

Proceso de Exportaciones

Autor: Luis Alberto Páramo Renza



Proceso de Exportaciones / Luis Alberto Páramo Renza, / Bogotá D.C.,
Fundación Universitaria del Área Andina. 2017

978-958-5455-47-4

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

© 2017. FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
© 2017, PROGRAMA FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
© 2017, LUIS ALBERTO PÁRAMO RENZA

Edición:

Fondo editorial Areandino
Fundación Universitaria del Área Andina
Calle 71 11-14, Bogotá D.C., Colombia
Tel.: (57-1) 7 42 19 64 ext. 1228
E-mail: publicaciones@areandina.edu.co
<http://www.areandina.edu.co>

Primera edición: noviembre de 2017

Corrección de estilo, diagramación y edición: Dirección Nacional de Operaciones virtuales
Diseño y compilación electrónica: Dirección Nacional de Investigación

Hecho en Colombia
Made in Colombia

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.

Proceso de Exportaciones

Autor: Luis Alberto Páramo Renza





Índice

UNIDAD 1 Entidades que involucran el proceso de exportación

| | |
|---------------------|----|
| Introducción | 7 |
| Metodología | 8 |
| Desarrollo temático | 10 |

UNIDAD 2 Modalidades de exportación

| | |
|---------------------|----|
| Introducción | 21 |
| Metodología | 22 |
| Desarrollo temático | 24 |

UNIDAD 2 Modalidades de exportación

| | |
|---------------------|----|
| Introducción | 34 |
| Metodología | 35 |
| Desarrollo temático | 37 |



Índice

UNIDAD 3 Documentos Soportes

| | |
|---------------------|----|
| Introducción | 50 |
| Metodología | 51 |
| Desarrollo temático | 53 |

UNIDAD 3 Exportación de servicios

| | |
|---------------------|----|
| Introducción | 65 |
| Metodología | 66 |
| Desarrollo temático | 68 |

UNIDAD 4 Medios de Pago

| | |
|---------------------|----|
| Introducción | 77 |
| Metodología | 78 |
| Desarrollo temático | 80 |

UNIDAD 4 Factibilidad económica

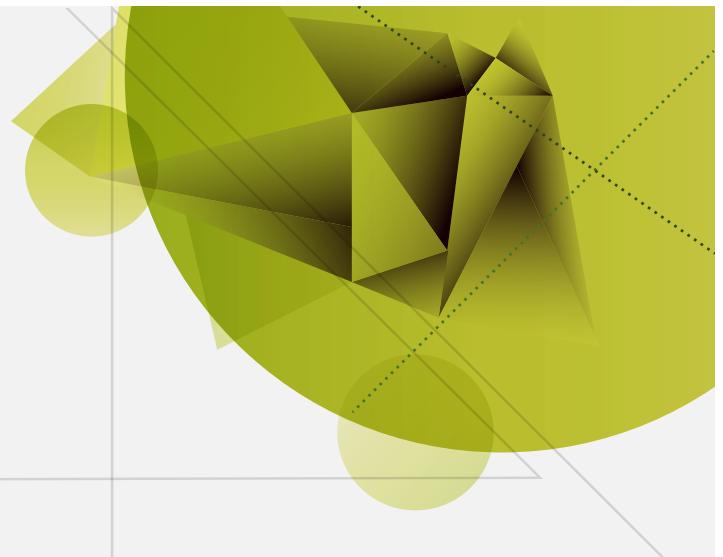
| | |
|---------------------|-----|
| Introducción | 90 |
| Metodología | 91 |
| Desarrollo temático | 93 |
| Bibliografía | 102 |



1

Unidad 1

Entidades que
involucran el
proceso de
exportación



Procesos de Exportaciones

Autor: Luis Páramo

Introducción

Durante esta semana vamos a estar analizando las diferentes entidades y/o instituciones que tiene relación directa con la gestión de exportación, ofreciendo las herramientas de juicio que aplicarán más adelante en el desempeño de su gestión, la cual les permitirá desempeñarse en cualquier compañía sin distinción de tamaño, actividad económica o cualquier otra clasificación de empresa. De igual manera el módulo le brinda al estudiante la oportunidad de conocer los aspectos legales para la realización en su vida profesional de actividades propias del comercio internacional colombiano desde los entes reguladores que tiene el estado.

Seguido el estudiante podrá conocer una a una las entidades reguladoras del gobierno las cuales nos facilitan con su control que el comercio exterior tenga un dinamismo en cuanto a leyes, decretos, resoluciones y parámetros en general que son exigencias en busca del beneficio de la economía interna con el objetivo final que el productor interno sea salvaguardado del producto exterior.

El conocer las principales entidades reguladoras es vital ya que cada una realiza una función específica dentro el organigrama propuesto por el gobierno, por lo que lo invito para que estemos actualizándonos día tras día de cuáles son las novedades, modificaciones que se pueden ver en las páginas web de cada una de las entidades, esto le ayudara a su formación profesional y obtendrá una herramienta más como habilidad ante un mercado competitivo de saberes.

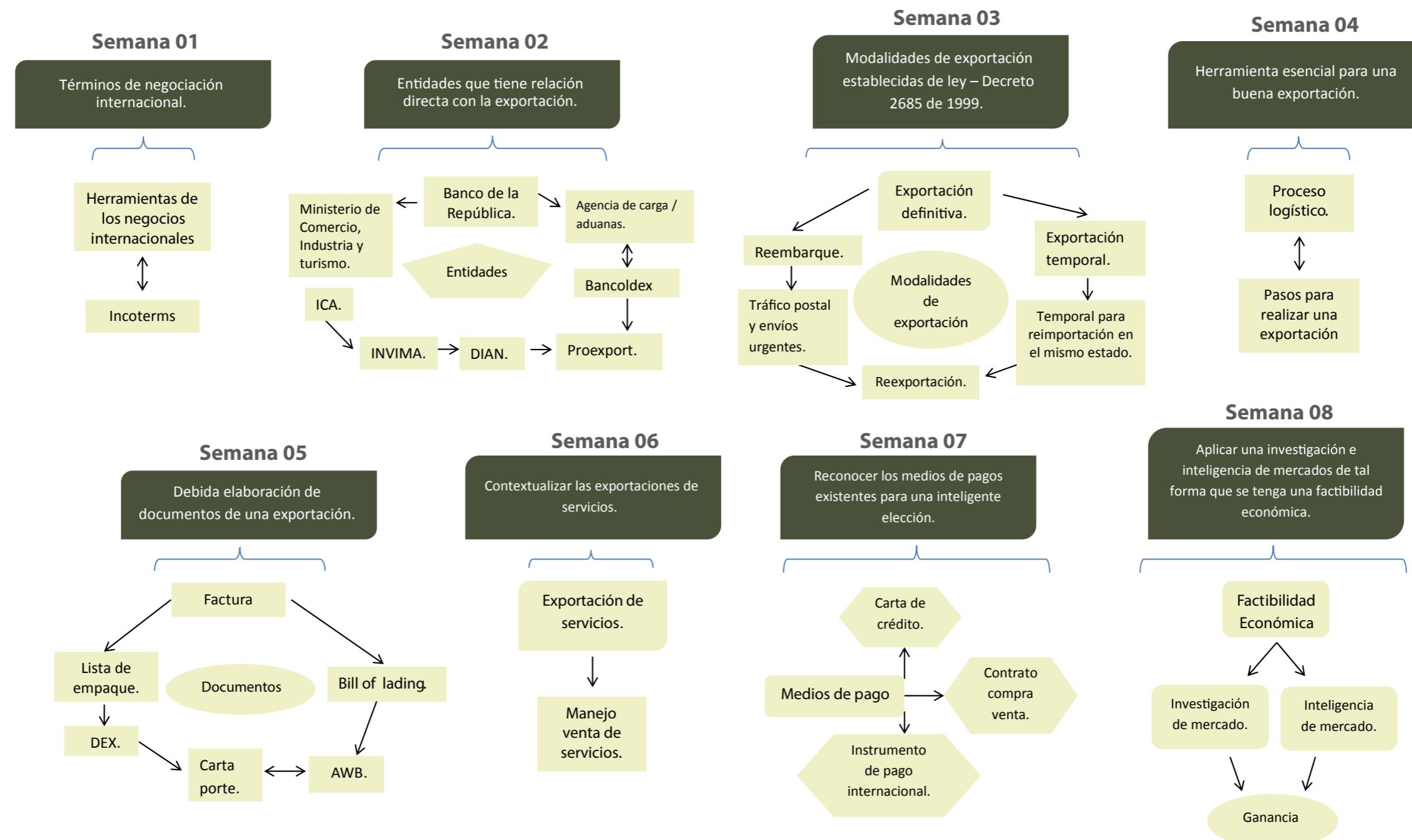
Metodología

Como es sabido esta semana estaremos trabajando la estructura actual del comercio exterior y sus entidades reguladoras del comercio exterior Colombiano, para su buen aprendizaje se sugiere que el estudiante visualicé las páginas web de cada una de las entidades que se nombraran para que obtenga ventajas ofimáticas aparte de las teóricas que le ayudaran al desarrollo de su conocimiento.

El comercio exterior está regulado por las diferentes directrices legales instauradas por el gobierno que han de generar aportes a la economía interna para facilitar la libre circulación de productos extranjeros, es por ello que cada entidad: DIAN, Proexport, MinComercio son de gran importancia para el buen funcionamiento de relaciones comerciales de Colombia frente al mundo, por ello la invitación para que tome como referencias la misión y visión de cada ente y al momento de necesitar acudir alguna consulta tenga clara la ruta a tomar.

Adicional tenga en cuenta las herramientas de la plataforma virtual, las lecturas planteadas, los ejercicios a elaborar debido a que cada uno de ellos fue elaborado para que su aprendizaje este enmarcado de ayudas virtuales que le permitan ampliar sus conocimientos.

Mapa conceptual del módulo



Desarrollo temático

Entidades que involucran el proceso de exportación

Estructura actual del comercio exterior en Colombia esta enmarca dentro de la Ley 7 del 1991, en dicha ley es donde se consagran las normas generales a las que se debe sujetar el comercio exterior en el país, mediante la creación del comercio exterior se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

De acuerdo a las grandes premisas que tiene el comercio exterior, el estado se vio en la necesidad de crear una serie de entidades y/o instituciones con el objetivo de tener el mayor control de la salida de mercancías del territorio Colombiano y adicional para que los productos Colombianos en el resto del mundo este enmarcado bajo un objetivo específico de calidad, precio e innovación.

Por lo anterior durante esta semana estaremos trabajando las siguientes entidades:

Ministerio de Comercio Industria y Turismo



MinCIT
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo

Imagen 1. Logo de Ministerio de Comercio Industria y Turismo

Fuente: <http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2692>

Es la máxima entidad rectora que rige el comercio exterior, debido a que sus facultades de ministerio dirige, coordina, ejecuta y vigila la política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, en concordancia con los planes de desarrollo del país. En un principio se conoció con el nombre de Incomex en el año 1991, después con la modificación de la constitución su principal función se basó en la regulación de las importaciones y exportaciones Colombianas, igual que las tarifas de fletes de bienes.

Igualmente como reunir la información necesaria sobre la producción nacional y su comportamiento frente a mercados internacionales.

La entidad centra sus actividades en tres áreas fundamentales: negociaciones internacionales, análisis de la evolución del

comercio exterior colombiano y apoyo al sector exportador. En la actualidad en cabeza del ministro Santiago Rojas Arroyo el cual cuenta con una serie de funciones que confiere el decreto 210 de 2003 que aparece como lectura complementaria y además las que contempla la constitución nacional.

Sus principales funciones son:

- En lo económico, en lo empresarial, turismo de clase mundial.
- Presidir el comité de asuntos arancelarios, aduaneros y de comercio exterior.
- Administrar el arancel de aduanas colombiano.
- Representar a Colombia en ámbitos internacionales de comercio e inversión extranjera.
- Ratificar los certificados de origen.
- Administrar el VUCE.

DIAN



Imagen 2. DIAN

Fuente: http://actualicese.com/_ig/img/fotos/reportar-a-la-DIAN.jpg

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN): se constituyó como Unidad Administrativa Especial, mediante Decreto 2117 de 1992, cuando el 1º de junio del año 1993 se fusionó la Dirección de Impuestos Nacionales (DIN) con la Dirección de Aduanas Nacionales (DAN).

La DIAN está organizada como una Unidad Administrativa Especial del orden nacional, de carácter eminentemente técnico y especializado, con personería jurídica, autonomía administrativa y presupuestal y con patrimonio propio, adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

La jurisdicción de la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales comprende el territorio nacional, y su domicilio principal es la ciudad de Bogotá D.C.

La DIAN hace presencia en 42 ciudades de Colombia: Arauca, Armenia, Barrancabermeja, Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Buenaventura, Cali, Cartagena, Cartago, Cúcuta, Florencia, Girardot, Ibagué, Inírida, Ipiales, Leticia, Maicao, Manizales, Medellín, Mitú, Montería, Neiva, Palmira, Pasto, Pereira, Popayán, Puerto Asís, Puerto Carreño, Riohacha, Santa Marta, San Andrés, Sincelejo, Sogamoso, Tumaco, Tunja, Turbo, Tuluá, Quibdó, Valledupar, Villavicencio, Yopal.

Entre las principales funciones que se han encomendado a la DIAN tenemos la declaración de los impuestos de renta y complementarios, de timbre nacional y sobre las ventas; los derechos de aduana y los demás impuestos internos del orden nacional cuya competencia no esté asignada a otras entidades del Estado, bien se trate de impuestos internos o al comercio exterior; así como la dirección y administración de la gestión

aduanera, incluyendo la aprehensión, decomiso o declaración en abandono a favor de la Nación de mercancías y su administración y disposición.

El control y vigilancia sobre el cumplimiento del régimen cambiario en materia de importación y exportación de bienes y servicios, gastos asociados a las mismas, financiación en moneda extranjera de importaciones y exportaciones, y subfacturación y sobrefacturación de estas operaciones.

La administración de los impuestos comprende su recaudación, fiscalización, liquidación, discusión, cobro, devolución, sanción y todos los demás aspectos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

La administración de los derechos de aduana y demás impuestos al comercio exterior, comprende su recaudación, fiscalización, liquidación, discusión, cobro, sanción y todos los demás aspectos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones financieras.

La dirección y administración de la gestión aduanera comprende el servicio y apoyo a las operaciones de comercio exterior, la aprehensión, decomiso o declaración en abandono de mercancías a favor de la Nación, su administración, control y disposición, así como la administración y control de los Sistemas Especiales de Importación-Exportación, Zonas Francas, Zonas Económicas Especiales de Exportación y las Sociedades de Comercialización Internacional, de conformidad con la política que formule el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en la materia, para estos últimos, con excepción de los contratos relacionados con las Zonas Francas.

Le compete actuar como autoridad doctrinaria y estadística en materia tributaria, aduanera, de control de cambios en relación con los asuntos de su competencia, así como los atinentes a los Sistemas Especiales de Importación-Exportación, Zonas Francas, Zonas Económicas Especiales de Exportación y las Sociedades de Comercialización Internacional.

Sus funciones principales son:

- Vigilar y controlar la norma aduanera (Decreto 4589 de 2006).
- Administración de las estadísticas de comercio exterior.
- Inspeccionar los procedimientos aduaneros.
- Supervisar la correcta liquidación y pago de los tributos aduaneros resultado de las importaciones gravadas.

Proexport



Imagen 3. Logo de Proexport

Fuente: www.proexport.com.co

De acuerdo a la página web, “Proexport es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia”. En una tarea dirigida a duplicarlas y a convertir al país en una nación con mentalidad exportadora. Adelanta actividades de promoción con las empresas exportadoras encaminadas a incrementar y diversificar la oferta exportable nacional en el mercado internacional.

En cuanto a lo que pertenece de la gestión de exportación Proexport, se convierte en la entidad más importante debido a su estructura organizacional apoya, y asesora y acompaña al exportador en cualquier parte de la cadena logística. Esto se da por el objetivo que tiene el estado de mantener una balanza comercial con cifras de exportación hacia auge, y esto convierte un país de buena economía.

Dentro de sus objetivos generales encontramos los siguientes:

- Potencializar a corto y a mediano plazo la venta de bienes y servicios colombianos en los mercados internacionales, ofreciendo al empresario un portafolio de servicios de alta calidad, ajustado a sus necesidades, que sea en lo posible, fuente de ingresos para la entidad.
- Maximizar la eficiencia en la utilización de la red nacional e internacional de oficinas de Proexport, mediante la prestación de servicios de alta calidad y valor agregado orientados a identificar oportunidades, fomentar el desarrollo empresarial y asesorar y acompañar al empresario en el diseño y ejecución de sus proyectos de exportación.
- Realizar alianzas con entidades nacionales e internacionales privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar las diferentes iniciativas empresariales que promueve la entidad o para el desarrollo y mejoramiento de su portafolio de servicios.

Promover la inserción efectiva de las empresas colombianas en los mercados internacionales y fomentar la realización de negocios internacionales a través de:

1. Identificación de oportunidades de mercado.

- 2.** Diseño de estrategias de penetración de mercados.
- 3.** Internacionalización de las empresas.
- 4.** Acompañamiento en el diseño de planes de acción.
- 5.** Contacto entre empresarios tanto en actividades de promoción comercial como de inversión.
- 6.** Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos.

Bancoldex



Imagen 4. Logo Bancoldex
Tomado de: www.bancoldex.com

Fue creado a partir del decreto 2505 de 1991, dentro del gobierno del presidente César Gavira dentro del marco jurídico que le fue otorgado por la ley 7 de 1991 y se entiende como el Banco de Comercio Exterior a una sociedad de economía mixta que estableció los elementos básicos para su organización.

Es la institución encargada de financiar las exportaciones colombianas dentro del ejercicio propio de mercado, sin subsidio alguno, principalmente a través de las operaciones de descuento y redescuento. Ofrece créditos de descuento para toda la cadena productiva y de comercialización de las exportaciones. La cartera propia, más de 1.700 millones de dólares, financia la inversión de capital de trabajo, la inversión fija, la reconversión industrial, el leasing, el descuento de documentos, la consolidación de pasivos, la creación, capitalización y adquisición de empresas, los proyectos de infraestructura de transporte con impacto exportador y el crédito comprador y vendedor, entre otras operaciones.

Posee una extensa red de correspondentes para otorgar el crédito necesario a los compradores de las exportaciones colombianas en Estados Unidos, centro y sur de América. Además, realiza mensualmente un seguimiento a las exportaciones y envía un extracto de éstas a un grupo de más de 2.000 exportadores con el fin de proveerles de información relevante para sus decisiones comerciales de corto y mediano plazo.

El Banco de Comercio Exterior, Bancoldex, es una entidad de segundo piso, lo que significa que no desarrolla las mismas operaciones de un banco común y corriente. Su tarea está determinada en prestar y crear líneas de crédito a los exportadores nacionales para que realicen sus operaciones en el extranjero. Bancoldex está vinculado al Ministerio de Comercio como una institución financiera con presupuesto propio y cuenta, como órgano supremo, con una Junta Directiva presidida por el ministro de turno.

Modalidad de crédito

- Capital de trabajo.
- Inversión en activos fijos y diferidos.
- Leasing.
- Creación, adquisición y capitalización de empresa.
- Consolidación de pasivos.
- Expopyme multipropósito.
- Relocalización empresas.
- San Andrés y Providencia – Multipropósito.
- Programa jóvenes emprendedores exportadores.
- Financiación de programas de gestión de calidad y gestión ambiental.
- Proyectos empresariales de productividad, innovación y desarrollo tecnológico.
- Crédito comprador.
- Liquidez dólares pesos.
- Garantías para Pymes exportadoras.
- Operación bancaria internacional.

