	Fuentes primarias	Fuentes secundarias
<b>Definición</b>	Aquellas en las que la información se encuentra en su origen y por lo tanto debe ser elaborada por primera vez y de forma específica.	Aquella que presentan información ya existente que fue generada anteriormente con otra finalidad que no tiene que coincidir con el propósito del estudio de mercado.
<b>Acceso</b>	Puede ser un proceso lento puesto que hay que partir de ceros.	Consulta o compra, suele estar publicada.
<b>Ejemplo</b>	<p><b>Cualitativas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Reuniones de grupo.</li> <li>● Entrevistas a profundidad.</li> <li>● Técnicas proyectivas.</li> <li>● Observación.</li> </ul> <p><b>Cuantitativas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Encuestas experimentos.</li> <li>● Observación.</li> </ul>	<p><b>Internas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ventas.</li> <li>● Márgenes.</li> <li>● Estados.</li> </ul> <p><b>Externas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Publicaciones (directorios y revistas).</li> <li>● Estadísticas y bases de datos (sectoriales, nacionales).</li> <li>● Otros estudios de mercado.</li> <li>● Estudios de cámaras.</li> </ul>

Tabla 1. Diferencia entre información primaria y secundaria  
Fuente: [https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO\\_PASO1](https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO_PASO1)

La información presentada en el cuadro anterior nos ayuda a determinar las fuentes de información que se van a utilizar de qué tipo (si son primarias o secundarias) y algunos ejemplos que serán útiles de donde se puede obtener información.

Una vez se recopile toda la información del producto, este se debe ubicar en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, llamado Sistema Armonizado o SA, nomenclatura creada por la OMA (Organización Mundial de Aduanas) la cual muchos países han adoptado para la clasificación de mercancías y para Colombia adoptamos la nomenclatura de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) con Arian que es la autorizada para nuestro país. A continuación, explicaremos la subpartida arancelaria:

## Conceptos básicos

Subpartida arancelaria



Capítulo	<b>08</b> Frutas y frutos comestibles. cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.
Partida arancelaria	<b>08.10</b> Las demás frutas u otros frutos, frescos.
Subpartida arancelaria	<b>08.10.90</b> Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.).
Subpartida arancelaria colombiana	<b>08.10.90.10.20</b> Maracuyá (parchita) (Passiflora edulis var. Flavicarpa).

Figura 3. Conceptos básicos subpartida arancelaria  
Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



### Instrucción

Lo invitamos a realizar la actividad de aprendizaje: emparejamiento, con el fin de afianzar sus conocimientos.

Es de resaltar que todos los productos se encuentran debidamente identificados en el SA (Sistema Armonizado) facilitando su comercialización y la unificación de políticas arancelarias para el territorio aduanero nacional.



## Perfil de la mercancía

REPÚBLICA DE COLOMBIA  
**DIAN**  
 Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

DIAN - MUISCA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Estructura nomenclatura

Índice alfabético arancelario

Reglas generales de la nomenclatura

Por texto

**Perfil de la mercancía**

**DATOS GENERALES**

Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Log
ARIAN	0101.21.00.00			01-ene-2012	...	
Descripción	Animales vivos Caballos, asnos, mulos y burdóganos, vivos Caballos: - - Reproductores de raza pura			01-ene-2012	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2012	...	

**MEDIDAS**

Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancía			

Anterior 1 7716 Siguiente

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancía			

Figura 4. Perfil de la mercancía

Fuente: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>



## Visitar página

Para acceder al sistema armonizado, lo pueden hacer directamente a través de la página de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) (<http://www.dian.gov.co/>) por medio del enlace otros servicios, consulta de arancel; la otra forma es por medio de la base de datos que la Universidad tiene en medios virtuales llamadas Legiscomex:



## Instrucción

Con el fin de interactuar con la plataforma **Muisca**, los invitamos a realizar la actividad de aprendizaje: prácticas y simulaciones.

## Perfil logístico por países

En el contexto de exportaciones, es importante conocer todos los pormenores del país al cual vamos a dirigir nuestra oferta exportadora, si bien es claro que los productos y/o servicios no se adaptan a todas las necesidades de los clientes, pasa lo mismo con los países, un adecuado estudio de los perfiles logísticos de como mínimo 3 opciones de clientes (países) permite disminuir el número de errores en cuanto a la implementación de estrategias de mercadeo y aumenta la posibilidad de fidelizar los mercados objetivos.

Las siguientes temáticas se deben tener en cuenta dentro del análisis logístico de los países:

- Exportaciones colombianas hacia ese país de destino.
- Principales productos exportados.

- Principales productos importados.
- Desempeño logístico del país.
- Aspectos: geográfica, demográficos, pictográficos y geográficos.
- Acceso marítimo y principales líneas navieras.
- Acceso aéreo y principales aerolíneas de transporte de pasajeros y de carga.
- Acceso terrestre y principales empresas de transporte terrestre.
- Acceso férreo y principales empresas de transporte de este modo.
- Documentos requeridos para el ingreso de mercancías.

- Indicadores de comercio transfronterizo.
- Normatividad aduanera, perfiles logísticos.

Después de realizar el estudio con cada uno de los perfiles logísticos de los países teniendo en cuenta los aspectos relacionados, anteriormente se procede a escoger una de las opciones más pertinentes para comercializar nuestro producto teniendo en cuenta que el objetivo principal es el posicionamiento del producto en ese país y la fidelización de los clientes.

Una vez seleccionado el mercado, se debe realizar el estudio del producto en el país escogido, teniendo en cuenta las siguientes variables.

Cantidad	Calidad	Precio
<p>Establecer la cantidad de producto que se desea exportar, teniendo en cuenta las variables de oferta y demanda.</p>	<p>Asegurar que el producto exportable cumpla con todos los requerimientos que el país exige y brindarle toda la confianza al cliente final producto exportable cumpla con todos los requerimientos que el país exige y brindarle toda la confianza al cliente final.</p>	<p>Asegurar que el producto exportable cumpla con todos los requerimientos que el país exige y brindarle toda la confianza al cliente final.</p>

Figura 5. Variables del mercado  
Fuente: propia

## Integración económica

Colombia desde 1990 ha firmado diferentes acuerdos económicos (TLC, tratados, etc.) que favorecen en diferentes aspectos a la nación, en especial los económicos y que en muchas oportunidades son la puerta de entrada a otros mercados. En el estudio de mercado, es de vital importancia que se indague si en los países destino, nuestro país cuenta con algún acuerdo que facilite la negociación y revisar minuciosamente si el producto de la exportación tiene algún tipo de beneficio, ya sea en materia de arancel o en normativa aduanera.

## La competencia



Figura 6.

Fuente: Shutterstock/522549064

Muchos la califican como un enemigo, pero desde el punto de vista del mercadeo la competencia es quien más genera cambios en los mercados y permite a las empresas desarrollar innovación diariamente, sin competencia las empresas no existirían y no se verían obligadas a cambiar de estrategia y de innovar para sus mismos clientes.

Para tener éxito en el mercado es necesario conocer mejor a la competencia que a nuestro mismo producto, con el fin de tomar decisiones asertivas sobre los nuestros y definir permanencia en el mercado.

Es necesario incluir dentro de este análisis los proveedores con que tiene relación comercial, el precio de sus productos, el posicionamiento que tienen en el mercado y los valores agregados que tiene con sus clientes, en que se diferencian de nosotros

y como se mantiene en la actualidad, un gran interrogante para analizar ¿Por qué es nuestra competencia?

En el desarrollo del presente referente se ha hablado de los términos de mercadeo y su importancia en el área de exportaciones, a continuación, vamos a realizar un ejemplo de los principales elementos del estudio de mercado, para contextualizarlos más en las labores que deben realizar en sus actividades tanto de aprendizaje como evaluativas, cabe resaltar que en este apartado se presenta la información de manera resumida, pero una vez al presentar sus actividades deben consultar todas las fuentes de información posible para sintetizar los conocimientos del eje, los invitamos a revisar el siguiente gráfico con los pasos para realizar adecuadamente el estudio de mercado.



Figura 7.  
Fuente: propia

1. Defina el producto: Los palmitos son productos alimenticios extraídos de una parte del corazón de algunas especies de palmera.

El palmito tiene un color blanco, textura crujiente y sabor similar al de una nuez.



Figura 8. Palmito  
Fuente: <http://www.adelgazar.com/wp-content/uploads/2016/10/palmito002.jpg>

2. Al tener claro el producto y definido lo que se va exportar, realizamos el análisis de las 7 P.

<b>People</b>	Los palmitos están dirigidos a toda la población, debido a que su uso es variado en comidas y su sabor es de preferencia de todos los paladares, adicional contienen excelentes propiedades nutritivas para el buen funcionamiento del organismo.
<b>Producto</b>	El palmito tiene un color blanco, textura crujiente y sabor similar al de una nuez, conocido también como producto saludable.
<b>Place lugar</b>	Los palmitos se deben comercializar en estratos altos o población media alta como se conoce en los mercados exteriores, en este caso el país seleccionado es Francia, debido a la participación del mercado del mismo.
<b>Precio</b>	El precio promedio a manejar en el mercado debe ser 7 veces más del valor comercializado en Colombia, en promedio \$52500 COP.
<b>Promoción</b>	Dar a conocer el producto en los principales medios de comunicación del país destino, pero en especial en medios virtuales.
<b>Procesos</b>	Asegurar al consumidor final que el producto cumple con todos los requerimientos del país destino, con el fin de brindarle la mejor de las experiencias; vale la pena destacar que se cumplen los requerimientos de negociación con la Unión Europea.
<b>Posicionamiento</b>	Si aseguramos al cliente los elementos desarrollados anteriormente, el posicionamiento se da una vez cumplamos con todos los requerimientos del mercado.

Tabla 2.  
Fuente: propia

3. Ubicar el producto dentro del SA: cabe anotar que la matriz DOFA se realiza para empresas no para un solo producto, en caso de que quisiéramos posicionar una empresa en mercados internacionales, procederemos a realizar este análisis.

### Perfil de la mercancía

Datos generales						
Nivel nomenclatura	Código nomenclatura	Código complementario	Código suplementario	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2008.91.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas. Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.  Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008-19.  • Palmitos			01-ene-2007	...	
Unidad física	Kilogramo			01-ene-2007	...	

Figura 9. Perfil de la mercancía

Fuente: <http://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

4. Definir el perfil logístico del país destino (es recomendable como mínimo tener 3 opciones).

El país escogido es Francia por:

- Clima: forma parte de la zona templada, con calores en verano. Tiene gran influencia del mediterráneo manifestando inviernos suaves y cortos y veranos calurosos.

- Demografía: cuenta con una población total de 66.952.000 de habitantes:
  - 51.4 % mujeres.
  - 48.6 % hombres.
- Estimación del mercado: hasta hace varios años este se encontraba solamente en tiendas de alimentos exóticos. Ahora el palmito es mayormente vendido en las grandes cadenas de supermercado. La compra por parte de productores y empresas agrícolas reflejando un aumento en la demanda.



### Visitar página

Para acceder al perfil logístico completo de Francia, ingresa a:

[http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil\\_logistico\\_de\\_francia\\_1.pdf](http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_francia_1.pdf)

Para acceder al perfil logístico de cualquier país, puedes revisar:

[http://www.colombiatrade.com.co/herramientas\\_perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais](http://www.colombiatrade.com.co/herramientas_perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais)

5. Determinar el acuerdo económico de Colombia con este país, en este caso, aplica la Unión Europea (UE).

Colombia cuenta con un tratado de libre comercio con Chile y la Unión Europea, firmado en Bruselas, Bélgica el 26 de junio del 2012. Colombia debe cumplir con las reglas de etiquetado de alimentos en Europa, todos los alimentos, bebidas y envasados para ser comercializados en la UE deben cumplir con el reglamento 1169 del 2011.