Adicional Bancoldex le presta el dinero en cualquier parte de la cadena logística donde el exportador se pueda ver afectado económicamente hablando:

DEL PUERTO AL MUNDO

TRANSPORTE

¿Qué opciones tiene para llevar su producto desde el puerto de origen hasta su país de destino en condiciones adecuadas?



Financie costos de transporte al exterior e inversiones en la cadena de logística internacional para la entrega adecuada y oportuna de su producto en el país de destino con las líneas de crédito para capital de trabajo de Bancoldex.

SEGURIDAD

¿Cómo tener la seguridad de que su producto llegará a su país de destino sin pérdidas ni daños?



Financie inversiones en la cadena logística internacional para la entrega adecuada y oportuna de su producto en el exterior y pólizas de seguros con las líneas de crédito para capital de trabajo de Bancoldex.

NACIONALIZACIÓN

¿Cuáles son los aranceles y demás costos que debe considerar para exportar su producto al país de destino?



Financie fletes e impuestos aduaneros necesarios para la entrega de su producto en su país destino con las líneas de crédito para capital de trabajo de Bancoldex.

ALMACENAMIENTO E INSTALACIONES EN EL EXTERIOR

¿Necesita una bodega para almacenar su producto en el país de destino?



Financie la adecuación, ampliación o compra de bodegas o centros de acopio en el exterior para el almacenamiento y distribución de sus productos en el país de destino con las líneas de crédito para modernización de Bancoldex.

Imagen 5. Apoyo de Bancoldex

Fuente: http://www.bancoldex.com/documentos/6413_Gu%C3%ADa_de_soluciones_de_comercio_exterior.pdf

Como puede ver en la imagen 5, usted como exportador puede estar afectado en alguna parte de la cadena logística, por ejemplo: usted no tiene el suficiente dinero para pagar su transporte terrestre nacional de Bogotá al puerto de Buenaventura, entonces usted podrá obtener un crédito de Bancoldex para pagar dicho valor, y la misma figura con seguridad, nacionalización y almacenaje.

Banco de la República



Imagen 6. Banco de la República

Fuente: <http://www.casasriegner.com/wp-content/uploads/banco.jpg>

Es la institución que emite y administra la moneda legal y ejerce la función de banquero de bancos. Además, controla los sistemas monetario (el dinero), crediticio (las tasas de interés) y cambiario (la tasa de cambio) del país. Son sus principales funciones:

- Actuar como Banco del Estado.
- Controlar la emisión de moneda.
- Recibir consignaciones y otorgar préstamos a los bancos comerciales y al Gobierno.
- Manejar la política monetaria (control de la inflación) y financiera del país.
- Efectuar las transferencias de divisas con los demás.

Este a su vez fue creado mediante la Ley 25 de 1923, con la llamada misión Kemmerer como banco central colombiano. Se organizó como sociedad anónima con un capital original de \$10 millones oro, de los cuales un 50% lo aportó el Gobierno y la diferencia los bancos comerciales nacionales, extranjeros y algunos particulares. A esta entidad se le confió, en forma exclusiva, la facultad de emitir la moneda legal colombiana, se le autorizó para actuar como prestamista de última instancia, administrar las reservas internacionales del país, y actuar como banquero del Gobierno.

La Junta Directiva del Banco, conformada por 10 miembros, representantes del sector privado y del Gobierno, fue encargada por la misma Ley, de ejercer las funciones de regulación y control monetario bajo estrictos parámetros de ortodoxia financiera. Se le encomendó, además, fijar la tasa de descuento y la intervención para controlar las tasas de interés.

La creación del Banco de la República constituye un elemento fundamental en la organización económica e institucional del país. Con el paso de los años, esta institución ha experimentado cambios importantes que han buscado adecuarla a una economía en permanente proceso de crecimiento y actualización.

La Constitución de 1991 estableció que el objetivo principal de la política del Banco de la República es la preservación de la estabilidad de los precios, es decir, la reducción de la inflación. Para lograrlo, la Junta Directiva fija una meta anual y maneja los instrumentos de política monetaria, cambiaria y crediticia que tiene a su cargo. A través de estos instrumentos, el Banco busca crear un ambiente de estabilidad que promueva el crecimiento económico y que ofrezca seguridad a los trabajadores y empresarios.

Las políticas monetaria, cambiaria y crediticia están interrelacionadas y por ello no siempre es posible separarlas totalmente. Una medida de carácter monetario puede afectar tanto la tasa de cambio como las tasas de interés. Por esta razón, las tres políticas deben estar perfectamente coordinadas, para que el objetivo de controlar y reducir la inflación pueda ser cumplido.

Invima



Imagen 7: Logo del Invima
Fuente: <http://www.minsalud.gov.co/imgNoticias/1%20invima.jpg>

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. Que tiene como objetivo principal cuidar al consumidor.

Entre sus funciones principales se encuentra: Determinar el permiso al consumo de bebidas, medicamentos, alimentos y demás productos que por su uso tengan relación con la salud humana. Sus políticas se aplican tanto como para la exportación e importación.

ICA



Imagen 8: Logo del ICA

Fuente: https://www.minagricultura.gov.co/noticias/PublishingImages/Logo_principal.jpg

El instituto Colombiano Agropecuario fue creado con el objetivo de asesorar al ministerio de la agricultura en la formulación de política y planes de desarrollo agropecuario, y en prevención de riesgos sanitarios, fitosanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales.

Sus funciones principales son:

- Controlar los ingresos de insumos destinados para la actividad agropecuaria, animal, vegetal.
- Prevención de entrada de plagas o enfermedades que puedan afectar al país.
- Certificar la calidad sanitaria y fitosanitaria de las exportaciones, cuando lo exija el país importador.

Agencia de carga / Freight Forwarder

Persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para el manejo de carga en sus diferentes modalidades. Entre sus funciones esta: coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación. Ejemplo: DHL – PANALPINA - NEXUS.

Agencia de aduanas / Customs Agent

Operador logístico autorizado por la aduana o habilitado ante esta por la autoridad competente, para despachar mercancías por cuenta ajena. También llamado agente aduanal o aduanero, despachante de Aduana, corredor aduanero. Ejemplo: Almaviva, Roldan, SIACO.

2

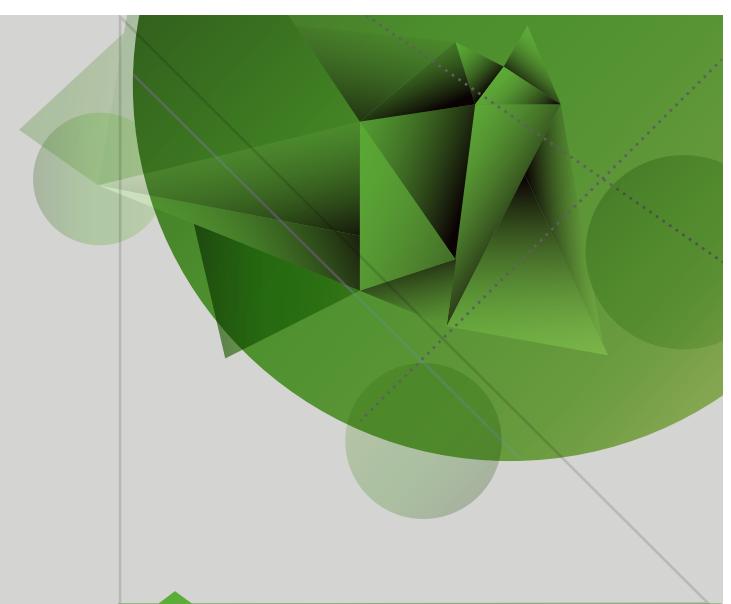
Unidad 2

Modalidades de
exportación



Procesos de Exportaciones

Autor: Luis Páramo



Introducción

Cuando se tome la decisión de realizar una exportación se debe tener en cuenta la modalidad de exportación a la que usted se verá sometido debido a que Ministerio de Industria y Comercio consagro bajo decreto 2685 de 1999 las especificaciones, la definición y todo lo concerniente en las modalidades de exportación.

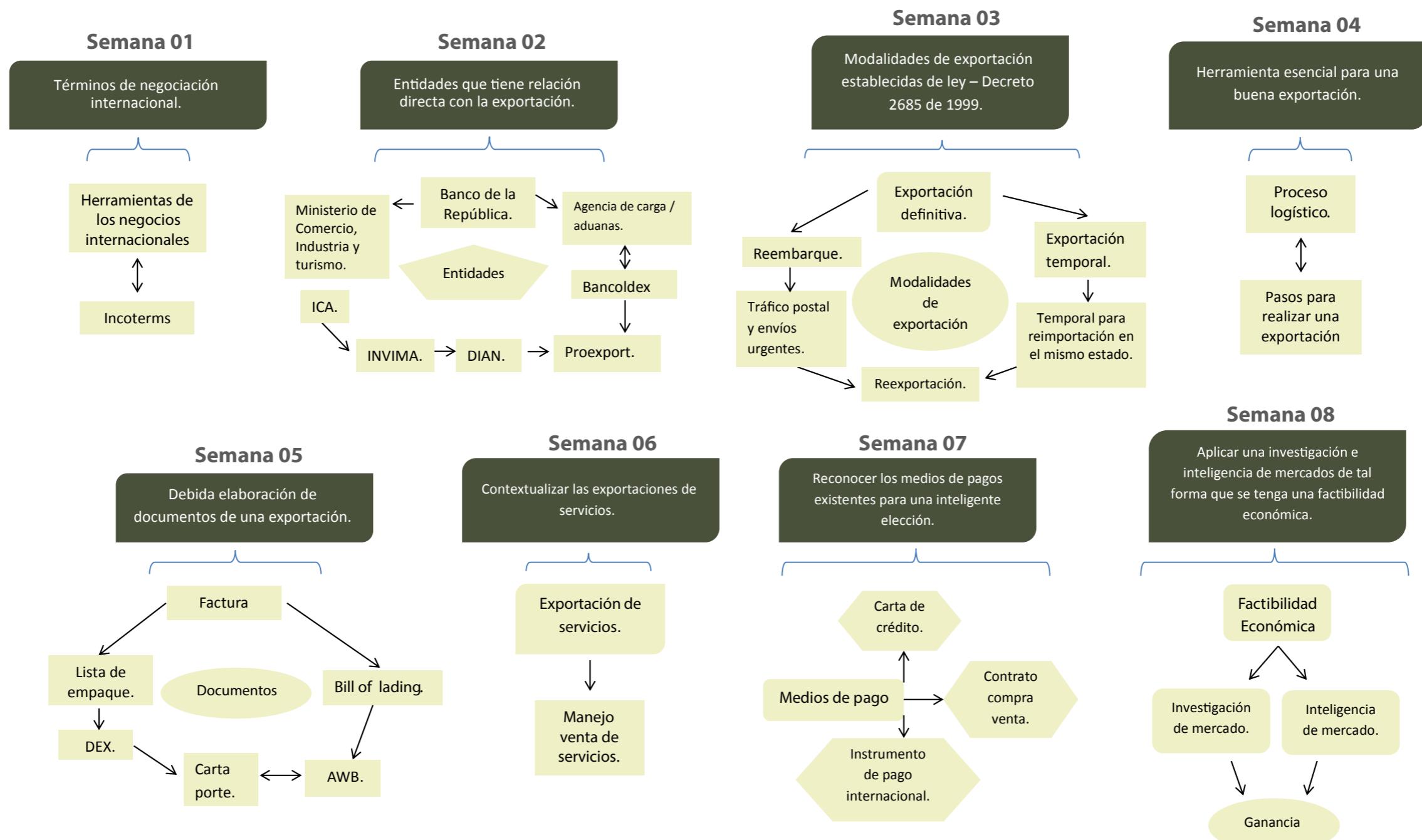
Por lo anterior y con la importancia de desarrollar un procedimiento de exportación de la mejor manera se hace necesario que durante esta semana el aprendizaje de las modalidades sea teórico practico ya que el resultado de su aplicación lo vera en los procesos de exportación en el sector que se vaya a desempeñar.

Durante esta semana usted vera 11 modalidades de exportación, donde cada una contiene características de manejo que son necesarias que se aprendan para no cometer errores en la práctica.

Recuerde que esta modalidades de exportación están dadas bajo el decreto 2685 de 2006 y usted debe realizar las lecturas planteadas con el objetivo de que usted obtenga conocimientos íntegros.

Se busca implementar una combinación de estrategias que le faciliten y le permitan al estudiante la asimilación de conocimientos de una manera sencilla y práctica, para que les permita desarrollar las competencias necesarias en su vida profesional, entre dichas estrategias podemos encontrar la implementación de análisis de los talleres, foros y lecturas propuestas cada una de las semanas.

Mapa conceptual del módulo



Modalidades de exportación

La salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país, es considerado como exportación, de acuerdo al decreto 2685 / 1999 existe una serie de modalidades que serán explicadas a continuación. Se debe tener presente que cuando sea un envío diferente a envío urgentes (*courier*) se debe contratar una agencia de aduanas. Las modalidades son:

Exportación definitiva: embarque único con datos definitivos al embarque



Imagen 1. Productos exportados
Fuente: http://pangea.pe/images/10_new1_exportacion.jpg

Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país.

También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o Nacionalizadas desde el resto del territorio aduanero nacional a una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios.

Embarque se define como la operación de cargue en el medio de transporte de la mercancía que va a ser exportada, previa autorización de la autoridad aduanera. Se tratará de un embarque único cuando la totalidad de las mercancías que se encuentran amparadas en el documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación, salen del territorio aduanero nacional con un sólo documento de transporte.

Exportación definitiva: embarque único con datos provisionales



Imagen 2. Cosecha de plátano

Fuente: <http://www.dominican-market-ads.com/loadfiles/moduls/article/bigfoto/uem8ht9xlezn90fcwhtgxpw1llpy4i9q.jpg>

Es la operación de cargue como embarque único de mercancías, que por su naturaleza, características físicas o químicas, o circunstancias inherentes a su comercialización, no permiten que el exportador disponga de la información definitiva al momento del embarque.

En este caso el declarante deberá presentar dentro de los tres (3) meses siguientes al embarque, a través del sistema informático aduanero, la Declaración de Exportación con datos definitivos. En casos debidamente justificados la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

podrá prorrogar dicho plazo.

El sistema informático aduanero, validará la información incorporada y dispondrá su aceptación o la práctica de una inspección documental cuando existieren inconsistencias entre la información contenida en la Declaración de Exportación con datos definitivos que se incorpora. Del resultado de la inspección podrá derivarse la aceptación de la Declaración o el traslado de la documentación a la dependencia competente para adelantar las investigaciones pertinentes.

Exportación definitiva: embarque fraccionado con datos definitivos o provisionales



Imagen 3. Exportación fraccionada de flores

Fuente: <http://www.unipymes.com/wp-content/uploads/2012/06/flores.jpg>

El embarque fraccionado es el despacho en diferentes envíos y con diferentes documentos de transporte de mercancías amparadas en el documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.

Cuando el declarante haya efectuado embarques fraccionados con datos definitivos con cargo a un mismo contrato, mensualmente deberá presentar a través del sistema informático aduanero la Declaración de Exportación Definitiva, consolidando la totalidad de las Autorizaciones de Embarque tramitadas en el respectivo período.

Cuando el declarante haya efectuado embarques fraccionados con datos provisionales, deberá presentar dentro de los tres (3) meses siguientes al primer embarque, a través del sistema informático aduanero, la Declaración de Exportación Definitiva consolidando la totalidad de las autorizaciones de embarque tramitadas en el respectivo período, con datos definitivos.

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo



Imagen 4. Turbina de motor

Fuente: http://www.connuestroperu.com/images/stories/def/aerea/motor_d-30kp-2.jpg

Es 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 Industrial de Bienes y de Servicios, debiendo ser reimportadas dentro del plazo que se autorice para cada caso antes de su exportación.

Antes de la presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque a través del sistema informático aduanero, la Aduana señalará el término de permanencia de la mercancía en el exterior, de conformidad con la solicitud presentada por el exportador.

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado



Imagen 5. Instrumentos musicales

Fuente: <http://thumbs.dreamstime.com/x/instrumentos-musicales-guitarra-tambores-y-trompeta-33457865.jpg>

Es la modalidad de exportación que permite 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.

En la Autorización de Embarque y en la Declaración de Exportación temporal para reimportación en el mismo estado, se identificarán las mercancías por sus características permanentes, de manera tal que se individualicen. Tratándose de maquinarias, herramientas y vehículos, se deberán anotar también sus números de serie y marcas.

Tratándose de los bienes que forman parte del patrimonio cultural de la Nación, la exportación temporal de los mismos, de conformidad con lo previsto en la Ley 397 de 1997, podrá autorizarse en los casos contemplados en dicha norma, por un plazo no superior a tres (3) años, debiéndose constituir una garantía bancaria o de compañía de seguros que asegure la reimportación en el mismo estado de los bienes en los términos que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas

Reexportación



Imagen 6. Modificación de mercancía
<https://marshallspplanet.files.wordpress.com/2014/03/geoengineering.jpg>

Es la modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional, de mercancías que estuvieran sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación y ensamble.

También podrán declararse por esta modalidad los bienes de capital o sus partes,

Que encontrándose importados temporalmente, deban salir para ser objeto de reparación o reemplazo en el exterior o en Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios.

Documentos soporte de la Declaración de Exportación: Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de la presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, el original de los siguientes documen-

tos que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando esta así lo requiera:

- a. Declaración de importación.
- b. Mandato, cuando actúe como declarante una sociedad de intermediación aduanera o un apoderado.

Reembarque



Imagen 7. Envió en el mundo
Fuente: <http://image.slidesharecdn.com/laglobalizacinticayciudadana-110303113503-p01/95/la-globalizacin-tica-y-ciudadana-2-728.jpg?cb=1299152513>

Es la modalidad de exportación que regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento y respecto de las cuales no haya operado el abandono legal ni hayan sido sometidas a ninguna modalidad de importación.

No podrá autorizarse el reembarque de substancias químicas controladas por el Consejo Nacional de Estupefacientes. La solicitud de Autorización de Embarque deberá presentarse a la Aduana a través del sistema informático aduanero, previa la constitución de una garantía bancaria o de compañía de seguros que asegure la entrega, dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha de embarque, de una certificación expedida por el transportador donde acredite la salida de la mercancía del territorio aduanero nacional.

La garantía se constituirá por el cien por ciento (100%) del valor de los tributos aduaneros que se causarían si la mercancía se sometiera a importación ordinaria, teniendo en cuenta para el efecto su valor CIF. Si la mercancía no estuviere sometida al pago de tributos aduaneros, la garantía se constituirá por el 10% del valor CIF de la mercancía.

Documentos soporte de la Declaración de Exportación: para efectos aduaneros el declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de la presentación y aceptación de la Solicitud de Autorización de Embarque, los siguientes documentos , que deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando esta así lo requiera:

- a. Original del documento de transporte que ampare la mercancía en el momento de su importación.
- b. Original del contrato de mandato cuando actúe como declarante un Sociedad de Intermediación Aduanera o un apoderado.
- c. Copia de la garantía bancaria o de compañía de seguros.

Exportación por tráfico postal y envíos urgentes



Imagen 8. Envío contra reloj

Fuente: <http://tellevoenmoto.com/wp-content/uploads/paquete.jpg>

Podrán ser objeto de exportación por esta modalidad, los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes siempre que su valor no exceda de mil dólares de los Estados Unidos de Norte América (US\$1.000, 00) y requieran ágil entrega a su destinatario.

No serán objeto inspección los envíos de correspondencia. En estos casos, la sola presentación del Manifiesto Expreso con la indicación de la cantidad de bultos, consignatario y peso expresado en kilos, facultará al intermediario para proceder al embarque.

Exportación de muestras sin valor comercial



Imagen 9

Fuente: <http://www.todorecargas.com/img/websource/servicios/paqueteria.jpg>

La Declaración de Exportación de muestras sin valor comercial deberá presentarse en el formulario Declaración Simplificada de Exportación.