Como se ha abordado en los contenidos temáticos del presente eje, el estudio de mercado es de vital importancia para las exportaciones, nos permite conocer por un lado la percepción del cliente y/o consumidor en relación al producto y por otro la factibilidad del mismo en mercados extranjeros, lo cual compila una serie de conocimientos teóricos y prácticos para dar una idea en general o conclusión del comportamiento del producto en otro escenario diferente al colombiano.



### Instrucción

Para finalizar y con el fin de aplicar todos los contenidos teóricos los invitamos a que con su equipo de trabajo a desarrollar la wiki.



Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). *Consulta arancel*. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Legiscomex. (s.f.). *Legiscomex*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (7 de marzo de 2016) Decreto 390. [Decreto 390 de 2016]. DO: 49.808.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2017). *¿Cómo realizar una exportación exitosa?* Recuperado de: [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=81668&name=COMO\\_HACER\\_UNA\\_EXPORTACION\\_EXITOSA.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=81668&name=COMO_HACER_UNA_EXPORTACION_EXITOSA.pdf&prefijo=file)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *VUCE, Módulo de exportaciones*. Recuperado de [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo\\_de\\_exportacion\\_-\\_VUCE.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo_de_exportacion_-_VUCE.pdf&prefijo=file)

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (30 de diciembre de 1999). Decreto 2685. [Decreto 2685 de 1999]. DO: 43.834.

Opera Global Business (s.f.). *Estudio de mercado*. Recuperado de <http://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf>

Procolombia. (2016). *Manual de empaque y embalaje*. Recuperado de [http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)

Procolombia. (s.f.) *Procolombia*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/>

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) (s.f.). *Cadena de la distribución física internacional*. Recuperado de [https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/semillas/123401\\_1\\_VIRTUAL/Contenido/Documentos/Versiones\\_descargables\\_oa/fase-1-oa1.pdf](https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/semillas/123401_1_VIRTUAL/Contenido/Documentos/Versiones_descargables_oa/fase-1-oa1.pdf)

# PROCESOS DE EXPORTACIONES

Darling Gómez Ospina

## EJE 2

Analicemos la situación



El hombre en la sociedad desempeña un papel fundamental, pero este no sería el mismo sin las leyes que acompañan dichos fundamentos; desafortunadamente la sociedad colombiana no funcionaría de la misma forma si no existieran normativa para los individuos, nuestro compendio de leyes es conocido como: la Constitución Política de Colombia de 1991, en la cual encontramos los derechos y deberes de todos los colombianos.

En cuestión de normativas de comercio, para el país tal vez el momento más importante fue en los años noventa con la apertura económica, bajo el gobierno del presidente Cesar Gaviria Trujillo. Fue en esta época en donde Colombia tuvo la experiencia de realizar el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional.

La normativa en ese año era muy básica y terminó fracturando la economía colombiana, porque no se tomaron las medidas correctas y se permitió el ingreso excesivo de mercancías que nuestro país también producía, afectando la economía colombiana y por ende el bienestar de la sociedad, por lo cual es de vital importancia conocer la normativa aduanera que rige el territorio colombiano, en el régimen de exportación para saber las modalidades, procesos y requerimientos que la autoridad aduanera exige para los bienes que son susceptibles de operaciones de comercio exterior.

En vista de la importancia que tiene conocer la **normatividad aduanera** este referente de pensamiento estará centrado en el interrogante: **¿Cómo a través del análisis de la legislación aduanera colombiana y su requerimientos se logra posicionar productos y/o servicios colombianos en el mercado internacional?**



#### Normativa aduanera

Corresponde a toda la legislación en cuestión de normas de comercio exterior aplicadas a las operaciones de importación y exportación en Colombia.

Normatividad aduanera





Figura 1.  
Fuente: Shutterstock/549254386

Exportar es una de las principales razones para aumentar los ingresos de una nación y más cuando se tiene en cuenta que, estas operaciones comerciales se realizan en moneda extranjera; es decir, dólares o euros. Debido a que la **tasa representativa del mercado** es superior al peso colombiano, al ingresar estas divisas al país como medio de pago, el cambio es superior (casi al triple del precio de la moneda colombiana) por lo cual esta transacción genera excelentes ingresos a la economía colombiana.



#### Tasa representativa del mercado (TRM)

Es la cantidad de pesos colombianos por un dólar de los Estados Unidos.



### ¡Datos!

Pero no solamente el ingreso de divisas al país es un referente para exportar, existen otras razones que apoyan el proceso de exportación como lo son:

- Ingreso a nuevos mercados.
- Competitividad en mercados internacionales.
- Diversificación de la economía al competir en nuevos mercados.
- Conocimientos y contacto con otras culturas.
- Consolidación y creación de relaciones comerciales.
- Posicionamiento de productos colombianos en el exterior.

Recordemos que la legislación aduanera colombiana empezó a regir desde el año 1999, cuando se implementó el Decreto 2685 de 1999, el cual rige todas las operaciones de comercio exterior desde Colombia hacia el resto del mundo.



### Visitar página

Puede acceder al decreto desde el siguiente link

[http://www.sic.gov.co/recursos\\_user/documentos/normatividad/Dec2685\\_1999.pdf](http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf)

Teniendo en cuenta la necesidad que existe en Colombia de buscar en todos sus procesos los más altos estándares de calidad, el Gobierno Nacional junto con todas las instituciones que regulan el comercio exterior decidieron realizar una actualización normativa, haciendo un análisis a fondo de las operaciones logísticas que se desempeñaban y que la ley establece en el debido proceso. Esto se justifica en mejorar la logística y el tiempo de respuesta al proveedor en el exterior.

Como consecuencia, se establece la introducción de las TIC como punto de partida a la legislación aduanera, nueva documentación y simplificación de procesos que seguramente ayudarán significativamente en las operaciones realizadas por los usuarios generando un beneficio para los empresarios y el consumidor final, así, como la optimización de dichas operaciones en cuanto a la logística internacional y la competitividad colombiana.



TIC

Tecnologías de la Información y Comunicación.



### Lectura recomendada

Con el fin de ampliar la información descrita anteriormente, los invitamos a realizar la siguiente lectura de la página 13 a la 20.

*Colombia, estadísticas de comercio exterior desde enero a octubre de 2017*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia

## Régimen de exportación

La legislación aduanera colombiana, ha definido en su Decreto 2685 de 1999 y la actualización del Decreto 390 de 2016, los términos, modalidades y regímenes que aplican para realizar exportaciones desde el territorio aduanero nacional hacia el resto del mundo, garantizando que los productos colombianos, proveedores, exportadores e intermediarios cumplan las normas requeridas por la normativa y cumplan con las expectativas de los consumidores en el extranjero; teniendo en cuenta las características, estructura, dinamismo económico y cultura, cada país define las maneras o tipos de exportación dependiendo de las necesidades particulares y la legislación aplicada en el país.



Figura 2.

Fuente: <https://elsolweb.tv/mayo-2017-las-exportaciones-presentaron-una-variacion-anual/>

## Generalidades

Se entiende por exportación la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país o a una **zona franca** industrial de bienes y servicios. En consecuencia, la normativa establecida en los Decretos 2685 de 1999 y 390 de 2016, establecen dos definiciones de exportación; el primero las modalidades y en el segundo como regímenes, es así como dependiendo del término se realiza la operación de comercio exterior, como se explican a continuación:



### Zona franca

Las zonas francas son delimitaciones geográficas dentro del territorio aduanero nacional con una serie de beneficios del gobierno para incentivar las operaciones en dichas zonas y fortalecer la economía nacional.

## Exportación definitiva

Es el embarque único con datos definitivos, es la modalidad de exportación por medio de la cual salen del territorio aduanero nacional mercancías con destino a otro país de forma definitiva, para el Decreto 390 de 2016 esta modalidad no presenta cambios, la única diferencia es como se mencionó anteriormente que no se conoce como modalidad, sino como régimen. Esta modalidad de exportación, se utiliza cuando los productos ya no vuelven al país.



Figura 3.

Fuente: Shutterstock/533403670



## Ejemplo

Una empresaria que elabora artesanalmente bisutería (collares, aretes, manillas, etc.) y vende sus creaciones al exterior, ya sea a nombre propio o por medio de una agencia de aduanas, sus productos salen, pero no regresan al mercado colombiano.

## Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

A partir de lo estipulado en el Decreto 2685 de 1999, se entiende la exportación temporal como:



La modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una zona franca, debiendo ser reimportadas dentro del plazo señalado en la declaración de exportación correspondiente, prorrogables por un año más.

Por su parte, el Decreto 390 de 2016 establece: “Es el régimen de exportación que permite la salida temporal del territorio aduanero nacional de mercancías nacionales o en libre circulación, para ser sometidas a una operación de perfeccionamiento en el exterior, para su posterior reimportación”.



Figura 4.

Fuente: Shutterstock/506790466



## Ejemplo

Como ejemplo de esta modalidad, es cuando un carro presenta fallas y es exportado para su debida reparación y vuelve en un tiempo establecido.



## Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

El Decreto 2685 de 1999 regula la modalidad como:

” Exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga.



### Ejemplo

En tanto el Decreto 390 de 2016 no realizó ningún cambio en este régimen, ejemplo de esta modalidad se establece cuando se realizan exhibiciones o exposiciones en el exterior y Colombia participa, las piezas que salen para dichos eventos no pueden sufrir ninguna modificación excepto la natural por su desgaste físico.



Acceder al decreto

[http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=79517&name=DECRETO\\_390\\_DE\\_2016.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=79517&name=DECRETO_390_DE_2016.pdf&prefijo=file)

## Reexportación

Definición del Decreto 2685 de 1999, “Es la modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional, de mercancías que estuvieron sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación o ensamble” el concepto se mantiene para el Decreto 390 de 2016.



Figura 5.  
Fuente: <https://goo.gl/z6WEWx>



## Ejemplo

Un buen ejemplo de esta modalidad es cuando ingresa a nuestro país maquinaria para ser reparada y después de realizada dicha operación sale del país bajo esta modalidad.

## Exportación por tráfico postal y envíos urgentes

Son objeto de esta modalidad de exportación los envíos de correspondencia, que salen del territorio nacional por alguna de las empresas de tráfico postal autorizadas por la autoridad aduanera, siempre que su valor no exceda de dos mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (USD 2.000) y requieran de entrega ágil a su destinatario Decreto 2685 de 1999; el Decreto 390 de 2016 en este régimen realizó una modificación, estipulando:



Es el régimen que permite la exportación de los envíos de correspondencia y encomiendas que salen del territorio aduanero nacional por la red del Operador Postal Oficial, que requieran traslado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario, siempre que su valor no exceda de cinco mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 5.000), con un peso máximo de treinta (30) kilos, salvo cuando las encomiendas se exporten a países con los que Colombia mantenga acuerdos de intercambio recíproco, en cuyo caso el peso podrá ser hasta de cincuenta (50) kilos.

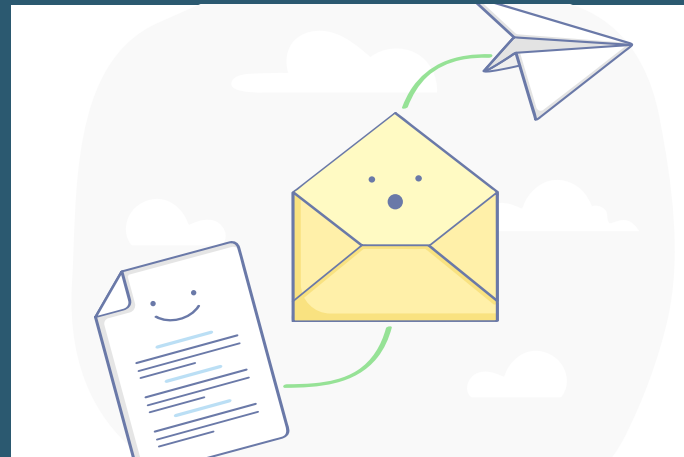


Figura 6.