Excepciones: 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 concentrados 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.

Exportaciones temporales realizadas por viajeros



Imagen 10. Viajero

Fuente: http://www.anayatouring.com/blog/wp-content/uploads/2012/09/Mochilero_grande-150x150.jpg

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.

No estarán comprendidos en esta modalidad y no serán objeto de declaración, los efectos personales que lleven consigo los viajeros que salgan del territorio aduanero nacional.

Exportación de menaje



Imagen 11

Fuente: <http://mtnmudanzas.com/onewebmedia/trasteo-mar-14.jpg>

Serán objeto de esta modalidad de exportación los menajes de los residentes en el país que salen del territorio aduanero nacional para fijar su residencia en el exterior. Para tal efecto, deberán presentarse ante la Aduana las mercancías acompañadas de una relación en que se señale su cantidad y descripción.

La declaración deberá suscribirse y presentarse por el propietario del menaje o la persona debidamente autorizada. El plazo para presentar ante la Aduana la Declaración Simplificada de Exportación del menaje, será de treinta (30) días calendario antes de la salida del propietario o ciento veinte (120) días calendario siguiente a la fecha de salida del mismo.

2

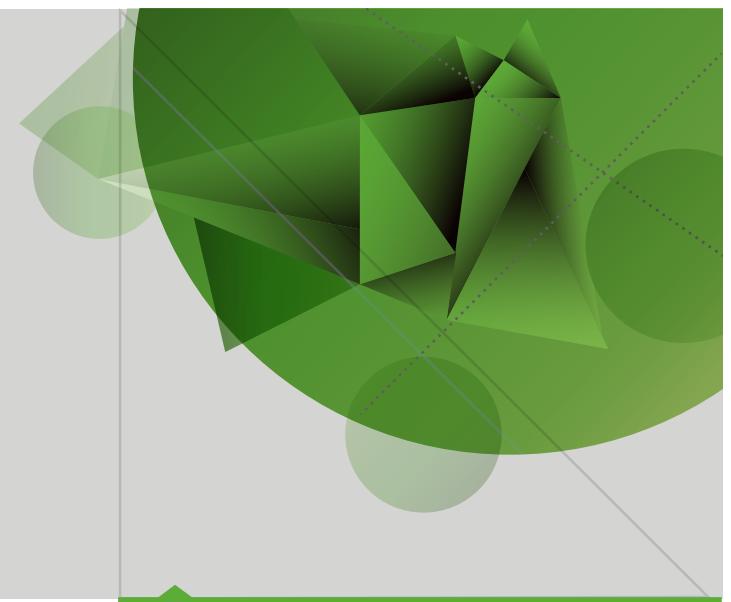
Unidad 2

Modalidades de
exportación



Procesos de Exportaciones

Autor: Luis Páramo



Introducción

Del alcance de las exportaciones, durante esta semana se da paso a realizar el proceso logístico, para un profesional de comercio exterior las exportaciones por su importancia en la economía son un eslabón muy importante alternativa de acción laboral, bien sea como asesor, como gerente de empresas exportadoras o como representante de su propia firma, por ello, sin lugar a dudas debe proveérsele de las herramientas técnicas y jurídicas que le garanticen el efectivo desarrollo de dichas actividades.

Esta unidad encontrara terminología de las exportaciones que pronto durante su estudio profesional ya vio la figura en importación, pero la exportación tienen acuerdos parecidos. Va encontrar algunas diferencias en el tema aduanal, va encontrar liquidación de impuestos, depósitos aduaneros entre otros.

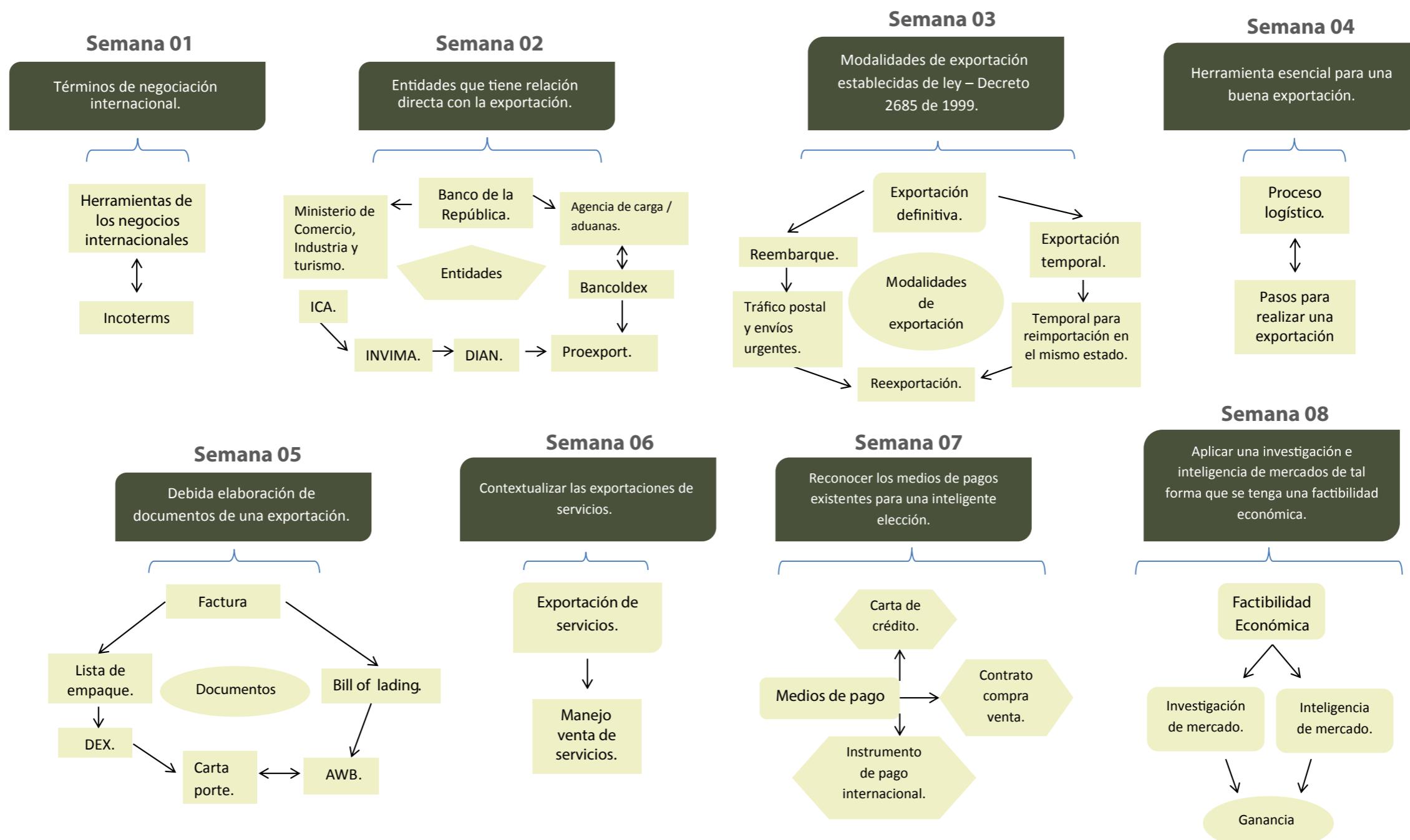
Durante esta semana se va orientar a los estudiantes para que comprendan los pasos mínimos que se deben tener en cuenta al momento de tomar una decisión de exportación, por tal motivo lo invito para que siga con el mismo interés y podamos avanzar como grupo de trabajo.

Metodología

Es importante recordarle que durante esta semana se tratará el tema principal de la logística de exportación, la cual cuenta con una estructura virtual bien robusta con el objetivo que usted haga uso de la mayoría de herramientas sin dejar de lado que puede verse enfrentado en cualquier clase de dudas, por lo tanto haga uso del correo electrónico del tutor o diríjase a foro de dudas con el objetivo como grupo despejemos las dudas surgidas en cualquier instante.

Debido a la extensión del tema usted tendrá varias ayudas visuales, talleres donde usted aplicara los conocimientos, videos, páginas de consulta, lecturas complementarias entre otros. El desarrollo de los mismo ayudara a usted adquiera un bagaje primordial para la toma decisiones, para aportar a debates y su resultado primordial lo vera en su vida profesional donde su día a día estará evaluando proveedores, encontrando nuevos mercados internacionales, realizando alianzas estratégicas, trabajando en grupo, investigando y sacándole el mejor provecho a los negocios.

Mapa conceptual del módulo



Proceso de exportación

Exportación se enmarca dentro de un proceso de enviar un bien o servicio a otro país, con propósitos comerciales la mayoría de veces para construir un negocio internacional.



Imagen 1. Export

Fuente: <http://inlosos.files.wordpress.com/2013/01/us-export-123rf.jpg>

En la logística de operaciones de exportación e importación se deben llevar un orden en la elaboración de los pasos que compone la cadena logística con el objetivo de tener una operación con resultado en la reducción de tiempos y costos. Los pasos que se proponen son:

Creación de la empresa



Imagen 2. Cómo crear una empresa
Fuente: <http://www.alhambranet.info/wp-content/uploads/2013/04/empresa-341x260.jpg>

Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización.

Deber tener en cuenta que desde el punto de vista legal, puede exportar todo aquel que se encuentre inscrito en el Registro Nacional de importadores y exportadores de la Dirección general de Aduanas.

Localice la posición arancelaria de su producto

Codificación – Ejemplo subpartida: 02.01.30.90.00

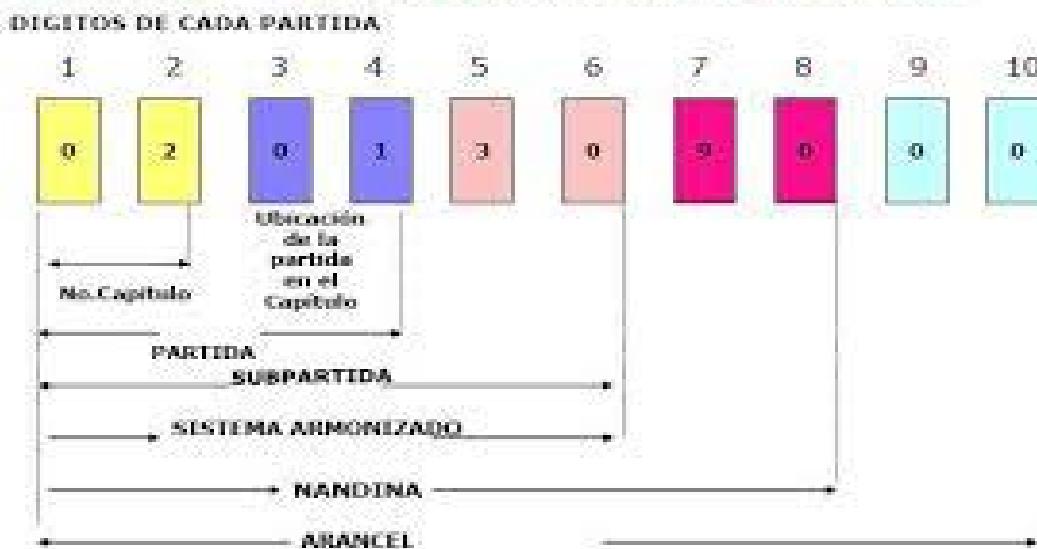


Imagen 3. Partida arancelaria.

Fuente: <http://www.e-comex-plus.com/sites/default/files/SubPartida-Arancelaria.jpg>

La posición arancelaria es un código con 10 dígitos que identifica su producto en cualquier país, de acuerdo a su número le permitirá conocer las condiciones de que se tienen para que su producto fue entrar al mercado de destino (Aduana de entrada). Existe un único código para cada producto, y estos están listados en el Arancel de Aduanas de Colombia, que usted puede consultar de forma virtual en www.dian.gov.co. En caso de no tener acceso al estatuto aduanero Colombiano.

Teniendo en cuenta la estructura del módulo de Introducción al comercio exterior vamos a encontrar una unidad titulada legislación aduanera y es allí donde usted aprenderá a realizar la clasificación arancelaria acorde con el producto, por ahora lo invito para que le dé un vistazo al link: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces> donde encontrara las siguientes opciones:

| | |
|-------------------------------|--|
| General | Consulta por subpartida arancelaria de toda la información adjunta a ella. |
| Por medidas | Consulta de una medida determinada, aplicada a una subpartida o varias subpartidas. |
| Por código de nomenclatura | Dada una Partida o subpartida arancelaria, el sistema muestra toda la estructura arancelaria que depende de dicho código. |
| Estructura nomenclatura | Consulta de la estructura del Arancel partiendo de las secciones, mostrando desdoblamientos y Notas Legales de Sección y Capítulo. |
| Índice alfabético arancelario | Consulta de las subpartidas a partir del nombre de la mercancía. |
| Reglas generales | Consulta de las Reglas Generales Interpretativas de la Nomenclatura. |
| Por texto | Consulta de las subpartidas arancelarias, partiendo de los textos que contienen la descripción de la nomenclatura. |

Imagen 4. Pantallazo del arancel de la página web de la DIAN
Fuente: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Para algunos productos puede ser difícil determinar la posición arancelaria, debido a la existencia de varias opciones; por ello, la División de Arancel de la DIAN, ha sido la única facultad en virtud del Decreto 2685 de 1999 (el decreto 2685 aparece como lectura complementaria), para certificar las posiciones arancelarias cuando haya un requerimiento específico por parte de un exportador. El costo de esta clasificación certificada es de medio Salario Mínimo Legal Vigente, pero usted el momento de realizar la contratación de agencia de aduanas puede exigir el servicio de clasificación arancelaria.

Al momento de realizar la búsqueda de la partida arancelaria usted debe tener en cuenta al país que va exportar ya que muchas mercancías cuentan con tratados bilaterales que generan el ingreso con descuento arancelarios, por ello se hace necesario estudiar los tratados de libre comercio vigentes a la fecha de Colombia con el resto del mundo.

Registro Único Tributario (RUT)

El RUT, lo define la DIAN como: "el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones administradas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, respecto de los cuales esta requiera su inscripción".

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes del Decreto 2788 de 2004 (el decreto 2788 aparece como lectura complementaria), cualquier empresa o persona natural que vaya a efectuar exportaciones, debe obtener un RUT que lo habilite para tal efecto ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), y además estará obligada a operar bajo Régimen Común, por adquirir la condición exportador y/o usuario aduanero. Este documento se puede tramitar en las oficinas de la DIAN y para saber si la empresa cuenta con esta disposición remítase al RUT en el código 54, y en caso de contar con la debe estar diligenciada la casilla uno y dos, como lo muestra la siguiente imagen:

Imagen 5. Formato 001 -RUT

Tomado de: <http://1.bp.blogspot.com/-FKgsmDbMrSE/VD33IRHTFcI/AAAAAAAABs/OTBAZ2fr0Ew/s1600/Rut.jpg>

Registro de productores nacionales, oferta exportable

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es el organismo encargado de llevar el Registro de la Producción Nacional de oferta exportable y determinar el origen de los productos con destino a exportación. Este registro tiene dos fines:

- Tener información acertada acerca de lo que las empresas colombianas producen, lo cual es fundamental para negociar Tratados de Libre Comercio que no vulneren los intereses de la industria nacional.
- Tener la capacidad de emitir certificados de origen cuando fuere necesario, para hacer efectivo el acceso preferencial que se le otorga a los productos colombianos en otros países, en virtud de los Tratados de Libre Comercio y las Preferencias Unilaterales.

Para llevar a cabo este procedimiento, existen tres opciones:

- a. Diligenciamiento y radicación física del Formulario 02 que se puede adquirir en las oficinas del Ministerio de Comercio (Calle 28 # 13A – 15).
- b. Diligenciamiento y radicación virtual, a título personal, del Formulario 02 a través del módulo FUCE (Formulario Único de Comercio Exterior), que se encuentra disponible en el sistema VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior), cuya dirección en Internet es: www.vuce.gov.co.
- c. Diligenciamiento y radicación virtual, realizada por un tercero (generalmente una agencia de aduana), del Formulario 02 a través del módulo FUCE, a favor del exportador.

Solicitud de certificado de origen

La solicitud de certificados de origen, solamente se puede efectuar a través del portal VUCE. El pago de \$10.000 que se debe efectuar por cada certificado emitido, se hace en línea, utilizando una cuenta bancaria. Lo invito para que realice la lectura complementaria el archivo titulado certificado de origen, el cual es un bosquejo en blanco de cómo es la estructura.

Por favor, tenga en cuenta que el Certificado de Origen solamente es necesario cuando se va a exportar un producto que está cobijado por una preferencia arancelaria, otorgada por el país de destino de la mercancía, es decir, que tengamos convenio bilateral. Por ejemplo, el tratado de libre comercio que tenemos desde el 2006 con Estados Unidos podemos exportar las hortalizas frescas pagamos cero arancel.

Solicitud de permisos de exportación o vistos buenos



Imagen 6. Verificación

Fuente: http://img1.wikia.nocookie.net/_cb20140527031000/las-tecnologias-de-la-informacion-y-comunicacion/images/thumb/a/a0/Ventajas.png/352px-Ventajas.png

Se hace necesario conocer si el producto necesita vistos buenos. Adicionalmente, debe registrarse en la VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior o realizar el trámite a través de una Agente de Aduanas). Esta asesoría de vistos buenos debe ser dada por la agencia de aduanas contratada por el exportador, ya que ellos deben contar con la experiencia.

De acuerdo con el Régimen de Importaciones y Exportaciones, en Colombia existen tres regímenes de exportación como lo especifica la DIAN es:

- Régimen de Libre Exportación: por regla general la exportación de bienes desde Colombia no requiere autorizaciones previas.
- Régimen de Exportaciones sujetas a vistos buenos: por excepción únicamente

requieren de visto bueno previo a la obtención del registro de exportación ciertos productos señalados taxativamente en actos administrativos proferidos por diferentes entidades gubernamentales tales como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincomercio), el Ministerio de Minas y Energía, el ICA, etc.

- Régimen de Prohibida Exportación: con el fin de proteger el patrimonio cultural de la Nación constituido por todos los bienes y valores culturales que son expresión de la nacionalidad colombiana, el gobierno se reserva la facultad de impedir la salida del territorio colombiano de algunas mercancías que puedan vulnerar este patrimonio.

Existen algunos tipos de productos que están sujetos a medidas especiales para poderlos sacar del país. Estos son:

- a. Cosméticos: requieren para su producción, importación, exportación, procesamiento, envase, empaque, expendio y comercialización, registro sanitario expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, (Invima).
- b. Carga peligrosa: Con el objeto de darle un tratamiento adecuado en su transporte, manejo y almacenamiento, para prevenir accidentes, incendios, explosiones, contaminaciones y catástrofes el Consejo Directivo de Comercio Exterior estableció, a través de la Resolución 66 de 1981, una lista de las posiciones arancelarias correspondientes a las mercancías catalogadas como peligrosas en el Código Marítimo Internacional de Mercancías Peligrosas.

- c. La misma resolución exige que al momento de aprobar el registro de exportación se implante un sello que contenga la prevención de que se trata de carga peligrosa. La operación de carga peligrosa debe contar con permisos especiales para la manipulación especial, dicha manipulación se da bajo el UN (Número que idéntica a nivel mundial las cargas peligrosas).

Por otra parte, la Dirección General de Aduanas ha establecido que la mercancía peligrosa con destino a la exportación podrá ser embarcada en forma directa, siempre que se hubiere formulado la correspondiente petición al administrador de la aduana respectiva, acompañada de copia autenticada por notario público del documento único de exportación, con indicación clara de la fecha en que habrá de efectuarse el embarque, medio de transporte, empresa transportadora y nombre y matrícula de la unidad de transporte.