Fuente: Shutterstock/733186696



## Ejemplo


Un ejemplo de esta modalidad corresponde a todos los envíos que como personas naturales realizamos al exterior, un sobre que enviamos con fotos para un familiar que vive en Nueva York, respetando la norma vigente y cumpliendo los mandatos en cuanto a características, valor y peso.

## Exportación de muestras sin valor comercial

En el Decreto 2685 de 1999 se estipula:



Para efectos del régimen de exportación se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales, cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante resolución. Las exportaciones de muestras sin valor comercial realizadas directamente por la Federación Nacional de Cafeteros o por Proexport, no estarán sujetas al monto establecido conforme al inciso anterior.

  
Cabe recordar que la entidad del estado Proexport evolucionó a Procolombia.

No podrán exportarse bajo la modalidad de muestras sin valor comercial los siguientes productos:



1. Café.



2. Esmeraldas.



3. Artículos manufacturados de metales preciosos.



4. Oro y sus aleaciones.



5. Platino y metales del grupo platino.



6. Cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro.



7. Productos minerales con concentrador auríferos, plata y platino.



8. Plasma humano, órganos humanos, estupefacientes y los productos cuya exportación está prohibida, tales como los bienes que forman parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico de la nación.

Figura 7. Excepciones muestras sin valor comercial

Fuente: propia

Para el Decreto 390 de 2016, este tipo de exportaciones se unificó en solo exportación de café como lo establece el artículo 357 de dicho decreto, en el cual se hace la aclaración, que las exportaciones de café solamente se harán por medio de la Federación Nacional de Cafeteros, cumpliendo con todos los requisitos y estándares de calidad establecidos por la misma.



### Ejemplo

La exportación de café es uno de los ejemplos más recurrentes debido a que el grano constituye una de las fuentes de ingreso más fuerte de Colombia y es famoso en todo el mundo, diariamente el Gobierno Nacional envió muestras sin valor comercial (como tipo degustación) para conquistar más clientes en el exterior.



Figura 8.

Fuente: Shutterstock/297830072

## Exportaciones temporales realizadas por viajeros

En el Decreto 2685 de 1999: "Serán objeto de esta modalidad de exportación las mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos". La misma descripción aplica para la actualización de la normativa aduanera.



### Ejemplo

Un ejemplo claro de esta modalidad la constituye los portátiles que lleva un viajero en su salida del territorio aduanero nacional pero el mismo objeto personal ingresa con él.

## Exportación de menaje

Se entiende como menaje todos los muebles y enseres que hacen parte de una vivienda, por lo cual para los colombianos residentes o no residentes que quieran realizar la exportación de su menaje deberán realizarlo bajo esta modalidad.



## Ejemplo

Para citar un ejemplo de menaje, en caso de que un colombiano cambie de lugar de residencia y se vaya para España, puede llevar todo el menaje de su casa por esta modalidad, cabe aclarar que este régimen es usado en la mayoría por personas naturales que no cuentan con la figura de exportador para lo cual se sugiere la gestión de una agencia de aduanas para no incurrir en sanciones aduaneras.



Figura 9.

Fuente: Shutterstock/454178074

## Exportación por redes, ductos o tuberías

Este régimen es utilizado para la exportación de energía eléctrica y derivados del petróleo y demás mercancías que determine la autoridad aduanera.



## Ejemplo

Un claro ejemplo de esta modalidad son las exportaciones realizadas por Ecopetrol.

## Programas especiales de exportación

Se conocen por sus siglas PEX, estas transacciones se realizan mediante un acuerdo comercial, un residente en el exterior compra materiales (entiéndase como materia prima, envases, embalajes y en general materiales para la fabricación o transformación de otros bienes) a un residente en el territorio aduanero nacional para que los transforme en otros bienes para ser exportados (Decreto 2685, 1999).



Figura 10.

Fuente: Shutterstock/689505928



## Instrucción

Realice como apoyo a la clase el recurso de aprendizaje: memonota.

## Operaciones aduaneras especiales de salida de mercancías

El Decreto 390 de 2016, define las siguientes operaciones de salida bajo régimen especial:

- **Salida definitiva - reexportación:** sucede cuando se da la salida del territorio aduanero nacional de mercancías que anteriormente estuvieron sometidas a una operación especial o a uno de los siguientes regímenes:
  - De admisión temporal o de importación temporal para su reexportación en el mismo estado.
  - De admisión temporal sin haber sufrido una operación de perfeccionamiento.
  - De transformación y/o ensamble sin haber sido objeto del proceso industrial.
  - De viajeros, tratándose de importaciones temporales.
- **Salida temporal:** se podrá autorizar la salida de mercancías que se han sido parte de un régimen de importación con franquicia o exoneración de derechos aduaneros o alguno de los regímenes de exportación temporal o *leasing*. Es de aclarar que estas operaciones tendrán que constituir una garantía del 150 % de los derechos e impuestos de la operación por la cual hayan ingresado al territorio aduanero nacional.

### Decreto 2685 de 1999 - Régimen de exportación



Visitar página

[http://www.sic.gov.co/recursos\\_user/documentos/normatividad/Dec2685\\_1999.pdf](http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf)


## Lecturas complementarias

Exportación definitiva	<p>Leer de la página 83 a la 84.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo	<p>Leer de la página 89.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Exportación temporal para reimportación en el mismo estado	<p>Leer la página 90.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Reexportación	<p>Leer la página 91.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Reembarque	<p>Leer la página 91.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Exportación por tráfico postal y envíos urgentes	<p>Leer la página 92.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Exportación de muestras sin valor comercial	<p>Leer de la página 93 a la 94.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Exportaciones temporales realizadas por viajeros	<p>Leer la página 94.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>

Exportación de menaje	<p>Leer la página 94.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>
Programas especiales de exportación	<p>Leer la página 95.</p> <p><i>Decreto 2658 de 1999</i></p> <p>Ministerio de Hacienda y Crédito Público</p>

Tabla 1.  
Fuente: propia

### **Decreto 390 de 2016 - Régimen de exportación**


Visitar página

[http://www.mincit.gov.co/loader.php?!Servicio=-Documentos&!Funcion=verPdf&id=79517&name=-DECRETO\\_390\\_DE\\_2016.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?!Servicio=-Documentos&!Funcion=verPdf&id=79517&name=-DECRETO_390_DE_2016.pdf&prefijo=file)



## Lecturas complementarias

Exportaciones a título definitivo	Exportación definitiva	Leer la página 248. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
	Exportaciones de muestras sin valor comercial	Leer la página 249. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
	Exportación de café	Leer la página 250. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Exportación Temporal	Exportación temporal para reimportación en el mismo estado	Leer la página 252. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
	Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo	Leer la página 254. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Régimen especial de exportación	Tráfico postal	Leer la página 256. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
	Envíos de entrega rápida	Leer la página 257. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
	Viajeros	Leer la página 258. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
	Exportación de menaje de casa	Leer la página 259. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
	Exportación por redes, ductos o tuberías	Leer la página 259. <i>Decreto 390 de 2016</i> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Tabla 2.  
Fuente: propia



## Video

Para complementar el proceso de formación, los invitamos a visualizar el siguiente video:

*Beneficios del nuevo estatuto aduanero*

[https://youtu.be/3FWMr3\\_R0bk](https://youtu.be/3FWMr3_R0bk)



## Instrucción

Antes de continuar es importante que revise el siguiente caso simulado enfocado en la participación de los microempresarios en exportaciones.

## Zonas francas



Figura 11. Zona franca

Fuente: <http://zonafrancabogota.com/wp-content/uploads/2016/12/zona-franca-1024x650.jpg>

Son delimitaciones geográficas dentro del territorio aduanero nacional con una serie de beneficios del Gobierno para incentivar las operaciones de comercio exterior en dichas zonas y fortalecer la economía nacional. Zona franca es considerada un área fuera de la normativa vigente para el territorio aduanero nacional, por lo cual cuenta con normativa vigente para la realización de sus operaciones dentro del área delimitada y en la cual, también es considerado como una exportación, la salida desde Colombia de productos hacia una zona franca comercial o industrial.



### Usuario operador

Persona jurídica que realiza las funciones de operación aduanera ante la autoridad correspondiente, como es el caso de zona franca.

Normalmente las operaciones realizadas son de tipo industrial, es decir, fabricación, elaboración o ensamble y los empresarios prefieren desarrollar sus operaciones dentro del **usuario operador** debido a la cantidad de beneficios con que cuenta para el desarrollo de sus operaciones.

Las zonas francas en un principio estuvieron parametrizadas bajo la legislación aduanera de Colombia, Decreto 2685 de 1999 y se han agregado varios campos para el Decreto 390 de 2016, pero la misma autoridad aduanera al verificar la gran cantidad de operaciones que se realizan desde zona franca hacia el país y el resto del mundo, implementaron una normativa especial para el régimen franco, el cual es el Decreto 2147 de 2016, que rige toda la normativa en generalidades para estas y las demás operaciones de comercio exterior se normalizan bajo los decretos nombrados anteriormente.

Lo anterior teniendo en cuenta la normativa para bienes en cuanto a las zonas francas de servicio:

- Ley 1004 de 2005: es el régimen de zonas francas, las define, dice quiénes son sus usuarios, y las regula.
- Decreto 383 de 2007 (modifica el estatuto aduanero): reglamenta el régimen de zonas francas permanentes y transitorias.
- Decreto 4051 de 2007: establece los requisitos para obtener la declaratoria de existencia de una zona franca y reconocimiento del usuario industria, reglamenta la comisión intersectorial de zonas francas y la calificación del usuario operador, los requisitos para la introducción de los bienes procedentes de otros países.
- Decreto 1197 de 2009: establece las condiciones y requisitos para la declaratoria de existencia de zonas francas permanentes.
- Decreto 2695 de 2010: delimita la declaración de existencia de zonas francas permanentes en el territorio nacional.
- Decreto 1446 de 2011: modifica y adiciona al Decreto 2685 de 1999. Trata del pago de las declaraciones de importación para las operaciones de salida de zona franca al resto del territorio aduanero nacional, de la inspección aduanera, y del tráfico fronterizo.
- Artículo 240-1 del estatuto tributario: fija en 15 % la tarifa única del impuesto sobre la renta gravable de las personas jurídicas que sean usuarios de zona franca. A partir del período gravable 2010, la tarifa del 15 % a que se refiere este artículo no podrá aplicarse concurrentemente con la deducción de que trata el artículo 158-3 de este estatuto.

## Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)

Es una herramienta que facilita las operaciones de comercio exterior del país, apoyando trámites de los usuarios aduaneros y de las 21 entidades que hacen parte de la misma con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes. A la fecha se han realizado 4,5 millones de operaciones desde el año 2005.

Las siguientes entidades hacen parte de la VUCE:

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Ministerio de Minas y Energía.
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.
- Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (ANLA).
- Ministerio de Transporte.
- Ministerio de Salud y de la Protección Social.
- Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- Ministerio de Defensa Nacional.
- Ministerio de Justicia y del Derecho.
- Superintendencia de Industria y Comercio.
- Fondo Nacional de Estupefacientes (FNE).
- Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca (Aunap).
- Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).
- Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima).
- Servicio Geológico Colombiano (SGC).
- Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada (Supervigilancia).
- Agencia Nacional de Minería (ANM).
- Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH).
- Industria Militar de Colombia (Indumil).
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- Policía Nacional - Dirección Antinarcoóticos.



### Lectura recomendada

Los invitamos a complementar la información con la siguiente lectura de la página 4 a la 7.

*Vuce - Módulo de exportaciones*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

## ENTIDADES QUE OTORGAN VBo.



Figura 12. Entidades que otorgan vistos buenos

Fuente: [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80331&-name=Modulo\\_de\\_exportacion\\_-\\_VUCE.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80331&-name=Modulo_de_exportacion_-_VUCE.pdf&prefijo=file)

La VUCE en la actualidad cuenta con 4 módulos para ayudar a los usuarios en toda la gestión aduanera: importaciones, exportaciones, Sistema de Inspección Simultánea (SIIS), FUCE (Formulario Único de Comercio Exterior).

En cumplimiento de lo dispuesto en el Decreto 4149 de 2004, se realiza el trámite electrónico de solicitud y emisión de autorizaciones previas a la exportación, establecidas por las entidades nacionales competentes, o por solicitud de los países importadores a través de la VUCE.

Los productos sujetos al cumplimiento de autorización previa que se encuentran en la VUCE para su trámite, corresponden a productos minerales, peces ornamentales y/o productos pesqueros, especímenes de la diversidad biológica fauna y flora silvestre, sustancias agotadoras de la capa de ozono, bienes agropecuarios y sustancias químicas controladas. Adicionalmente, se tramitan algunos cupos de exportación.



### Instrucción

Con el objetivo de construir un mejor aprendizaje lo invitamos a observar el recuso videorresumen y a realizar la actividad control de lectura.

Hemos estudiado en este eje la importancia de la aplicación de la normativa aduanera a la exportación de los productos, para aplicar tus conocimientos te invitamos a realizar la actividad evaluativa de carácter individual.

Banco de la República. (s.f.). *Tasa representativa del mercado*. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/>

Constitución Política de Colombia [Const.] (1991). Recuperado de: <http://www.corteconstitucional.gov.co/inicio/Constitucion%20politica>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). *Consulta arancel*. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. [DIAN Colombia]. (2016, marzo 18). *Beneficios del nuevo estatuto aduanero* [Archivo de video]. Recuperado de [https://youtu.be/3FWMr3\\_R0bk](https://youtu.be/3FWMr3_R0bk)

Legiscomex. (s.f.). *Legiscomex*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (7 de marzo de 2016) Decreto 390. [Decreto 390 de 2016]. DO: 49.808.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *Colombia, estadísticas de comercio exterior desde enero a octubre de 2017*. Recuperado de: [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80988&name=OEE\\_Estadisticas\\_de\\_comercio\\_exterior\\_ene-sept\\_2017.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80988&name=OEE_Estadisticas_de_comercio_exterior_ene-sept_2017.pdf&prefijo=file)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *VUCE, Módulo de exportaciones*. Recuperado de [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo\\_de\\_exportacion\\_-\\_VUCE.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo_de_exportacion_-_VUCE.pdf&prefijo=file)

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (30 de diciembre de 1999) Decreto 2685. [Decreto 2685 de 1999]. DO: 43.834.

Procolombia. (s.f.) *Procolombia*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/>

Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). *VUCE*. Recuperado de <http://www.vuce.gov.co/>

Zona franca Bogotá. (s.f.). *Zona franca Bogotá*. Recuperado de <http://zonafrancabogota.com/>

# PROCESOS DE EXPORTACIONES

Darling Gómez Ospina

**EJE 3**

Pongamos en práctica

Este referente presenta una de los temas más sensibles en comercio exterior y con más crecimiento en participación en el sector económico colombiano: los **servicios**, como hemos aprendido en los módulos anteriores las exportaciones son de vital importancia para la economía nacional, pero nos hemos enfocado en bienes, si bien es cierto, los servicios en la actualidad están presentes en todas las actividades desarrolladas como un valor agregado y con el fin de facilitar un poco más las labores diarias acompañadas del desarrollo de las TIC.

En este referente, desarrollaremos los temas de exportación de servicios, los diferentes modos y los documentos soporte del proceso de exportación colombiano. En vista de la relevancia que tiene para la economía colombiana la exportación de servicios, este referente de pensamiento estará centrado en el interrogante: **¿De qué manera el régimen de exportación de servicios puede obtener una mejor rentabilidad para incrementar los indicadores económicos en Colombia?**



#### Servicio

Se puede definir como algo intangible que no se puede tocar, pero se percibe y se siente en su esencia.



Exportación de servicios



El mundo de los servicios se volvió popular, debido a la evolución del mercadeo, es uno de sus principios y promesas de venta al consumidor y/o cliente final, pero eso fue hace unos años, ahora los servicios son concebidos como parte fundamental de la cotidianidad y se tiene la creencia de que una persona tiene mayor calidad de vida por la cantidad de servicios que tiene y todas las empresas del mercado han evolucionado en los servicios y los beneficios adicionales que pueden recibir, la salud, es un claro ejemplo de esto, hoy en día todo empleado debe tener EPS, pero si la persona desea mejorar su servicio a algo más personalizado, puede adquirir una medicina preparada y seguramente su satisfacción será mayor que con el servicio popular.



### Ejemplo

El término “servicio” se puede definir como algo intangible que no se puede tocar, pero se percibe y se siente en su esencia, por ejemplo, ustedes como estudiantes pagan por recibir un servicio llamado educación, el cual por el dinero pagado en contraprestación la institución les brinda un excelente servicio educativo con ayudas didácticas, docentes especializados, infraestructura física y/o virtual para que ustedes tengan la mejor experiencia de aprendizaje y reciban un excelente servicio educativo.

Así como el ejemplo anterior, podemos nombrar muchísimos en servicios, por nombrar más (servicios financieros, domésticos, etc.) que nos ayudan a la realización de nuestras tareas diarias.

Actualmente, los servicios constituyen una fuente de ingresos importante para nuestro país, debido a la diversificación de la economía y al posicionamiento de los servicios en Colombia, lo cual se evidencia a diario en todas las empresas que desarrollan sus actividades en dichos entornos y es una realidad que los servicios apoyan diferentes sectores e involucran a población menos favorecida.



### Ejemplo

Un claro ejemplo, lo constituyen los *call center*, los cuales contratan personal colombiano (en especial jóvenes universitarios) y adicional de prestar servicios para el exterior, los mismos se diversifican al ayudar al indicador de empleo en el país.

Teniendo en cuenta lo explicado anteriormente y la importancia en el contexto de los servicios para dinamizar la economía, detallaremos el paso a paso de dicho proceso.

## ¿Cómo exportar servicios?

Si usted está interesado en exportar servicios, a continuación, detallamos el proceso:

### Identificar el modo de prestación del servicio

Así, como los bienes cuentan con modalidades (regímenes) según la normativa aduanera vigente, la exportación de servicios se realiza según los caracteres esenciales definidos por la OMC (Organización Mundial del Comercio), se tiene en cuenta los elementos esenciales del servicio para el comercio exterior y la forma como este se desplaza, en su orden:

**Modo 1.** Suministro transfronterizo: el servicio es quien se desplaza desde el país de origen al país de destino, por ejemplo, consultas hechas vía web, los servicios *call center* en el cual el servicio es el que traspasa la frontera, pero el comprador y el vendedor mantienen su sitio de residencia.

**Modo 2.** Consumo en el extranjero: ocurre cuando el importador del servicio es quien realiza el desplazamiento hasta el país de destino para satisfacer su necesidad, por ejemplo, cuando un estudiante extranjero viene a Colombia a recibir servicios educativos (lo que se conoce comúnmente como estudiantes de intercambio o por programas de internacionalización de las instituciones de educación) en este caso se desplaza la persona que necesita el servicio.

**Modo 3.** Presencia comercial: el exportador del servicio coloca en el país de destino una presencia física para satisfacer las necesidades de demanda de ese país, por ejemplo, apertura de un local de artesanías en España.

**Modo 4.** Presencia de personas físicas: las personas que prestan el servicio son las que realizan el desplazamiento hasta el país de destino, por ejemplo, un docente que va a dar una conferencia en México, un consultor que se desplaza para prestar sus servicios en Panamá, en este modo se desplaza la persona que presta el servicio.

# MODOS DE SUMINISTRO



Figura 1. Modos de suministro 1 y 2

Fuente: [http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/guia\\_de\\_exportacion\\_servicios.pdf](http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/guia_de_exportacion_servicios.pdf)



## Instrucción

Para ampliar el conocimiento, los invitamos a realizar la actividad control de lectura del eje.

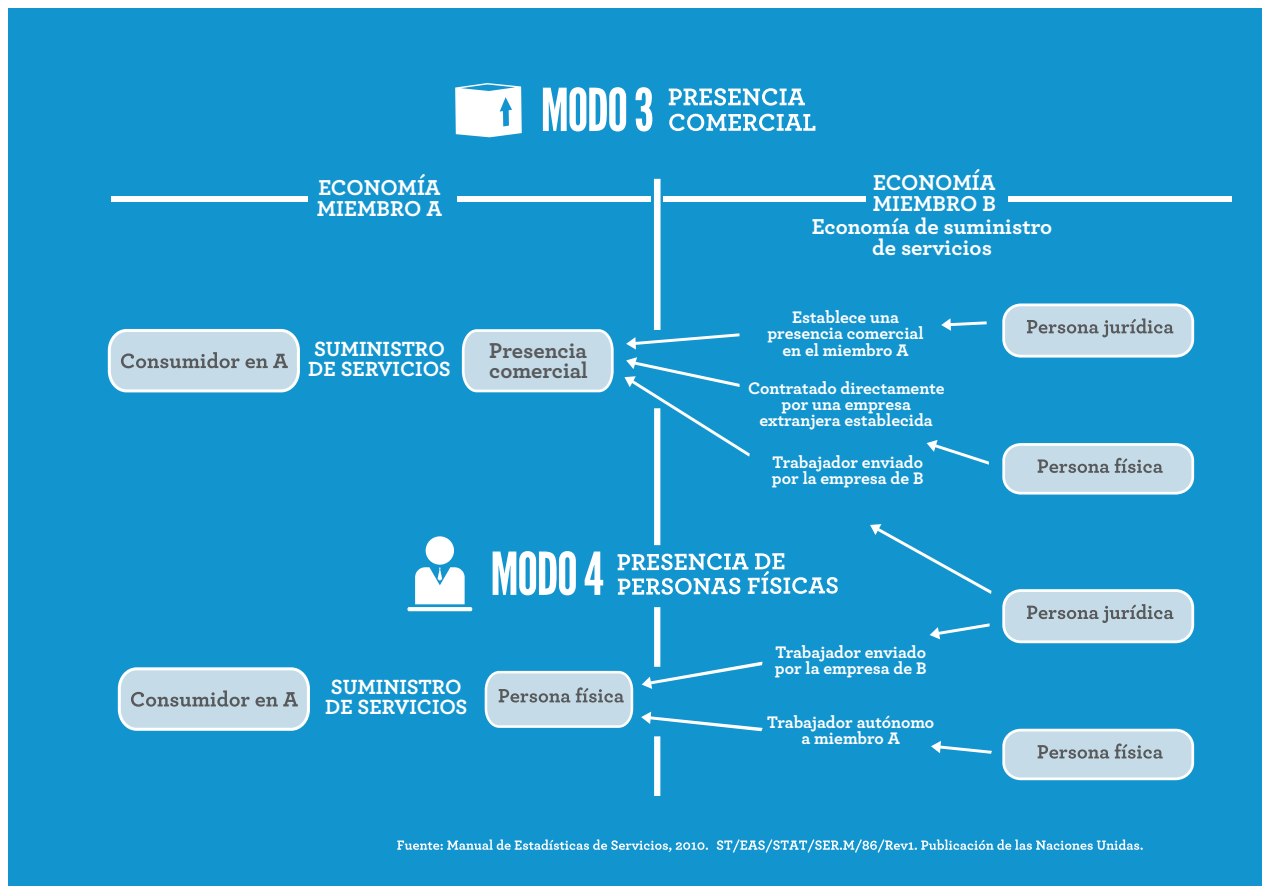


Figura 2. Modos de suministro 3 y 4  
Fuente: [http://www.colombiatrading.com.co/sites/default/files/guia\\_de\\_exportacion\\_servicios.pdf](http://www.colombiatrading.com.co/sites/default/files/guia_de_exportacion_servicios.pdf)



### Instrucción

Los invitamos a revisar el organizador gráfico para complementar el conocimiento en los modos de exportación de servicios.