Productos agropecuarios

A partir de junio del 2004, cuando un país quiera importar bienes agropecuarios procedentes de Colombia y requiera información zoosanitaria o fitosanitaria esta será recopilada por el grupo de análisis de riesgos y asuntos internacionales del ICA.

Para la exportación de las siguientes posiciones arancelarias se necesita visto

bueno otorgado por el Ministerio de Agricultura: 10.06.10.90.00, 17.01.11.90.00, 10.06.20.00.00, 17.01.12.00.00, 10.06.30.00.00, 17.01.91.00.00, 10.06.40.00.00 y 17.01.99.00.00 (teniendo en cuenta que ya se dieron los parámetros para busquen la página de la DIAN por posición arancelaria, le sugiero que realice la búsqueda de las partidas arancelarias nombradas).

Para el caso de la exportación de café es necesario que los exportadores de café verde; café procesado, tostado en grano, molido, soluble o en extracto líquido, y cafés especiales deben inscribirse en el registro de exportadores.

Para la tramitación de la declaración de exportación, la aduana requerirá el visto bueno de la Federación Nacional de Cafeteros, con el único objeto de que esa institución certifique que el exportador ha cumplido con los requisitos siguientes:

- a. Pago de la contribución cafetera.
- b. Cumplimiento de la retención, cuando la hubiere.
- c. Verificación del peso.
- d. Cumplimiento de los requisitos de calidad establecidos por el Comité Nacional de Cafeteros para el café que se pretende exportar.

La Dirección General de Aduanas enviará al Banco de la República, a las autoridades de comercio exterior y a la Federación Nacional de Cafeteros la información correspondiente a las exportaciones realizadas.

Tenga en cuenta que las exportaciones de café deben hacerse bajo un embalaje especial y no puede ser mezclado con ninguna clase de químicos y olores fuerte porque estarían sujetos a la contaminación del café.

Las exportaciones de animales, productos y subproductos de origen animal requieren del "concepto o certificado sanitario", según las exigencias del país de destino, para lo cual el interesado deberá acompañar a la solicitud ante el Mincomercio el concepto sanitario de exportación o el visto bueno correspondiente del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

Si el país de destino no exige el certificado o concepto sanitario de exportación, el ICA solamente dará el visto bueno en el registro de exportación del Mincomercio.

La exportación de ganado bovino a Venezuela clasificable en la partida 01.02 del arancel de aduanas, solo podrá realizarse por las jurisdicciones de la Administración Especial de Aduanas de Cúcuta por el paso de frontera Cúcuta-Ureña, puente internacional Francisco de Paula Santander, y por la jurisdicción de la Administración Local de Aduanas de Arauca por el puente internacional José Antonio Páez que une las poblaciones de Arauca (República de Colombia) y El Amparo (República Bolivariana de Venezuela).

Debido a que varios despachos de textiles de algodón están llegando a EE UU sin la visa o el certificado de exención, es importante resaltar que todo despacho de textiles de algodón requiere visa y esta debe ser debidamente numerada y firmada por el funcionario autorizado.

Igualmente, los despachos de divisorias de algodón elaborados en telares manuales requieren además de la visa, el certificado de exención debidamente firmado y numerado.

Así mismo, las facturas comerciales o *special customs invoice, form 5515*, para divisorias certificadas no deben incluir artículos que no son exentos. Deben guardarse copias de todas las facturas o *special customs invoices* que llevan el certificado de exención con el fin de entregar estas copias mensualmente al Gobierno de EE UU.

El conjunto de regulaciones que exige la ley se hace para la protección del consumidor y para que las exportaciones que se realicen no sean transmisoras de enfermedades, como por ejemplo: exportar cerdo que no esté vacunado con H1N1, llevaría a que nos cierre las puertas a nivel internacional.

Productos mineros y sus derivados

Los proyectos calificados como de gran minería, requieren licencia ambiental de conformidad con lo dispuesto por los artículos 49 y 52 de la Ley 99 de 1993.

Para la exportación de esmeraldas en bruto o talladas se requiere de guía expedida por la Empresa Colombiana de Minas (Mineralco), sin perjuicio de los demás requisitos de las normas legales reglamentarias. Estas guías tendrán una vigencia máxima de dos (2) meses.

Para efectos de obtener el visto bueno del Ministerio de Minas y Energía, las empresas que deseen registrarse ante Mincomercio como exportadoras de carbón y demás pro-

ductos mineros, deberán presentar ante la dirección general de minas la siguiente documentación:

- a. Certificado de la cámara de comercio sobre constitución de la empresa.
- b. Procedencia del carbón y de los productos mineros que deseen exportar.
- c. En caso de que el carbón y demás productos mineros que deseen exportar sean explotados directamente por la empresa deberán indicar el número del contrato de concesión o permiso de explotación.

Exportaciones prohibidas

Son de prohibida exportación los bienes catalogados patrimonio cultural que son aquellos que están constituidos por todos los bienes y valores culturales que son expresión de la nacionalidad colombiana, tales como la tradición, las costumbres y los hábitos, así como el conjunto de bienes inmateriales y materiales, muebles e inmuebles, que poseen un especial interés histórico, artístico, estético, plástico, arquitectónico, urbano, arqueológico, ambiental, ecológico, lingüístico, sonoro, musical, audiovisual, filmico, científico, testimonial, documental, literario, bibliográfico, museológico, antropológico y las manifestaciones, los productos y las representaciones de la cultura popular.

Queda prohibida la exportación de los bienes muebles de interés cultural. Sin embargo, el Ministerio de Cultura podrá autorizar su salida temporal, por un plazo que no exceda de tres (3) años, con el único fin de ser exhibidos al público o estudiados científicamente.

La salida del país de cualquier bien mueble que se considere como integrante del patrimonio cultural de la Nación requerirá del permiso previo de los organismos territoriales encargados del cumplimiento de la presente ley o del Ministerio de Cultura.

Así mismo, existen medidas especiales para la exportación de petróleo, gas, carbón y ferroníquel; oro y platino, y hierro, acero, cobre, aluminio y plomo. Textiles, confecciones y Drogas, Armas, Cigarrillos, Sustancias agotadoras de la capa de ozono.

Dumping

Además de los vistos buenos y el permiso de exportación se debe tener en cuenta que al momento de ingresa un producto a otro país no puede ser a un precio inferior al valor de la norma del país debido a que se haya determinado que causa o amenaza causar un daño importante a la producción nacional.

Manejo logístico



Imagen 7. Transporte

Fuente: http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGTFM/Imagenes/Colage_dgtfm_copia.jpg

En un negocio de exportación es de vital importancia que exista un acuerdo entre las partes para definir el alcance de la responsabilidad, los riesgos y los costos que asumirá cada uno (exportador e importador).

Usted, como exportador deberá tener claro, al emitir la factura, cuáles son los términos del negocio: dónde va a entregar la mercancía a su comprador, en qué tiempo y bajo qué condiciones. Estas condiciones han sido estandarizadas por la Cámara de Comercio Internacional, a través de los **Incoterms** (ver como lectura complementaria Términos de Comercio Internacional Incoterms), cuyo alcance puede ser consultado en Internet. La elaboración de facturas lleva unos parámetros mínimos para que tengan validez a nivel internacional, la información que debe llevar la factura es:

1. Logo de la empresa y NIT.
2. Detalles de la mercancía a transportar.
3. Precio unitario y total.
4. Cantidad.
5. Calidad.
6. Forma de pago.
7. Plazo de entrega.
8. Término de negociación.
9. Lugar de embarque y lugar de destino.
10. Embalaje.
11. Forma de envío.
12. No es necesario que este numerada y firmada.
13. El encabezamiento debe distinguir (pro-forma, definitiva).

Además de la factura (*invoices*) se debe elaborar la lista de empaque (*packing list*). Se define como lista de empaque el documento se detalla el material del producto, el peso en medidas métricas y no métricas, las medidas, los números de cada embalaje y el método de transporte como paleta, jaula, carretel, etc. El documento debe tener un duplicado escrito en el idioma que se habla donde la carga llega a destino. El comprador utiliza este documento para calcular el peso total del embarque, el volumen y el contenido de la carga. También se debe detallar el marcaje de embarque, los datos del embarcador y del comprador y se debe hacer referencia a la carta de crédito, en caso de ser necesario. Todos estos datos deben coincidir con las condiciones que se establecieron al momento de la venta. La planilla o lista de embalaje se solicita en algunas ocasiones, aunque no siempre es obligatoria. Sin embargo, se recomienda el uso de esta planilla para facilitar el proceso de control. Este documento se asemeja a la Factura Comercial y describe el contenido del embarque. La planilla debe tener la siguiente información:

- Lugar y fecha de embarque.
- Número de pedido.
- Peso neto, peso bruto y legal.
- Altura, ancho y longitud de los productos o paquetes.
- Cantidad de paquetes.
- Contenidos de cada paquete.

En Colombia existen empresas especializadas en la gestión de la logística para exportaciones e importaciones, debidamente autorizados por el Gobierno nacional, tales como los Operadores Logísticos o los Agentes de Carga Internacional. Estas empresas

realizan la asesoría al importador y exportador en caso de requerirla ya que su estructura permite el asesoramiento.

Otro factor importante en la elaboración de la factura es el cubicaje, para ello lo invito para que vea el video diapositiva titulada Cubicaje, en las diapositivas usted puede evidenciar el cuadro de conversiones según el tipo de transporte, las fórmulas de como determinar el volumen, y los tipos de transporte son:

- En el transporte terrestre: un valor en una moneda internacional por tonelada peso o tonelada volumen.
- En el transporte aéreo: un valor en monedas internacionales por kilogramo peso o kilogramo volumen.
- En el transporte marítimo: un valor en moneda internacional por tonelada peso o tonelada volumen.

El tema de cubicaje es mucho cuidado ya que un error en sus cálculos nos puede llevar a sobre costos en la operación, por ello vamos a desarrollar la **actividad evaluativa taller de cubicaje**.

Al realizar el cubicaje se realizan operaciones matemáticas para obtener un resultado llámeselo peso bruto, metros cuadrados, volumen etc. De acuerdo a esa cifra usted toma la decisión de transporte a tomar para el envío de sus mercancías, es decir, si voy a enviar mi producto exportable vía marítima en un contenedor de 20 pies o si lo voy a enviar vía aérea por que la mercancía es muy pequeña volumétricamente hablando. En cuanto a lo que respecta a contenedores lo invito a que mire la **lectura complementaria con tipos de contenedores**.

Procedimiento aduanero



Imagen 8. Zona franca

Fuente: <http://www.visionfinanciera.com.co/images/aduana.jpg>

En Colombia, las disposiciones legales exigen la contratación de un Agencia de Aduanas autorizada, para gestionar los procedimientos aduaneros de cualquier exportación cuyo monto sea superior a USD 10.000; esto significa que se podrá actuar directamente ante la DIAN, sin intermediario, en exportaciones con montos inferiores a USD 10.000, en virtud del Decreto 2883 de 2008.

Una vez contratada la Agencia de Aduana, la Declaración de exportación de Exportación debe presentarse ante la Administración de Aduanas ubicada en el puerto de despacho de la mercancía, junto con los documentos correspondientes:

1. Factura comercial o *Invoice*.
2. Certificado de origen (si se requiere).
3. Lista de empaque o *Packing list*.
4. Vistos buenos de exportación (si se requieren).
5. Documento de transporte ya sea aéreo, marítimo o multimodal.

Procedimiento cambiario

Es necesario pactar con su comprador en el exterior el medio de pago a utilizar, ya sea giro directo, o alguno que utilice una cobertura de riesgo, tal como las cartas de crédito o las garantías stand by, y siempre canalizar los pagos a través de intermediarios financieros autorizados.

Una vez que las divisas provenientes de la exportación sean canalizadas a través de un intermediario cambiario como un Banco Comercial, usted deberá diligenciar el Formulario de Declaración de Cambio No.5 para legalizar la entrada de las divisas ante el Banco de la República.

3

Unidad 3

Documentos
Soportes



Procesos de Exportaciones

Autor: Luis Páramo

Introducción

Teniendo en cuenta que las modalidades de transporte más utilizadas en el territorio colombiano son marítimas, aéreos y terrestre a continuación se detallaran los documentos de transporte que cada una de las modalidades tiene implícito.

Recuerde que su diligenciamiento va dado por la estructura de cada documento y debe ser exacto no podrán presentar borrones, enmendaduras o muestra de alguna adulteración.

Adicional como documentos soportes de la gestión de una exportación se tienen que adjuntar una serie de documentos que son necesarios y para ello se deben seguir unas reglas al momento de su elaboración, estos son: factura comercial, lista de empaque, declaración de exportación, vistos buenos o certificados de origen y formulario No. 2.

A su vez se debe tener en cuenta que toda exportación va acogida a una modalidad de exportación como el estudiante lo vio en la semana 3, es indispensable tener en cuenta que cualquier error en el manejo de la exportación genera sobre costos para el exportador.

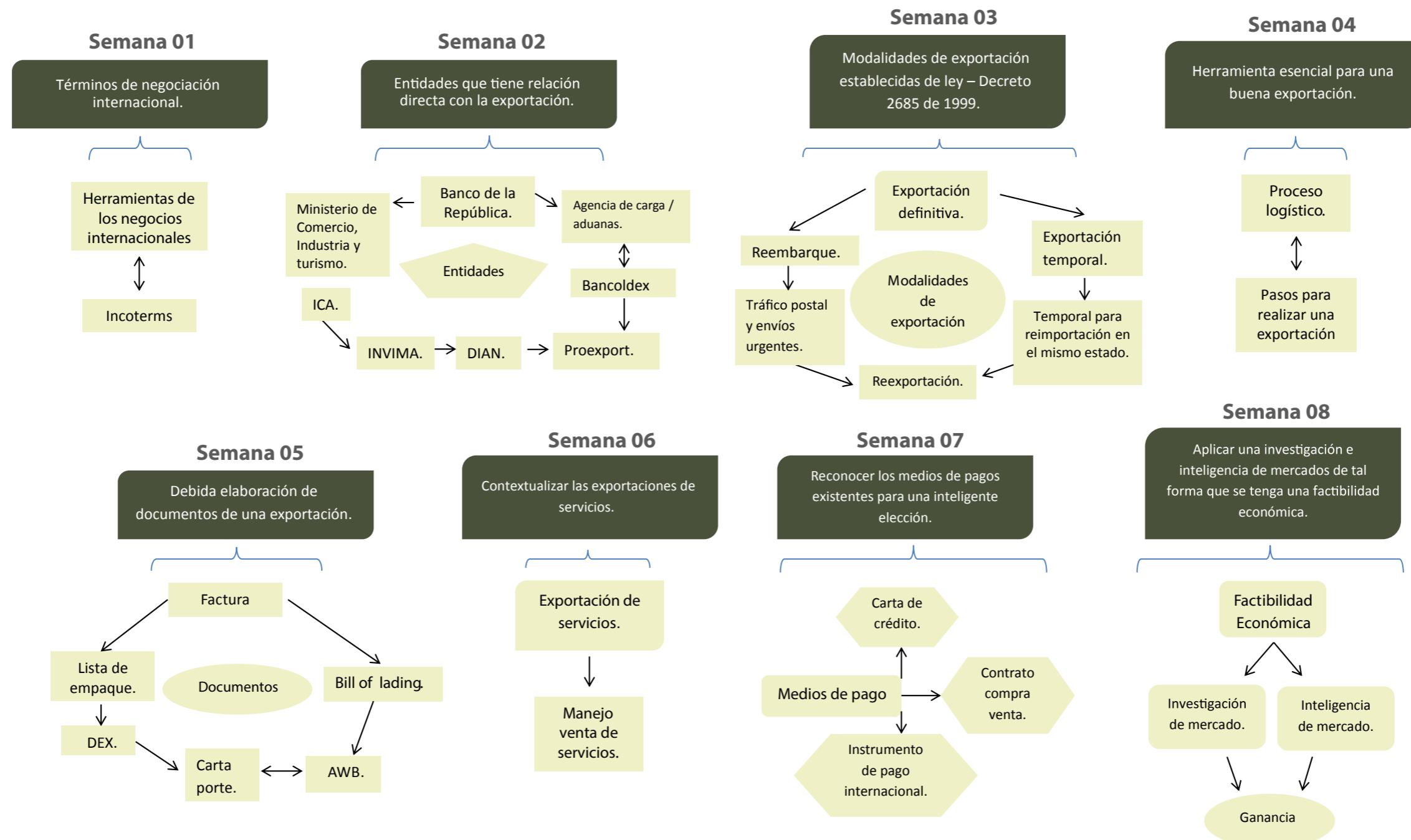
Durante esta semana se analizara los documentos de exportación, con el objetivo que al finalizar la unidad el estudiante este en capacidad de conocer, analizar y aplicar un proceso de exportación de cualquier producto, estructurando las bases que se requiere para una negociación en ámbito internacional.

Es de vital importancia que se realice el desarrollo del taller y las lecturas complementarias que se proponen ya que esto le ofrece al estudiante la ventaja para el buen manejo de logística y adquirir un espíritu crítico para ser capaz de diferenciar las ventajas y desventajas, las amenazas y oportunidades que ofrece la apertura económica.

El aprovechamiento de los recursos brindados le generara aportes muy buenos para su formación, tenga en cuenta que esta temática es muy interesante para su vida profesional pero para ver los resultados como equipo (Tutor, alumno) se hace necesario que su trabajo individual sea desarrollo dentro de las horas que propone la unidad para ello realice las lecturas, el desarrollo de los talleres, los foros y las evaluaciones dentro de los tiempos que se estipulan.

Adicional la plataforma virtual tiene muchas herramientas que son creadas para que el estudiante haga uso de ellas y pueda realizar un estructura cognitiva de gran escala.

Mapa conceptual del módulo



Documentos soportes

Especialista en la elaboración de documentos de transportes las agencias de carga, pero recuerde que una buena gestión de comercio internacional va dada por un estructura de conocimientos dado por el aprendizaje del estudiante y es por ese motivo que se pretende que cada clase se genere un conocimiento nuevo aplicable en un ámbito laboral.

Si la exportación tiene un valor inferior a USD1.000, lo puede realizar el exportador directamente. Si es mayor a este monto, debe realizar este procedimiento a través de una Agencia de Aduanas, que esté autorizada por la DIAN. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía.

Siguiendo la estructura de soporte de una exportación, iniciamos con los documentos de transporte que son esenciales para la envío de mercancías al resto del mundo, se debe tener en cuenta que la elaboración va dada con la información que entrega el exportador la cual va implícita en la factura comercial, la lista de empaque y muchas veces la ficha técnica del producto.

Factura comercial / *Invoice*

Es un documento administrativo que emite el vendedor al realizar la expedición de la mercancía y tiene una función de carácter contable, tanto para el vendedor como para el comprador.

Se debe entregar en membrete de la empresa y cumplir las exigencias del importador, el comprador debe presentar la factura comercial para poder realizar los trámites aduaneros en el país de importación. La factura comercial debe ser presentada en original y con un juego de seis copias, todas con firma autógrafo, en inglés o español y con la siguiente información:

- Aduana de salida (país de origen) y aduana de entrada (país de destino).
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía (nombre, calidad, marca, número y/o símbolos utilizados por el fabricante, etc.).
- Cantidad, peso y medidas del embarque.
- Precio de cada una de las mercancías enviadas, especificar el tipo de moneda (de preferencia en moneda de fácil conversión ejemplo: Dólar Americano, libras,

etc.) y señalar su equivalente en moneda nacional sin incluir IVA.

- Divisa utilizada.
 - Condiciones de venta establecidos conforme a los Incoterms. (Descripción de los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y costo de embalaje).

Adicional la factura comercial debe ser utilizada por las empresas para la exportación de envíos con valor comercial (para venta) y/o envíos sin valor comercial cuando el valor del contenido y transporte sea superior a 1000 USD. La factura debe ser original y debe estar impresa en papel con membrete de la empresa en la que se refleje la dirección fiscal de la empresa remitente.

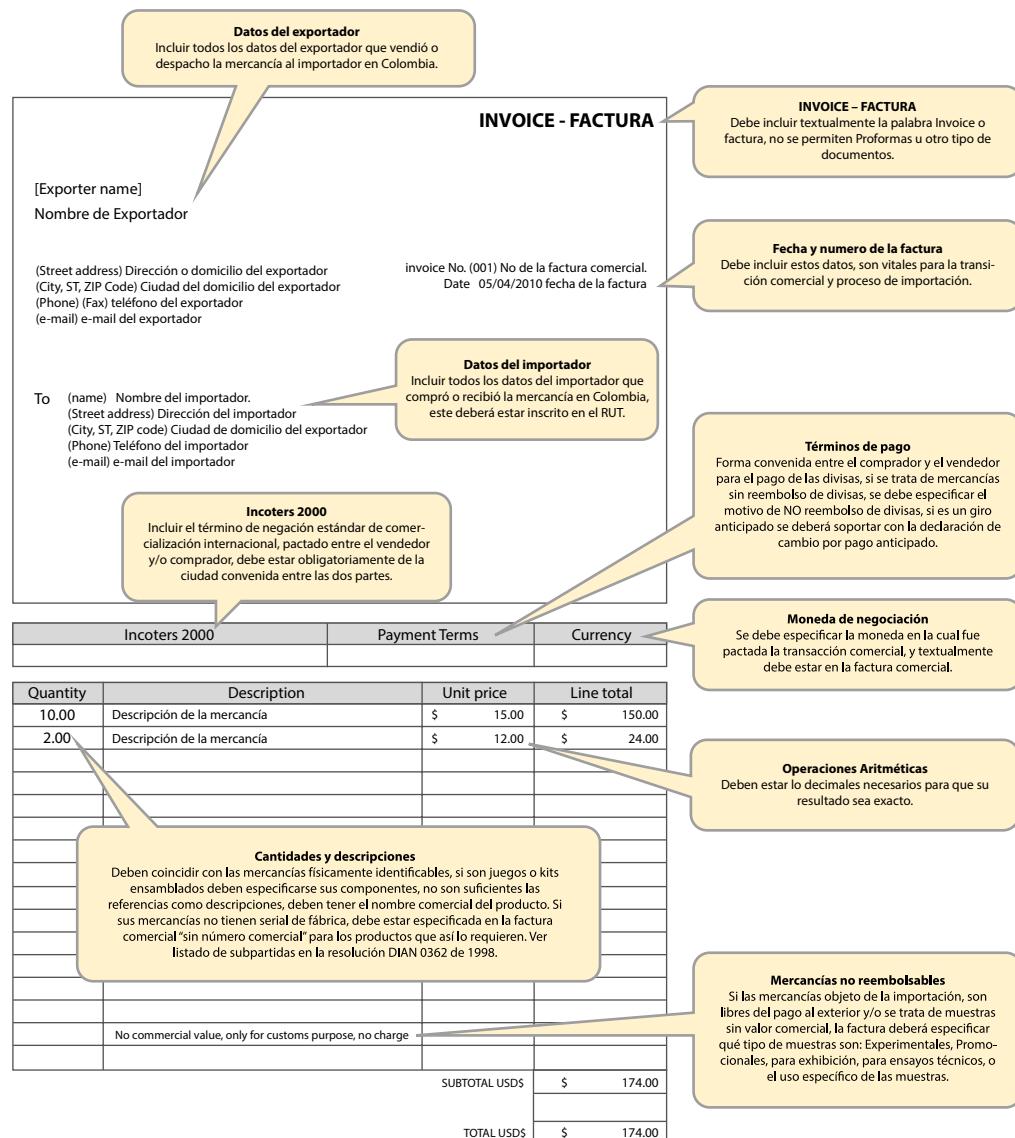


Imagen 1. Factura Fuente: Propia.

Lista de empaque

Este documento guarda estrecha relación con la factura y normalmente la acompaña en todo momento; al igual que la factura debe ser tan detallada como sea posible.

Este documento permite al exportador, comprador, agente aduanal, agente de carga, transportista, compañía de seguros; la identificación de la mercadería y conocer que contiene cada caja o bulto; por tal motivo, este documento debe coincidir exactamente con la factura.

En la lista de empaque se debe indicar la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja. Se debe anotar en forma clara y legible los números y las marcas. Se debe procurar empacar junta la mercadería del mismo tipo.

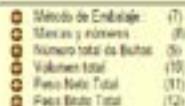
| LISTA DE EMPAQUE | | | | |
|---|--------|-------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| (1) No. Factura | | (2) Descripción | | |
| Cantidad | Número | Contenido de cada bulto | Dimensiones de cada bulto (3) | Peso bruto de cada bulto (4) |
| | | | | |
|  Método de Embalaje: (1) Marcas y números: (2) Número total de Bultos: (3) Volumen Total: (4) Peso Neto Total: (5) Peso Bruto Total: (6) | | | | |

Imagen 2. Lista de empaque

Fuente: http://onditmac.tripod.com/lista_de_empaque.htm

Bill of lading / conocimiento de embarque

De acuerdo al formato dado por un ámbito internacional desde el siglo XIX, se ha construido un formato único el cual se contempla toda la información de la carga con el objetivo que los armadores tengan pleno conocimiento del embarque.

Requisitos literales y elementos personales:

- Como todo título de crédito el conocimiento de embarque debe requerir ciertos datos literales en su texto; estos son:
 - Nombre, domicilio y firma del transportador-naviero (el deudor).
 - Nombre y domicilio del cargador, quien es el prestatario del servicio de transportación (el acreedor).
 - Nombre y domicilio de la persona a cuya orden se expide el conocimiento (ya que puede

expedirse a la orden de persona distinta del cargador) que será el consignatario, o bien la indicación de ser al portador.

- Número de orden del conocimiento.
- Especificación de los bienes objeto del conocimiento, con la indicación de su naturaleza, calidad y demás circunstancias útiles para su identificación.
- Indicación del costo del flete y demás gastos de transporte, de las tarifas de transporte (por metro cúbico, a granel, peso, etc.), con indicación de que ya fueron pagadas o si son por cobrar.
- Indicación de los puertos de salida y de destino.
- Nombre y matrícula del buque en el que la mercancía será transportada en caso de tratarse de un transporte por nave designada.
- Bases para determinar la indemnización que el transportador pagará al cargador en caso de pérdida o avería, ya que el transportador será responsable de los daños o averías sufridas que le sean imputables.
- El cargador puede dejar su mercancía a bordo del navío, en muelle o en bodega. En el primer caso, se expedirá un conocimiento de embarque y en el segundo, se expedirán conocimiento de recepción para embarque; el primero debe reunir la literalidad arriba señalada y el segundo debe reunir además, la siguiente:
 - La mención de recibido para embarque.
 - La indicación del lugar donde se almacenara la mercancía, mientras sean embarcadas.
 - El plazo estipulado para el embarque.

De esa misma forma a continuación encontrara un formato sencillo de BL, con el objetivo que realice el diligenciamiento de un embarque, el formato es:

Imagen 3. *Bill of lading* Fuente: Agencia de carga

AWB / Guía aérea

La guía aérea, instrumento no negociable, sirve como recibo para el remitente. Emitida por la aerolínea o por el consolidador, la AWB indica que el transportista ha aceptado los bienes contenidos en la lista y que se compromete a llevar el envío al aeropuerto de destino, de conformidad con las condiciones anotadas en el reverso del original de la guía. Además, la AWB sirve como evidencia documentaria de haber completado el contrato de flete, facturas de flete, certificados de seguro y la declaración de aduanas. La guía de carga ofrece indicaciones al personal del transportista sobre el manejo, despacho y entrega de los envíos.

El transportista no llevará ninguna parte de la consignación hasta que haya recibido toda la carga y hasta que el exportador emita la AWB. Como se señala en el reverso del documento, los transportistas se reservan el derecho de transportar la carga de cualquier manera que pueda. Esto significa que pueden transferirla a otros transportistas, incluso por camión si creen que es para beneficio de todos. A continuación se relaciona una guía aérea en blanco, es importante tener presente que cada aerolínea maneja un formato diferente:

| | | | | | | |
|---|------------------|---------------------------------------|----------------------|--|-------------------------------|--|
| Shipper's Name and Address | | Shipper's Account Number | | Not Negotiable | | |
| Air Waybill | | | | | | |
| Issued by | | | | | | |
| Copies 1,2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity | | | | | | |
| Consignee's Name and Address | | Consignee's Account Number | | <p><small>It is agreed that the goods mentioned herein are accepted in apparent good order and condition received as issued, for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE EXPIRATION DATE IS DRAFTED ON THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value/weight and paying a supplemental charge if required.</small></p> | | |
| Routing Center/Age Name and City | | Master Air Waybill Flight Information | | | | |
| Agent's IATA Code | | Airline No. | | | | |
| Airport of Departure (IATA) of first Carrier) and requested Routing | | | | Reference Number | Optional Shipping Information | |
| By | By first Carrier | Routing and Destination | To | By | By | |
| By | By first Carrier | Flight No. | For Carrier Use Only | Flight Date | | |
| Airport of Destination | | Amount of Insurance | | <small>INDUSTRY - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof indicate amount to be insured in figures (do not mark Amount of Insurance)</small> | | |
| Handling Information | | | | | | |
| <small>These commodities (including or otherwise) were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination</small> | | | | | | SC |
| kg of Weight Total | Class Kg S | Rate Class Commodity Base rate | Chargeable Weight | Rate / Charge | Note | Nature and Quality of Goods (incl. Dimensions or Volume) |
| | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Prepaid <input type="checkbox"/> Weight Charge <input type="checkbox"/> Cont'd. | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Variable Charge | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Tax | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Total Other Charges Due Agent | | | | | | <small>Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that inssofar as any part of the consignment contains dangerous goods such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.</small> |
| <input type="checkbox"/> Total Other Charges Due Carrier | | | | | | |
| | | | | | | Signature of Shipper or its Agent |
| Total Prepaid | Total Collected | | | | | |
| Carriage Conversion Rates | | no changes in Civil Currency | | | | |
| <input type="checkbox"/> For Carries Use Only at Destination | | Charges at Destination | Recollected Charges | | | |
| <small>Executed on _____ (Date) at _____ (Place)</small> | | | | | | <small>Signature of Issuing Carrier or its Agent</small> |

Imagen 4. AWB / Guía aérea

Fuente: Propia

Carta porte

La Carta de Porte por Carretera CMR es uno de los documentos de transporte internacional utilizado por los transportistas y operadores logísticos en el que se establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes en un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera. Habitualmente, es el conductor del camión el que completa el formulario, pero el expedidor -es decir, el exportador- es responsable de la exactitud de la información y deberá firmar el documento cuando se recogen las mercancías. El destinatario también firmará el documento de entrega, que es esencial para que la compañía de transportes confirme la entrega de la mercancía y justifique el pago de sus servicios. La Carta de Porte por Carretera CMR no es un título de propiedad y por lo tanto no es negociable.

El documento "carta porte" debe contener como mínimo:

- El nombre del dueño de los efectos o cargador y el de la persona a quien se han de entregar los efectos.
- El lugar donde debe hacerse la entrega.
- El flete.
- El plazo de la entrega.

En cuanto a la regulación colombiana se debe tener en cuenta lo estipulado en el artículo 44 del decreto 4589 de 1999, lo cual dice: Habilitación de cruces de frontera terrestres: la habilitación de los lugares para el ingreso y salida de mercancías por vía terrestre comprenderá, además del cruce de frontera, la vía o vías permitidas para el traslado de las mercancías bajo control aduanero, hasta el lugar determinado por la Aduana para el cumplimiento de las formalidades aduaneras inherentes a la entrada y salida de mercancías del territorio aduanero nacional, tales como:

Entrega e incorporación de documentos al sistema informático aduanero; reconocimiento físico, cuando a dicha diligencia hubiere lugar y, la revisión de precintos, unidades de carga y medios de transporte.

A continuación se relaciona el formato de carta porte, recuerde que cada empresa transportadora maneja un formato adecuado con su experiencia y necesidad de mercado. El formato es:

| DOCUMENTO DE CONTROL DE LOS ENVÍOS DE TRANSPORTE PÚBLICO DE MERCANCÍAS | | | | | | | |
|---|------------|--------------|--|--|--|--|--|
| ORIGEN | DESTINO | FECHA | | | | | |
| DATOS DE LA EMPRESA CARGADORA | | | | | | | |
| NOMBRE: | DIRECCIÓN: | Firma: | | | | | |
| Observaciones: | | | | | | | |
| DATOS DEL EXPEDIDOR (si no coincide con la empresa expedidora) | | | | | | | |
| NOMBRE: | DIRECCIÓN: | Firma: | | | | | |
| Observaciones: | | | | | | | |
| DATOS DEL OPERADOR DE TRANSPORTE (en el caso de que intervenga) | | | | | | | |
| NOMBRE: | DIRECCIÓN: | Firma: | | | | | |
| Observaciones: | | | | | | | |
| DATOS DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA | | | | | | | |
| NOMBRE: | DIRECCIÓN: | Firma: | | | | | |
| Observaciones: | | | | | | | |
| MATRÍCULAS DE LOS VEHÍCULOS QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| DATOS DEL DESTINATARIO O CONSIGNATARIO: | | | | | | | |
| NOMBRE: | DIRECCIÓN: | Firma: | | | | | |
| Observaciones: | | | | | | | |
| DATOS DE LA MERCANCÍA: | | | | | | | |
| NATURALEZA: | PESO: | Nº DE BULTOS | | | | | |
| A solicitud de todos los intervenientes, PRECIO PAGADO POR EL TRANSPORTE, o referencia al contrato: | | | | | | | |

Figura 1 / Fuente: Propia.

Declaración de Exportación DEX

De acuerdo con el Régimen de Importaciones y Exportaciones, en Colombia existen tres régímenes de exportación:

Régimen de Libre Exportación: por regla general la exportación de bienes desde Colombia no requiere autorizaciones previas.

Régimen de Exportaciones sujetas a vistos buenos: por excepción únicamente requieren de visto bueno previo a la obtención del registro de exportación ciertos productos señalados taxativamente en actos administrativos proferidos por diferentes entidades gubernamentales tales como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincomercio), el Ministerio de Minas y Energía, el ICA, etc.

Régimen de Prohibida Exportación: con el fin de proteger el patrimonio cultural de la Nación constituido por todos los bienes y valores culturales que son expresión de la nacionalidad colombiana, el gobierno se reserva la facultad de impedir la salida del territorio colombiano de algunas mercancías que puedan vulnerar este patrimonio.

La declaración de exportación "forma 600", es un documento que se presenta antes de la salida de la mercancía a la DIAN, en este documento es utilizado por la aduana para cobrar cualquier impuesto y tasa, también es utilizado para proporcionarle datos estadísticos al gobierno.

La empresa que llene un formulario de declaración de exportación tiene que suministrar informaciones tales como:

- Detalles de la mercancía, cantidad, precio, origen.
- País de destino y entidad que recibe la mercancía.
- Detalles del exportador.
- Declaración firmada por el exportador.

Por lo tanto sus 121 casillas deben ser diligenciadas correctamente para que no se presenten atrasos en la operación; es importante resaltar que este documento lo realiza y lo presenta la agencia de aduanas ya que lleva implícito una partida arancelaria en la casilla 83, como lo pueden evidenciar en el siguiente ejemplo de forma 600:

Original: Administración U. & E. Chile

20064100000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PUBLICO \$6.000

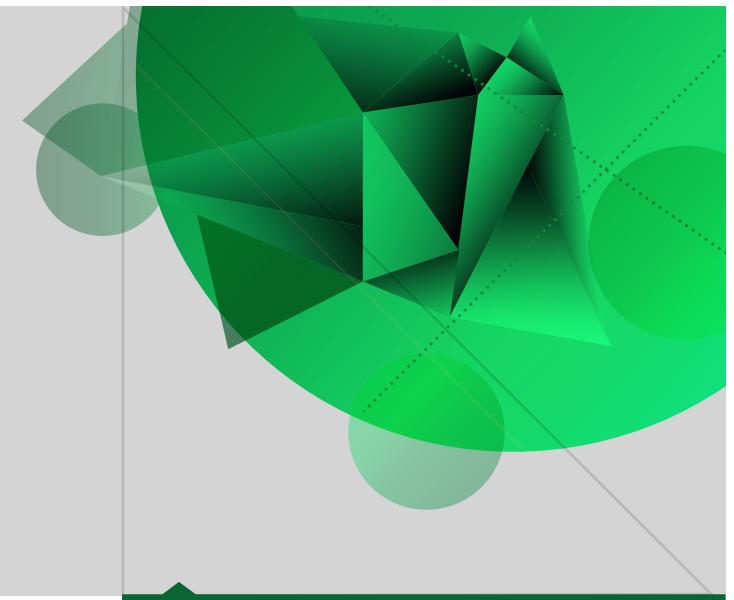
Imagen 6

Fuente: <http://image.slidesharecdn.com/600exportac-130829150445-phpapp02/95/formulario-de-exportacion-1-638.jpg?cb=1377788710>

3

Unidad 3

Exportación
de servicios



Procesos de Exportaciones

Autor: Luis Páramo

Introducción

Durante esta semana se trabajará la exportación de servicios de acuerdo a la estructura y las cifras que se tienen generan una parte importante de la economía colombiana, se debe tener en cuenta que encontramos exportación de bienes y servicios.

De acuerdo a la regulación estipulada por el gobierno la exportación de servicios tiene una ley marco donde se desprenden una serie de aplicaciones y procesos aduaneros que llevan a capacitarnos teóricamente para poder desarrollarlos.

Inicialmente se analizara un contexto las diferentes opciones de exportación de servicio Transporte, telecomunicaciones, financieros, consultoría, entretenimiento, energía, gas, turismo.

Seguido se analizaran los 4 modos de exportación de servicios y ejemplo de cada uno de los casos en que se puede analizar los casos que aplican, recuerde que como las modalidades de exportación de bienes las de servicio también se tienen que acoger por que la estructura hace parte de lo gubernamental de cada país.

Para finalizar encontrara la importancia de conocer los acuerdos comerciales pues cada uno de ellos tiene una parte de exportación de servicio que se debe considerar para sacarle el mayor provecho.