## Estudio de mercado

Tal y como abordamos el tema en el referente de pensamiento 2, en el estudio de mercado también se debe realizar un estudio de la demanda potencial en el país de destino, adicional de los contenidos expuestos en el eje anterior, se pueden realizar las siguientes preguntas:



## Reflexionemos

- ¿El servicio que queremos exportar es exitoso en el mercado interno?
- ¿Estamos dispuestos a realizar alianzas o estrategias en mercados internacionales?
- ¿Tenemos o contamos con la oferta suficiente para atender la demanda en el exterior?
- ¿Cuál será el valor agregado que se le ofrecerá a los consumidores en el mercado internacional para marcar la diferencia con los demás oferentes de dicho mercado?
- ¿Se tienen los suficientes recursos financieros para apoyar el mercado de exportación de servicios?
- ¿Cuenta con plataformas tecnológicas que faciliten la comercialización de sus servicios en el exterior?
- ¿Cómo será la calidad de su servicio para los consumidores en el exterior?
- ¿Tiene claro los medios de pago que debe utilizar en este tipo de exportaciones?



Figura 3.  
Fuente: Shutterstock/593366189

Una vez identificados los servicios que usted ofertara y realizado el estudio de mercado, debe seleccionar el mercado identificando características, preferencias, de los posibles consumidores del servicio en el exterior, para lo cual se recomienda diseñar un plan de negocio en el cual plasme toda la información de su exportación empezando por la de su servicio y la identificación de las necesidades en el exterior y determinando los medios por los cuales usted llevará el servicio ofertado desde un punto de origen a un punto de destino.



### Instrucción

Con el objetivo de afianzar conocimiento, los invitamos a revisar el recurso nube de palabras.

## Inscripción como exportador

Este proceso como lo señalamos en el referente anterior se realiza por medio de la DIAN, por medio del RUT (Registro Único Tributario), especificando el modo en el cual se realizará la exportación del servicio, teniendo en cuenta la clasificación central de productos (CPC).

## Identificar los acuerdos comerciales

Revisar las distintas formas de integración económica vigente con que cuenta Colombia con sus aliados comerciales y tener en cuenta los beneficios establecidos allí, por ejemplo:



### RUT

Documento expedido por la DIAN para clasificar las actividades comerciales de las personas naturales o jurídicas.

### CPC

Constituye una completa clasificación de productos que comprende bienes y servicio.



### Ejemplo

- En los TLC (Tratados de Libre Comercio) se busca establecer el marco normativo para aumentar la oferta de servicios entre sus países miembros, adicional de beneficios como:
  - La mejora en ciertos sectores de servicios.
  - La prohibición del rechazo entre los proveedores de servicios ya sean nacionales o extranjeros.
  - Mecanismos de cumplimiento de lo estipulado en los acuerdos comerciales.
  - Prevenir la doble tributación.



### ¡Datos!

Al momento de revisar el tema de integración económica, se recomienda tener en cuenta que los siguientes acuerdos no tienen temas de servicios:

- Acuerdo de Alcance Parcial (APP) N° 31 sobre comercio y cooperación económica y técnica entre Colombia y Caricom.
- Acuerdo de complementación económica N° 59 entre Colombia y Mercosur.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial (AAPC) N° 28 entre Colombia y la República Bolivariana de Venezuela.
- Acuerdo de complementación económica N° 49 entre Colombia y Cuba.
- Acuerdo de alcance parcial N° 6 suscrito entre Colombia y Nicaragua.



## Lectura recomendada

En la siguiente lectura los invitamos a que conozcan cuáles son los acuerdos que tienen temas de servicios, por favor leer de la página 6 a la 13.

*¿Cómo aprovechar los acuerdos comerciales para los servicios colombianos?*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

## Identificar la normativa aduanera del país destino

Se recomienda revisar el marco normativo del país destino de la exportación de servicios, no solamente en cuestiones aduaneras sino también en tributos, por ejemplo, para el **Modo 1**, se debe revisar la retención en la fuente y en el **Modo 4**, indispensable saber sobre visas, permisos, licencias, duración, etc.

## Impuestos en Colombia

Como lo hablamos anteriormente, los servicios se desplazan, pero en la mayoría de los casos los importadores y exportadores no, razón por la cual la empresa cuenta con presencia física en Colombia y debe cumplir con la normativa tanto aduanera, como comercial y tributaria, en este caso se debe revisar que impuestos debe pagar la empresa o la persona natural, por ejemplo, **impuesto sobre la renta** y se recomienda tener en cuenta lo expresado en doble tributación. Se ha mencionado anteriormente que las exportaciones no pagan IVA como parte de una serie de beneficios que brinda el gobierno para incentivar las exportaciones, en este caso el IVA a facturar así:



### Impuesto sobre la renta

Contribución que deben aportar los ciudadanos al Estado en función de los ingresos obtenidos en un año.

- **Modo 1.** Suministro transfronterizo: si el servicio es exportado exclusivamente para ser utilizado en el exterior, se debe facturar con IVA (0) y guardar los documentos soporte, teniendo en cuenta lo establecido en el Decreto 2223 de 2013.



## Visitar página

Decreto 2223 de 2013

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=55110>



- **Modo 2.** Consumo en el extranjero: en caso de que el servicio en cuestión sea turismo prestado en Colombia, si el residente en el exterior hace uso de dichos servicios, se debe facturar IVA del (0) y seguir las indicaciones del Decreto 2646 de 2013.



### Visitar página

Decreto 2646 de 2013

[https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/decreto\\_2646\\_2013.html](https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/decreto_2646_2013.html)

- **Modo 3 y 4.** Presencia comercial y modo de presencia de personas físicas: no se aplica la exención del IVA.
- Devolución del IVA pagado para la exportación: cuando el servicio exportado se encuentra exento este, el exportador podrá solicitar la devolución de dicho impuesto pagado por los insumos que se deben utilizar para realizar el proceso de exportación.



### Lectura recomendada

Para ampliar esta información, los invitamos a revisar en lectura 1 de la página 19 a la 20 y lectura 2, el texto completo:

Lectura 2:

*Guía de exportación de servicios*

Procolombia

Lectura 3:

*Guía de exportación*

Procolombia y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

## Regímenes especiales



### ¡Datos!

Se sugiere revisar si el servicio o la actividad económica desarrollada por la empresa, puede aplicar a alguno de los siguientes beneficios:

- **Plan Vallejo** de servicios: el cual permite la importación de bienes de capital con suspensión del arancel y diferimiento del IVA para luego ser utilizados en la exportación de servicios.
- Zonas francas de servicios: cuenta con una serie de beneficios a los exportadores que utilicen zonas francas, en su orden: 15 % del **impuesto sobre la renta** para los usuarios industriales y para el usuario operador (zona franca) y del 9 % para el **CREE** para los usuarios que tuvieron su clasificación después del 31 de diciembre de 2012.



#### Plan Vallejo

Es la formulación de la política económica colombiana que permite el ingreso de materias primas, insumos y bienes de capital, libres de derechos aduaneros, a cambio de exportaciones equivalentes.

#### Impuesto sobre las ventas

Contribución que deben aportar los ciudadanos al Estado en función de los ingresos obtenidos en un año.

#### CREE

Impuesto sobre la renta para la equidad, el cual sustituye las contribuciones parafiscales que actualmente realizan todas las empresas que contratan trabajadores.



### Visitar página

Los invitamos a ampliar este tema en:

[http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/168/zonas\\_francas](http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/168/zonas_francas)

## Régimen cambiario

A diferencia de la exportación de bienes, los pagos recibidos por exportación de servicios no se deben canalizar de forma obligatoria por un IMC (Intermediario del Mercado Cambiario), la persona que utilice el servicio dispone de varias formas para realizar el pago y en general se realizan directamente al vendedor con consignación bancaria directamente y utilizando en su mayoría plataformas electrónicas para realizar el pago y como dichas transacciones se realizan en línea y en moneda extranjera, las cuales se consideran canalizadas por medio de los IMC de forma voluntaria.

## Herramientas para el exportador de servicios

Entre más internacionalizada este la empresa, más índices de competitividad puede tener y para lograr este posicionamiento el Gobierno dispone de una serie de herramientas que pueden ayudar, algunas como:

- Mejorar la productividad: uno de los principales cuestionamientos que se debe realizar todo exportador de servicios es responder a la demanda en el exterior, para lo cual se requiere lograr un adecuado desarrollo de la producción acorde a lo solicitado por los consumidores; pero en ciertas ocasiones se olvida la mejora continua de los procesos y se puede llegar a perder grandes oportunidades en el mercado extranjero.
- Se recomienda evaluar el estado actual de la compañía para mejorar su competitividad, para lo cual el gobierno dispone del Programa de Transformación Productiva (PTP) que hace acompañamiento a empresas con potencial de crecimiento dentro de cinco sectores: tercerización de procesos de negocios y de información (BPO y KPO, por sus siglas en inglés), software y TI, turismo de naturaleza, de bienestar y de salud.
- Otra herramienta que los exportadores de servicios pueden acceder es el Programa de formación exportadora de Procolombia, para lo cual, el objetivo es capacitar de manera práctica a los empresarios, promocionando las herramientas necesarias para iniciar al proceso de internacionalización. Procolombia también ofrece

el Programa de adecuación de oferta en el cual se diagnostica el perfil de la empresa y su posible impacto en el exterior.

- Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (Bancoldex) ofrece capacitación en temas financieros por medio del asesor virtual y de su campus virtual.
- También existe el **Programa de Fortalecimiento de la Industria de Tecnologías de la Información (FITI)**, para las empresas que se encuentren en ese sector.
- Si los servicios que desea exportar están relacionados con las telecomunicaciones y el software, Procolombia tiene la herramienta Colombia *Bring it On*, se constituye como una campaña junto al Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para prestar asesoría en dichos sectores y fortalecer sus servicios al exterior.



### Instrucción

A continuación, sugerimos realizar la actividad de aprendizaje: juego de roles.

## Financiación

En la actualidad para exportar se debe contar con una serie de documentos y disposiciones para realizar dichas operaciones, pero el dinero no se puede convertir en un obstáculo, te enseñamos algunas recomendaciones:

- Bancoldex por medio de la línea Mypimes competitivas para el escalamiento productivo, le presta hasta 3000 millones de pesos para compra o arrendamiento de bienes inmuebles, maquinaria y equipo, adecuaciones o mejoras de instalaciones y locales comerciales y los activos que necesite para su actividad económica.



### Lectura recomendada

Para mayor información de este programa, lo invitamos a realizar la lectura de:

*Línea Mipymes competitivas para escalamiento productivo*

Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (Bancoldex)

- Convocatoria nacional para la entrega de recursos de cofinanciación: propuestas que tengan por objeto el apoyo al escalamiento de la productividad de las empresas beneficiadas en al menos un 15 %, por medio de la implementación de una metodología que demuestre la capacidad para lograr esta meta.



### Visitar página

Para mayor información de las convocatorias de Innpulsa, lo invitamos a interactuar con el portal: <https://www.innpulsa.com/es/ofertas-0?filterby=1>

## Reglamentación del plan Vallejo para la exportación de servicios

El plan Vallejo es un acuerdo realizado en especial para la exportación de servicios, sin embargo, se sugiere mantener pendiente a las actualizaciones de las que tiene lugar. El primer decreto que se tiene en cuenta es el 2331 de 2001, el cual decreta el acceso a sistemas especiales de importación y exportación de servicios, algunos con acceso muy limitado y a los cuales se les otorgó entrada.

La norma para los usuarios del plan es el Decreto 2099 de 2008, en el cual se encuentra toda la normativa para la categoría servicios y las obligaciones del exportador. Para comprobar conocimientos, los invitamos a realizar la actividad de aprendizaje.

## Principales puntos a favor de la exportación de servicios en los acuerdos comerciales

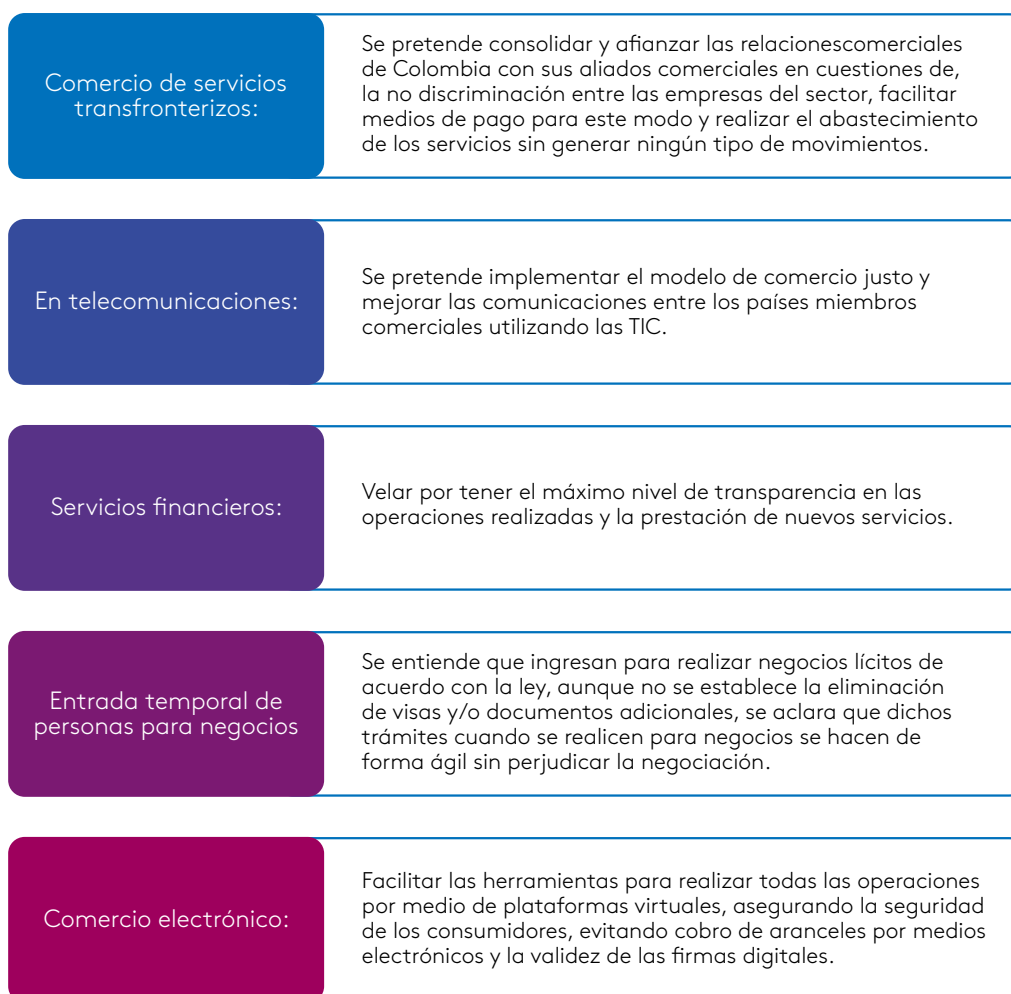


Figura 4.  
Fuente: propia

### Beneficios

- Trato nacional: eliminar cualquier tipo de discriminación hacia personas o empresas.
- Trato de nación más favorecida: garantizar que las empresas de los aliados comerciales reciban el mejor trato posible.
- Acceso a mercados: se eliminan restricciones en cuanto a cantidades y normativas para el ingreso de los proveedores de servicios al país.
- Presencia local: prohíbe la presencia de personas físicas para realizar las operaciones de exportación de servicios.

- Pagos y transferencias: el gobierno nacional coloca a disposición de la exportación la entrada y salida de todos los pagos y los medios para realizarla.

## Oportunidades de exportación de servicios

### Animación virtual y videojuegos

Para nadie es un secreto que este sector adquiere cada vez más fuerza a nivel internacional y es aplicable a diferentes campos, como una opción sana para desarrollar diferentes habilidades en las personas, en esta clase de servicios prima la creatividad e ingenio de las personas que desarrollan los contenidos, en la actualidad tenemos gran potencial en videojuegos online, creación de contenidos interactivos para la red en general, contenidos animados, películas, etc.



Figura 5.  
Fuente: Shutterstock/517228441

### Software y tecnologías de la información



Figura 6.  
Fuente: Shutterstock/613464041

Un gran porcentaje de las empresas hoy en día utilizan algún tipo de software para realizar todas sus operaciones y tener un mayor control sobre las mismas, por lo cual, cada vez se desarrollan nuevas tecnologías y aunque Colombia no es líder en tecnología posee características que le ayudan a diversificar este sector para potencializar en mercados exteriores.

## Aplicaciones móviles

El mundo se mueve por las aplicaciones que cada uno de nosotros tiene en su teléfono móvil o dispositivo electrónico, es más fácil para la comunidad que exista una aplicación que le ayude con cada una de sus necesidades y le permita mantener conectados, Colombia en el sector de aplicaciones móviles representa una opción para el mercado y las oportunidades están dadas.



Figura 7.

Fuente: Shutterstock/383457058



### Ejemplo

Por ejemplo, se pueden desarrollar aplicaciones para todo tipo de dispositivos y una de las ventajas es que el mercado financiero también está migrando a este mercado, ya prácticamente se puede pagar todo desde un teléfono celular.

## Audiovisual

Este sector incluye la creación de contenidos para cine, video y audio; en el país se cuentan con un número importante de productoras, las cuales convierten a Colombia en un país muy interesante en este sector económico, adicional tenemos en cuenta que en nuestro país tiene una privilegiada posición geográfica y la belleza de sus paisajes la convierten en punto estratégico para locación de grandes producciones y es lo que a diario se ve en las ciudades, grandes productores buscando sus escenarios en nuestro país.



Figura 8.

Fuente: Shutterstock/180430088

## Servicios tercerizados

Debido al desarrollo tecnológico que el país ha tenido, se pueden encontrar exportación de servicios por diferentes medios electrónicos como lo son: ventas, comercio electrónico, etc.; pero en la actualidad las grandes empresas tercerizan su operación y es ahí donde nuestro país puede atender sin realizar desplazamientos de su personal un sin número de operaciones de servicios.



### Ejemplo

Por ejemplo, en la actualidad, es muy común encontrar que se presten los servicios de *call center* a empresas del exterior y el término BPO (subcontratación de procesos de negocio) desde el 2005 ha duplicado sus operaciones, debido a los excelentes resultados obtenidos y en este sector Colombia cuenta con grandes oportunidades, como lo son, recursos humanos, ventas, gestión de crédito, mesa de ayuda, *backoffice*, etc.

## Comunicación gráfica y editorial

Este sector ha tenido una evolución especial en todos los sentidos, es cierto que muchas personas prefieren comprar libros físicos, por el contrario y en especial la población juvenil quiere tener todos los contenidos digitales, por lo cual, la industria editorial ha evolucionado al desarrollo de libros virtuales para llegar a todos los públicos; pero también esta industria ha fijado sus esfuerzos en la educación, al ofrecer cursos online en los cuales se puede ofrecer cualquier tipo de conocimiento con una serie de actividades que interactúan con el consumidor final para lograr su aprendizaje.



Figura 9.  
Fuente: Shutterstock/139548959



## Ingenierías

El desarrollo de la ingeniería en nuestro país, cuenta con una interesante y significativa evolución, que le permite generar las obras de ingeniería más espectaculares con el paso de los años se tienden a crear obras, donde no se pensaban que se podían realizar (por ejemplo, casas sobre agua, incluso hoteles). En este sector para servicios aplica todo el tema de asesoría y diseño web que se realice.

## Salud

Colombia ha sido reconocido como un país líder en la prestación de servicios de salud y por esta razón es uno de los destinos más atractivos para la realización de tratamientos médicos.

Las alianzas entre Gobierno, empresa privada, científicos y expertos, permiten ofrecer un amplio portafolio de servicios médicos y quirúrgicos de altísima calidad.

## Asociaciones

En Colombia existen diferentes agrupaciones de comerciantes con el fin de proteger sus sectores, luchando unidos en el mercado hacia la igualdad de condiciones y con el firme propósito de mejorar los indicadores económicos de nuestro país, por lo cual existen una serie de asociaciones, las cuales le pueden ayudar con la exportación de sus servicios:

- ANDI: entidad sin ánimo de lucro (Asociación nacional de empresarios de Colombia) la cual tiene por objetivo difundir y propiciar los principios políticos, económicos y sociales de un sano sistema de libre empresa.

- Asociaciones relaciones con el sector turismo: como lo son: Asociación hotelera y turística (Cotelco), Asociación colombiana de agencias de viajes (Anato).
- Asociaciones relacionadas con la subcontratación de los procesos.
- Asociaciones de desarrollo de contenidos digitales.
- Asociaciones relacionadas con el sector de la construcción.
- Asociaciones relacionadas con el sector salud.
- Asociaciones relacionadas con la publicidad.
- Asociaciones relacionadas con el sector comunicaciones.
- Asociaciones relacionadas con la ingeniería.

## Conclusión

El presente referente de pensamiento ha abordado todos los contenidos temáticos de la exportación de servicios y como cada vez es más importante para la economía colombiana y el número de oportunidades crece a pasos agigantados. Para finalizar los invitamos a aplicar los aprendizajes adquiridos en este referente por medio de la actividad evaluativa.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). *Consulta arancel*. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Departamento Nacional de Estadísticas (DANE). (s.f.). *DANE*. Recuperado de web <http://www.dane.gov.co/>

Legiscomex. (s.f.). *Legiscomex*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *¿Cómo aprovechar los acuerdos comerciales para los servicios colombianos? ¡Atrévete a exportar!* Recuperado de [http://www.colombiaexportaservicios.co/sites/default/files/aprovechamiento\\_acuerdos\\_comerciales\\_en\\_servicios.pdf](http://www.colombiaexportaservicios.co/sites/default/files/aprovechamiento_acuerdos_comerciales_en_servicios.pdf)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (7 de marzo de 2016) Decreto 390. [Decreto 390 de 2016]. DO: 49.808.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *VUCE, Módulo de exportaciones*. Recuperado de [http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo\\_de\\_exportacion\\_-\\_VUCE.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo_de_exportacion_-_VUCE.pdf&prefijo=file)

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (30 de diciembre de 1999) Decreto 2685. [Decreto 2685 de 1999]. DO: 43.834.

Procolombia. (s.f.). *Guía de exportación de servicios Colombia*. Recuperado de [http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/guia\\_de\\_exportacion\\_servicios.pdf](http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/guia_de_exportacion_servicios.pdf)

Procolombia. (s.f.) *Procolombia*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/>

# PROCESOS DE EXPORTACIONES

Darling Gómez Ospina

**EJE 4**

Propongamos



Este eje presenta uno de los temas más importantes en la actualidad para toda empresa: la **logística**, término vital en comercio exterior, debido a que su buena utilización puede hacer de un proceso de exportación una negociación muy importante. En el presente referente expondremos los siguientes contenidos teóricos: principales elementos de la distribución física internacional y proceso de exportación requerido para realizar una adecuada exportación.

Debido a la importancia que tiene para las operaciones de comercio exterior la logística tanto para importación como para exportación, este referente de pensamiento estará centrado en el interrogante: **¿Cómo la logística internacional garantiza un proceso de exportación?**

# Logística internacional





Figura 1.  
Fuente: Shutterstock/561332881

El término “logística” en la actualidad es una ciencia aplicada a todos los campos del conocimiento. Anteriormente se creía que las únicas empresas que podían tener áreas logísticas, eran las encargadas únicamente de temas relacionados con la distribución, pero al evolucionar las dinámicas empresariales, esta ha ido tomando importancia y cada vez más fuerza en las diferentes áreas funcionales de todas las compañías.