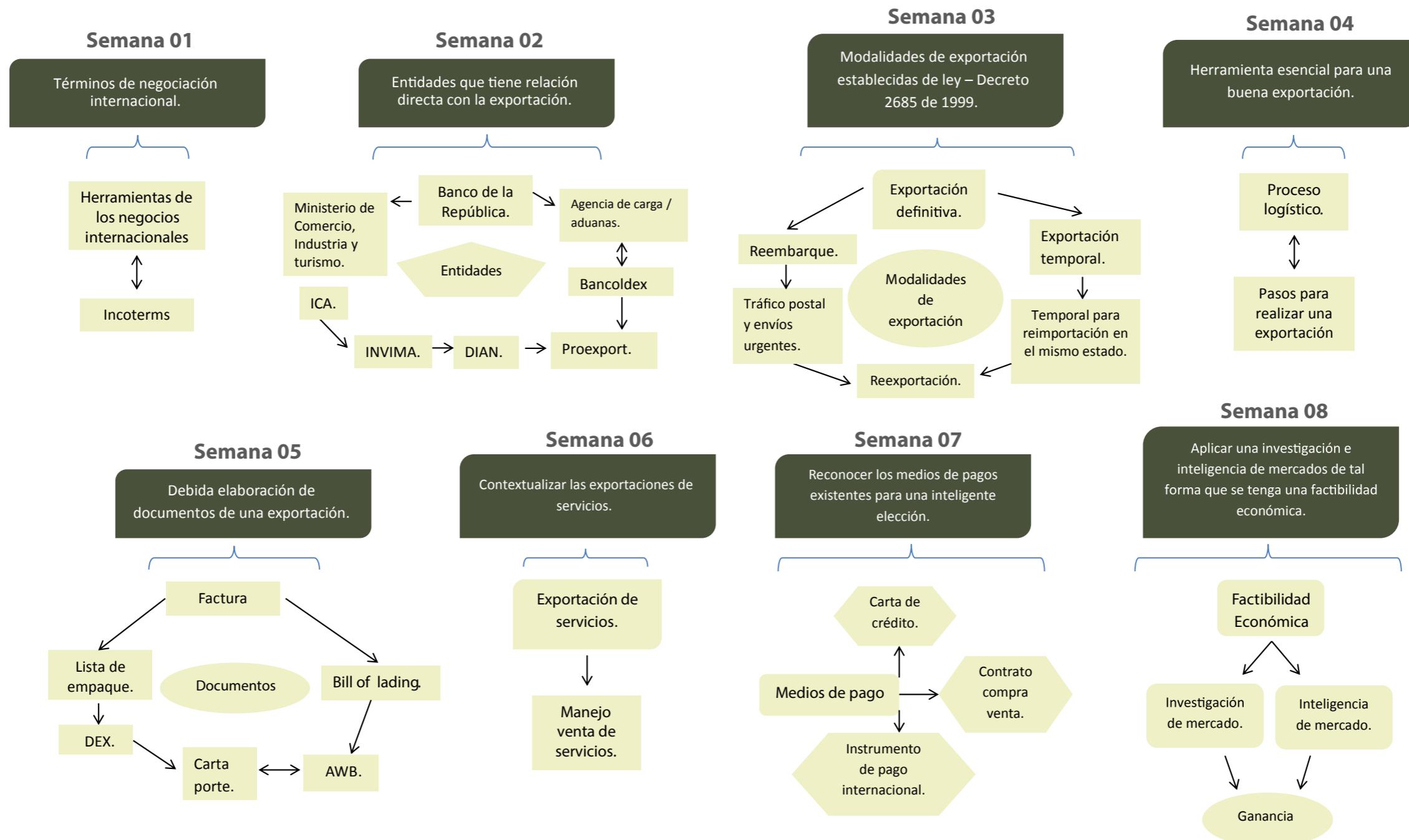
Partiendo de una introductoria usted podrá saber cómo se trabajara el modulo esa semana tenga en cuenta que va encontrar un texto que se conoce como guía de actividades, el cual semana a semana le informa qué actividades tiene para la semana y qué debe hacer.

Asimismo le informa las actividades calificables en su módulo. En dicho texto se incluyen los objetivos de aprendizaje de la unidad.

Para cada semana el estudiante tiene una serie de lecturas. El texto guía del módulo es la cartilla, que va acompañado de lecturas complementarias, después de la lectura están los contenidos multimediales, estos pueden ser:

- **Objetos Virtuales:** son recursos digitales utilizados con un propósito educativo, compuesto de presentación de contenidos, actividades de aprendizaje y elementos de contextualización. El Objeto Virtual permite la interacción y decisión del estudiante para desarrollar su aprendizaje.
- **Video Cápsulas:** son videos cortos que presentan el desarrollo de un proceso, un ejemplo, un procedimiento, un ejercicio, un contenido. Pueden ir acompañados de imágenes, gráficas, mapas y animaciones. Tienen como propósito complementar, repasar, indicar procesos y procedimientos requeridos para un acto específico del aprendizaje. Dichos videos son tomados del internet, y deben adjuntarse con su dirección url para ser enlazada en el aula.
- **Video diapositiva:** Se utiliza el video diapositiva como estrategia de aprendizaje que puede ir acompañado de imágenes, gráficas, mapas y animaciones. Tienen como propósito complementar, repasar, indicar procesos y procedimientos requeridos para un acto específico del aprendizaje. Funcionan bajo la estrategia de diapositivas narradas por medio de la voz.
- **Talleres de repaso o auto aprendizaje:** sirven para ejercitar, repasar, fortalecer y llevar a la práctica los aprendizajes. Consisten en un documento con una serie de ejercicios que evidencien los conocimientos. No tienen un valor en nota, pero son valiosos para el aprendizaje ya que esta estrategia se orienta a la creación de textos, objetos, imágenes, propuestas que se producen en el desarrollo del taller. Se enfoca en la construcción o elaboración de conceptos u objetos, para lo cual es fundamental que el estudiante siga el recorrido de la transformación de ideas a la producción. El tutor define los acuerdos mínimos básicos sobre cómo se realizará el taller. Los tiempos de desarrollo del taller se pueden establecer en varias sesiones considerando fases de preparación y realización.

Mapa conceptual del módulo



Exportación de servicios



Imagen 1. Prestación de servicios

Fuente: http://www.ctacompartimos.com/admin/images/thumbimg_1275456132z2.jpg

La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: precio de la exportación, el país o región, vistos buenos, impuestos y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior. Esto se debe tener en cuenta con herramientas como el sistema de Inteligencia de Mercados que se presentara en la semana 8.

Las exportaciones de servicios se consideran exportaciones invisibles. Al igual que las exportaciones de bienes conllevan el pago por una prestación sin que implique un movimiento de mercancías entre países.

Los servicios participan con el 65% del producto global y del 70% del empleo generado a nivel mundial.

- La mayor parte de la inversión extranjera el 55% se dirige al sector servicios; a los países en desarrollo el 77% cubre los servicios financieros, empresariales, transporte y telecomunicaciones (tomado de Procolombia).
- El 25% de las transacciones mundiales de comercio corresponden a exportaciones de servicios.

Por lo tanto podemos definir como la exportación de servicios, cualquier que sea su valor agregado, constituye unas cifras muy importantes debido a que dinamizan la economía de cualquier país.

A su vez la venta de servicios en ámbitos internacionales cuenta con una infraestructura económica y comercial de cada país, los servicios no solo beneficia a quien los ofrece "el dueño" sino que fortalece la competitividad internacional de la economía en general. Se tiene que tener presente que cuenta con bajos costos, o la utilización de una estructura eficiente en la presentación de servicios financieros, transporte, asesoría, administrativa y contable, turismo, tecnología, diseño, ingeniería y procesamiento de datos, que son alguno de los servicios que se pueden prestar.

La principal característica que nos permite la identificación de servicios a bienes es la naturaleza del producto como intangibles e invisibles, pero al final los dos satisfacen la necesidad del consumidor final.

Clasificación de servicios

El modo de suministro es el primer aspecto que debemos considerar, se asemeja con la importancia de realizar una clasificación

arancelaria de un producto tangible. Esto permite los derechos gubernamentales dadas por el otro país (comprador), que pueden ser muy diferenciales de acuerdo a la liberación y un compromiso internacional.

Cuando se refiere a prestar un servicio en otro país, el exportador se ve envuelto en un desplazamiento como proveedor o del consumidor; en donde se dificulta la separación de tiempo y lugar del consumo y es necesaria la proximidad entre el proveedor y el consumidor del servicio. Dicha proximidad se puede conseguir mediante una presencia comercial del exportador en el país acordado.

Por tal motivo encontramos la palabra filial, franquicia y muchas veces con el envío del personal al país receptor, como envió de médicos, arquitectos, geólogos donde salen de Colombia prestan el servicio profesional de tal manera que tenga un pago por su asesoría o desarrollo de proyectos.

De la misma forma encontramos cuadros modos transfronterizos a tratar, por lo que lo invito para que adicional de la estructura de la cartilla realice su análisis de manera individual y realice la apertura de conocimientos en ámbitos internacionales. Los modos son:

Modo 1: Comercio transfronterizo



Imagen 2. Comunicaciones

Fuente: <http://www.petraconsultores.com/resource/web/images/services/imagen2.jpg>

Son los servicios prestados en vocabulario especializado. Este clase de servicios se prestan bajo una premisas de prestar el servicio sin un desplazamiento geográfico del servicio a prestar, lo que es el vendedor y el comprador no atraviesan fronteras nacionales.

Hace parte de esta modalidad el suministro al comercio que se realiza entre dos países, en el cual los servicios cruzan la frontera, sin desplazamiento de personas. De la misma forma el comprador permanece en su país.

A continuación algunos ejemplos que aplican en el territorio hacia otros países:

- Estudios de consultoría realizados en un país y remitidos posteriormente al exterior, a través de correo postal, correo electrónico o una plataforma virtual.
- Software especializado en la prestación de servicios.
- Estudios de opinión en un caso específico.
- Planos o diseños elaborados en el país proveedor y remitidos al exterior a través de correo.

Modo 2: Consumo en el extranjero



Imagen 3. Traslado de personas

Tomado de: http://1.bp.blogspot.com/_psbLi6xgWyM/TQArIKXVG3I/AAAAAAAABM/TgGsiQcMEH0/s320/autoayuda-supera-fobia-volar-avion-460x345-la.jpg

Corresponde al suministro de un servicio en un país, a un consumidor residente en otro país. En el modo 2 tiene implícito un desplazamiento del consumidor al país del proveedor y se presenta en los siguientes casos:

- Asistencia médica suministrada en el país proveedor a pacientes extranjeros o nacionales no residentes en el país.
- Servicios educativos recibidos por estudiantes no residentes.
- Reparación de buques o aeronaves registrados en otro país.

Modo 3: Presencia comercial del proveedor extranjero

Esta modalidad constituye el suministro del servicio mediante presencia comercial permanente del proveedor en el extranjero en el país receptor del servicio, a través de incorporar una figura jurídica en el país acogiéndose a la estructura legal del país que requiere el servicio.

Se debe tener en cuenta que esta modalidad no tiene implícito el hacer uso de personal local ya que estas posiblemente tienen restricciones de laboral con una empresa extranjera. De tal modo a continuación se refieren algunos ejemplos:

- Establecimiento de sucursales o agencias para suministrar servicios bancarios, de asesoramiento jurídico o comunicaciones.
- Firma de ingenieros.
- Oficinas para comercialización.
- Firmas de abogados.

Modo 4: Traslado temporal de personas físicas a otros países

Bajo esta modalidad, un proveedor de servicios, extranjero o residente en el exterior, se desplaza físicamente a otro país para ofrecer un servicio. Como por ejemplo:

- Traslado de un docente colombiano.
- Envío de un ingeniero para evaluar un proceso industrial.
- El envío de ingeniero para analizar una estructura informática.

De esta forma hemos finalizado con los modos de exportación de servicios, lo que nos falta agregar es que el estudiante debe tener en cuenta que las exportación de servicios pueden combinarse de manera simultánea sin problema.

Para ello se desarrolló el siguiente cuadro donde podrá analizar los panoramas presentados en la exportación de servicios ya establecida. El cuadro es:



Figura 1: posibles exportaciones de servicios

Fuente: Propia.

Por otro lado debemos tener en cuenta la normatividad supranacional. Hace parte de ello identificar las facilidades de acceso de los servicios colombianos a los mercados externos, en primer lugar es importante conocer, los compromisos de liberalización comercial contraídos en el marco de la OMC (Organización mundial de comercio); y seguido es importante analizar el compromiso multilateral estipulado en los acuerdos de integración comercial celebrados, recuerde que actualmente Colombia con 13 acuerdos comerciales.

Cada acuerdo comercial tiene una instancia de desgravamen arancelario total o parcial de los productos negociados, para el caso de servicios también trae consideración una negociación internacional que trae educación, turismo, bienes y servicios como integración económica viable para los dos países; en caso de hablar como bilateral y multilateral.

Lo invito para que realice una visita a la página web del ministerio de industria y comercio el cual encontrara toda la estructura de los acuerdos comerciales. A continuación encontrar una imagen con los acuerdos vigentes:



Imagen 4. Acuerdos comerciales vigentes

Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

Al momento de vernos enfrentados a una exportación de servicios se debe considerar la inscripción en el registro nacional de exportadores, esto constituye requisito indispensable para exportadores de servicios, solicitar devoluciones o compensaciones por los saldos del impuestos sobre las ventas, la inscripción en el registro nacional de exportadores previa a la realización de las operaciones que dan derecho a devolución.

Como exportadores de servicios la ley presenta un panorama de tratamiento tributario importante de analizar para no tener futuros inconvenientes. Los cuales son:

- Impuestos sobre las ventas.
- Impuestos de renta.
- Impuestos de timbre.

Para finalizar se debe tener en cuenta que todo servicio prestado para un sustento legal debe realizar un contrato de exportación de servicios los cuales tiene los siguientes requisitos:

1. Que el servicio utilizado total y exclusivamente fuera de Colombia.
2. El valor de contrato y la suma de reintegro.
3. Que la empresa contratante no tiene actividades ni negocios en Colombia.
4. Que el servicio está exento de IVA y no procede la retención en la fuente.
5. La declaración sobre el pago del impuesto de timbre, si ello hubiera lugar.

4

Unidad 4

Medios de Pago

• • •

Procesos de Exportaciones

Autor: Luis Páramo

Introducción

Durante esta semana analizaremos la estructura de los medios de pago internacional con el objetivo de alcanzar un conocimiento amplio y suficiente frente al manejo de una transacción en ámbitos internacionales. Tenga en cuenta que solo resta una semana para finalizar el módulo de proceso de exportación.

Inicialmente se firma un contrato de compraventa y la estructura de que debe considerarse como es el manejo que tendrá implícito para una regulación internacional de cualquier exportador y es el documento valedero en caso de tener que aplicar una reclamación.

Después de desprender un contrato se tiene que velar por un pago oportuno de esa forma se analizara los medios de pagos existentes donde el comprador como el vendedor se acogen a unas reglas esenciales para el debido proceso internacional, sin dejar de lado que esto lleva un acuerdo de negociación que el estudiante ya conoce como lo es el Incoterms.

Por último se tiene encontrar esta semana un tema de divisas a considerar ya que en una transacción en ámbito internacional se debe tener en cuenta la moneda de cada país, pero al momento de usted realizar sus costeo es necesario hacer la conversión de moneda al valor local.

Por lo que lo invito para que esta semana realice el debido proceso de aprendizaje sin dejar de lado las dudas y expresarlas a su tutor debido a que esto lo llevara a un contexto analítico de las decisiones que tiene que tomar en la su parte práctica.

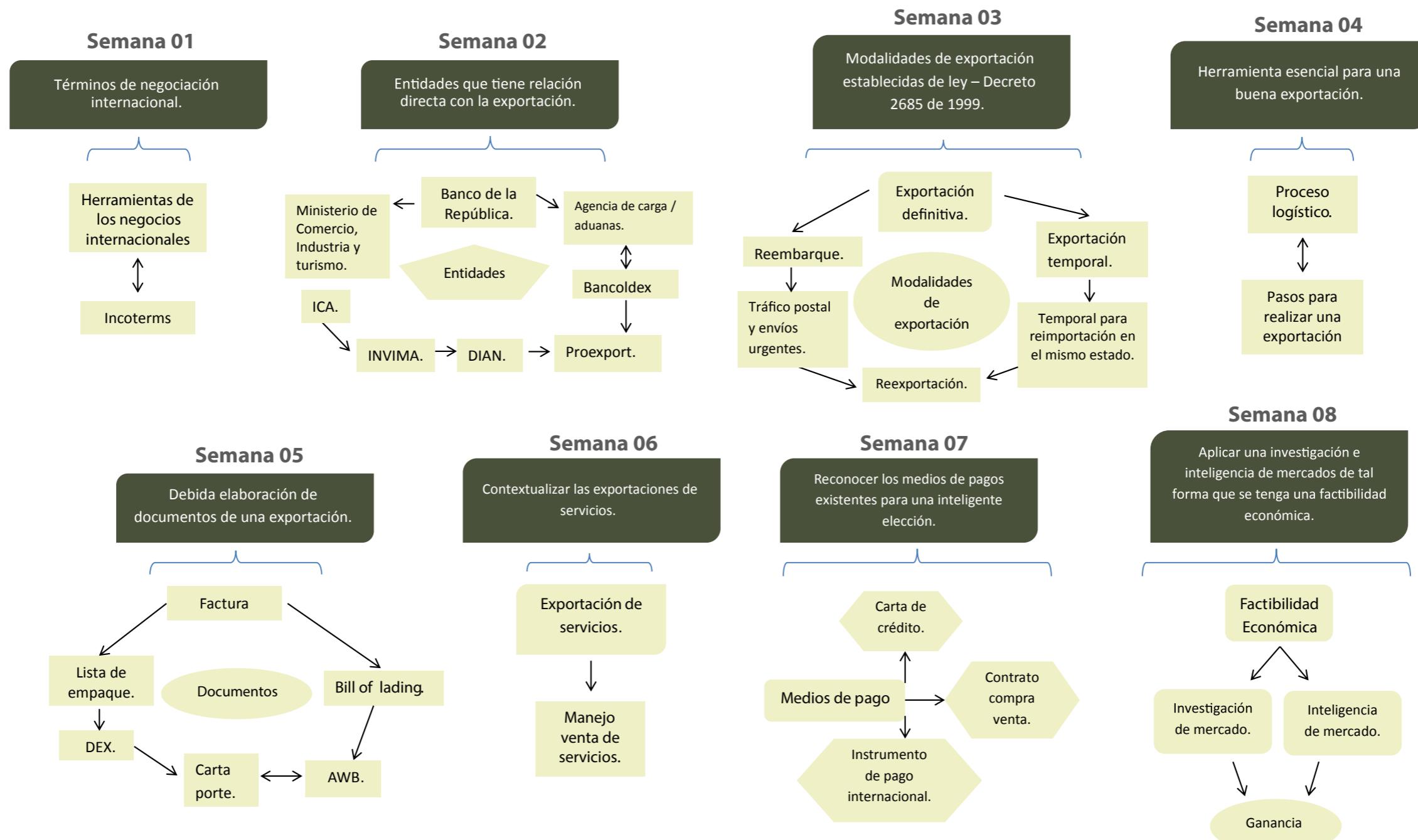
Los medios de pago manejan un contexto muy amplio debido a las diferentes clasificaciones, solo con entusiasmo y dedicación podrá obtener los resultados esperados, ya que su análisis puede tomar el rumbo que se pretende como puede carecer de información primordial que lo lleven a obtener hipótesis erróneas.

Por lo anterior para analizar la información de acuerdo con los datos obtenidos en las entidades oficiales y las estadísticas recolectadas exportación, de los productos de cada economía, países de origen y destino, aduana de salida y llegada llevan al exportador a tomar una decisión acertada de los medios de pago, por lo que lo invito para que realice un cuadro con los medios de pago para que tenga una referencia.

El estudiante debe tener presente que las cifras que se van a mostrar o estudiar indispensablemente se requieren de fuentes confiables, esto con el objetivo principal de minimizar el margen de error que la información.

Por último la plataforma virtual tiene muchas herramientas que facilitan su trabajo y recuerde que el tutor siempre estará a su disposición para despejar las dudas concernientes al desarrollo de su aprendizaje.

Mapa conceptual del módulo



Medios de pago

Imagen 1. Divisas

Fuente: http://www.elartedelaestrategia.com/images/p534_0_02_01.jpg

Durante esta semana el estudiante obtendrá una herramienta más de conocimiento esencial para el desarrollo de la estructura del proceso de exportación de los medios de pago, por lo que se hace necesario que siga con el mismo interés sin perder de vista la su participación activa en los foros, talleres, exámenes entre otros, debido a que cada uno de ellos ha sido elaborado con el objetivo que si aprendizaje se desarrolle en un ambiente virtual que facilita su enseñanza.

Por otro parte, para el desarrollo de las actividades de medio de pagos y los reintegros de divisas que se llevan a cabo en una organización, se establecen diferentes variables que intervienen en cada transacción de reembolsos y reintegros en las exportaciones de bienes y servicios.

A su vez se debe tener en cuenta que una exportación termina cuando el dinero, producto de la venta internacional, está a disposición del exportador (en origen) y es legalizado ante las entidades de control, para el caso Colombiano la mayoría de exportaciones se realizan bajo los parámetros del Banco de la República.