La palabra logística en general fue asociada en sus inicios con estrategia y de especial uso para las fuerzas militares (ejército), debido a que ambas palabras encajaban perfecto en tiempos de guerra en donde la estrategia era tener la mejor logística posible para derrotar al contendor; como es conocido el ejército maneja un estricto control de todas sus operaciones, que les garantiza los objetivos planteados, lo que pasó al campo empresarial.

Al principio, solamente se utilizó en las áreas encargadas a la distribución de productos, para luego ocupar un nivel importante en cada una de las áreas funcionales de la empresa y se puede afirmar que cada una de las actividades que realizamos tiene logística, desde que nos levantamos y pensamos la rutina que vamos a realizar, estamos dando vida a esta importante ciencia en nuestra vida.

Esta se asoció a las operaciones de comercio exterior, con el fin de hacer los procesos más competitivos a nivel internacional y asegurar la calidad de los productos susceptibles de dichas operaciones a los consumidores finales asegurando su fidelidad como consumidores y/o clientes.

## Distribución Física Internacional (DFI)

Se entiende como todos los procesos que se realizan para llevar productos (bienes y/o servicios) desde fábrica hasta su punto de destino, asegurando la calidad y cumplimiento de las normas internacionales de calidad, hacen parte de la DFI:

### Preparación de la mercancía

Para realizar un debido proceso de exportación la mercancía debe tener una preparación adecuada la cual inicia desde la naturaleza de la mercancía (perecedera, no perecedera, frágil, especial y peligrosa) utilización adecuada de su empaque y embalaje, teniendo en cuenta las características de cada material utilizado de acuerdo con la naturaleza del producto, garantizando su estado final al consumidor.

### Almacenamiento

Constituye un importante eslabón dentro de la cadena DFI, dependiendo de la naturaleza de la mercancía, así mismo será el almacenamiento, debido a que se deben tener en cuenta factores como: la temperatura, empaques, embalajes, envases, sistema de distribución, tiempo que debe tener en almacenamiento, factor estiba etc. Del almacenamiento depende mucho la presentación final al cliente, muy recomendado seguir todos los principios logísticos de la cadena.



#### Distribución Física Internacional

Se entiende como todos los procesos que se realizan para llevar productos (bienes y/o servicios) desde la fábrica hasta su punto de destino.

### Negociación

En este punto es muy importante tener en cuenta los puntos pactados en el contrato de compraventa internacional y en especial en los términos Incoterms, que anexamos a continuación.

# Incoterms 2010



Vendedor

Comprador

Vendedor/Comprador

	Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Figura 2. Incoterms 2010

Fuente: [http://logistica.comercioexterior.gob.ec/?page\\_id=1101](http://logistica.comercioexterior.gob.ec/?page_id=1101)



Una vez definidos y aceptados los términos **Incoterms** (recordemos que no fijan los precios de la mercancía, solo determinan niveles de riesgo y responsabilidad), cada parte de la negociación sabe cómo debe proceder para continuar con la exportación.

### Distribución de los productos y/o servicios

Es conveniente fijar el canal de distribución que se utilizara dentro de la exportación y la función de cada una de las partes intervinientes, teniendo en cuenta que se debe garantizar la correcta manipulación de la mercancía en el modo y medio de transporte acordado para su distribución. Dentro de los canales de distribución se encuentran el directo (desde el fabricante al consumidor final, sin intermediarios), el largo (fabricante, mayorista, detallistas y consumidor) y corto (fabricante, detallista y consumidor).

### Bancos

Más que el banco en sí, se pactan los medios de pagos por los cuales se procede a cancelar en términos monetarios la exportación (cheque, consignación directa a cuenta, tarjeta crédito, pagare, letras, carta de crédito, etc.).



#### Incoterms

International Commerce Terms o los términos internacionales de negociación, fueron establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de París, los cuales determinan riesgos y responsabilidades de comprador y vendedor.



Figura 3.  
Fuente: Shutterstock/564103672

## Reembolso de impuestos

Uno de los beneficios del Gobierno es la devolución del IVA para los procesos de exportación directamente a las personas que realizan este proceso (exportador).



### Lectura recomendada

Con el fin de ampliar el conocimiento, los invitamos a realizar la siguiente lectura, específicamente las páginas 5 y 6.

*Cadena de la distribución física internacional*

Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena)

## Envase, empaques y embalajes

Unos de los principios del marketing es llamar la atención de los clientes y/o consumidores de los productos, sin embargo, los envases, empaques y embalajes, cumplen una función de protección y presentación de los productos, dependiendo de la naturaleza de los mismos, la cual también determinan los materiales en los cuales se pueden trabajar.

A continuación, presentamos los conceptos de cada uno de ellos:

- Envase: cualquier recipiente que contiene, transporta, guarda y presenta un producto, su función está relacionada con la presentación directa al consumidor y se divide en:
  - Envase primario: tiene contacto directo con el producto y representa la unidad de protección del mismo.
  - Envase secundario: es el que contiene al empaque primario brindándole presentación y/o exhibición.
  - Envase terciario: también conocido en el mercado como embalaje, contiene al empaque secundario y su función principal es unificar la medida de carga de los productos.
  - Unidad de carga: es la agrupación de embalajes que contiene envases, empaques y embalajes de distintas índoles para facilitar su transporte, almacenamiento y manipulación.



### Empaque

Es una parte fundamental del producto, porque además de contener, proteger y/o preservar el mismo permitiendo que este llegue en óptimas condiciones al consumidor final, es una poderosa herramienta de promoción y venta.

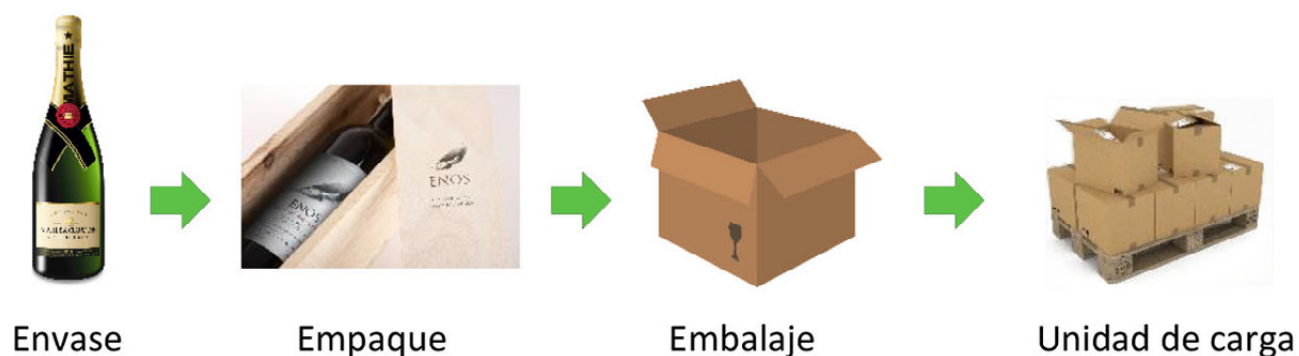


Figura 4. Envases, empaques, embalajes y unidad de carga  
Fuente: [http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)



### Lectura recomendada

Para ampliar la información, recomendamos profundizar sus conocimientos con la siguiente lectura, específicamente las páginas 17 y 18.

*Manual de empaque y embalaje para exportación*

Procolombia



### Instrucción

Los invitamos a revisar el recurso interactivo: galería.

## Matriz de costos DFI

Los costos que se asumen en un proceso de exportación tienen incidencia en todo el proceso logístico de la misma, teniendo en cuenta la siguiente información, la cual es decisiva para realizar una adecuada matriz de costos.

### Contrato de compraventa internacional

En el cual se deja por escrito los términos de la negociación que se establecen, por ejemplo, el Incoterm de la exportación, cantidades, modos y medios de transporte, tasa de cambio y medio de pago internacional.

## Información del embarque

Especificar el producto, envases, empaques y embalajes, cantidades, el peso de las mismas y el cubicaje de las mercancías.

## Origen y destino de la carga

Para los costos es de vital importancia definir los puntos de salida de la mercancía hasta el punto de destino, especificar nombres de muelles, terminales de carga, aeropuertos, puertos y puertos secos convenidos de común acuerdo por comprador y vendedor.



Figura 5.  
Fuente: Shutterstock/577492282

## Cotizaciones

Es importante tener en cuenta que si la negociación excede los \$10.000 dólares americanos, se debe contratar los servicios de la agencia de aduana como intermediario de comercio exterior, por medio de un documento que se conoce como Mandato aduanero, recordemos que con la actualización de la normativa del Decreto 390 de 2016, las agencias de aduanas tienden a evolucionar a OEA (Operador Económico Autorizado) pero mientras el reglamentario del decreto se establece se siguen manejando la figura de Agencia de aduana.

## Documentación

La autoridad aduanera establece en la misma normativa que es necesario que las exportaciones cuenten con una serie de documentos para que los productos puedan salir del territorio aduanero nacional, así mismo, como son las autorizaciones o permisos dependiendo de la naturaleza de la mercancía con los que debe contar el producto para su salida del país.

## Costos bancarios

Como hablamos anteriormente el Gobierno expide una serie de beneficio de ley, por medio de la autoridad aduanera para que el exportador tenga un incentivo monetario, pero dentro del costeo se deben fijar los costos de la tasa de cambio y de las transacciones que haya lugar y los IMC (Intermediarios del Mercado Cambiario por medio de los cuales se realizará la canalización de dichas transacciones bancarias).

Los puntos anteriores son de vital importancia para estimar el costo de las operaciones de comercio exterior, para saber con exactitud los costos DFI, los invitamos a interactuar con la herramienta “Simulador de costos” de Procolombia, como parte de las ayudas que ofrece el Gobierno al exportador.



Figura 6.  
Fuente: Shutterstock/565403764



Visitar página

A través del siguiente enlace se puede revisar dicho simulador:

<http://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/master.html#/inicio>

Tenga a mano la siguiente información



**Información del embarque**

- Cantidades
- Peso
- Volumen



**Origen y destino de la carga**



**Cotizaciones**

- Agencia de aduana
- Agencia de carga



**Documentación**

- Certificaciones
- Permisos



**Costos bancarios**

- Tasa de interés
- Comisiones

Figura 7. Aspectos importantes de los costos DFI  
Fuente: Tomado y adaptado de <http://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/master.html#/inicio>



## Instrucción

Los invitamos a que interactúen con el simulador de costos de Procolombia, por medio de la actividad de aprendizaje simulación.

## Modos de transporte



Figura 8.

Fuente: Shutterstock/781256782

El transporte tiene como función en exportación llevar la mercancía desde un punto de origen a un punto de destino y es de vital importancia realizar una adecuada escogencia del modo de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de la mercancía, debido a que dependemos de ella para el tiempo en transporte.



## Ejemplo

Por ejemplo, si la exportación es de flores no la podemos hacer en barco aunque en cuestión de costos sea menor, pero debido a la naturaleza de las flores, debemos enviarlas por el modo más rápido, para este caso es el modo aéreo.

Los modos de transporte son:

### Modo aéreo

Es el transporte que se realiza por medio de aviones de carga y en el cual intervienen 3 factores especiales: la aerolínea, el consignatario y el embarcador, es ideal para transportar carga perecedera, aunque con algunas restricciones. Debido al tiempo de desplazamiento es más costoso el flete, pero el seguro es más bajo y brinda más seguridad en la carga, su capacidad es un poco limitada debido a su fuselaje.

Algunos tipos de aviones de carga

- Antonov.
- Airbus 319, 320 y 321.
- Airbus 330 y 340.
- Boeing 737.



Figura 9.

Fuente: Shutterstock/505447084

### Modo terrestre

Es el que se realiza por cualquier medio de transporte por carretera, por ejemplo, camionetas, tractocmulas, camiones, etc.; constituye un medio de transporte muy flexible debido a la malla vial, es económico, aunque se recomienda tener en cuenta la naturaleza de la mercancía.

El transporte terrestre, según el tipo de mercancía, tiene ventajas y desventajas que el administrador logístico debe contrarrestar, según las bondades ofrecidas para seleccionar el transporte adecuado al tipo y cantidad de carga a enviar: el clima y las temporadas, los horarios y fechas de tráfico, las capacidades máximas de carga de acuerdo con modelos y referencias.

## Modo marítimo



Figura 10.

Fuente: Shutterstock/520434373

Es el que se realiza por medio de buques especializado en transporte de mercancía y por vía marítima o fluvial, este modo de transporte, presenta los costos más bajos de la **Distribución Física Internacional (DFI)**, dada su capacidad para movilizar mercancías de gran volumen, poco valor y su capacidad para recorrer grandes distancias, pero una de las grandes desventajas es la velocidad.



### Distribución

Consiste en hacer llegar los productos y servicios desde un punto de origen hasta el consumidor final.

Algunos buques de carga:

- Buque portacontenedores.
- Panamax.
- Carga general.
- Petroleros.
- Frigorífico.
- Gasero.
- Suezmax.
- Roro.



## Modo férreo

Es un transporte muy utilizado a nivel mundial, porque está asegurada su infraestructura con respecto a vías y vehículos. Ofrece diferentes tipos de carros de carga ferroviaria en furgones, góndolas, tolvas, tráiler, tanques, carros dúplex y tríplex.



Figura 11.  
Fuente: Shutterstock/444651721

## Documentos de exportación

La documentación es muy importante en los procesos de comercio exterior para la autoridad aduanera, son lo que soportan y respaldan toda la operación, sin ellos no es posible realizar la operación con éxito y se detienen los procesos. Los siguientes documentos son los utilizados en las exportaciones:

### RUT (Registro Único Tributario)

Es administrado por la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) y es el documento por medio del cual se clasifican, se ubican y se identifican a todas las personas que son contribuyentes en Colombia, ya sea de régimen común o simplificado; en el tema de exportaciones al momento de la inscripción la persona debe indicar que es exportador para que quede registrado en el sistema las operaciones que está autorizado a realizar y bajo qué productos.



## Visitar página

Para ampliar la información de este documento tan importante, los invitamos a consultar por la página de la DIAN en el siguiente link:

<http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut.html>

## Factura comercial

Es un documento de tipo contable que expide el vendedor al comprador con toda la descripción de los productos comprados y en la cual se colocan los acuerdos pactados con anterioridad en cuanto a forma de pago, cantidades, lugar de entrega, razón social y comercial del vendedor y del comprador. Este documento es de vital importancia, ya que especifica el valor de la mercancía y sobre este es que se realizan las matrices de costo y se toma como referencia para otros temas.

## Contrato de compraventa Internacional

Es un documento que realizan comprador y vendedor para establecer todas las condiciones comerciales y logísticas de la oferta exportadora.

## Vistos buenos

Si al revisar las condiciones del producto en el perfil de la mercancía, este requiere de vistos buenos, se deben tramitar ante la entidad competente, para este caso se pueden utilizar los servicios de la plataforma VUCE; algunos de los vistos buenos más utilizados son: (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima), Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)).



Figura 12.

Fuente: Shutterstock/515243494



## Lectura recomendada

Con el fin de ampliar el tema de vistos buenos, los invitamos a realizar la siguiente lectura de la página 20 a la 29.

*¿Cómo hacer una exportación exitosa?*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

### Mandato aduanero

Es un documento autenticado en el cual el exportador le da el poder a la agencia de aduanas de realizar el proceso de intermediación aduanera sobre dicha operación a nombre del exportador y con poder de toma de decisión y poder sobre la mercancía.

### Documento de transporte

Toda exportación debe tener un modo y un medio de transporte para facilitar

la movilidad de las mercancías desde un punto de origen a un punto de destino y dependiendo del modo de transporte, así mismo es el documento que acompaña la operación; los cuales se definen así:

- Modo aéreo: guía aérea.
- Modo marítimo: conocimiento de embarque.
- Modo terrestre: carta porte.



Figura 13.  
Fuente: Shutterstock/1031173342

## Declaración de exportación

Presentada en el puerto de salida, incluye los nombres y las direcciones de los principales participantes, el destino de los bienes, una descripción completa de los bienes y su valor declarado. Es la forma 600 para formularios DIAN.

## Solicitud de autorización de embarque

Como su nombre lo indica se refiere a la autorización que permite al exportador o a la agencia de aduanas realizar el despacho de las mercancías al exterior. Para la DIAN es la forma 602 dentro de los formularios.

## Proceso de exportación

Las exportaciones son la principal fuente de ingresos de la economía colombiana, por esta razón, el Gobierno ha diseñado una serie de beneficios para incentivar a todos los colombianos a exportar; a continuación, algunas razones para exportar:

- Posicionar los productos colombianos en el exterior, en especial los que son de carácter artesanal, ya que los mercados internacionales valoran en alto nivel el producto hecho a mano.
- Diversificar los mercados con nuevos productos y promoción de culturas.
- Afrontar la competencia internacional para ingresar a nuevos mercados teniendo en cuenta la situación actual de la economía colombiana.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas internacionales para mejorar los procesos, la eficiencia, reducir costos y competir en el mercado internacional con más aliados.
- Aprovechar las ventajas y beneficios de otros mercados con la integración económica con la que cuenta Colombia, con sus diferentes aliados comerciales al aprovechar tratados y convenios internacionales.
- Internacionalización de la empresa.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales.
- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.



### Instrucción

Antes de continuar con los contenidos, los invitamos a realizar el recurso podcast.

A continuación, presentamos paso a paso el proceso de exportación de productos (bienes) colombianos al exterior:

### Registro como exportador

Una vez registre su actividad económica ante la DIAN con el RUT (Registro Único Tributario de sus actividades si se constituye como régimen simplificado o común).

## Estudio de mercado

Como se estudió en el eje 2, este estudio se realiza con el fin de conocer la factibilidad de un producto en el mercado internacional, en el cual se debe constituir una serie de pasos para lograr predecir el grado de aceptación de los productos en el exterior, para localizar la demanda potencial del producto que vamos a exportar.

De un buen estudio de mercado realizado depende en gran parte la estrategia de mercado a implementar y el éxito del producto en el mercado exterior. Importante resaltar que cada uno de los pasos del estudio de mercado se debe dejar reflejado en el plan exportador junto con todas sus evidencias (es decir, encuestas, análisis, resultados, etc.) para contar con el soporte a la hora de justificar los motivos para exportar el bien (productos).

## Ubicación de la posición arancelaria

Así mismo como el punto anterior, en el eje 1 también se especifica la posición arancelaria del producto, lo cual como se

indicó en los ejes pasados pueden acceder a la herramienta por medio de Legiscomex o de la plataforma Muisca de la DIAN y al ubicar el producto dentro del sistema armonizado se define la posición arancelaria y en la misma nos especifica los derechos de aduana, IVA, tratados, unidades de medidas, especificaciones técnicas de la mercancía a exportar, es muy importante realizar una adecuada clasificación arancelaria para no cometer errores en el resto del proceso.

## Procedimiento de visto bueno

Al definir la posición arancelaria del producto a exportar, el mismo sistema nos indica si el producto necesita un visto bueno, recordemos que es una autorización que el exportador debe solicitar ante la entidad respectiva de su producto, para que este pueda salir del territorio aduanero nacional, después de tramitarlo debe presentar la solicitud autorización de embarque ante la DIAN.

Les comparto el proceso que describe Colombiantrade:

”

Usted podrá conocer los vistos buenos, trámites específicos en Colombia para exportar o importar, teniendo previamente identificada la partida arancelaria de 10 dígitos de su producto, a través del siguiente procedimiento. Por favor ingrese la partida arancelaria en la herramienta Muisca de la DIAN en la sección “General”, a través del siguiente enlace:

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces#>

Cuando la haya ingresado, usted podrá visualizar una lista de conceptos que inicia por Gravamen, IVA, otras tarifas generales, etc. Diríjase al concepto que aparece en la parte inferior, el cual dice: “documentos soporte”. Al frente de este concepto se halla tanto en la columna de exportaciones como en la de importaciones, un círculo de color verde de aprobación (si no aparece este círculo, esto significa que la importación o exportación de este producto no requiere de ningún visto bueno) seleccione este círculo, una ventana nueva aparecerá indicándole que trámite debe realizar y ante qué entidad (2016).



## Visitar página

Para consultar las entidades y documentos soportes del visto bueno, los pueden encontrar en:

[http://www.dian.gov.co/descargas/salidamercancias/Documentos\\_soporte.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/salidamercancias/Documentos_soporte.pdf)

Para procedimiento aduanero en el despacho de las mercancías, se debe tener en cuenta los siguientes elementos:

- Verificar términos de negociación para el despacho de las mercancías.
- Revisar la contratación del transporte o contactar un agente de carga que se encargue del tema.
- En la oficina de la DIAN, del puerto, aeropuerto, terminal etc., solicita la SAE (Solicitud de Autorización de Embarque).
- Si la exportación excede US 10.000, la operación la debe realizar por medio de una Agencia de aduanas.

## Medio de pago

Para las exportaciones y operaciones de comercio exterior en general se pueden utilizar los siguientes medios de pago, por medio de un IMC (Intermediario del Mercado Cambiario) con transferencia bancaria, letras, cartas crédito, tarjeta crédito, garantías, cheques, etc.

## Procedimiento bancario o reintegro de divisas

Se deben reintegrar las divisas utilizando los IMC autorizados por la autoridad aduanera como lo son: bancos comerciales, entidades financieras, etc.



### Instrucción

Con el fin de hacer una síntesis del eje, lo invitamos a revisar el recurso organizador gráfico.

La logística al ser una ciencia social, es aplicable a todos los campos del conocimiento, la usamos casi a diario en todas las labores desarrolladas y en comercio exterior cada vez tiene más importancia en los procesos de exportación y nos brinda el soporte de una guía para continuar óptimamente nuestro proceso, gracias a esa gran función de la logística este eje tiene una tarea retadora, ya que se deben combinar los contenidos temáticos de los ejes 1, 2 y 4 para que junto con su grupo de trabajo desarrolle la actividad.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s.f.). *Consulta arancel*. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Legiscomex. (s.f.). *Legiscomex*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (7 de marzo de 2016) Decreto 390. [Decreto 390 de 2016]. DO: 49.808.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2017). *¿Cómo realizar una exportación exitosa?* Recuperado de: [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=81668&name=COMO\\_HACER\\_UNA\\_EXPORTACION\\_EXITOSA.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=81668&name=COMO_HACER_UNA_EXPORTACION_EXITOSA.pdf&prefijo=file)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *VUCE, Módulo de exportaciones*. Recuperado de [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo\\_de\\_exportacion\\_\\_-VUCE.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=80331&name=Modulo_de_exportacion__-VUCE.pdf&prefijo=file)

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (30 de diciembre de 1999). Decreto 2685. [Decreto 2685 de 1999]. DO: 43.834.

Opera Global Business (s.f.). *Estudio de mercado*. Recuperado de <http://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf>

Procolombia. (2016). *Manual de empaque y embalaje*. Recuperado de [http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)

Procolombia. (s.f.) *Procolombia*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/>

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) (s.f.). *Cadena de la distribución física internacional*. Recuperado de [https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/semillas/123401\\_1\\_VIRTUAL/Contenido/Documentos/Versiones\\_descargables\\_oa/fase-1-0a1.pdf](https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/semillas/123401_1_VIRTUAL/Contenido/Documentos/Versiones_descargables_oa/fase-1-0a1.pdf)

Esta obra se terminó de editar en el mes de Septiembre 2018  
Tipografía BrownStd Light, 12 puntos  
Bogotá D.C,-Colombia.





**AREANDINA**

Fundación Universitaria del Área Andina

---

MIEMBRO DE LA RED

**ILUMNO**