Con el objetivo de asegurar el pago del proceso que tiene implícito las exportaciones, se cuenta con los diferentes instrumentos que están regidos por normas internacionales entre los cuales deberán seleccionar aquellas que más se ajuste tanto a sus intereses, como a los del comprador (en destino).

Si tenemos en cuenta que debemos partir de un pago por una transacción internacional, nos tenemos que adentrar en los instrumentos de pago internacional pues debido a su importancia juegan un papel muy importante en el contrato de compraventa de mercancías.

La elección del instrumento o método de pago depende de varios factores, como son:

- Conocimiento y confianza que le ofrezca el comprador.
- Las normas legales establecidas de acuerdo a la regulación de cada país.
- El volumen de operaciones.
- La periodicidad.
- Los costos bancarios utilizados o generados.
- Importante tener en cuenta que el método de pago muchas veces es de mutuo acuerdo.
- El Incoterms.

Es importante tener en cuenta que una operación de exportación podría estar sujeta en algún sobre costo dado por acción u omisión de los agentes intervenientes en la cadena logística, por lo que el conocimiento y la confianza que se desarrolla entre las partes podrán determinar el mejor instrumento de pago, para reducir costos, agilizar el despacho, facilitar la entrega, solicitar financiaciones y solicitar descuentos. Lo anterior se debe realizar sin desconocer el riesgo cambiario y político inherente a cualquier tipo de transacción internacional que pueda tener cada país.

Contrato de compraventa

Es importante en este punto repasar las temática de las semanas anteriores, debido a que allí se encuentra el proceso logístico que lleva al exportador a realizar una segmentación de mercado que da como resultado la toma decisiones, por lo que el interés de compra ha concentrado una estructura de cómo proceder con la exportación a través de un contrato de compraventa.

PAGOS POR EXPORTACION DE MERCANCIAS



Imagen 2. Compraventa de exportación

Fuente: Procolombia.

Como es bien sabido el contrato de compraventa internacional de mercancías, el punto inicial a parte de la factura comercial es el contrato como lo puede evidenciar en la imagen 2.

En el contrato se estipula los derechos y obligaciones de las partes (exportador -vendedor, importador – comprador), con la relación al bien o servicio transado, adicional tiene implícito las condiciones, términos y la forma de pago de la operación comercial. Por lo que invito para que haga uso de la videocápsula: Carta de crédito.

Dentro del contrato de compraventa internacional se debe indicar los términos de negociación "Incoterms". Se debe tener en cuenta que los términos más utilizados al momento de exportar son:

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

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

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

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

Obligaciones del comprador

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

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

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

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

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término no puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

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

Obligaciones del comprador

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

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

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

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

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

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

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

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

Obligaciones del vendedor

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

Obligaciones del comprador

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

Para finalizar con el contrato de compraventa se debe tener en cuenta que está enmarcado dentro de un contexto por regulación internacional como lo es el convenio de las Naciones Unidas sobre contrato de compraventa internacional de mercaderías, el cual fue aprobado y suscrito en Viena el 11 de abril de 1980. Colombia se adhirió mediante ley 518 del 4 de agosto de 1999 y entrando en vigor el 1 de agosto de 2002. Teniendo en cuenta su importancia lo invito para que realice la lectura de la ley 518 como lectura complementaria.



Imagen 3. Garantía

Fuente: <http://www.salwinco.com/images/public/garantia-sin-back.png>

Para finalizar es importante resaltar que el contrato se debe realizar estipulando los datos exactos ya que no hay lugar a enmendaduras porque en caso de requerirlo como respaldo jurídico al momento de una garantía, reclamación debe ser entregado.

Instrumentos de pago internacional



Imagen 4. Elección de forma de pago

Fuente. http://www.agenciaint.com/wp-content/uploads/2014/10/piggy-bank-61672_640-300x172.jpg

Existen 6 formas de pago internacional que el exportador puede hacer uso para el respectivo proceso internacional y salvaguardar sus intereses, se pueden encontrar Carta de crédito, Garantías bancarias, Aval bancario, cobranza documentaria, Giro directo o transferencia y tarjeta de crédito internacional.

Teniendo en cuenta lo anterior la Carta de Crédito es la más utilizada por lo tanto a continuación se explicara:

Carta de Crédito

Es un contrato que celebra un importador exterior con una entidad financiera del ex-

terior por medio del cual se da instrucciones a dicha entidad para comprometerse a realizar un pago a un exportador colombiano, producto de una futura compra de mercancías, a través de una entidad financiera ubicada en Colombia. Lo anterior, siempre y cuando, el exportador cumpla con unas condiciones y presente una serie de documentos establecidos, ejemplo: documento de transporte, factura comercial, lista de empaque y letra de cambio.

La carta de crédito ocupa el primer lugar entre los instrumentos de pago para operaciones de compraventa internacional de mercancías, dadas las seguridades que ofrece tanto al importador como al exportador. Al exportador ofrece la garantía de pago respaldada por una entidad financiera colombiana y para el comprador la garantía del embarque de la mercancía.

Modalidad

En Colombia las entidades financieras y el comercio en general solo admiten carta de crédito irrevocable, instrumento que solo puede ser modificado o cancelado por la entidad financiera del exterior con previo acuerdo entre todas las partes (tomado de cartilla en medios de pago, Procolombia).

Forma de pago

El exportador, cuando vende una mercancía, puede recibir el pago de dos maneras, dependiendo de las necesidades financieras:

A la vista

La entidad financiera colombiana paga cuando el exportador presenta los docu-

mentos requeridos, siempre y cuando estos sean presentados en el tiempo establecido y de conformidad con los términos y condiciones estipulados en el crédito documentario.

A plazo

El exportador otorga un plazo de financiación al comprador del exterior amparado en una letra de cambio la cual es aceptada para su pago al vencimiento por parte de la entidad financiera colombiana.

Clases de Carta de Crédito

La entidad financiera colombiana notifica la carta de crédito al exportador de las siguientes formas:

Avisada

La carta de crédito es solamente notificada al exportador colombiano por la entidad financiera sin que esta se comprometa a efectuar el pago del instrumento contra la presentación de documentos.

Confirmada

La carta de crédito es notificada por la entidad financiera al exportador colombiano con un compromiso en firme de efectuar el pago contra la presentación de los documentos requeridos, siempre y cuando estos cumplan estrictamente con los términos y condiciones establecidos en la carta de crédito.

Para un exportador colombiano, la garantía de un pago de una exportación se soporta en una carta de crédito irrevocable y confirmado por una entidad financiera colombiana.

Costos

Tanto la entidad financiera del exterior como la colombiana tienen establecido para sus clientes comisiones para cartas de crédito, las cuales pueden ser a cargo del importador del exterior o del exportador colombiano de acuerdo con lo pactado. La comisión de la entidad financiera colombiana puede oscilar entre el 0,85 por ciento y el 1,50 por ciento del valor de la carta de crédito.

Reintegro

Esta figura aparece al momento que la entidad financiera colombiana le notifica al exportador colombiano el pago del instrumento y de la exportación para que esté basado en normas legal aplicable en Colombia para la entrada de las divisas al país y determine la manera como desea recibir los recursos.

Tarjetas de crédito internacional



Imagen 4. Tarjetas de crédito
Fuente: http://blog.espol.edu.ec/maryjoseph/files/2008/12/visa_mastercard.jpg

La tarjeta de crédito internacional es un instrumento de material de identificación del usuario, que puede ser tarjeta de plástico con una banda magnética, un microchip y un número en relieve. Por su uso, permite realizar compras en el exterior como nacio-

nal, pero debido a nuestra formación nos interesa el ámbito internacional.

Para el exportador colombiano es un mecanismo opcional que le permite vender a compradores del exterior (por lo general personas naturales), de manera ágil a través de internet, sus mercancías las pueden adquirir de una manera más sencilla y rápida. Teniendo en cuenta la regulación Colombiana debe tener en cuenta lo siguiente:

Contrato de afiliación

El exportador debe entrar a suscribir un contrato de afiliación con la entidad autorizada en Colombia para operar acorde con la franquicia de tarjetas de crédito internacional, en el mercado se encuentran dos grandes franquicias que son: Visa Colombia o Mastercard. Por su estructura ya consolidada tienen contratos que el exportador debe entrar a validar.

Para compras con tarjeta de crédito se debe tener en cuenta que su mayor desarrollo se realiza online (por página web), por lo tanto el vendedor debe ajustar su página de internet con tarjeta de crédito internacional, en moneda legal colombiana.

Nominación banco colombiano por pagos

Teniendo en cuenta las entidades bancarias colombianas el exportador debe especificar el número de cuenta y el banco correspondiente a la cual debe abonar los recursos en moneda legal producto de sus ventas con tarjeta de crédito internacional.

Dentro de la información a suministrar al comprador debe tener en cuenta que esto lleva un costo implícito por el costo de instalar el servicio que se traduce como una

comisión sobre cada venta realizada.

Es importante tener en cuenta que al momento de usted abrir un mercado en ámbitos internacionales como es el E-commerce se ve sujeto a transacciones en diferentes monedas (Euro, Dólar, Yen etc.), los cuales usted está sujeto a un equivalente en moneda legal Colombiano.

Por lo tanto esto se conoce como una transacción de divisas, de acuerdo a lo establecido por el régimen de cambios internacionales el banco de la república permite al exportador colombiano que pueda recibir pagos en divisas con tarjetas de crédito internacional por exportación de bienes, bajo los bienes únicamente a través del mecanismo de cuenta corriente de compensación.

Esto es un valor implícito de representación bancaria que el exportador debe considerar dentro de su planeación en ámbitos internacionales, ya que cada peso o valor puede disminuir su ganancia. Por lo que lo invito al estudiante analizar las diferentes clases de monedas mundiales, desde el aspecto de tipos de cambio lo cual es el precio o valor de la moneda de un país en términos de la moneda de otro país.

4

Unidad 4

Factibilidad
económica

• • •

Procesos de Exportaciones

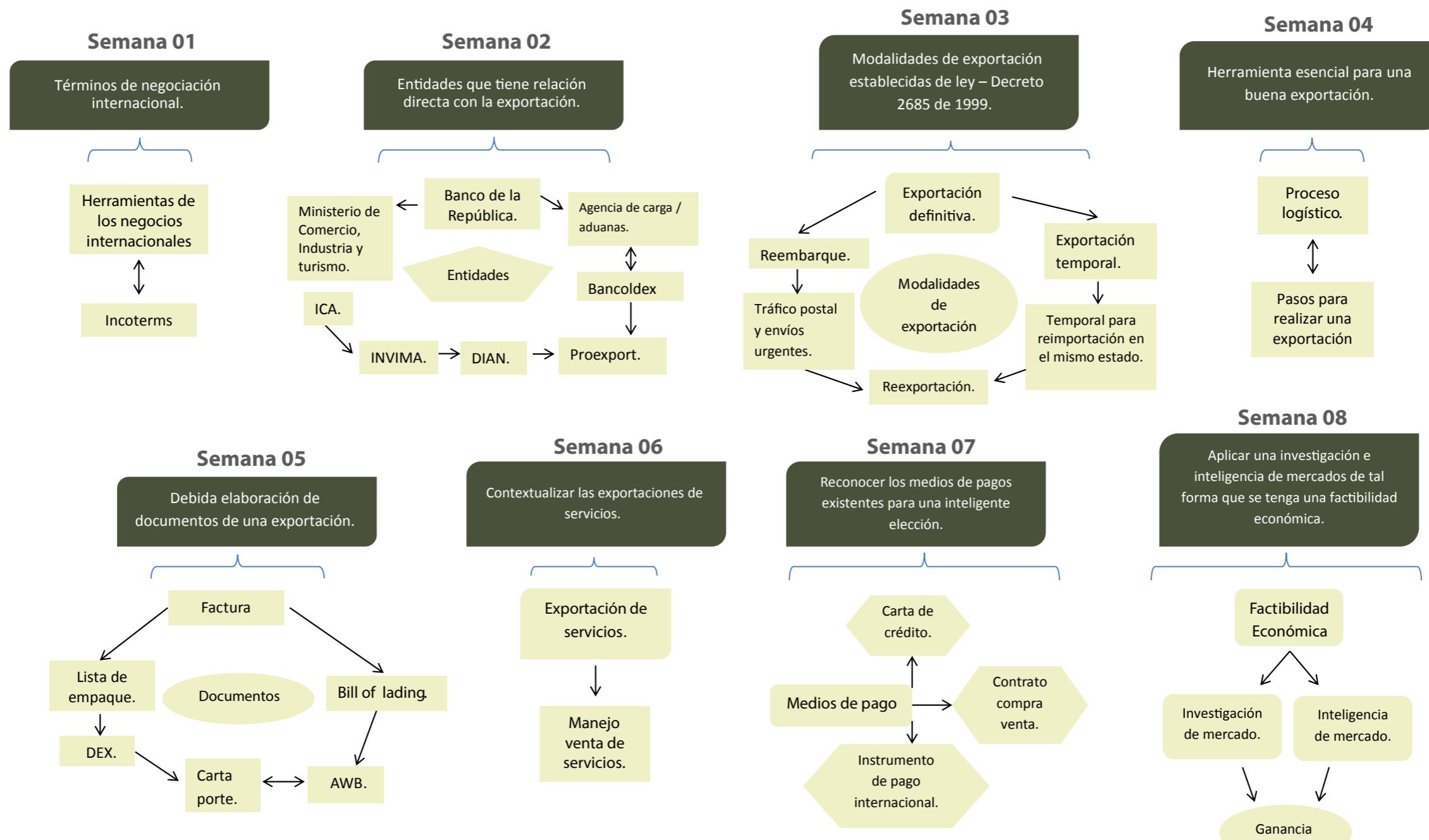
Autor: Luis Páramo

Introducción

Sin dejar de lado sus conocimientos adquiridos durante las pasadas semanas, ya que son la base fundamental en un ámbito internacional porque señala las coordenadas y parámetros del rumbo de un mundo globalizado. Por tal esta semana se analizara la factibilidad económica.

Aquí se deben presentar orientaciones metodológicas: cómo leer, comprender y asimilar de mejor manera los contenidos.

Mapa conceptual del módulo



Factibilidad económica

Tenemos que partir que Colombia tiene un grupo muy cerrado de productos de exportación, según el último comportamiento dado por el informe de Procolombia el sector con mayor dinamismo entre enero y agosto de 2014 fueron energía eléctrica, agrícola y agroindustrial. A continuación relaciono la gráfica respectiva:



Imagen 1. Participación de exportaciones
Fuente: Procolombia.

Teniendo en cuenta las anteriores cifras se debe partir de un principio de una investigación y análisis de campo del producto elegido, en dicho estudio se debe abarcar profundización de investigación e inteligencia de mercados, costos, creación de empresas, *e-business* los cuales generan un lineamiento de la ruta a seguir en su aspecto económico como logístico.

A su vez, es importante tener en cuenta que la factibilidad es sinónimo de disponibilidad de recursos necesarios para llevar a cabo un objetivo, y para nuestro aprendizaje el objetivo es exportar hacia un país de ámbito internacional, de un producto tangible que a su vez ayudara al progreso y la superación de la economía nacional.

Es importante que el exportador se plantee que el acceso a un mercado desconocido trae posiblemente errores por contratar agentes de líneas no adaptables al producto a exportar; en ese orden de ideas la producción debe tener factibilidad tanto económica como tecnológica para generar un apoyo en el proceso de exportación y que permita capturar la mayor parte de un mercado.

De acuerdo a lo anterior debemos hablar de un contexto de inteligencia e investigación de mercados, en primera instancia para iniciar una investigación de mercado se tiene que tener claridad de la diferencia entre In-

vestigación de Mercados e Inteligencia de mercados, debido a que genera conflicto por su uso como herramienta de mercado. Para ello se define:

- Investigación de mercados: es la actividad o conjunto de actividades que por medio de un procedimiento metodológico controlado lleva a una recopilación de datos, que después serán analizados de la forma más relevante posible que finalizan con una toma de decisiones.
- Inteligencia de mercados: grupo de aquellas actividades y fuentes de información, retroalimentación enfocada al desempeño estratégico de las organizaciones constituye, al frente competitivo de la organización en conocimiento y utilizado de manera que arroje unas decisiones.

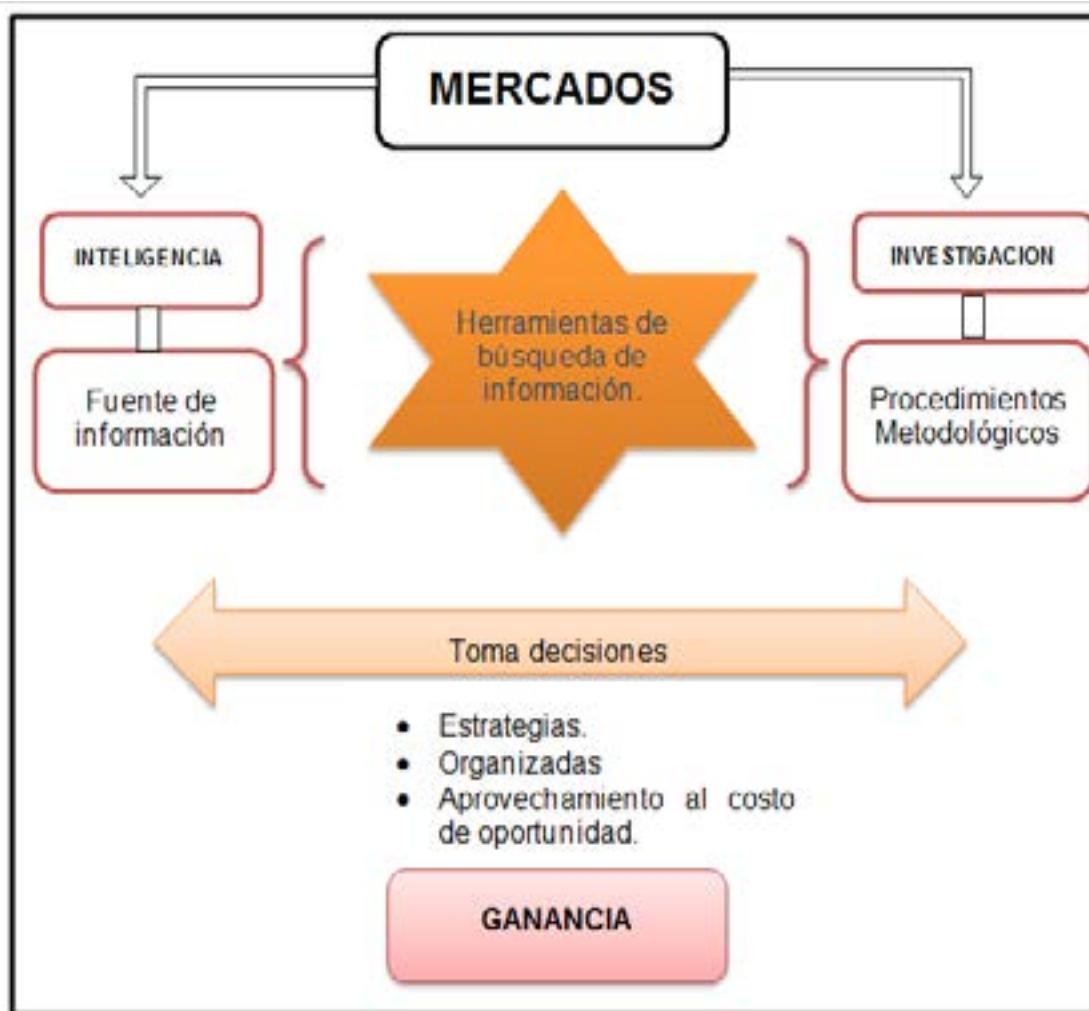


Figura 1. Diferencia entre investigación e inteligencia de mercados
Fuente: Propia.

De acuerdo al grafico anterior debe tener en cuenta que la investigación como la inteligencia de mercados pretende un mismo fin, la ganancia para el empresario. Se realiza el trabajo arduo y claro para que el negocio, las empresas obtengan un beneficio económico y en un ámbito internacional un contexto de internacionalización del producto.

La libre circulación de mercancías entre los países ha generado que el Comercio exterior en la última década ocupe un lugar primordial en las economías de un país, al momento de entrar a estudiar la esencia del comercio exterior no solo nos podemos limitar a la importación o exportación de un país, ya que también se deben abordar aspectos económicos internos de un país y el mejoramiento de las relaciones políticas entre países como son los tratados comerciales para llegar a analizar el impacto en la balanza de pagos de un país.

El intercambio de mercancía entre las naciones tiene su origen marcado por el aprovechamiento para todas las partes que participan en un intercambio internacional, donde las naciones que exportan le sacan el mayor provecho a su ventaja comparativa y las que importan lo realizan porque reciben bienes que de producirlos ellas mismas costarían más dinero, esta dinámica explicada la necesidad de un comercio internacional entre países.

Cuando el exportador toma la decisión internacionalizar su producto debe analizar aspectos internos como externos, con el objetivo que plantea los principales problemas a los que se debe ver enfrentado como las fortalezas que relaciona su producto como el proceso logístico que requiere. Por lo tanto, definimos así el aspecto interno y externo.

Los Aspectos internos, abarcan en primer lugar la actividad más entre tantas que deben desarrollarse en procura de una mayor y efectiva participación en las corrientes de negocios mundiales entendiéndose por negocios no solamente transacciones de bienes y de servicios sino cualquier actividad que genere riqueza y bienestar para los habitantes de una región, desarrollo y crecimiento económico, y protagonismo en términos de competitividad y productividad, ya sea a nivel local, regional, nacional, continental o mundial.

Hace parte de un aspecto interno las entidades que apoyan al exportador en contexto Colombiano hablamos de Procolombia, que es la entidad del estado encargada de fomentar las exportaciones en Colombia, desde 1992 que fue creado con el propósito de prestar servicios o instrumentos no financieros a las exportaciones y de promover la cultura exportadora . Pone a disposición de todos los interesados en exportar varios recursos para que su empresa se haga presente en todo el mundo, mediante estos servicios, los empresarios colombianos son acompañados durante todo el proceso exportador por gente capacitada y asesoría específica para su negocio.

De esa misma forma usted debe tener claro primero cual es el producto que desea exportar para realizar la actividad de expansión de su producto hacia mercados nuevos y desconocidos para ello se requiere llevar una serie de procesos que faciliten su trabajo y la toma de decisiones, esos pasos son:

Reseñas sobre el país de interés

Al referirnos sobre reseña es realizar la investigación exploratoria, se puede manejar realizando el exportador una visita a los países que tiene como objetivo conocer de manera directa los mercados seleccionados, investigar sobre el terreno las posibilidades y confirmar o reevaluar la decisión tomada con respecto a la selección hecha.

Se pueden evaluar con mayor profundidad las características del mercado y las condiciones de competencia y comercialización del producto en los países seleccionados. Se hace observación directa del mercado mediante visitas a puntos de venta y entidades que comercialicen el producto o apoyarse con las cámaras de comercio de cada país. Otra opción son las ferias de sectores que algunos países organizan.

A su vez al realizar una reseña tiene que entrar a realizar una evaluación de los aspectos económicos que conforman un país, de no realizarlo el exportador se puede ver envuelto en una problemática de riesgo de países, entiéndase como riesgo de país la probabilidad de incumplimiento en el pago de la deuda externa de un país, expresado como una prima de riesgo.

En la determinación de esta prima de riesgo influyen factores económicos, financieros y políticos que pueden afectar la capacidad de pago de un país. Debido a los amplios indicadores de un país muchas veces se torna complejo su medición pero el exportador debe comprender que es una economía internacional donde su producto puesto en ese país puede tener éxito la primera negociación pero en el tiempo lo puede llevar a perdida de su mercancía.



Imagen 2. Investigación

Recuperado de: [http://www.investmenteurope.net/
wp-content/uploads/2014/07/globalequities.png](http://www.investmenteurope.net/wp-content/uploads/2014/07/globalequities.png)

Cabe destacar a continuación los indicadores económicos a estudiar en una investigación de mercados:

■ Tasa de crecimiento del PIB: es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. El PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un refle-

jo de la competitividad de las empresas.

- Ingreso Per Capital: el ingreso per cápita tiene una estrecha relación con el ingreso nacional. El ingreso hace referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, etc. El ingreso nacional corresponde a la suma de todos los ingresos individuales de los nacionales de un país.
- Moneda: se está haciendo referencia a la expresión o representación material del dinero. Esta representación incluye el papel moneda, constituido por los billetes y las monedas metálicas que utilizamos en todas las transacciones con dinero que realizamos a diario. Estas monedas y billetes están hechas de materiales que no tienen un gran valor.
- Población: en su uso más habitual, la palabra hace referencia al grupo formado por las personas que viven en un determinado lugar o incluso en el planeta en general. También permite referirse a los espacios y edificaciones de una localidad u otra división política, y a la acción y las consecuencias de poblar.
- Variables sociodemográficas: hace referencia a lo que hacer variar y darle la composición a la demografía de un lugar pueden ser varias tipologías, entre las más comunes se encuentran: edad, sexo, ingresos, educación, estado civil, vivienda. Esta información va recolectada en la mayoría de veces por medio de encuesta.
- Factor cultural: un factor cultural sería el nivel de instrucción dado por unas tradiciones que las puede dar la religión, gobierno, política, clima entre otros.
- Idioma: conjunto ordenado y sistemático de formas orales, escritas y grabadas que

sirven para la comunicación entre las personas que constituyen una comunidad lingüística, es decir, la lengua oficial o dominante de un pueblo o nación, por lo que a veces resultan sinónimas las expresiones lengua española o idioma español. Hay lenguas que se hablan en distintos países, como el árabe, el inglés, el español o el francés. En estos casos aunque la lengua sea la misma, existen ciertas variaciones léxicas, fónicas y sintácticas menores por motivos históricos y estrictamente evolutivos, aunque todos los hablantes se entienden entre sí.

- Inflación: la inflación es una medida económica que indica el crecimiento generalizado de los precios de bienes, servicios y factores productivos dentro de una economía en un periodo determinado. Para su cuantificación se usa el "índice de precios al consumo". Al momento de tener un indicador de inflación cabe resaltar el desempleo que maneja un país.

Después de que el estudiante tenga claridad de los indicadores económicos es importante el análisis de las cifras desde un nivel histórico con el objetivo que la brecha de cifras se lleven por una corriente de análisis tanto cuantitativo como cualitativo.

Entiéndase por método cuantitativo, se distinguen por medir valores cuantificables, que pueden ser frecuencias, porcentajes, costos, tasas y magnitudes, entre otros.

La información recopilada a través de estos métodos permite:

- Reportar sobre los indicadores e informar sobre la implementación de leyes y políticas públicas donde se quiere conocer porcentajes o información representativa para la totalidad de la población o una comunidad en general.

Las encuestas son un método utilizado frecuentemente para medir tanto las vivencias de las personas como sus opiniones. Los tipos de encuestas se diferencian por: los instrumentos que se aplican –por ejemplo, existen varios instrumentos o test aplicados en las ramas de salud y psicológica para analizar diferentes formas de violencia–; el tipo de muestra que se selecciona (transversal o longitudinal); la unidad de análisis (si son personas de la población en general o clientes de un servicio); y las maneras de procesar los datos.

En algunas encuestas se podría ser idóneo para conocer las experiencias y percepciones de una comunidad pequeña específica identificada en términos geográficos o sociales (socioeconómico, sexual, étnico, etc.). Las entrevistas que arrojan datos cuantitativos pueden ser entrevistas de salida de un servicio o institución donde el instrumento tiene pocas preguntas con respuestas cerradas. Tenga en cuenta que las encuestas estaría analizando el cliente interno para tener una percepción de como funcionaría su producto en el mercado objetivo.

Por lo tanto a continuación encontrara un modelo de encuesta que usted podrá aplicar para determinar qué tan acogido podrá llegar a ser el producto para el cliente, el modelo de encuesta es:

Y por último método cualitativo, son utilizados para hacer interpretaciones y análisis de experiencias, percepciones y valores donde se profundiza en el contenido.

Normalmente se aplica los métodos cualitativos a una muestra relativamente pequeña para poder indagar mucho más en sus experiencias. Los datos recopilados a través de estos métodos pueden ser utilizados para:

- Responder a indicadores; para ilustrar experiencias y opiniones con citas textuales.
- conocer y analizar la secuencia de eventos, relaciones de causa y efecto o cómo las percepciones afectan las decisiones tomadas.
- construir historias de vida.
- hacer un análisis narrativo de discursos (por ejemplo, para identificar si operadores/as tratan a las mujeres en situación de violencia de una manera que defiende y promueve el ejercicio de sus derechos o le culpabiliza).

Estadísticas sobre importaciones



Imagen 3. Importaciones

Fuente: <http://www.prodigiousmarkets.com/web/images/stories/importaciones.jpg>

Entiéndase por importación la introducción de mercancía de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional; de esta misma forma se genera unas cifras por cada país, en primer lugar se analiza cómo afecta la balanza comercial de un país y segundo lugar porque se tejen muchas oportunidades y beneficios para las empresas de un país.

Desde una perspectiva de macroeconomía las importaciones permiten adquirir bienes a un país que no los produce, crear mejores condiciones para la competencia, incorporar tecnología, es por tal motivo que se hace necesario un trabajo arduo y claro en investigación de mercado.



Imagen 4. Impuesto

Fuente: http://2.bp.blogspot.com/-mY6kp_UbEl4/UwUQAJ9_1jl/AAAAAAA5g/NURjbOyEGXg/s1600/fo-taxation.jpg

Cuando se está realizando una investigación de mercado para incursionar en un mercado internacional tenemos que entrar a validar los niveles de importación del país objetivo, posiblemente en esa decisión valla inmerso un producto el cual lleva una clasificación arancelaria que es la Partida que identifica ese producto, por tal motivo al momento de realizar una exportación debemos tener claridad cuál es la partida arancelaria que corresponde.

Tenga en cuenta las herramientas ofimáticas que pueden ser de gran ayuda, en caso de Colombia contamos con cifras dadas por el Ministerio de industria, turismo y Comercio, también está la Dian en su herramienta SIEX, legiscomex y Procolombia las cuales arrojan cifras de manera que usted las pueda analizar y llevar a concluir que tan factible es para incursionar en un país con un producto nuevo.

Aranceles pagados por Colombia versus el

arancel pagado por otros países proveedores que reciben tratamiento preferencial



Imagen 5. Arancel pagado
Fuente: <http://radioamericahn.net/imag/2013/08/cero-aranceles.jpg>

Siguiendo con el concepto de clasificación arancelaria se hace necesario tener en cuenta de qué manera se pueden reducir los costos pagados por impuestos legalmente, y una de las herramientas es realizando la debida aplicación de un acuerdo comercial que se ajuste al país proveedor.

Tenga en cuenta que para usted realizar un análisis de mercado debe seguir un lineamiento de costeo, lo que se conoce como sondear mediante entrevistas el desempeño y la forma como trabajan los principales proveedores locales, observando en puntos de venta y en entrevistas con los distribuidores la dinámica del negocio y la forma en la que consiguen las ventas es un grupo paralelo con la esencia del comercio exterior.



Imagen 6: Acuerdos comerciales.

Fuente: http://www.sofafa.cl/corporativo/memoria_1999/images/acuerd7.gif

En cuanto a lo que nos atañe como técnicos en operaciones de exportación, importación y cambios debemos seguir nuestro conocimiento adquirido trimestre a trimestre y aplicar como por ejemplo los 13 acuerdos comerciales vigentes como un valor agregado.

Adicional debe tener en cuenta que los países están intercambiando mercancías en un marco internacional donde existen unas reglas de orden y ámbito jurídico como es el planteamiento de la OMC (Organización Mundial de Comercio) donde los acuerdos comerciales entran en consenso entre los miembros que les atañe las preferencias arancelarias.

A su vez se maneja una normatividad internacional que es desconocida y se da por la organización gubernamental de cada país, lo importante no es tener que verse enfrentado a un proceso aduanal, un embalaje, etiquetado, un impuesto o idioma diferentes, lo importante es trabajar con una agencia de carga que tenga alcances a nivel internacional sin inconvenientes y como estudiantes saber dónde dirigirse a buscar la información para que en la práctica no quede entredicho nuestro conocimiento.

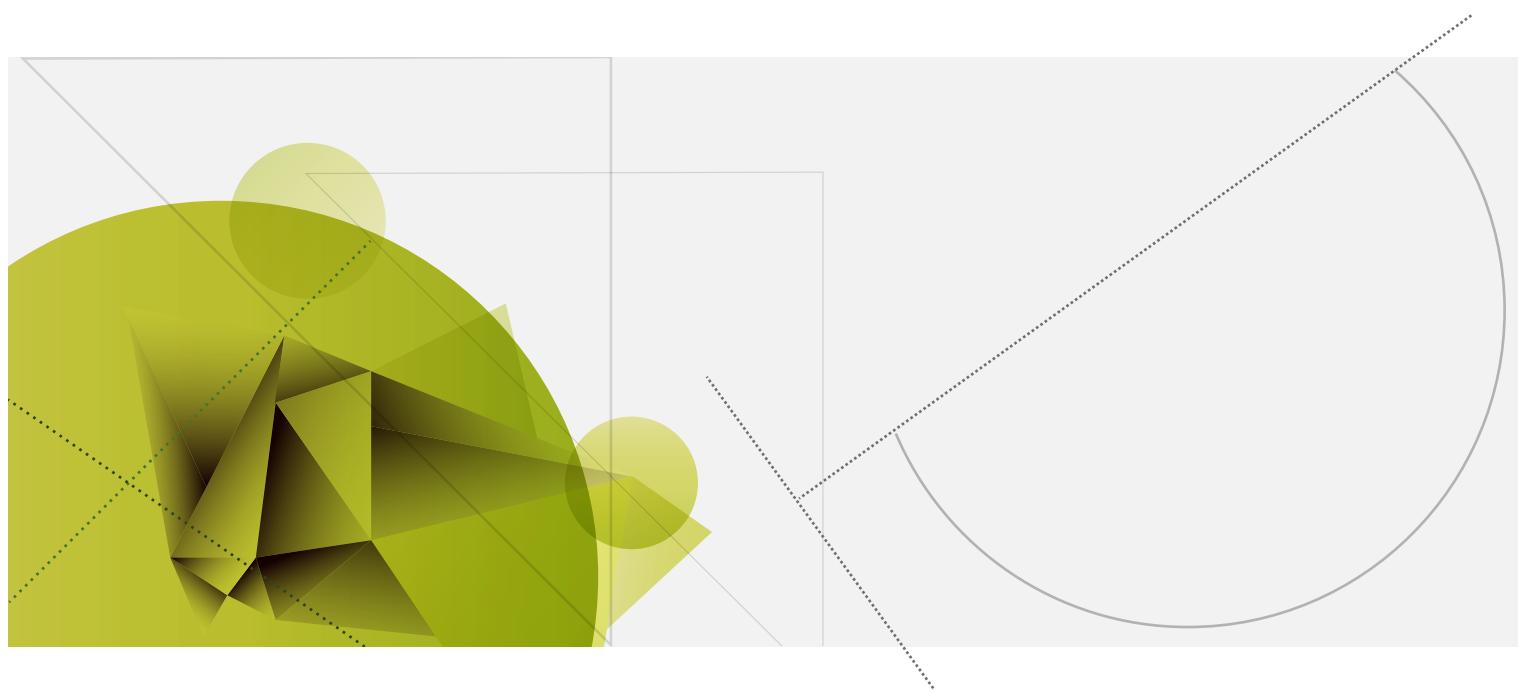
Por lo tanto existen herramientas ofimáticas para que usted analice el país de las exigencias, en caso Colombiano se puede remitir a www.mincit.gov.co (Ministerio de Comercio, Industria y Comercio) acuerdos comerciales vigentes. Y podrá realizar un filtro de investigación por cada uno de los acuerdos comerciales donde usted puede descargar información como es: Perfil del país, Resumen del acuerdo, texto de acuerdo, Normatividad, lista de desgravación, decisiones entre otros. Como puede evidenciar esta información es amplia y suficiente para usted tomar análisis respectivos.

Cuando hablamos desgravación arancelaria nos debemos remitir a una partida arancelaria que se conforma por 10 dígitos, y es donde la DIAN ofrece otra herramienta para el importador con el objetivo que sepa cuál es el acuerdo comercial que aplica para el país elegido.

Bibliografia

- *Adolescencia, posmodernidad y escuela secundaria* (s.f.). La crisis de la enseñanza media.
- **Arroyabe, S. (2010).** *Las políticas públicas en Colombia. Insuficiencias y desafíos.*
- **Bernal, A. (2005).** *La familia como ámbito educativo.* Ediciones Rialp, S.A. Alcalá. Madrid.
- **Bruner, J. (1997)** *La educación, puerta de la cultura,* Madrid, Aprendizaje visor.
- *Claves para la educación popular* (1995). Editorial popular. Bogotá.
- **Cubero, M. & Sánchez, J. (2002)** *Práctica social y modos de hablar y pensar.* Infancia y aprendizaje.
- **Cubides, H & otros. (1998).** *Jóvenes, territorios culturales y nuevas sensibilidades.* Universidad Central.
- **Chaux, E & otros. (2008).** *Revista colombiana de educación. Violencia escolar.* No 55.
- **Filardo, V & Aguilar, S. (2002).** *Tribus urbanas en Montevideo: nuevas formas de sociabilidad juvenil.*
- **Gamero, M. (2008).** *La metáfora de las tribus urbanas y tribus urbanas como metáforas.* Vol. 2. Chile.
- **García, N. (2001).** *La globalización imaginada.* Paidos.
- **Jaramillo, J. (2002).** *Familia y colegio.* Editorial Norma, Bogotá.
- *Revista del Departamento de Ciencia Política, Universidad Nacional.* Medellín: Colombia.
- **Mejía, R. (1999).** *Marco de calles, parches galladas y escuelas.* Cap. 4. Universidad Nacional. Bogotá. Colombia.
- **Nogueiras, L. (1997).** *La práctica y la teoría del desarrollo comunitario.* Nancea.
- **Olson, R. (1998).** *El mundo sobre el papel. El impacto de la escritura y la lectura en la estructura del conocimiento.* Barcelona. Gedisa,
- **Santamaría, A. (2000).** *La mediación semiótica de las acciones humanas: análisis socio-cultural de la situación experimental.* Infancia y aprendizaje.
- **Spengler, O. (1996).** *La decadencia de occidente.* Madrid. Espasa Calpe.
- **Roa, G. Paola, A. Sanabria, G. & Robinson, A. (2004).** *Trayectos y aconteceres un proyecto sobre violencia y escuela. Los gestos y las palabras que duelen más que los golpes.* Universidad Pedagógica Nacional. Edición Antropos.
- **Reguillo, R. (2000).** *Emergencia de las culturas juveniles.* Editorial Norma. Bogotá. Colombia.
- **Reyes, C. (1994).** *El concepto moderno de Democracia en educación y modernidad: una escuela para la democracia.* Bogotá. Instituto para el desarrollo de la democracia. Luis Carlos Galán.
- **Rodríguez, A & Otros. (2007).** *Autonomía educación moral y participación escolar.* Eunsa. España. Pág. 76.

Esta obra se terminó de editar en el mes de noviembre
Tipografá Myriad Pro 12 puntos
Bogotá D.C,-Colombia.



AREANDINA
Fundación Universitaria del Área Andina

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO