



**ANALISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA
DE LOS INDICADORES DE GESTION LOGISTICA Y DE NEGOCIACION**

MARÍA BEATRIZ DURÁN FERRO

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C.**

2008



**ANALISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA
DE LOS INDICADORES DE GESTION LOGISTICA Y DE NEGOCIACION**

MARÍA BEATRIZ DURÁN FERRO

**Taller de Grado II para optar al título de
Administrador de Empresas**

**Director:
SAMUEL ORTIZ**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C.**

2008

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1. PRELIMINARES

1.1.	Planteamiento del problema.....	12
1.2.	Justificación del proyecto.....	13
1.3.	Objetivos.....	15
	1.3.1. Objetivo general.....	15
	1.3.2. Objetivos específicos.....	16
1.4.	Metodología.....	16

CAPITULO 2. NEGOCIOS INTERNACIONALES

2.1.	Negocios internacionales.....	18
	2.1.1. Organización mundial del comercio: OMC.....	19
	2.1.2. Arbitramento.....	19
	2.1.2.1. La Haya.....	20
	2.1.2.2. IATA.....	21
2.2.	Colombia y los negocios internacionales.....	22
	2.2.1. Organismos de comercio exterior en Colombia.....	22
	2.2.2. Normatividad y marco jurídico.....	24
	2.2.3. Arbitramento en Colombia.....	25
	2.2.4. Acuerdos y tratados comerciales de Colombia.....	27
	2.2.4.1. ALADI.....	27
	2.2.4.2. Acuerdo Colombia– Chile.....	28
	2.2.4.3. Mercosur.....	28
	2.2.4.4. Comunidad Andina.....	29
	2.2.4.5. Centro América y Caribe.....	29
	2.2.4.6. Acuerdo de asociación CAN – UE.....	30
	2.2.4.7. TLC Colombia – Chile.....	30
	2.2.4.8. TLC Colombia – El Salvador, Guatemala y Honduras.....	30
	2.2.4.10. TLC Colombia–Canadá.....	31
	2.2.4.11. TLC grupo de los tres.....	31
	2.2.4.12. TLC Colombia – EFTA.....	32
2.2.5.	Instrumentos de apoyo a las exportaciones.....	32
	2.2.5.1. Sociedades de comercialización Internacional.....	32
	2.2.5.2. Plan Vallejo.....	34
	2.2.5.3. Zonas francas colombianas.....	34

CAPITULO 3. PROCESO DE EXPORTACION DE EMPRESAS COLOMBIANAS

3.1.	Proceso de la orden.....	39
3.1.1.	Actores proceso de la orden y la negociación.....	40
	• Cotización - contrato de compra venta.....	40
3.1.2.	Incoterms.....	43
3.2.	Proceso de pago.....	45
3.2.1.	Instrumentos de pago.....	46
3.2.1.1.	Carta de crédito.....	46
3.2.1.2.	Garantías bancarias internacionales.....	49
3.2.1.3.	Aval bancario internacional.....	51
3.2.1.4.	Cobranzas documentarias.....	51
3.2.1.5.	Giro directo.....	53
3.2.1.6.	Tarjeta de crédito internacional.....	53
3.2.1.7.	Pago de exportaciones en moneda legal.....	54
3.2.1.8.	Otros canales de pago internacional.....	54
3.2.2.	Factura.....	55
3.3.	Proceso de embarque.....	55

CAPITULO 4. INDICADORES DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL, GESTION LOGISTICA Y RIESGOS INHERENTES AL PROCESO DE EXPORTACION

4.1.	Indicadores financieros de procesos logísticos.....	64
4.2.	Indicadores de productividad de los recursos asociados a procesos logísticos.....	64
4.3.	Indicadores de calidad.....	65
4.4.	Indicadores de tiempo.....	66
4.5.	Indicadores de proceso de exportación.....	66
4.5.1.	Indicadores de proceso de orden.....	66
4.5.2.	Indicadores de proceso de pago.....	68
4.5.2.1.	Nivel de riesgo en los instrumentos de pago internacional.....	69
4.5.2.2.	Cuadro comparativo de los instrumentos de pago.....	70
4.5.3.	Indicadores de proceso de embarque.....	71
4.6.	Indicadores nacionales.....	72
4.6.1.	Justo a tiempo.....	72
4.6.2.	Costos logísticos.....	73
4.6.3.	Infraestructura.....	74

CONCLUSIONES
RECOMENDACIONES
BIBLIOGRAFÍA
ANEXOS

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Metodología.....	17
Tabla 2. Pasos operativos para efectuar una exportación.....	37
Tabla 3. INCOTERMS.....	44
Tabla 4. Indicadores de proceso de orden.....	67
Tabla 5. Cuadro comparativo de los instrumentos de pago.....	70
Tabla 6. Indicadores de proceso de embarque.....	71

LISTA DE GRAFICOS

Grafico 1. Proceso de la logística.....	10
Grafico 2. Proceso de exportación.....	38
Grafico 3. Proceso de la orden.....	40
Grafico 4. INCOTERMS.....	44
Grafico 5. Formas de pago.....	45
Grafico 6. Flujo de carta de crédito.....	49
Grafico 7. Proceso de despacho.....	55
Grafico 8. Proceso de embarque.....	61
Grafico 9. Nivel de riesgo en instrumentos de pago.....	69
Grafico 10. Justo a tiempo.....	72
Grafico 11. Costos logísticos.....	73
Grafico 12. Infraestructura.....	74

TABLA DE ANEXOS

- Anexo 1.** Autoridades participantes en el proceso de exportación
- Anexo 2.** Proveedores de servicios participantes en el proceso de exportación
- Anexo 3.** Actores participantes en el proceso de comercio exterior
- Anexo 4.** Descripción de entidades
- Anexo 5.** Carta de crédito
- Anexo 6.** Tramite en aduana
- Anexo 7.** Ventajas transporte
- Anexo 8.** Principales características de los medios de transporte
- Anexo 9.** INCOTERMS
- Anexo 10.** Distribución física internacional
- Anexo 11.** Cadena logística de exportación
- Anexo 12.** Costos asociados a la exportación
- Anexo 13.** Cotización
- Anexo 14.** Reserva naviera
- Anexo 15.** Lista de empaque
- Anexo 16.** Documentos relevantes en el proceso de compra venta internacional

INTRODUCCIÓN

A través de la historia han existido diferentes sistemas de orden político, económico y sociocultural; el liberalismo, el capitalismo, el neoliberalismo y el socialismo son estructuras que se han acogido como identificación de las sociedades durante diferentes épocas. Desde la guerra fría se adoptó en diferentes países líderes económicos, las políticas de un proceso complejo caracterizado por su dinamismo y multiplicidad, que fue expandiéndose a diferentes países cambiando las culturas y sus sistemas cerrados o nacionales, por sistemas abiertos, competitivos y transnacionales.

Sobre la bondad del fenómeno de la globalización existen profundas controversias, dentro de las que se destacan las posiciones globalistas y los escépticos; existen quienes consideran que la globalización es un arma de doble filo, que favorece a unos pocos y empeora la situación de la mayoría aumentando la desigualdad, otros investigadores consideran que la globalización es un proceso reformador que revoluciona países y empresas al exigirles mejorar los procesos siendo más eficientes, competitivos y flexibles para que puedan aprovechar las oportunidades y beneficios del entorno cambiante en el ámbito internacional.

Sin embargo, a pesar de las controvertidas opiniones, el presente demuestra que la globalización es un proceso de carácter irreversible que afecta la organización cultural, política y económica de todos los países, desde luego, el impacto de la globalización en los países afecta a sus organizaciones.

En Colombia, el impacto de la globalización empezó a ser de gran importancia en el año 1990, cuando el país no estaba en las condiciones para hacerle frente

a las exigencias, ni para beneficiarse de la amplia gama de oportunidades brindadas. Las empresas basaban sus productos en la oferta y demanda local, la información para el consumidor acerca de los precios y la calidad del producto era mínima, razón por la que la competencia no era agresiva.

La exigencia de la globalización, la eliminación de fronteras, la abundante información para el consumidor logra desestabilizar por medio de los rápidos cambios las culturas organizacionales de las empresas tradicionales, los métodos de producción pasan de ser masivos a ser productos diferenciados debido a las exigencias del consumidor quien espera un valor agregado en los productos y servicios ofrecidos por las empresas. Sin embargo, para una economía como la colombiana, este cambio produce traumatismos al interior del país, por un lado, el ambiente sociocultural es un ambiente inseguro y riesgoso que afecta la estabilidad de las empresas, por otro lado las organizaciones hasta ahora han empezado a desarrollar culturas y políticas fuertes de calidad, desempeño, competitividad, eficiencia, eficacia y productividad con las que se pueda competir en el entorno internacional.

Para especialistas como, Michael Spence, Premio Nóbel de Economía 2001, “las empresas deben hacer lo posible para participar en la economía mundial, ya que las estrategias de crecimiento basadas exclusivamente en la demanda interna no ofrecen futuro”¹, teniendo en cuenta la opinión de especialistas y los resultados de La Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (Eoic,) que demuestran una desaceleración de la actividad industrial debido a la menor demanda interna.² Se identifica la necesidad de complementar el inicio del desarrollo de las empresas nacionales competitivas hacia mercados extranjeros

¹Revista Portafolio. Para poder crecer, países deben invertir como mínimo el 25% de Producto Interno Bruto (PIB); http://www.portafolio.com.co/internacional/europa/2008-05-26/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4205801.html

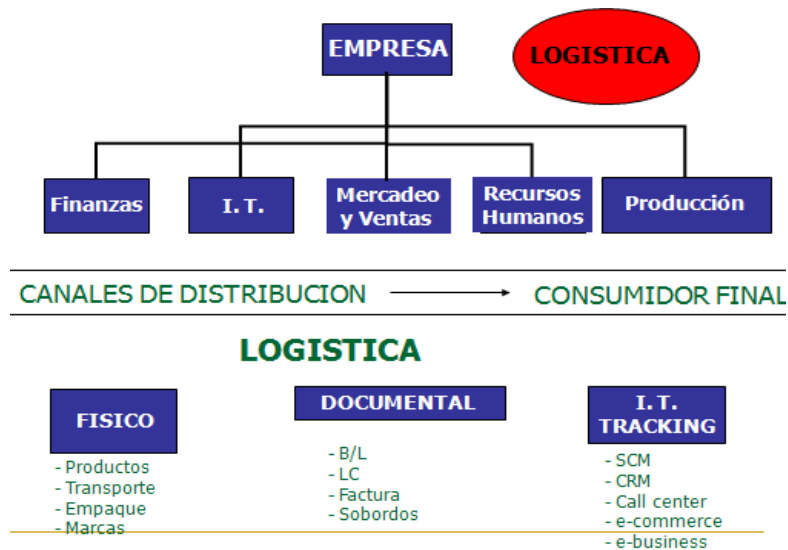
² Revista Portafolio. Las inversiones industriales aún se mantienen. http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/2008-05-21/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4180536.html

con mecanismos y herramientas que favorezcan y faciliten las relaciones comerciales internacionales de las empresas locales.

Con el fin de contribuir al desarrollo empresarial colombiano y de servir como ayuda a las organizaciones nacionales, se plantea una herramienta estratégica para las empresas locales que permite diagnosticar el presente de la organización, identificar sus debilidades y fortalezas con respecto a las competencias logísticas necesarias para obtener buen desempeño como empresa exportadora por medio de un riguroso análisis del proceso de exportación actual de las empresas colombianas; se evalúa el resultado de diversos indicadores de gestión organizacional y logísticos para identificar y valorar los riesgos inherentes del proceso de exportación y proceder a contrarrestarlos.

Para lograr cumplir con los objetivos del proyecto, se hace indispensable la interacción de diferentes herramientas aportadas por las áreas en las que se fundamenta la formación académica del Administrador Javeriano.

GRAFICO 1. PROCESO DE LA LOGISTICA



Fuente: Doctor Samuel Ortiz

Dentro de las diferentes áreas de las empresas, el proyecto de investigación se sustenta a profundidad en las áreas de logística y mercadeo internacional; la logística se implemento en las organizaciones colombianas a partir de la década de los 50's como objeto diferenciador que puede ofrecer valor agregado a los clientes, el mercadeo internacional en su práctica debe ir complementado con la logística internacional, para poder persuadir y satisfacer a los clientes.

Para el Doctor Shuma la logística es un proceso de optimización de la ubicación y movimiento de recursos desde el punto de origen, a través de diversas actividades económicas, al consumidor final; esta definición es complementada en el proyecto, por la definición que orienta el Doctor Samuel Ortiz, añadiendo que la logística se compone de elementos físicos, documentales y tecnológicos; se hace necesario resaltar que durante el proceso físico de exportación, también se realiza un proceso documental indispensable complementario y descriptivo, que permite legalizar y formalizar la exportación.

Debido a la amplia gama de estudios de la logística es necesario definir y delimitar el proyecto en la logística documental de salida, es decir, en los documentos necesarios para realizar una exportación eficientemente por medio de tres grandes pasos: proceso de la orden, proceso de pago, y proceso de despacho.

CAPITULO 1. PRELIMINARES

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Colombia ha evolucionado en las políticas de liberalización comercial promoviendo las relaciones internacionales, pese a los factores desestabilizantes como consecuencia de los conflictos tanto internos como externos que dificultan el proceso de negociación con empresas extranjeras; estas políticas de liberalización han propiciado cambios significativos en las relaciones de comercio exterior, como el aumento del 22.9% de las exportaciones colombianas en el año 2007 con respecto al año 2006. Sin embargo, el déficit de la balanza comercial nacional aumento, alcanzando 824 millones de dólares para el año 2007³ debido a que las importaciones crecieron en un 25.6%, un 2.7% más que las exportaciones, se demuestra así la necesidad de hacer cambios propicios en la cultura de las empresas colombianas que favorezcan la salida de productos nacionales para aumentar el nivel de exportaciones.

La inexperiencia, las amplias y complejas regulaciones gubernamentales para las compañías, las características del entorno, los altos costos de los impuestos y normas legales, la vulnerabilidad y la inexperiencia son factores de riesgo que disminuyen las probabilidades de que las micro y pymes existan, perduren y crezcan para dentro de cinco años. Para muchos analistas la solución es exportar, sin embargo, el miedo de fracasar en el intento de exportación, la gran cantidad de requisitos para acceder a financiación, las altas tasas de interés, las pocas garantías, y

³ Ver anexo 2. Principales destinos de exportación de Colombia durante el año 2007

los altos riesgos que no están dispuestos a asumir, entre otros factores, hacen que las empresas se limiten al mercado nacional⁴; las microempresas y las pymes actuales suman el 90.2% de las totalidad de las empresas colombianas, y de este volumen tan solo exporta el 13%, se evidencia la desaceleración de la demanda interna limitante del crecimiento de las empresas colombianas que se restringe al mercado nacional.⁵

La situación económica, política, legal, sociocultural y tecnológica colombiana representa altos riesgos en el proceso de compraventa internacional y hace que tanto el mercado como las negociaciones pierdan atractivo para las empresas extranjeras, así lo manifiesta una muestra de empresas europeas. El principal obstáculo identificado por las organizaciones es la inseguridad social a la que están expuestas las empresas, factor que las ha llevado a descartar nuevos negocios o a limitarse a hacer negociaciones solo con Bogotá y grandes ciudades.⁶

1.2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La globalización de los mercados consiste en la fusión de mercados nacionales que por tradición eran distintos y estaban separados, en un solo mercado mundial enorme. La supresión de las barreras al comercio entre fronteras facilita las ventas internacionales, debido a que los gustos y preferencias de los consumidores de diversos países convergen de alguna norma mundial, lo que sirve a las pymes de abrir las puertas a un

⁴ FUNDES. La Realidad de la pyme Colombiana, desafíos para el desarrollo: <http://www.cta.org.co/maps/doc/La%20realidad%20de%20la%20pyme%20Colombiana%20FUNDES.ppt>

⁵ Ver anexo 1. Empresas Colombianas

⁶ La percepción de los inversores europeos de los riesgos macroeconómicos, regulatorios e institucionales en América Latina y el Caribe. París, Junio del 2005. Pág. 27 – 28.

mercado global.⁷ Sin embargo, a la hora de enfrentar el desafío de los negocios internacionales y de la exportación de bienes es necesario contar con información válida que ayude a proteger sus intereses ante los riesgos inherentes del proceso, el comienzo de la liberación comercial nacional propicia un ambiente favorable para el comercio exterior que debe ir acompañado de la generación de instrumentos de apoyo y capacitación para las empresas.

Los principales destinos de las exportaciones colombianas durante el año 2007 fueron Estados Unidos con el 35%, Venezuela con el 17% y la Unión Europea con el 14%⁸; es importante destacar la concentración de los destinos y el bajo nivel de exportaciones colombianas para analizar la oportunidad de abrir o mejorar nichos de mercado en países que cuenten con características apropiadas para el comercio con Colombia.

Para especialistas como, Michael Spence, Premio Nóbel de Economía 2001, “las empresas deben hacer lo posible para participar en la economía mundial, ya que las estrategias de crecimiento basadas exclusivamente en la demanda interna no ofrecen futuro”⁹, teniendo en cuenta la opinión de especialistas y los resultados de La Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (Eoic,) que demuestran una desaceleración de la actividad industrial debido a la menor demanda interna.¹⁰ Se identifica la necesidad de implementar mecanismos y herramientas eficientes que favorezcan las relaciones comerciales internacionales,

⁷ HILL, Charles W.L. Negocios Internacionales, competencia en el mercado global. Sexta Edición. Mc Graw Hill. México. Pág. 79.

⁸ ANALDEX, situación del comercio exterior de Colombia 2007. Abril del 2008:
www.analdex.org/eContent/library/documents/DocNewsNo1603DocumentNo1323.PDF

⁹ Revista Portafolio. Para poder crecer, países deben invertir como mínimo el 25% de Producto Interno Bruto (PIB); http://www.portafolio.com.co/internacional/europa/2008-05-26/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4205801.html

¹⁰ Revista Portafolio. Las inversiones industriales aún se mantienen.
http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/2008-05-21/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4180536.html

para aumentar las probabilidades de subsistencia y crecimiento de las empresas colombianas en el mundo globalizado.

El análisis de los indicadores de gestión logística y organizacional sirve de información actual a las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de exportar, brindándole información sobre su estado competitivo y ayuda a la disminución de los riesgos.

Con el proyecto se espera ayudar al crecimiento económico colombiano por medio de una herramienta coherente con La Ley Marco del Comercio Exterior Colombiano (Ley 7ª. de Enero 16 de 1991)¹¹ – creada con el fin de impulsar la internacionalización de la economía colombiana, generar un ritmo creciente y sostenido de desarrollo, apoyar la eficacia en la producción local para mejorar la competitividad internacional y satisfacer a los consumidores, facilitar el proceso comercial, brindar capacitación, apoyo e información a las empresas durante el proceso de exportación.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

- Analizar el proceso de exportación desde el punto de vista de los indicadores de gestión logística y de negociación que brinde información actualizada sobre el estado de las empresas.

¹¹ Ley que establece los criterios generales de política de comercio exterior en Colombia.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Describir los documentos necesarios para el proceso de exportación de las empresas colombianas.
- Analizar y describir a fondo el proceso de exportación de las empresas colombianas por medio de tres procesos: orden, pago y despacho.
- Determinar indicadores de gestión logística que sirven de información actual a las empresas colombianas.

1.4. METODOLOGÍA

El proyecto está basado en un tipo de investigación teórica; para poder cumplir con el objetivo general, se hace necesario el conocimiento y análisis brindado por la investigación del proceso de exportación y sus documentos respectivos en cada proceso.

Los datos secundarios son todos aquellos que ofrecen información del tema por investigar pero que no son la fuente original de los hechos sino que lo referencian.

Las principales fuentes secundarias de información serán entidades que intervienen en el proceso de exportación actual, tales como El Departamento Administrativo Nacional de Estadística “DANE”; el Banco de comercio exterior de Colombia S.A. “Bancoldex”; la Dirección de impuestos y Aduanas nacionales “DIAN”; la Asociación nacional de comercio exterior “Analdex”; la Superintendencia Nacional de Industria y

Comercio; el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo; la Cámara de Comercio Internacional; la Cámara de Comercio de Bogotá; el Banco de la República; Bancolombia; Proexport y Otras fuentes (publicaciones, revistas, comunicados, Internet, libros).

Para esta investigación va a ser utilizado las siguientes el análisis de documentos y formatos que brindan la información y secuencia del procedimiento actual de exportación e indicadores logísticos y de gestión.

TABLA DE METODOLOGÍA			
Objetivos	Actividades	Asignaturas	Herramientas
Describir los documentos necesarios para el proceso de exportación de las empresas colombianas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investigar los procesos comerciales y los requisitos inherentes en la cámara de comercio internacional 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contextos de negocios internacionales ▪ Logística y distribución Internacional ▪ Contabilidad de costos ▪ Contabilidad financiera 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Observación, análisis y entrevistas. ▪ Libros e Internet. ▪ Cámara de Comercio Internacional
Analizar y describir a fondo el proceso de exportación de las empresas colombianas por medio de tres procesos: orden, pago y despacho.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investigar y analizar las variables que influyen en los riesgos y sus impactos ▪ Analizar las diferentes opiniones de los expertos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administración Financiera I ▪ Administración Financiera II ▪ Economía ▪ Política Económica 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Observación, análisis, ▪ Libros e Internet. ▪ Clases de riesgos ▪ Análisis de riesgos
Determinar indicadores de gestión logística que sirven de información actual a las empresas colombianas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analizar las diferentes opiniones de los expertos ▪ Analizar los procesos para identificar la disminución del riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administración Financiera ▪ Economía ▪ Logística y distribución Internacional 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Observación, análisis, encuestas y entrevistas. ▪ Libros e Internet. ▪ Análisis de procesos comerciales

CAPITULO 2

NEGOCIOS INTERNACIONALES

En los negocios internacionales intervienen diferentes organismos, tales como la Asociación de centros de comercio mundial (ACCM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Cámara De Comercio Internacional, la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), el Concejo Económico De La Cuenca Del Pacifico (PBEC) , el Foro De Cooperación Económica De Asia-Pacífico (APEC), el Índice De Entidades Promotoras Del Comercio En El Mundo, el International Trade Center Unctad-Omc (ITC), la Organización De Estados Americanos (OEA) y la Organización Internacional Del Comercio (OMC), entre otros; estas organizaciones tienen diferentes funciones dentro del proceso de exportación, algunas son fundamentales y obligatorias, otras cumplen con funciones de apoyo en áreas específicas durante el proceso de internacionalización primaria de las empresas.

2.1. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Los organismos antes mencionados cumplen con diferentes funciones, dentro de estos organismos se destaca la organización mundial del comercio, identificada por sus siglas OMC, la cual se explica a continuación; sin embargo, existen otras entidades de arbitramento como lo son la corte permanente de arbitraje la HAYA en el transporte marítimo y la asociación para el transporte aéreo internacional, conocida por sus siglas IATA.

2.1.1. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: OMC

“La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. El Acuerdo, por el cual se establece ésta Organización, incorpora dentro de un mismo marco jurídico las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos desarrollan sus leyes y reglamentos comerciales, así como la forma en que se llevarán a cabo las relaciones comerciales entre los distintos países”.¹²

“La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos”.¹³

El objetivo primordial de la OMC es promover y ayudar a los productores de bienes y servicios, a las exportaciones, por medio de un proceso organizado dentro de un marco jurídico que facilita el comercio entre países.

2.1.2. ARBITRAMENTO

El arbitramento internacional se hace por medio de instituciones internacionales que facilitan el comercio entre países al solucionar

¹² <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=5495&idcompany=1>

¹³ http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

controversias de diferente índole inherentes al proceso de exportación, la institución de arbitramento internacional más importante es la Corte Permanente de Arbitraje, La Haya, quien también cumple la función de especificar parámetros de comercio de transporte marítimo, y la IATA que delimita parámetros internacionales de transporte aéreo; sin embargo, al interior de un país puede existir arbitramento nacional que cumpliría con su función en caso de que exista el acuerdo entre las partes.

2.1.2.1. CORTE PERMANENTE DE ARBITRAJE, LA HAYA

La Corte Permanente de Arbitraje, La Haya, nació en 1899, como producto de la Convención para la resolución pacífica de disputas, es el más antiguo tribunal para la resolución de controversias a nivel internacional actual.¹⁴

La solución de conflictos que pueden aparecer inherentemente en el proceso de exportación o de relaciones comerciales entre estados u organizaciones intergubernamentales y entre éstos y particulares, la institución en pro del comercio internacional establece sus propias reglas de arbitraje, y adopta otros medios tales como la conciliación, comisiones de encuesta, buenos oficios y mediación o arbitrajes conducidos bajo el auspicio de las reglas UNCITRAL.¹⁵

¹⁴ <http://geocities.com/enriquearamburu/DIA/mia4.html>

¹⁵ <http://geocities.com/enriquearamburu/DIA/mia4.html>

En cuanto al transporte marítimo, Las reglas de La Haya de 1921 y el Convenio de Bruselas de 25 de agosto de 1924, constituyen la base adoptada por la mayoría de las empresas para definir las condiciones en las que la compañía marítima se hace cargo del transporte, sus obligaciones y compromisos durante el cumplimiento de sus funciones. La institución establece reglas que ofrecen definiciones específicas sobre el porteador, mercancía, buques, formas de contrato de transporte y de mercancías.

“Las condiciones específicas en que el porteador (transportista) se compromete a realizar el transporte, así como la definición de sus responsabilidades y obligaciones, se formalizan según las condiciones de transporte que figuran en el conocimiento de embarque”.¹⁶

2.1.2.2. IATA: ASOCIACION PARA EL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL

La Asociación para el Transporte Aéreo Internacional, conocida como IATA por sus siglas en inglés International Air Transport Association, se fundó en el año 1945 en la Habana, como resultado de la cooperación de 57 compañías aéreas de 31 países del

¹⁶ <http://geocities.com/enriquearamburu/DIA/mia4.html>

mundo; actualmente forman parte de la asociación 270 compañías aéreas de más de 140 países.¹⁷

La reglamentación básica del transporte aéreo se contienen en el Convenio de Varsovia de 12 de octubre de 1929, adicional a esta reglamentación, la asociación se encarga de elaborar normas que den uniformidad a las actividades de las compañías aéreas, simplificando la utilización de documentación, delineando parámetros sobre sus funciones durante todo el proceso, para conseguir así la seguridad, fiabilidad, confianza y economía del transporte aéreo.

2.2. COLOMBIA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

En Colombia existen diferentes entidades que intervienen en el proceso de exportación, algunas de estas entidades actúan como autoridades, otras son organizaciones que facilitan y apoyan el comercio exterior colombiano, en este aparte se procede a analizar los diferentes organismos que intervienen en el proceso de exportación, su autoridad y sus principales funciones.

2.2.1. ORGANISMOS DE COMERCIO EXTERIOR EN COLOMBIA

Dentro de las autoridades colombianas participantes en el proceso de exportación, se encuentran el ministerio de comercio industria y turismo, la DIAN, la policía antinarcóticos, en Invima y el ministerio

¹⁷ http://www.fomento.es/MFOM/LANG_CASTELLANO/DIRECCIONES_GENERALES/AVIACION_CIVIL/SEGURIDAD_AEREA/SISTEMA/HISTORIA/nacimiento_iata.htm

de agricultura (ICA); son autoridades que intervienen en el proceso de exportación y son de actuación obligatoria, a excepción del ministerio de agricultura que solo actúa en determinados productos. En los anexos se describen las diferentes funciones de las autoridades intervinientes en el proceso de exportación.

Los proveedores de servicios participantes en el proceso de exportación son las sociedades portuarias, los transportadores internos, los transportadores internacionales, los operadores portuarios, los depósitos de contenedores, los depósitos habilitados, las sociedades de intermediación aduanera y los transitorios, operadores logísticos o freight forwarders. Los diferentes proveedores de servicios actúan en el proceso de exportación y cumplen con diferentes funciones de índole obligatoria para llevar a cabo la comercialización internacional efectiva; en los anexos se identifican las diferentes funciones de los proveedores de servicio.

Existen entidades tales como el Banco De Comercio Exterior De Colombia (BANCOLDEX), la Corporación Invertir En Colombia (COINVERTIR), el Departamento Nacional De Planeación, la Fiduciaria De Comercio Exterior (FIDUCOLDEX), y la Promotora De Exportaciones De Productos No Tradicionales (PROEXPORT) que intervienen en el proceso de exportación, pero no actúan como autoridades, ni es imprescindible para todos los procesos de exportación; son entidades de apoyo que facilitan los procesos requeridos por medio de sus diferentes funciones; en los anexos se explican las diferentes funciones de estas entidades.

2.2.2. NORMATIVIDAD Y MARCO JURIDICO DE COMERCIO EXTERIOR EN COLOMBIA

Dentro del marco jurídico colombiano, se identifica una extensa reglamentación para las diferentes entidades y procesos para llevar a cabo una exportación; el resumen de la normatividad se presenta a continuación.

- **Transporte Terrestre Automotor de Carga**
 - Decreto 173 de 2001
 - Decreto 1842 de 2007

- **Transporte Marítimo**
 - Decreto 804 de 2001
 - Decreto 1342 de 2002
 - Decreto 1479 de 2004

- **Transporte Fluvial**
 - Decreto 2689 de 1988 - Estatuto Nacional de Navegación Fluvial
 - Decreto 3112 de 1997 - Habilitación de transportadores fluviales.

- **Transporte Multimodal**
 - Decisiones 331 de 1993, 393 de 1996, y 339 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena – CAN
 - Resolución 425 de 1996 de la Junta del Acuerdo de Cartagena - CAN
 - Decreto 1136 de 1992
 - Decreto 2295 de 1996

- Decreto 149 de 1999
- **Seguros**
 - Código de Comercio.
 - Decreto 173 de 2001.
 - Regulaciones y conceptos, Superintendencia Financiera
- **Puertos**
 - Ley 1ª de 1991
 - Decreto 838 de 1992
 - Decreto 708 de 1992
 - Decreto 1370 de 2007-09-26
 - Contratos de concesión portuaria
 - Inestabilidad en regulación portuaria
 - Alcance: Interrelación con normatividad comercial y aduanera
 - Confluyen actividades de inspección a contenedores

La normatividad de comercio exterior en Colombia es de difícil acceso debido a su amplitud y que no se encuentra en un orden lógico, la normatividad antes planteada en este aparte se encontró el documento “La competitividad del transporte y los servicios logísticos en el comercio exterior colombiano”, del programa MIDAS, es un documento de difícil acceso debido a que no está distribuido.

2.2.3. ARBITRAMIENTO EN COLOMBIA

“En Colombia el arbitraje interno se sujeta en principio a lo previsto en la ley colombiana (decreto 1818 de 1998 que compiló las

normas establecidas en el Decreto 2279 de 1989, Ley 23 de 1991, y Ley 446 de 1198)".¹⁸

Las fuentes de arbitraje privado internacional en el derecho colombiano son las siguientes:

- Tratados públicos internacionales
- Ley interna
- La práctica arbitral internacional contenido en usos comerciales codificados, o que forma parte de contratos estandarizados elaborados por instituciones profesionales, que sientan los principios generales de un derecho común de los comerciantes.

Los tratados vigentes para Colombia en materia de arbitraje internacional son los siguientes:

- Tratado de derecho procesal internacional, suscrito en el primer Congreso de Montevideo sobre derecho internacional privado de 1889.
- Convenio entre España y Colombia par ala ejecución de sentencias civiles, de 30 de mayo de 1908.
- Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, de Nueva York, de 10 de junio de 1958
- Convenio de Washington sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y naciones de otros Estados, del 18 de marzo de 1965

¹⁸ <http://www.servilex.com.pe/arbitraje/congresopanama/b-07.php>

- Convención interamericana de arbitraje comercial internacional de Panamá de 1975
- Convención interamericana sobre eficacia extraterritorial de las sentencias y laudos arbitrales extranjeros, Montevideo 1979.
- Tratado de Derecho Internacional Privado entre Colombia y Ecuador, aprobado por la Ley 13 de 1905.
- Tratado sobre ejecución de actos extranjeros. Este tratado fue adoptado en el congreso Boliviano de 1911, aprobado por la Ley 16 de 1913.

2.2.4. ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES DE COLOMBIA

Colombia ha efectuado diferentes acuerdos y tratados con países y organizaciones económicas mundiales que actúan en pro de la comercialización internacional, disminuye barreras de entrada y facilita la exportación de los productos nacionales. A continuación se procede a explicar los acuerdos y tratados vigentes.

2.2.4.1. Asociación latinoamericana de integración: ALADI

La Asociación latinoamericana de integración, ALADI, se estableció en 1980 mediante el Tratado de Montevideo, que actúa como “marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, fue suscrito el 12 de agosto de 1980 estableciendo los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo

de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales”.¹⁹

La ALADI es el mayor grupo de integración, por medio de su participación permite la concertación de diferentes acuerdos de entre los países de América Latina. Adicionalmente, cuenta con el convenio de pagos recíprocos que facilita el comercio entre los miembros de la asociación al disminuir los riesgos en los procesos comerciales internacionales sin intermediario financiero.

2.2.4.2. Acuerdo Colombia – Chile

El acuerdo Colombia – Chile nace como propuesta de apoyo a la ALADI, este acuerdo manifiesta el establecimiento de un espacio económico ampliado entre los dos países, para la libre circulación de bienes sin gravámenes ni restricciones de las importaciones, como objetivos primordiales del acuerdo.²⁰

2.2.4.3. Mercosur

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela (países de CAN) y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay (miembros del MERCOSUR) entró en vigencia el primero de abril de 2004. Este Acuerdo impulsa la libre circulación de bienes y servicios y la

¹⁹ <http://www.aladi.org/nsfaladi/perfil.nsf/inicio2004?OpenFrameSet&Frame=basefrm&Src=%2Fnsfaladi%2Fperfil.nsf%2Fvsitioweb2004%2Fintroduccion%3FOpenDocument%26AutoFramed>

²⁰ <http://www.direcon.cl/documentos/Resumen%20Acuerdo%20ACE%20Chile%20Colombia.pdf>

eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias.²¹

2.2.4.4. Comunidad Andina

El esquema de integración económica más importante para Colombia es el de la CAN que funciona bajo el amparo de la ALADI. En virtud de este Acuerdo, Colombia tiene libertad de intercambio comercial con Bolivia, Ecuador y Perú, países miembros de la CAN.²²

2.2.4.5. Centro América y Caribe

El Centro de América y Caribe constituyen el programa de CARICOM, que actúa como liberalización del comercio, este programa entró en vigencia el 1 de enero de 1995; Colombia es el país miembro con más desarrollo económico relativo.

“Los 12 países miembros de CARICOM que participan como signatarios de este Acuerdo de Alcance Parcial son: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas”.²³

²¹ http://www.sice.oas.org/TPD/ANDCties_MER/ANDCties_MER_s.ASP

²² <http://www.proexport.com.co/vbecontent/VerImp.asp?ID=5638&IDCompany=20>

²³ <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=5638&IDCompany=20>

2.2.4.6. Acuerdo de asociación CAN – UE

El acuerdo de asociación CAN – UE entro en vigencia a partir del 14 de diciembre de 2007; por medio del cual se acordó negociar y suscribir un Acuerdo de Asociación (AA) que les permita reforzar su diálogo político, intensificar su cooperación y potenciar su comercio recíproco para bien de los países miembros.²⁴

2.2.4.7. TLC Colombia – Chile

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia – Chile, fue consecuencia del acuerdo firmado entre las dos partes el 6 de diciembre de 1993, debido a que el capítulo II del acuerdo y a los anexos que se exigían. La desgravación General culminó con la total liberación de los aranceles el 31 de diciembre de 1996.²⁵

2.2.4.8. TLC Colombia – El Salvador, Guatemala y Honduras

Colombia y los países del Triangulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio que les permita a los cuatro países mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechar las complementariedades de sus economías, así como promover las inversiones mutuas,

²⁴ <http://200.6.8.25/mmrree/index.php>

²⁵ <http://www.analdex.org/eContent/newsdetail.asp?id=190>

con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población.²⁶

2.2.4.9. TLC Colombia –Canadá

Colombia en conjunto con Perú, iniciaron negociaciones con Canadá para la firma de un tratado de libre comercio. La importancia de este Tratado para Colombia radica en que Canadá ocupa un lugar destacado en el intercambio comercial con el mundo, tanto en bienes como en servicios, y se constituye en uno de los mercados más grandes en materia de flujos de inversión.²⁷

2.2.4.10. TLC grupo de los tres

El tratado del grupo de los tres (G-3) se firmó en junio de 1994 y entro en vigencia el 1 de enero de 1995. Los países miembros de este tragado son México, Colombia y Venezuela.

Dentro de los objetivos principales del tratado se encuentra la liberación de intercambio por medio de la eliminación gradual de aranceles pero protegiendo los sectores que pueden ser vulnerables dentro de cada país.²⁸

²⁶ <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/newsdetail.asp?id=6420&idcompany=1>

²⁷ <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/newsdetail.asp?id=6420&idcompany=1>

²⁸ <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/newsdetail.asp?id=2440&idcompany=1>

2.2.4.11. TLC Colombia – EFTA

“Colombia, conjuntamente con Perú, inició negociaciones encaminadas a la firma de un tratado de libre comercio con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio; Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Estos países ocupan un lugar destacado en el intercambio comercial con el mundo, tanto en bienes como en servicios, y se constituyen en uno de los mercados más grandes en materia de flujos de inversión.

La importancia de este Tratado para Colombia se puede dar debido a la Ampliación de mercados, expansión y diversificación de inversiones y el fortalecimiento y ampliación de lazos de integración con países de Europa”.²⁹

2.2.5. INSTRUMENTOS DE APOYO A LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

2.2.5.1. Sociedades de comercialización internacional

Las sociedades de Comercialización internacional son empresas jurídicas nacionales o mixtas que tienen por objeto principal la venta de productos colombianos en el

²⁹ <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/newsdetail.asp?id=6420&idcompany=1>

exterior con beneficios tributarios en la compra nacional.³⁰

“Es instrumento de apoyo a las exportaciones otorgado por el Gobierno Nacional, que otorga beneficios tributarios a través de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, mediante el cual las empresas que tengan por objeto principal la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, y/o Servicios intermedios de la producción, con destino a la exportación, estarán libres del impuesto de las ventas IVA y/o de retención en la fuente en la compra local”.³¹

“Los proveedores de las mercancías del mercado nacional o de los servicios intermedios de la producción, que los venda a las Sociedades de Comercialización Internacional C.I., deberá estar amparado por el documento Certificado al Proveedor – C.P., con el objeto de poder justificar en sus declaraciones de impuestos sus ventas sin incluir el IVA y/o retención en la fuente.”³²

Este régimen especial, ha sido creado mediante la Ley 67 del 28 de diciembre de 1979.

³⁰ Decreto 093 del 20 de Enero del 2003

³¹ <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=365&IDCompany=16>

³² <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=365&IDCompany=16>

2.2.5.2. Plan Vallejo

Es un instrumento de incentivo a las exportaciones que consiste en la importación temporal al territorio aduanero Colombiano de materias primas e insumos, con excepción total de derechos de aduana e IVA, que se empleen en la producción de bienes de exportación.³³

La definición expuesta por la DIAN sobre el Plan Vallejo se establece como: “Es la modalidad que permite recibir mercancías dentro del territorio nacional al amparo de los artículos 172, 173 y 174 del Decreto Ley 444 de 1967, con suspensión total o parcial de tributos aduaneros materias primas bienes de capital y repuestos, destinados a ser exportadas total o parcialmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación elaboración o reparación”.³⁴

2.2.5.3. Zonas francas colombianas

Las Zonas Francas son áreas geográficas delimitadas que tienen como objetivo primordial promover el proceso de industrialización de bienes y servicios fundamentalmente para mercados externos.

³³ <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=365&IDCompany=16>

³⁴ ANALDEX – DIAN. Informe sobre sistemas especiales de importación y exportación. Marzo 14 del 2007.

“Existen diferentes clases de zonas francas, las cuales han sido diferenciadas por el fin para el cual han sido creadas:

- Zonas francas permanentes: Áreas delimitadas del territorio nacional donde se desarrollan actividades industriales de bienes y servicios o actividades comerciales, destinadas al mercado externo. La compone un usuario operador que se divide en usuario industrial de bienes, usuario comercial y usuario industrial de servicios.
- Zonas francas uniempresariales: Autorizada para que una sola empresa desarrolle sus actividades industriales de servicios, de agroindustria o de bienes, en un área determinada.
- Zonas francas transitorias: Áreas delimitadas del territorio nacional, donde se celebran ferias y eventos internacionales de importancia para la economía. La compone un usuario de zona franca transitoria y el expositor”.³⁵

Actualmente en Colombia se encuentran treinta y dos (32) zonas francas aprobadas y seis (6) en trámite, ubicadas en diferentes puntos del territorio nacional: Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Magdalena, Santander, Valle del cauca.

³⁵ <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=365&IDCompany=16>

La normatividad de las zonas francas está compuesta por: la ley 109 de 1985, artículo 6 Ley 7 de 1991, Decreto 2233 de 1996, Decreto 2685 de 1999, Decreto 918 de 2001, Ley 1004 de 2005 y el Decreto 383 de 2007. ³⁶

³⁶ <http://www.zonafrancabogota.com/docs/foro/Legalidad%20del%20decreto%20383%20de%202007%20-%20Dr.%20Mauricio%20Marin.pdf>

CAPITULO 3

PROCESO DE EXPORTACION DE EMPRESAS COLOMBIANAS

A continuación se tomaran apartes del Decreto 1530 del 2008 para definir los procesos correspondientes a una exportación colombiana; en el cual reza: la exportación es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tal en el Decreto 1530, la salida de mercancías a una zona franca en los términos previstos en el mismo Decreto.³⁷

TABLA 2. PASOS OPERATIVOS PARA EFECTUAR UNA EXPORTACION

Pasos operativos para efectuar una exportación	Ubicación dentro del esquema de procesos de exportación
Estudio de mercado y de la demanda potencial	Marketing internacional / Proceso de la orden
Remisión de la factura proforma	Proceso de la orden
Aceptación de las condiciones	Proceso de la orden
Confirmación de la carta de crédito	Proceso de pago
Factura comercial	Proceso de pago
Lista de empaque	Proceso de pago
Contratación del transporte	Proceso de despacho
Certificación de origen de la mercancía	Proceso de despacho
Compra y diligenciamiento de documento de exportación (DEX)	Proceso de despacho
Solicitud de vistos buenos	Proceso de despacho
Presentación del documento de exportación (DEX) y aforo de la mercancía	Proceso de despacho
Pago de la exportación	Proceso de pago
Solicitud de certificado de reembolso tributario	Proceso de despacho

Fuente: Elaboración propia

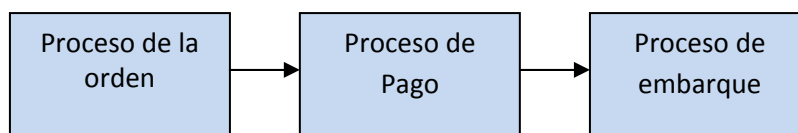
³⁷ Decreto 1530 del 2008

Desde el punto de vista de la logística, para efectuar una exportación se deben realizar trece pasos operativos, estos pasos se complementan con elementos teóricos comprendidos en la teoría del Doctor Samuel Ortiz, para ubicarlos dentro del esquema de proceso de la orden, proceso de pago y proceso de embarque; así como se identifica a que elementos de la logística pertenece, es decir, si es físico, documental o tecnológico.

Aclarando la ubicación dentro del esquema de procesos de exportación de los diferentes pasos para efectúan una exportación colombiana, se procede a hacer el análisis de cada uno de estos tres grandes pasos.

El proceso de exportación para el proyecto se ha dividido en tres subprocesos principales:

GRAFICA 2. PROCESO DE EXPORTACIÓN



Fuente: Elaboración propia

- A. Proceso de la orden: En el proceso de la orden se incluyen todos los procesos de negociación y de acuerdos entre las partes involucradas.
- B. Proceso de pago: En el proceso de pago se incluyen los diferentes medios de pago posibles para los productos a exportar, el medio de pago para la exportación ya está previsto en los acuerdos entre las partes.
- C. Proceso de embarque: En el proceso de embarque se incluyen todos los procesos y documentos que se deben formular para que la mercancía

llegue al destino, este proceso se concluye con el pago de divisas; este proceso es el elemento físico del proyecto.

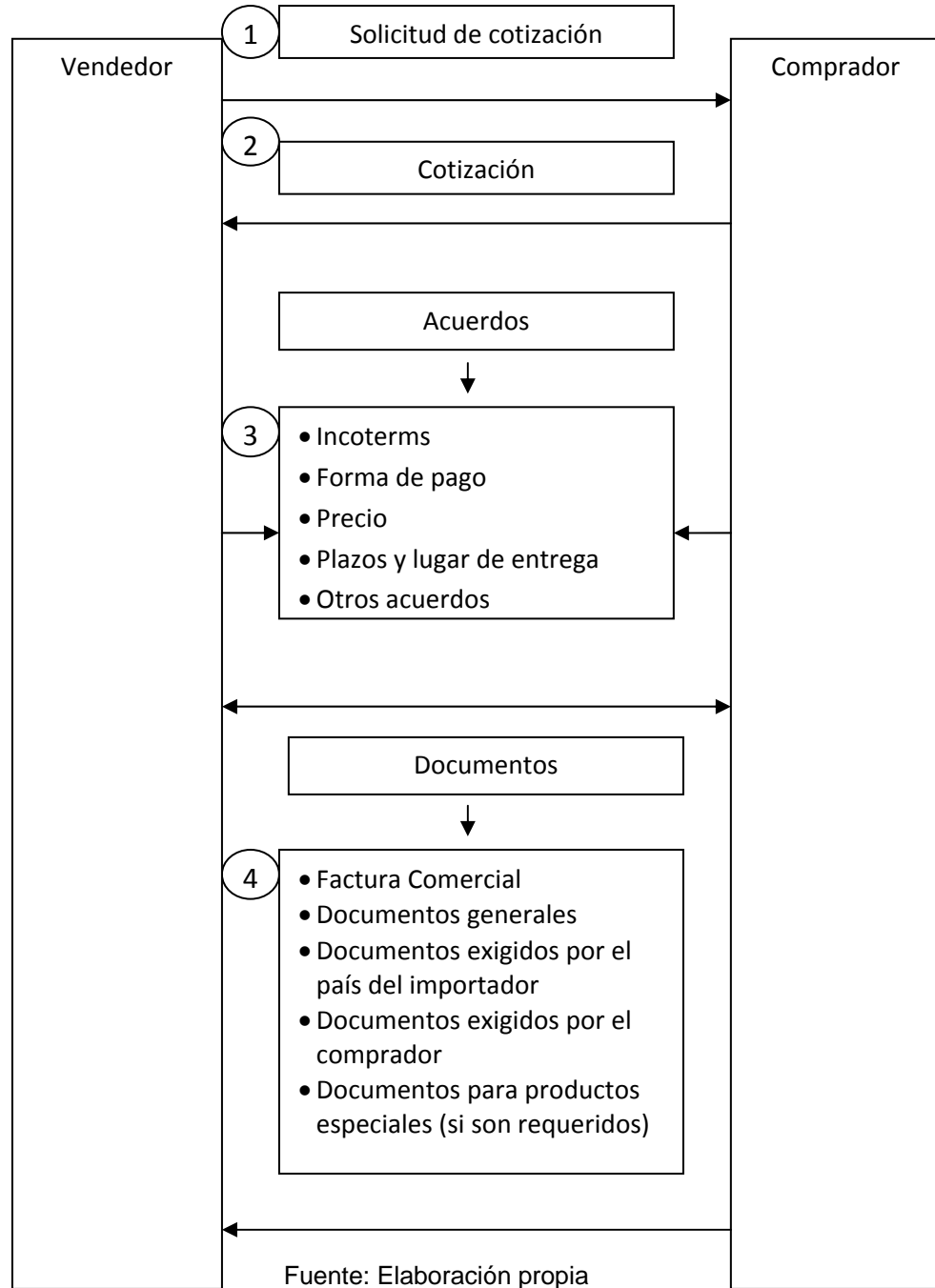
3.1. PROCESO DE LA ORDEN

El proceso de exportación tiene su inicio cuando el importador solicita cotización al exportador, el exportador da respuesta y envía cotización; cuando el importador decide comprar se inicia el proceso de negociación donde las partes establecen una serie de características de común acuerdo en el proceso de compra venta internacional; donde se negocian factores como: tiempos de entrega, documentación, medio de transporte a utilizar, iconterms, forma de pago, entre otros.

El importador formaliza la negociación a través de un Contrato de Compra Venta Internacional. Los principales elementos del contrato de compra venta internacional son: información del exportador e importador; condiciones de entrega – INCOTERMS; ley aplicable al contrato; descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.; precio unitario y total; condiciones y plazos de pago; bancos que intervienen en la operación; documentos exigidos por el importador; plazo de entrega o de disponibilidad; modalidad de seguro; modalidad de transporte y pago de flete; lugar de embarque y desembarque; inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.

A continuación se presenta una gráfica de síntesis del proceso de la orden dentro de una exportación.

GRAFICA 3. PROCESO DE LA ORDEN



3.3.1. EN EL PROCESO DE LA ORDEN Y LA NEGOCIACIÓN INTERVIENEN:

- **Vendedor**

El vendedor en términos logísticos también es llamado shipper, supplye, o proveedor; esta persona natural o jurídica es quien tiene productos para la venta, es decir, para cambiar por dinero.

- **Comprador**

El comprador en términos logísticos también es llamado buyer, consignee, client o customer; esta persona natural o jurídica es quien desea o necesita un bien o servicio y decide comprarlo, es decir, cambiar dinero por ese bien o servicio.

3.3.2. LOS DOCUMENTOS CON MAYOR IMPORTANCIA DENTRO DE ESTE SUBPROCESO SON LA COTIZACIÓN Y EL CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL:

- **Cotización**

El comprador (quien está interesado en el producto) solicita cotización al vendedor (quien tiene el producto); esta solicitud se hace para conocer más al detalle el bien o servicio ofrecido y para analizar si está de acuerdo con lo que se necesita o desea. A continuación el vendedor efectúa la cotización de acuerdo con la siguiente información:

“Los términos de cotización se refieren a las obligaciones y derechos de comprador y vendedor en materia de entrega de la mercancía, trámites oficiales, transporte y documentación de la

misma, más no a la obligación contractual de pagar”.³⁸ La cotización debe contener como mínimo los siguientes datos:

- Datos de la empresa
- Datos del potencial importador
- Descripción exacta del producto /Partida arancelaria
- Cantidad disponible del producto a exportar
- Precio / término comercial
- Medio de transporte a utilizar
- Fecha posible de embarque
- Medio de pago a utilizar
- Validez de la oferta

- **Contrato de compra venta:**

El contrato de compra venta internacional es un texto impreso con las condiciones generales de la venta y es especialmente útil para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación, regula las obligaciones de vendedor y comprador.

El contrato de compraventa es firmado por el exportador e importador y evidenciado por el documento de contrato respectivo, el cual contiene las características y provisiones de la transacción comercial externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (INCOTERMS).

³⁸ <http://www.revista-mm.com/rev30/costeo.htm>

Los términos y regulaciones durante el proceso de exportación se rigen por el acuerdo entre las partes sobre:

3.3.3. INCOTERMS

Los incoterms se entienden como los “términos que determinan las obligaciones recíprocas entre un vendedor (exportador) y un comprador (importador) en una operación comercial internacional.”³⁹

“El adecuado uso y aplicación de los términos de comercio internacional INCOTERMS, en las transacciones internacionales propenden en gran medida por: facilitar la gestión de toda la operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales y establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados”.⁴⁰

“Los INCOTERMS establecen reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), para la interpretación de los términos comerciales INCOTERMS 2000.”⁴¹

³⁹ Incoterms 2000 – Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de los términos oficiales

⁴⁰ PERILLA GUTIÉRREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Editora Guadalupe. 7° Edición. Colombia. 2005.

⁴¹ <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=382&IDCompany=16>

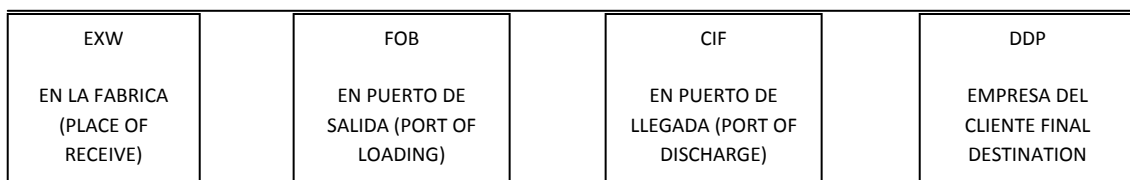
Los INCOTERMS regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

- La entrega de la mercancía
- Transferencia de riesgos
- Distribución de gastos
- Trámites documentales

TABLA 3. INCOTERMS

FAS	(Free Alongside Ship)
FOB	(Free on Board)
CFR	(Cost and Freight)
CIF	(Cost, Insurance and Freight)
DES	(Delivered ex Ship)
DEQ	(Delivered ex Quay)
DAF	(Delivered at Frontier)
EXW	(Ex Works)
FCA	(Free Carrier)
CPT	(Carriage Paid to)
CIP	(Carriage and Insurance Paid to)
DDU	(Delivered Duty Unpaid)
DDP	(Delivered Duty Paid)

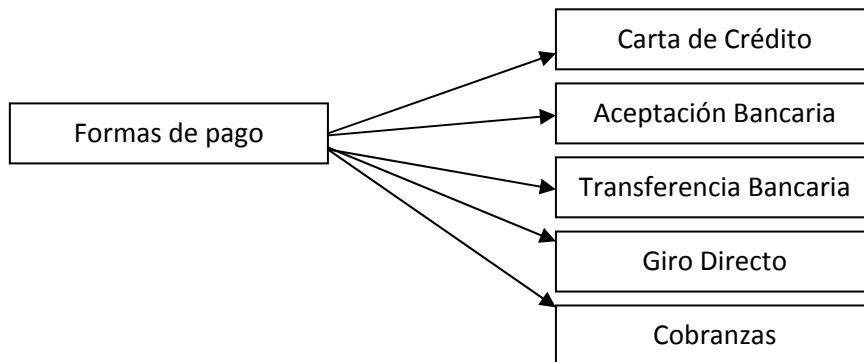
GRAFICA 4. INCOTERMS



Fuente: Elaboración propia

3.4. PROCESO DE PAGO

GRAFICA 5. FORMAS DE PAGO



Fuente: Elaboración propia

La elección de un instrumento de pago depende de factores como el conocimiento y la confianza mutua entre comprador y vendedor, capacidad de pago, normas legales existentes en los dos países, volumen de operaciones, periodicidad y costos bancarios de los instrumentos; a medida que un instrumento de pago le otorgue una mayor garantía de pago al exportador y de embarque de mercancías al importador, mayor es el valor de las comisiones cobradas por las entidades financieras que intervienen en el proceso operativo del instrumento de pago.

La forma de pago ya esta pactada entre comprador y vendedor, entonces el comprador procede a solicitar a su banco (emisor-avisador), la apertura del crédito documentario que de preferencia debe ser una carta de crédito irrevocable, confirmada y a la vista. Los sujetos que

intervienen son: datos del ordenante, datos del beneficiario, banco emisor, banco pagador, importe del crédito y la condición de compra, lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos, forma en que debe ser avisado al exterior.

3.4.1. INSTRUMENTOS DE PAGO

3.4.1.1. Carta de credito o acreditivo o crédito documentario

“Es un contrato que celebra un importador exterior con una entidad financiera del exterior por medio del cual se da instrucciones a dicha entidad para comprometerse a realizar un pago a un exportador, producto de una futura compra de mercancías, a través de una entidad financiera o banco corresponsal ubicada en Colombia (confirmador). Lo anterior, siempre y cuando el exportador cumpla con una serie de condiciones y presente unos documentos establecidos”.⁴²

La carta de crédito es el instrumento de pago internacional más seguro en las relaciones comerciales, pero también es la alternativa mas costosa, entre otros costos están la tasa de apertura, gastos por envío de la carta de crédito al banco corresponsal. Por lo general, los costos de la carta de crédito oscilan entre el 0.85% y el 1.50% del valor de la carta de crédito.⁴³

⁴² Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

⁴³ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

Los documentos usuales prescritos en la carta de crédito son:

- Factura comercial
- Documento de transporte
- Póliza de seguro
- Certificado de origen
- Certificado o lista de peso
- Lista de empaque
- Certificados fitosanitarios

Las características de las Cartas de Crédito pueden ser:

- Según actuación del banco:
 - ✓ Carta de crédito exportación: Cuando el banco actúa como banco avisador o confirmador.
 - ✓ Carta de crédito de importación: Cuando el banco actúa como banco emisor.
 - Según su forma:
 - ✓ Revocable: La Carta de Crédito puede ser modificada o revocada en cualquier momento por cualquiera de las partes sin previo aviso.
 - ✓ Irrevocable: Instrumento que solo puede ser modificado por la entidad financiera del exterior con previo acuerdo entre todas las partes
-

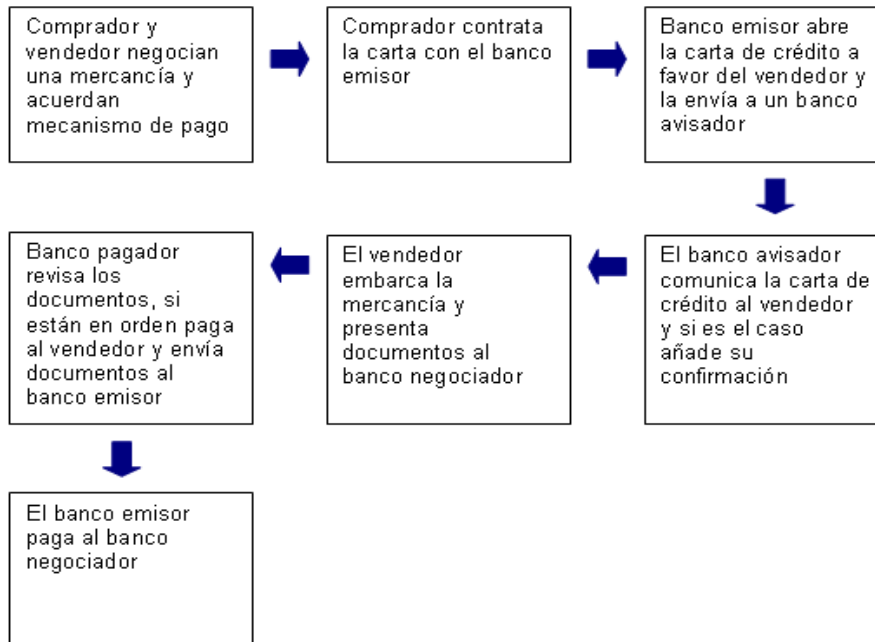
En Colombia, las entidades financieras y el comercio solo aceptan la carta de crédito irrevocable.

- Según las necesidades financieras del exportador el pago de las mercancías puede ser:
 - ✓ A la vista: La entidad financiera colombiana paga cuando el exportador presenta los documentos requeridos, siempre y cuando estos sean presentados en el tiempo establecido y de conformidad con los términos y condiciones estipuladas 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.

- Según las formas de notificar las cartas de crédito al exportador (Responsabilidad del Banco corresponsal) son:
 - ✓ Avisada/ No confirmada: 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.

GRAFICO 6. FLUJO DE CARTA DE CRÉDITO



44

Fuente: Bancolombia sucursal Neiva

3.4.1.2. Garantías bancarias internacionales o carta de crédito stand by

“Es un contrato que adquiere un importador del exterior con una entidad financiera del exterior para que, de acuerdo con sus instrucciones, lo respalde o garantice

⁴⁴ Bancolombia – Sucursal Neiva

ante un exportador en la obligación de pago de una compra de mercancías de manera directa o a través de una entidad financiera en Colombia. Las garantías bancarias internacionales son utilizadas comúnmente en contratos de compraventa de mercancías, amparados en líneas de crédito proveedor, con los cuales se busca, con la intervención de entidades financieras, garantizar por parte del importador el cumplimiento de pago por ventas de mercancías (exportación) que le realiza un exportador colombiano.”⁴⁵

Los costos de la garantía bancaria internacional oscilan entre el 0.5% y el 1.0% del valor de la garantía.

- Según la forma como la entidad financiera colombiana le notifica la garantía bancaria internacional al exportador, puede ser:
 - ✓ Avisada: Es decir, la garantía es solamente notificada al exportador colombiano por la entidad financiera colombiana, sin que se comprometa a efectuar el pago del instrumento contra la presentación de documentos requeridos.
 - ✓ Confirmada: Es decir, la garantía es notificada al exportador colombiano por la entidad financiera colombiana al agregar su compromiso en firme

⁴⁵ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas.
Proexport Colombia

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 garantía.

3.4.1.3. Aval bancario internacional

“Servicio financiero mediante el cual una entidad financiera del exterior afianza o asegura mediante su firma el pago de un título valor a favor de un exportador colombiano, emitido en desarrollo de un contrato de compraventa internacional de mercancías”.⁴⁶

Los costos de la comisión de la entidad financiera colombiana pueden oscilar entre el 0.50 y el 1.00 por ciento del valor del título valor.

3.4.1.4. Cobranzas documentarias

“Sistema de pago internacional a través del cual el exportador colombiano entrega a una entidad financiera colombiana una serie de documentos comerciales como facturas, listas de empaque, documentos de transporte, entre otros y documentos financieros como letras de cambio, los cuales soportan una exportación de mercancías con instrucciones precisas para ser

⁴⁶ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas.
Proexport Colombia

presentados a un importador (comprador) de manera directa o a través de una entidad financiera del exterior para su aceptación y entrega únicamente contra pago o contra aceptación de una letra de cambio por parte del importador”.⁴⁷

Los costos de la comisión de la entidad financiera colombiana puede oscilar entre el 0.50 y el 0.8 por ciento del valor de la cobranza documentaria.

- El exportador puede dar instrucciones de pago de dos maneras dependiendo de las necesidades financieras del exportador cuando vende una mercancía:
 - ✓ A la vista: La entidad financiera del exterior entrega los documentos de la cobranza al importador / comprador, solo si este paga el valor de los documentos.
 - ✓ A plazo: La entidad financiera del exterior entrega los documentos de la cobranza al importador, solo si acepta una letra de cambio mediante la firma de su representante legal. La entidad financiera del exterior mantiene en custodia la letra de cambio aceptada para controlar su pago al vencimiento.

⁴⁷ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas.
Proexport Colombia

3.4.1.5. Giro directo o transferencia cablegrafica internacional

“Son los pagos en divisas que recibe del exterior el exportador colombiano de parte de sus compradores a través del sistema financiero colombiano, mediante mecanismos electrónicos de transferencias internacionales como Swift; a diferencia de los anteriores instrumentos de pago, los giros directos surgen cuando el exportador colombiano tiene una alta confianza en su comprador del exterior.”⁴⁸

En promedio el valor de la comisión para cada entidad es USD20,00 es decir el 0.05 por ciento del valor del instrumento.

3.4.1.6. Tarjeta de crédito internacional

“La tarjeta de crédito internacional se define como el dinero plástico que las entidades financieras del exterior y las colombianas facilitan a sus clientes para que puedan realizar el pago de las mercancías que compran en el exterior y así obtener una financiación por dicha compra”.⁴⁹

⁴⁸ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

⁴⁹ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

3.4.1.7. Pago de exportaciones en moneda legal

“Forma de pago que se hace únicamente a través de los intermediarios del mercado cambiario, que actúan como entidades financieras autorizadas por el régimen de cambios del Banco de la República para canalizar las divisas producto del pago de exportación de bienes a sus clientes.”⁵⁰

3.4.1.8. Otros canales de pago internacional

- Convenios de pagos recíprocos de ALADI “Asociación Latinoamericana de Integración”. Es un convenio suscrito en agosto 25 de 1982 por 12 bancos centrales (no por los gobiernos), en virtud del cual se cursan y compensan entre ellos, durante periodos de cuatro meses, pagos derivados del comercio de bienes entre los países miembros; los 12 bancos centrales participantes son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y República Dominicana.
- Pagos anticipados por futuras exportaciones de mercancías
- Legalización del pago anticipado
- Deuda externa derivada del pago anticipado

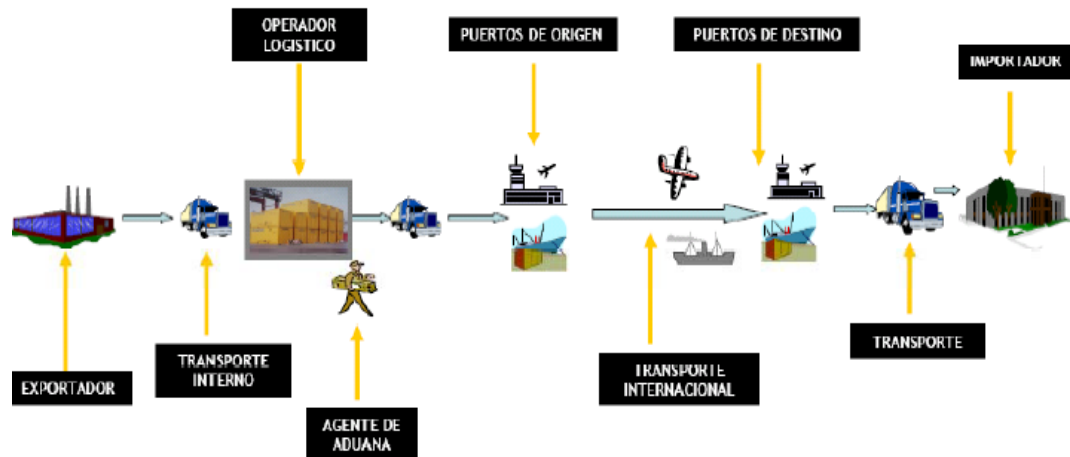
⁵⁰ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

3.4.2. El cierre del pago se hace por medio de la factura:

La factura debe elaborarse y presentarse de conformidad con lo estipulado en la Circular 40 del 27 de febrero de 1997 de la DIAN, o demás normas que la modifiquen; de conformidad con esta circular, las facturas pueden ser facturas por talonario o papel, facturas por computador, facturas por fax. Las facturas deben contener los siguientes requisitos como mínimo: nombre o razón social del importador, con dirección, teléfono, ciudad y país; fecha de expedición; descripción del producto; valor total de la exportación.⁵¹

3.5. PROCESO DE EMBARQUE

GRAFICA 7. PROCESO DE DESPACHO



Fuente: Centro de promoción de la pequeña y mediana empresa, Perú.

⁵¹ PERILLA GUTIÉRREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Editora Guadalupe. 7° Edición. Colombia. 2005.

El proceso de embarque es el proceso físico de la exportación, es decir que en este aparte del proyecto se analizara el proceso de exportación entendido como la salida del producto de la fabrica hasta la llegada a su destino final. Es decir, que el proceso logístico en el plano físico, se entiende como la secuencia de modos de transporte (carretero, ferroviario, marítimo, aeroportuario, fluvial) para el movimiento de carga desde su origen hasta su destino final.

El proceso empieza con la selección y adjudicación del medio de transporte por parte del exportador, según acuerdo con su cliente; para la elección del transporte utilizado es fundamental analizar el tipo de carga y los requerimientos necesarios para su buen estado.

El primer transporte a utilizar, es el transporte terrestre que cumple la función de llevar la carga desde la empresa exportadora hasta el puerto de salida o aeropuerto, recoger el contenedor en los patios, transportarlo hasta la bodega de la empresa exportadora y llevarla hasta el puerto de salida o aeropuerto; cuando la carga llega al puerto de salida o aeropuerto, se procede al transporte marítimo o aéreo, dependiendo la determinación del acuerdo entre las partes.

El documento requerido en el transporte marítimo es el B/L, y sus diferentes formas y características son las siguientes:

- **Conocimiento de Embarque (B/L)**

El conocimiento de Embarque, conocido como B/L por sus siglas en ingles, es el documento de transporte utilizado en despachos

marítimos, este documento puede ser: Directo de exportador a consignatario final (B/L), o consolidado por diversos agentes.

El documento de conocimiento de embarque, actúa como un recibo para el embarcador (shipper) por las mercancías entregadas; demuestra la existencia de un contrato de transporte y otorga derechos sobre las mercancías.⁵²

Existen diferentes tipos de B/L, a continuación se procede a explicar los más comunes.

- **B/L Recibido para Embarque**

Este tipo de documento, demuestra que la mercancía ha sido recibida por el transportista en la fecha indicada en el documento, pero no que haya sido embarcada.

Está especialmente indicado para el transporte de contenedores o multimodal, ya que, se emite en el momento en que la mercancía ha sido entregada al primer transportista o a la terminal de contenedores.⁵³

- **BL a bordo**

Es el documento que demuestra la recepción de la mercancía a bordo del buque. Es decir que la mercancía está lista para ser enviada.⁵⁴

⁵² <http://poliavinspain.wordpress.com/2008/03/13/los-incoterms-contribuyen-a-elegir-la-logistica-apropiada/>

⁵³ <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=FC1D6DFF-A1B2-4E30-A081-FE665BF2E58D.PDF>

⁵⁴ <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=FC1D6DFF-A1B2-4E30-A081-FE665BF2E58D.PDF>

- **BL a la orden (to the order)**

Cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía, es decir, el poseedor del BL, puede convertirlo: mediante endoso, en nominativo, ponerlo a la orden de otra firma dejarlo con el endoso firmado en blanco Z (para que prácticamente sean al portador).⁵⁵

- **BI Al Portador (BI To The Bearer)**

Cuando un BL es al portador (es decir en el documento no se indica el destinatario), al poseedor del BL se le considera, a todos los efectos legales, como el propietario de la mercancía.⁵⁶

- **Transporte Aéreo: Guía Aérea (AWB):**

La guía aérea es un instrumento no negociable que sirve como recibo para el remitente. Emitida por la aerolínea o por el consolidado, 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 envíos.

⁵⁵ <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=FC1D6DFF-A1B2-4E30-A081-FE665BF2E58D.PDF>

⁵⁶ <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=FC1D6DFF-A1B2-4E30-A081-FE665BF2E58D.PDF>

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 puedan. Esto significa que pueden transferirla a otros transportistas, incluso por cambiión si creen que es para beneficio de todos.

La AWB no es negociable y no se puede utilizar como instrumento de cobro. Los envíos contra giro deberán estar consignados a un banco local (en la ciudad donde esté localizado el consignatario) y debe especificarse el nombre y dirección del destinatario a quien se notificará. Aunque las AWB prevén un espacio para los seguros, es preferible verificar con el transportista la seguridad de que ofrezca la cobertura, ya que algunos no lo hacen.⁵⁷

En este caso se analizará la ruta en transporte marítimo debido a que es el medio de transporte más utilizado a nivel mundial.

Para llevar los trámites aduaneros se adjudica a una sociedad de intermediación aduanera (SIA), para que lleve a cabo los trámites de declaración de mercancías ante la DIAN, los trámites de ingreso y autorización de embarque con la Sociedad Portuaria Regional (SPR); para la actuación de la SIA es necesario que la empresa exportadora remita los documentos necesarios, tales como la factura de venta, la información para la elaboración del B/L, para que el intermediario aduanero proceda a iniciar la radicación del DEX.(ver anexo)

⁵⁷ http://www.susta.org/esñano_export/docuemtns.html#awb

Estando el contenedor en el puerto, es posible que se haga una revisión antinarcóticos; para que se realice la inspección, la SIA deberá entregar el DEX elaborado, antinarcóticos revisa las características de la carga y decide aleatoriamente si es necesaria la inspección o no.

Para la declaración de mercancías, la SIA lleva a la DIAN la factura de venta de la empresa exportadora, la lista de empaque, la autorización de ingreso sellada por el operador del buque y el DEX; se procede a verificar la veracidad de la información contenida en dichos documentos, y coloca el número de radicación al DEX.

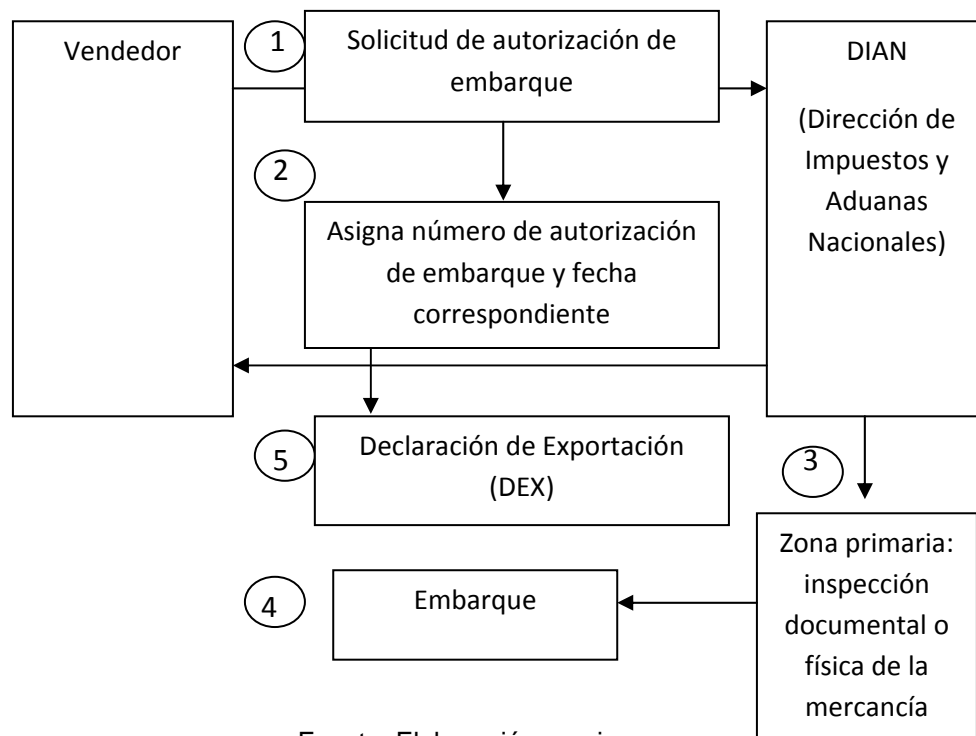
La SIA procede a entregar DEX, autorización de ingreso y boleta de embarque a la sociedad portuaria; como petición requerida para la autorización de embarque; concedida la autorización de embarque, se procede a la realización de la embarcación y el despacho de la mercancía por transporte marítimo de acuerdo al itinerario de la naviera contratada.

Cuando la carga llega al puerto de origen, se lleva al lugar de descarga, ya sea nacionalizada o con un documento de tránsito que es otorgado hasta el lugar aduanero para realizar los trámites de nacionalización.

Se vuelve a utilizar transporte terrestre, para llevar la carga desde el puerto de llegada hasta la empresa importadora, así el proceso de exportación termina su curso. Sin embargo, por previas obligaciones, se procede a la devolución del contenedor al patio de contenedores, la entrega del contenedor no es obligación del transportador, al no ser que sean reconocidos en los gastos adicionales y pactado con anterioridad.

Una vez realizado el embarque de las mercancías y habiendo reunido los documentos requeridos (factura comercial, conocimiento de embarque, lista de empaque, certificado de origen, entre otros), se procederá a efectuar la cobranza de acuerdo con el medio de pago previamente acordado.

GRAFICA 8. PROCESO DE EMBARQUE



Fuente: Elaboración propia

- **Número de autorización de embarque**

“Con el Decreto 4434 de 2004, Art. 12, se estableció que el número asignado por la DIAN como autorización de embarque será el mismo

número de la Declaración de Exportación (DEX). En caso contrario, la autoridad aduanera a través del mismo medio, comunicará inmediatamente al declarante las causales que motivaron su no aceptación. La autorización de embarque tendrá una vigencia de un mes contado a partir de la fecha de su otorgamiento.”⁵⁸

- **Declaración de exportación (dex):**

Cumplidos todos los trámites anteriores, la autorización de embarque con el número asignado por el Sistema Informático, se convierte en declaración de exportación definitiva. El declarante procederá a imprimir y a firmará la declaración de exportación como uno de los documentos de soporte de la exportación.⁵⁹

No deberá olvidarse que cuando un bien de exportación tiene vinculadas materias primas, importadas al amparo de los sistemas especiales de importación y exportación, deberá señalarse en el DEX, en las casillas correspondientes a tal situación, a fin de no causar incongruencias en el control de esta modalidad. En el caso de utilizar materias primas importadas en los últimos años con pago de tributos y posteriormente incluidas en un bien a exportar, señalar la casilla de reposición, lo cual le dará derecho a solicitar una futura importación por idéntica cantidad de materia prima a la vinculada en el bien exportado sin pago de tributos aduaneros.⁶⁰

⁵⁸ PERILLA GUTIÉRREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Editora Guadalupe. 7° Edición. Colombia. 2005.

⁵⁹ PERILLA GUTIÉRREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Editora Guadalupe. 7° Edición. Colombia. 2005.

⁶⁰ PERILLA GUTIÉRREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Editora Guadalupe. 7° Edición. Colombia. 2005.

CAPITULO 4

INDICADORES DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL, GESTION LOGISTICA Y RIESGOS INHERENTES AL PROCESO DE EXPORTACION

El proceso descrito anteriormente se analizará de acuerdo a indicadores de gestión logística y organizacional, que actúan como herramientas para facilitar la información y la toma de decisiones dentro de una empresa.

Los indicadores son incorporados por las empresas, como elementos de gestión que permiten evaluar logros o señalar las falencias para aplicar los correctivos necesarios.

Las implicaciones de la medición en el mejoramiento de procesos, están relacionadas con la posibilidad de adelantarse a la ocurrencia de las dificultades, identificar con mayor exactitud las oportunidades de mejoramiento con el fin de conocer oportunamente las áreas problemáticas y entender los bajos rendimientos.

En la toma de decisiones la medición es fundamental porque permite recoger y analizar los datos pertinentes, pronosticar los resultados, eliminar las apreciaciones subjetivas.⁶¹

“Los indicadores de la gestión logística por su parte, son relaciones de datos numéricos y cuantitativos aplicados a la gestión logística que permite evaluar el desempeño y el resultado en cada proceso. Incluyen los procesos de recepción, almacenamiento, inventarios, despachos, distribución, entregas, facturación y los flujos de información entre los socios de los negocios”.⁶²

⁶¹ MORA GARCÍA, Luis Anibal, Indicadores de la gestión logística

⁶² MORA GARCÍA, Luis Anibal, Indicadores de la gestión logística

4.1. INDICADORES FINANCIEROS DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Los indicadores financieros miden el costo de los recursos en los procesos logísticos y de las principales actividades resultantes de cada proceso; es decir, el costo total de la operación logística.

Los indicadores financieros se clasifican a grosso modo en indicadores de costos de capital e indicadores operativos; los indicadores de capital “miden el costo de oportunidad de la empresa de tener recursos financieros atados a activos de logística, los cuales se entienden por: Infraestructura física, flota de transporte, equipos de comunicaciones, y manejo de materiales. Los costos operativos: miden los costos asociados a la ejecución y desempeño de las actividades inherentes a los procesos logísticos y productivos.⁶³

A continuación se presentan los Indicadores Financieros de los diferentes procesos logísticos que se definieron para la Encuesta Nacional Logística Colombia 2008; estos indicadores se dividieron según la clasificación del proyecto en los indicadores de proceso de la orden, del pago y del despacho.

4.2. INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD DE LOS RECURSOS ASOCIADOS A PROCESOS LOGÍSTICOS

Los indicadores de productividad, también se conocen como los indicadores de eficiencia en el uso de los recursos disponibles en una organización. Se calculan como la relación entre la salida (o el output) de un proceso o actividad específica y el consumo de recursos (input)

⁶³ MORA GARCÍA, Luis Anibal, Indicadores de la gestión logística

involucrado en ese proceso. En los procesos logísticos propuestos, se han identificado los recursos utilizados pues ya en los indicadores financieros se han calculado los costos de estos recursos.

Estos indicadores reflejan la capacidad de la función logística de utilizar eficientemente los recursos asignados, es decir, mano de obra, capital representado en inversiones de inventarios, vehículos, sistemas de información y comunicaciones, entre otros.⁶⁴

A continuación se presentan los Indicadores de productividad de los diferentes procesos logísticos que se definieron para la Encuesta Nacional Logística Colombia 2008; estos indicadores se dividieron según la clasificación del proyecto en los indicadores de proceso de la orden, del pago y del despacho.

4.3. INDICADORES DE CALIDAD

Para el diseño de indicadores de calidad se miden los aciertos y errores de los diferentes procesos de logística y la tarea consiste en identificar las actividades de cada proceso y definir (y medir) los aciertos/errores en cada una de ellas.⁶⁵

Los indicadores de calidad reflejan las deficiencias en los procedimientos de ejecución del proceso logístico, por lo cual es importante para las empresas, para poder controlar y medir sus procesos, mantenerse o mejorar en los procesos llevados con eficacia y eficiencia, y mejorar en los procesos que demuestran deficiencia.

⁶⁴ MORA GARCÍA, Luis Anibal, Indicadores de la gestión logística

⁶⁵ MORA GARCÍA, Luis Anibal, Indicadores de la gestión logística

A continuación se presentan los Indicadores de calidad de los diferentes procesos logísticos que se definieron para la Encuesta Nacional Logística Colombia 2008; estos indicadores se dividieron según la clasificación del proyecto en los indicadores de proceso de la orden, del pago y del despacho.

4.4. INDICADORES DE TIEMPO

Los indicadores de velocidad consideran el tiempo transcurrido desde el inicio de una actividad hasta su finalización. A través de estos indicadores se conoce y controla la duración de la ejecución de los procesos logísticos de la empresa, es decir, el tiempo que toma llevar a cabo una determinada actividad o proceso.⁶⁶

A continuación se presentan los Indicadores de tiempo de los diferentes procesos logísticos que se definieron para la Encuesta Nacional Logística Colombia 2008; estos indicadores se dividieron según la clasificación del proyecto en los indicadores de proceso de la orden, del pago y del despacho.

4.5. INDICADORES DENTRO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.5.1. INDICADORES DE PROCESO DE ORDEN

En el aparte anterior se explico los diferentes tipos de indicadores existentes dentro del proceso de gestión logística; a continuación se procede a identificar cuáles de estos indicadores se encuentran dentro

⁶⁶ MORA GARCÍA, Luis Anibal, Indicadores de la gestión logística

del proceso de la orden, teniendo en cuenta que dentro de este proceso se encuentra la negociación.

TABLA 4. INDICADORES DE PROCESO DE ORDEN

INDICADOR	FÓRMULA
Costo de procesamiento de órdenes de clientes	Costo total personal + gasto de comunicaciones + costo de capital de equipos + gasto anual en tecnología
Costo de preparación de ordenes de centro de distribución	Costo total personal de preparación y empaque + gasto de operaciones CD + Costo de capital de equipos y gasto anual en tecnología WMS
Valor de inversión en inventarios	Valor promedio anual de los inventarios de producto terminado
Costo por orden de compra	(costo total personal + gasto de comunicaciones + costo de capital de equipos + gasto anual en tecnología)/total órdenes de compra colocada al año
Costo comprado a proveedores	Total valor anual pagado a proveedores
Ordenes procesadas /h-h	Total de órdenes de clientes procesadas en el año dividido entre el número de horas hombre totales anuales en actividad en toma de decisiones
% utilización flota	Toneladas despachadas diarias dividió entre el total de toneladas disponibles diarias
Rotación inventarios de producto terminado	Valor de ventas al costo dividido entre el valor promedio de los inventarios de producto terminado
Densidad Almacenaje	Total de toneladas de

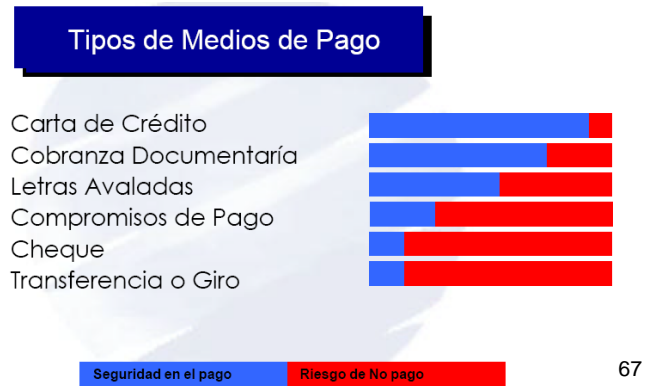
	inventario total dividido entre el total de metros
Número de líneas de cliente atendidas completas en cantidad y a tiempo	Es el número de líneas, referencia diferente, atendidas completas y en tiempos acordados desde el almacén con destino a clientes.
Numero de órdenes de cliente atendidas completas y a tiempo	Es el número de ordenes atendidas completas en cantidad y en el tiempo acordado desde el almacén con destino a los clientes
Número de ordenes de cliente capturadas y procesadas sin error	Es el número de ordenes capturadas y procesadas sin error desde el servicio al cliente con destino a clientes
Tiempo entradas ordenes	Tiempo transcurrido desde el primer contacto con el cliente, incluyendo la captura de la demanda del cliente y creación de una orden en firme
Ciclo de la orden	Tiempo transcurrido desde el recibo de la orden del cliente en el almacén hasta cuando está lista para despacharse
Ciclo de orden de compra proveedor	Se calcula como el tiempo en horas desde que se coloca la orden de compra de material al proveedor hasta que se recibe físicamente el material en la plata.

4.5.2. INDICADORES PROCESO DE PAGO

En el aparte anterior se explico los diferentes tipos de indicadores existentes dentro del proceso de gestión logística; dentro del proceso de pago los indicadores utilizados son los riesgos inherentes dentro de cada forma de pago internacional, debido a que es el mayor temor de las empresas que comercializan con el exterior.

4.5.2.1. Nivel de riesgo en los instrumentos de pago internacional

GRAFICO 9. NIVEL DE RIESGO EN INSTRUMENTOS DE PAGO



⁶⁷ Bancoldex

4.5.2.2. Cuadro comparativo de los instrumentos de pago

INSTRUMENTO	VARIABLES DE INTERÉS PARA EL EXPORTADOR				VARIABLE DE INTERÉS PARA EL IMPORTADOR
	GARANTÍA DE PAGO	DISPONIBILIDAD DE PAGO	COSTO COMISIONES	CARGA OPERATIVA	GARANTÍA DE DESPACHO DE LA MERCANCIA
NIVEL	ALTA, MEDIA O BAJA	VISTA O A PLAZO	ALTO, MEDIO O BAJO	ALTA, MEDIA O BAJA	ALTA, MEDIA O BAJA
Carta de crédito vista avisada	BAJA	VISTA	BAJAS	MEDIA	BAJA
Carta de crédito vista confirmada	ALTA	VISTA	ALTO	ALTA	ALTA
Carta de crédito a plazo avisada	BAJA	A PLAZO	MEDIO	MEDIA	BAJA
Carta de crédito a plazo confirmada	ALTA	A PLAZO	ALTO	ALTA	ALTA
Carta de crédito vista avisada convenio Banco de la República	MEDIA	VISTA	ALTO	ALTA	MEDIA
Carta de crédito vista confirmada convenio Banco de la República	ALTA	VISTA	ALTO	ALTA	ALTA
Carta de crédito a plazo avisada convenio Banco de la República	MEDIA	A PLAZO	ALTO	ALTA	MEDIA
Carta de crédito a plazo confirmada convenio Banco de la República	ALTA	A PLAZO	ALTO	ALTA	ALTA
Garantía bancaria internacional confirmada	ALTA	VISTA	ALTO	BAJA	ALTA
Aval bancario internacional	ALTA	VISTA	ALTO	BAJA	ALTA
Aval bancario internacional convenio Banco de la República	ALTA	VISTA	ALTO	BAJA	ALTA
Cobranzas documentaria vista	MEDIA	VISTA	MEDIO	BAJA	MEDIA
Cobranza documentaria vista convenio Banco de la República	ALTA	VISTA	ALTO	BAJA	ALTA
Cobranza documentaria a plazo	MEDIA	A PLAZO	MEDIO	BAJA	MEDIA
Giro directo	BAJA	VISTA	BAJAS	BAJA	BAJA
Giro directo convenio Banco de la República	ALTA	VISTA	ALTO	BAJA	ALTA

68

⁶⁸ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

4.5.3. INDICADORES DE PROCESO DE EMBARQUE

En el aparte anterior se explico los diferentes tipos de indicadores existentes dentro del proceso de gestión logística; a continuación se procede a identificar cuáles de estos indicadores se encuentran dentro del proceso de la embarque, es decir en la culminación del proceso de exportación. Dentro de estos indicadores se identifica el proceso fisico de la exportación.

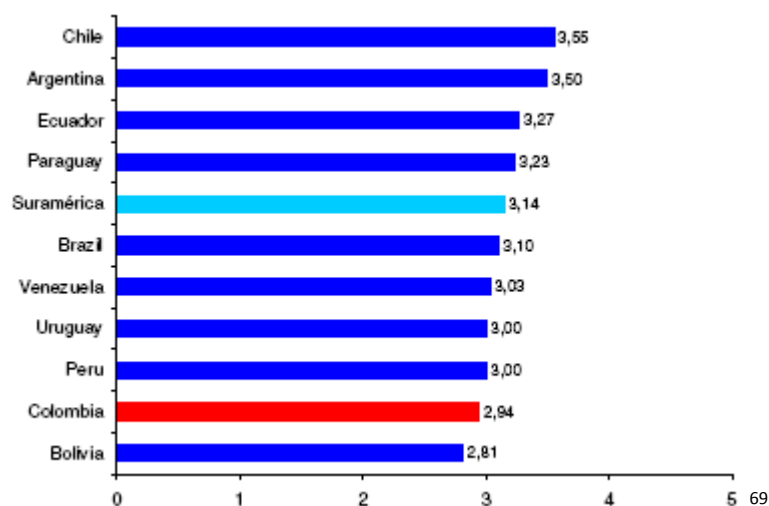
TABLA 6. INDICADORES DE PROCESO DE EMBARQUE

INDICADOR	FÓRMULA
Costo de fletes despacho	Costo anual total de fletes de transporte de distribución (despacho a clientes)
Líneas despachadas/h-h	Total de líneas de producto despachadas a clientes en el año dividido entre el total de horas-hombre en CD para esta función
Número de ordenes de cliente entregadas a tiempo	Es el número de órdenes entregadas a tiempo, en la fecha, lugar y condiciones acordados con los clientes.
Costo de reproceso	Costo anual de transportes de reversa de transacciones + costo de re-ubicación de mercancía en CD

4.6. INDICADORES NACIONALES

4.6.1. JUSTO A TIEMPO

GRAFICA 10. JUSTO A TIEMPO

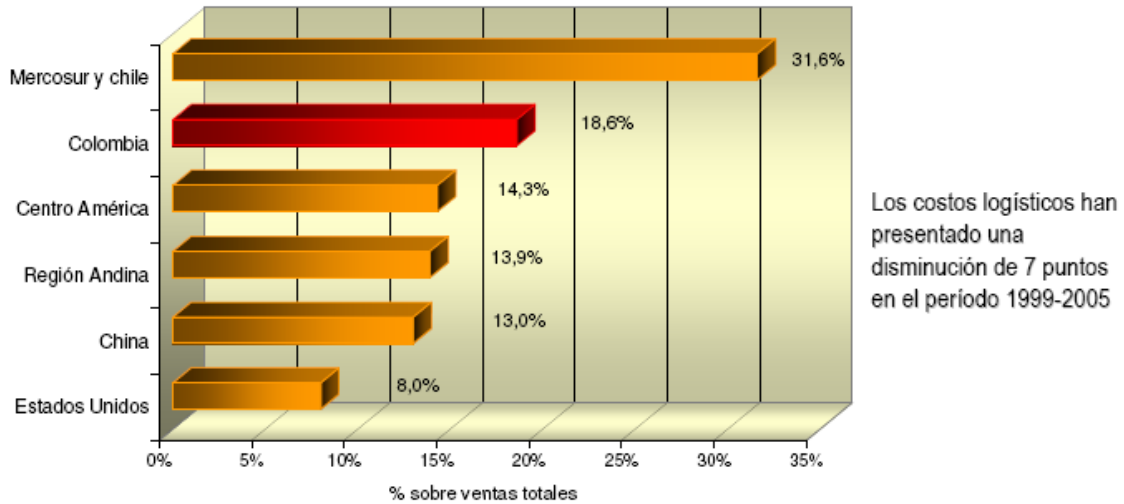


En el indicador de justo a tiempo se observa que la competitividad de Colombia (2.94) en este factor es baja, se encuentra por debajo de países como Venezuela y Ecuador, y solo está por encima de Bolivia.

⁶⁹ DPN. Informe indicadores Nacionales.

4.6.2. COSTOS LOGISTICOS

GRAFICA 11. COSTOS LOGISTICOS



Fuente: Infraestructura logística y de calidad para la competitividad de Colombia. Banco Mundial, 2006

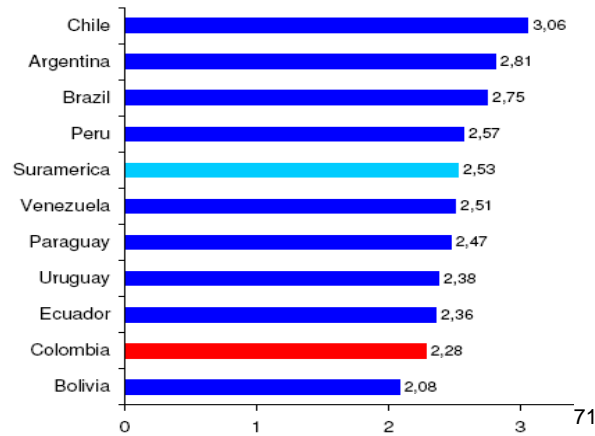
70

Al Comparar los costos logísticos colombianos (18,6%), con los del resto de países se observa que están por encima del promedio latinoamericano (18%) y de la región andina (13,9%), sin embargo, son menores a mercados potencialmente desarrollados (Chile 31,6%).

⁷⁰ Infraestructura logística y de la calidad para la competitividad de Colombia. Banco mundial, 2006.

4.6.3. INFRAESTRUCTURA

GRAFICA 12. INFRAESTRUCTURA



Se puede analizar que la falta de infraestructura colombiana, pone en desventaja al país y puede ocasionar mayores gastos para las empresas exportadoras, para Colombia (2.28%) la infraestructura está por debajo de los países suramericanos, con excepción de Bolivia y ocupa el puesto 85 a nivel mundial, es decir, entre 150 países.

⁷¹ DPN. Informe indicadores Nacionales.

CONCLUSIONES

Las empresas incurren en el proceso logístico como resultado o consecuencia de la negociación; es un factor determinante para el sostenimiento y crecimiento de las organizaciones nacionales debido a que conlleva la culminación de la negociación, es decir, cuando el cliente obtiene su producto.

El proceso de negociación y de exportación debe darse por un procedimiento lógico y sistematizado que permita a las empresas encontrar la forma de exportar sin temor a fracasos; el procedimiento de exportación planteado por el proyecto se divide en tres subprocesos consecuentes, estos procesos son el proceso de orden, proceso de pago, y proceso de embarque.

El procedimiento de exportación actual de las empresas colombianas incurre en muchos gastos debido a la gran documentación necesaria y obligatoria por parte de las empresas exportadoras; la extensión de la documentación es un factor crítico debido a los altos costos, procedimientos y traumatismos generados.

En los indicadores de gestión se observa que Colombia es un país que carece de cultura de comercio exterior, servicios logísticos e infraestructura que promueva la competitividad nacional en los mercados internacionales; aunque existe normatividad y lineamientos nacionales de comercio exterior, se observa la falta de entidades de apoyo al comercio exterior y la ineficiencia de las pocas existentes.

RECOMENDACIONES

Es recomendable la implementación de organizaciones o entidades de apoyo al comercio exterior por parte del gobierno que promuevan la cultura de la globalización y ayude al crecimiento nacional, para aumentar la competitividad del país en los mercados internacionales.

La información sobre logística y negocios internacionales a nivel nacional es muy baja, las entidades gubernamentales encargadas de esta información presentan confusiones e incoherencias al brindar la información, muchos libros y cartillas no son para uso público o no son difundidos en la sociedad.

Por parte del programa de Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana, es necesaria la implementación de temas relevantes para el comercio internacional tales como mercadeo internacional, finanzas internacionales y derecho comercial, como complemento del pensum académico. Así como también se hace necesaria la actualización de bibliografía en estos temas.

Es necesaria la implementación de instrumentos que midan el estado actual de las organizaciones y del país, que indiquen las debilidades o falencias y las fortalezas que se tienen, para poder establecer estrategias que disminuyan los efectos negativos y que ayuden a crear ventaja competitiva a nivel organizacional y nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDRU. ¿Un modelo exportador? Lunes 21 de abril de 2008. <http://www.portafolio.com.co/archivo/documento/MAM-2906302> Sección
- BALL, Donald A. y McCULLOCH, Wendell H. Negocios Internacionales, Introducción y aspectos esenciales. Irwin. Quinta edición. España. 1996.
- BERUMEN, Sergio A. Competitividad y desarrollo local en la economía global. Madrid, España: ESIC Editorial, 2006.
- CASTRO ZULETA, Alejandro. Globalización e instituciones en los países en desarrollo. En: Perspectivas internacionales Vol. 1 No. 1. 2005.
- CONCHA, José Roberto. Director de ICECOMEX. Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Icesi. 25 de Enero.
- ENTREVISTA con Onias Sánchez Montealegre, Asesor de comercio Internacional. Neiva – Huila, 25 de abril de 2008.
- FUNDES. La Realidad de la pyme Colombiana, desafíos para el desarrollo.
- GARAY SALAMANCA, Luís Jorge. Globalización y crisis. Bogotá: Tercer mundo. 1999.
- GÓMEZ CÁCERES, Diego y MARTÍNEZ GARCÍA. Negociación Internacional, Medio de cobro y pago. Esic Editorial, Madrid, 2003.

- HILL, Charles W.L. Negocios Internacionales, competencia en el mercado global. Sexta Edición. Mc Graw Hill. México.
- HILL, Charles W.L. Negocios Internacionales, competencia en el mercado global. Tercera Edición. Mc Graw Hill. México.
- JORION, Philippe. Valor en riesgo, El nuevo paradigma para el control de riesgos con derivados. Editorial Limusa Noriega Editores. México.
- KOTLER, Philip – LANE KELLER Kevin. Dirección de marketing. Pearson Educación, Duodécima edición, México, 2006.
- Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004)
- PEREZ, Martha. Guía práctica de planeación estratégica. Universidad del Valle. Facultad de Administración.
- PERLOFF, J. M. Microeconomía, tercera edición. Pearson Educación, S.A., Madrid, 2004.
- RAMIREZ DE RINCON, Martha Lucía. Guía para importar en Colombia. Ministerio de Comercio Exterior. Bogotá, 2001.
- RODRIGUEZ TABORDA, Eduardo. Administración del riesgo. Alfaomega grupo editor, S.A. México. 2002.
- TAGGART, James H – McDERMOTT, Michael. La esencia de los negocios internacionales.

ANEXOS

1. AUTORIDADES PARTICIPANTES EN EL PROCESO DE EXPORTACION

Autoridades	Función específica
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.	Política y regulación del Comercio Exterior
DIAN	Control de Ingreso y salida de mercancías y contenedores del territorio aduanero
Policía Antinarcóticos	Control del tráfico de estupefacientes
INVIMA	Control de sanidad
Ministerio de Agricultura - ICA	Control Fitosanitario y Zoonosanitario

72

2. PROVEEDORES DE SERVICIOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO DE EXPORTACION

Proveedores de servicios	Función específica
Sociedades Portuarias	Facilidades portuarias
Transportadores internos	Transito Bodega - puerto
Transportadores internacionales	Transito Puerto a puerto
Operadores Portuarios	Manejo en puerto
Depósitos de contenedores	Control de contenedores

Proveedores de servicios	Función específica
Depósitos habilitados	Origen y destino en el interior de mercancías bajo DTA
Sociedades de Intermediación Aduanera SIAS	Trámite aduanero bajo mandato del exportador
Transitarios, Operadores logísticos, Freight Forwarders,	Coordinación de despachos y consolidación carga

73

⁷² CEBALLOS ORDÓÑEZ, Priscila; GUZMÁN, José Vicente y PIÑEROS REYES, Norberto. La competitividad del transporte y los servicios logísticos en el comercio exterior colombiano. 9 de Octubre del 2007.

3. FACTORES PARTICPANTES EN EL PROCESO DE COMERCIO EXTERIOR

Sector	Actividad que realizan	Actores
Público		
Entidades del Gobierno	Autoridades encargadas de las política, regulación y vigilancia y control.	Departamento Nacional de Planeación (DNP)
		Ministerio de Transporte
		Superintendencia de Puertos y Transporte
		Instituto Nacional de Concesiones (INCO)
		Ministerio de Defensa Nacional
		Dirección Marítima (DIMAR)
		CORMAGDALENA
		Ministerio de Hacienda y Crédito Público
		Dirección de Impuestos y ADUANAS NACIONALES (DIAN)
		Policía Nacional {Antinarcóticos, Fiscal y Aduanera}
INVIMA		
ICA		
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo		
Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial		
Privado		
Comercial	Exportadores e importadores de productos	Empresas Altamente exportadores (ALTEX)
		Empresas grandes, grandes usuarios, importaciones
		Empresas medianas y pequeñas (PYMES)
		Cámaras de Comercio
Transporte	Movimiento de la carga	Gremios (ANALDEX, ANDI, FENALCO, ASOCOLFLORES, FEDECAFÉ, etc.)
		Operadores de transporte multimodal
		Transportadores terrestres
		Líneas marítimas
		Líneas fluviales
		Líneas aéreas
		Empresas ferroviarias
Gremios (COLFECAR, ATC, ASONAC, ACOLOG, etc.)		

⁷³ CEBALLOS ORDÓÑEZ, Priscila; GUZMÁN, José Vicente y PIÑEROS REYES, Norberto. La competitividad del transporte y los servicios logísticos en el comercio exterior colombiano. 9 de Octubre del 2007.

Sector	Actividad que realizan	Actores
Puerto Marítimo e Infraestructura	Puertas de entrada y salida del comercio exterior Gerencia el Puerto. Provee servicios de carga, descarga y almacenaje en puertos	Sociedades Portuarias {Regionales, Sector público y Sector privado}
		Operadores Portuarios
Servicios	Prestan a la carga y a otros prestadores, servicios de valor agregado en distintos puntos de la cadena logística	Agentes de carga (Freight Forwarder, Transitario)
		Agentes de Carga Internacional (Recibe, consolida y desconsolida la carga)
		Agentes de aduana (Sociedad de Intermediación de Aduanas - SIAS)
		Servicios logísticos y de distribución (Operadores Logísticos)
		Depósitos aduaneros habilitados
		Almacenes generales de deposito
Proveedores de Servicios Financieros y Seguros	Proveen servicios financieros y de cobertura de seguros	Gremio (FITAC)
		Empresas Aseguradoras
		Bancos y otras entidades financieras
Gestión con calidad	Estandarización de medidas de calidad	Gremios Asobarcaría y Fasecolda
		ISO
Otras		TQM
		Icontec Colombia
Instituciones y normas internacionales que afectan la logística	Seguridad de Cadenas Logísticas. Dictan normas en materia de seguridad de instalaciones y de cadenas de suministro	Multilaterales
		OMA-Organización Mundial de Aduanas. Marco de estándares , seguridad y facilitación
		OMI-Organización marítima internacional. SOLAS-ISPS (PBIP en español).Seguridad buques y puertos.
		Bilaterales
		Unión Europea(UE)
		Declaración anticipada de mercancía
		Designación del “Operador Económico Autorizado”
		Existencia de sistemas de gestión de riesgos
		Bilaterales USA
		CSI Contenedores Security Initiative. Aduanas y protección
		Unilaterales Estados Unidos
		CTPAT, Alianza Aduanas-Negocios contra el terrorismo: tratamiento preferencial a empresas que adopten medidas de seguridad en su cadena de suministro
		24 horas rule: envío anticipado de

Sector	Actividad que realizan	Actores
		manifiestos de carga, gestión de riesgos(AMR)Aduana
		BTA, Bioterrorism Act.Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act.Food and Drug Administration (FDA)

74

4. DESCRIPCION DE ENTIDADES

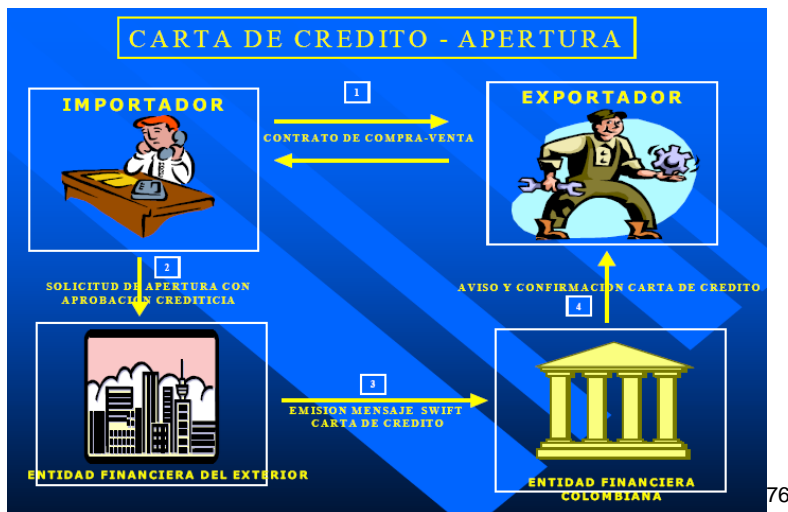
- **Agentes Marítimos (Navieras):** Son los representantes de la naviera en un país específico. Su potencialidad como competencia radica principalmente en que son administradores del Transporte marítimo, realizando su coordinación. Manejan lo que es (Según la opinión del Cliente en el estudio de Óptimos) la principal preocupación del cliente en cuanto a su logística; La coordinación y contratación del transporte marítimo.⁷⁵
- **Agentes de Carga (Freight Forwarders):** Empresas dedicadas a la consolidación de carga, de varios clientes además de servir como intermediario para el cliente en la contratación de los transportes y SIAs, que son los puntos más importantes para ser considerados como competencia potencial.
- **Depósitos aduaneros:** Empresas que se dedican principalmente al almacenamiento de Carga, para distribución final o en bodegas para exportación.

⁷⁴ CEBALLOS ORDÓÑEZ, Priscila; GUZMÁN, José Vicente y PIÑEROS REYES, Norberto. La competitividad del transporte y los servicios logísticos en el comercio exterior colombiano. 9 de Octubre del 2007.

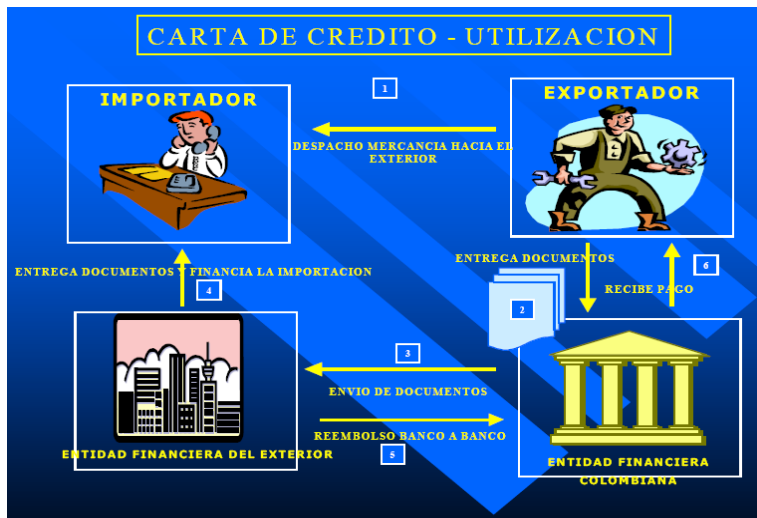
⁷⁵ PRESTON BERTIE, Hiram – PRESTON BERTIE Tanita. Creación de una empresa de transporte multimodal en la figura de Operador logístico como elemento de sinergia entre las partes de la Cadena de abastecimiento y empresas conexas del grupo cía Transportadora s.a.

- **Transportistas Terrestres:** Empresas dedicadas a Transportar carga vía Terrestre.
- **Sociedades Portuarias:** Su potencialidad como competencia radica en que son dueños del terreno, personal y maquinaria de los puertos en Colombia.

5. CARTA DE CREDITO



⁷⁶ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia



77

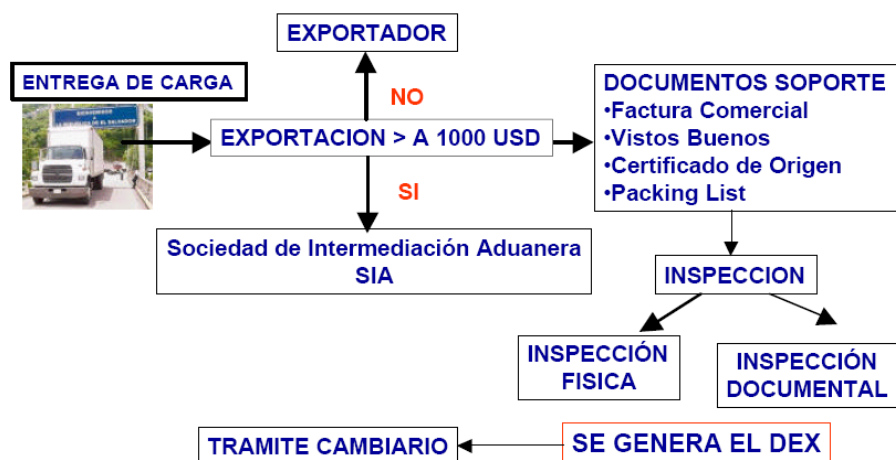


78

⁷⁷ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

⁷⁸ Cartilla Métodos de pago, operaciones bancarias y cambiarias para exportaciones colombianas. Proexport Colombia

6. TRAMITE EN ADUANA



79

7. VENTAJAS TRANSPORTE

AEREO- Ventajas

- Rapidez
- Seguridad manipuleo
- Menor seguro
- Menores gastos financiero
- Pre y post transporte corto
- Frecuencia
- Accesibilidad

AEREO- Denvetajas

- Costo del transporte
- Capacidad limitada
- Volúmenes reducidos
- Prohibido para ciertos productos peligrosos

MARITIMO - Ventajas

- Económico
- Transporte de masas
- Diversidad tipo de buques

MARITIMO- Denvetajas

- Lentitud
- Altos manipuleos
- Seguro más elevado
- Embalaje más caro.
- Pre y post transporte
- Inmovilizaciones financieras durante trayecto

80

⁷⁹ Curso de comercio exterior Zeiky.

⁸⁰ Curso de comercio exterior Zeiky.

8. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE

MODO	CONTRATO/ DOCUMENTO	PRESTATARIO SERVICIO	CONVENIO	FLETES	FACTOR ESTIBA
MARÍTIMO	BL MASTER BLHJO	NAVIERA AGENTE NVOCC- CONSOLIDADOR	REGLAS HAMBURGO CODIGO DE COMERCIO	CONFERENCIAS MARÍTIMAS ACUERDOS LAS NAVIERAS (OUTSIDER)	1 A 1
AEREO	AWB HAWB	AEROLÍNEA AGENTE	CONVENIO VARSOVIA-	IATA AUTORIDAD AERONAUTICA	1 A 6
TERRESTRE	CARTA DE PORTE	EMPRESA COMISIONISTA PROPIETARIO CAMION	DECISIONES CAN	OFERTA Y DEMANDA	1 A 2 O A 2.5
MULTIMODAL	DTM	OTM	DECISIONES CAN	OFERTA DEMANDA OTM	

81

9. INCOTERMS

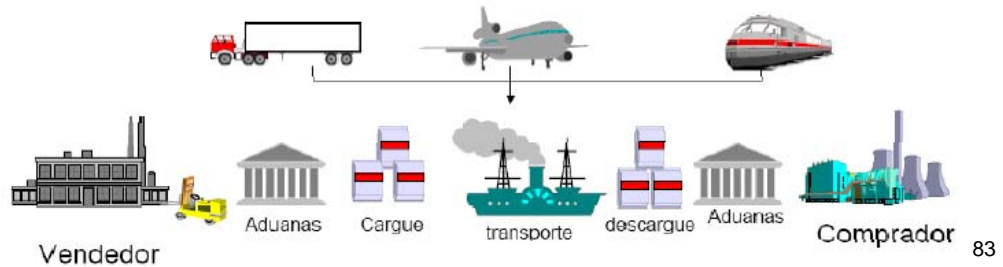
GRUPO	INCOTERM	INGLES	ESPAÑOL
GRUPO E Salida	EXW	Ex-Works	En Fábrica
GRUPO F Sin pago del Transporte Principal	FCA FAS FOB	Free Carrier Free Alongside Ship Free On Board	Libre Transportista Libre al Costado del Buque Libre a Bordo
GRUPO C Con pago del Transporte Principal	CFR CIF CPT CIP	Cost and Freight Cost, Insurance and Freight Carriage Paid To Carriage, Insurance Paid to	Costo y Flete Costo, Seguro y Flete Transporte Pagado Hasta Transporte, Seguro Pagado
GRUPO D Llegada	DAF DES DEQ DDU DDP	Deliverery at Frontier Delivery Ex-Ship Delivery Ex-Quay Delivery Duty Unpaid Delivery Duty Paid	Entregado en Frontera Entregado Sobre el Buque- Puerto de Destino Entregado sobre el Muelle- Puerto de Destino Entregado en Destino- Derechos No Pagados Entregado en Destino- Derechos Pagados

82

⁸¹ Curso de comercio exterior Zeiky.

⁸² Curso de comercio exterior Zeiky.

10. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL



83

11. CADENA LOGISTICA DE EXPORTACION

País de origen					Tránsito	País de destino				
Exportación					Frntera	Importación				
Operadores logísticos y responsabilidades										
VENDEDOR	Transporte local	Agente de aduana	Embarcador	Terminal de carga	Transporte Principal	Terminal de carga	Agente de carga	Agente de aduana	Transporte local	COMPRADOR
Quién lo ejerce		Función			Emisión de documentos principales		Posibles términos en inglés			
Quién lo ejerce en Colombia					Quién lo ejerce en el exterior					
Fabricantes, distribuidores, CI, Comercializadores Internacionales	Empresas de transporte	SIA, Sociedades de Intermediación Aduanera DIAN, Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales	Agencias de carga	Puertos, aeropuertos y terminales de carga	Navieras, Aerolíneas, OTM Operadores de Transporte Multimodal	Puertos, aeropuertos y terminales de carga	Agencias de carga	Entidades privadas de agenciamiento aduanero Entidad oficial de Aduanas	Empresas de transporte	Fabricantes, distribuidores, comercializadores

Aduana

84

⁸³ Curso de comercio exterior Zeiky.

⁸⁴ Curso de comercio exterior Zeiky.

12. COSTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION

1. Costos en el país exportador. Se dividen en:

Directos: Embalajes, etiquetado y marcado, unitarización o consolidación, documentación, manipuleo local, flete interno, seguro interno, almacenajes, aduaneros, bancarios y agentes.

Indirectos: Administrativos, capital inutilizado.

2. Costos durante el tránsito internacional: manipuleo de embarque, flete internacional, seguro internacional, manipuleo de desembarque, agentes.

3. Costos en el país importador. Se dividen en:

Directos: Almacenaje, flete interno, seguro interno, documentación, tributos aduaneros (arancel e IVA), bancarios y agentes.

Indirectos: Administrativos.

Proceso exportador

Proceso importador

⁸⁵ Curso de comercio exterior Zeiky.



13. COTIZACION

Cotización 4818		
Bogota,		10/24/2002
Señores MAGNUM Atn. Nuri Comercial Ciudad.		LOGISTICS Romero
Apreciados		Señores:
En atención a su solicitud a continuación presentamos nuestra oferta para el transporte marítimo de los siguientes productos y trayectos:		
Línea:Kawasaki Kisen Kaisha Ltd (K-Line)	Inland Origen:	
Tráfico: Buenaventura-Valparaiso	Inland Destino:	
Feeder:	Producto: Carga General no IMO	
Aplica a:SAI	Modalidad:HOUSE TO HOUSE	
Validez: 11/23/2002		
TARIFAS		
CONCEPTO	MONTO	NOTAS
DRY 20		
FLETE	US\$ 600.00	
RECARGOS		
CONCEPTO	MONTO	NOTAS
DOC FEE	US\$ 35.00	Si carga es prepaid
Favor confirmar aceptación para proceder a la reserva. La información contenida en esta cotización esta sujeta a modificaciones sin previo aviso.		
Tenemos las siguientes modalidades para el pago de fletes marítimos internacionales:		
<ul style="list-style-type: none"> Realizar el pago mediante transferencia bancaria a nombre de la empresa de transporte marítimo extranjera representada por Cia. Transportadora S.A. El nombre del banco y número de la cuenta les será informado en el evento de optar por esta alternativa de pago. Realizar el pago en Colombia en dólares, mediante cheque de gerencia expedido por una entidad bancaria colombiana debidamente reconocida por la Superintendencia Bancaria a nombre de la Línea Marítima. Realizar el pago en Colombia en pesos colombianos a la tasa representativa del mercado vigente a la fecha de pago más quince (15) pesos por dólar. 		
Estaremos atentos a cualquier aclaración que ustedes tengan sobre el particular y de antemano les agradecemos su amable atención.		
Cordialmente,		
Hiram Preston Departamento Comercial h_preston@ciatransportadora.com		

86

⁸⁶ PRESTON BERTIE, Hiram – PRESTON BERTIE Tanita. Creación de una empresa de transporte multimodal en la figura de Operador logístico como elemento de sinergia entre las partes de la Cadena de abastecimiento y empresas conexas del grupo cía Transportadora s.a.

14. RESERVA NAVIERA

	Revisó: <i>Nelly Saavedra</i> Nelly Saavedra Aprobó: <i>Samuel Ortiz</i> Samuel Ortiz	Fecha de Elaboración: OCTUBRE DE 2002 REVISION: 2 Fecha de Revisión: Mayo 28 de 2002	DOCUMENTO CONTROLADO																												
			RESERVA DE EXPORTACION C.T.S.A.																												
PARA: Cia Transportadora S.A. Atención: Hiram Preston e-mail: h_preston@ciatransportadora.com																															
CLIENTE: _____ Línea Marítima: _____ Puerto de Carga: _____ Motonave: _____ Puerto de Descarga: _____ Viaje: _____ Destino Final: _____ EXPORTADOR: _____ E-mail: _____																															
CONSIGNATARIO: Nombre: _____ Dirección: _____ Teléfono: _____ Fax: _____																															
S.I.A. _____ Contacto: _____ E-mail: _____																															
PRODUCTO: _____ Valor del Producto en USD. _____ NO-HAZ: _____ HAZ: _____ IMO: _____ UN: _____																															
INFORMACION CONTENEDOR																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>EQUIPO</th> <th>TIPO</th> <th>Cantidad</th> <th>Peso</th> <th>Numero del (los) equipo (s) asignado (s).</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CONT 20'</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CONT 40'</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	EQUIPO	TIPO	Cantidad	Peso	Numero del (los) equipo (s) asignado (s).	CONT 20'					CONT 40'																				
EQUIPO	TIPO	Cantidad	Peso	Numero del (los) equipo (s) asignado (s).																											
CONT 20'																															
CONT 40'																															
Sitio de Retiro del Contenedor: _____ Fecha de Retiro: _____		Consecutivo Interno Pafio _____																													
INFORMACION REQUERIDA SI MERCANCIA NO ES TRANSPORTADA EN CONTENEDOR.																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>PESO</th> <th>VOLUMEN</th> <th>LARGO</th> <th>ANCHO</th> <th>ALTO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	PESO	VOLUMEN	LARGO	ANCHO	ALTO																TERMINOS <table border="1"> <tr> <td>FCL-FCL</td> <td></td> </tr> <tr> <td>FCL-LCL</td> <td></td> </tr> <tr> <td>LCL-FCL</td> <td></td> </tr> <tr> <td>LCL-LCL</td> <td></td> </tr> </table>			FCL-FCL		FCL-LCL		LCL-FCL		LCL-LCL	
PESO	VOLUMEN	LARGO	ANCHO	ALTO																											
FCL-FCL																															
FCL-LCL																															
LCL-FCL																															
LCL-LCL																															
INFORMACION FLETES.																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>VALOR POR CONTENEDOR</th> <th>FLETE BASICO</th> <th>BAF</th> <th>INLAND</th> <th>BL FEE POR BL</th> <th>OTRO</th> <th>TOTAL FLETE</th> <th>THC COLLECT MONEDA</th> <th>VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CONT 20'</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>0,00</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CONT 40'</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>0,00</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	VALOR POR CONTENEDOR	FLETE BASICO	BAF	INLAND	BL FEE POR BL	OTRO	TOTAL FLETE	THC COLLECT MONEDA	VALOR	CONT 20'						0,00			CONT 40'						0,00						
VALOR POR CONTENEDOR	FLETE BASICO	BAF	INLAND	BL FEE POR BL	OTRO	TOTAL FLETE	THC COLLECT MONEDA	VALOR																							
CONT 20'						0,00																									
CONT 40'						0,00																									
MODALIDAD FLETE <table border="1"> <tr> <td>PREPAID</td> <td>COLLECT</td> </tr> </table>		PREPAID	COLLECT	T.L.I.# _____ Facturar a nombre de: _____ Entrega de Factura en: _____																											
PREPAID	COLLECT																														
DOCUMENTATION																															

87

⁸⁷ PRESTON BERTIE, Hiram – PRESTON BERTIE Tanita. Creación de una empresa de transporte multimodal en la figura de Operador logístico como elemento de sinergia entre las partes de la Cadena de abastecimiento y empresas conexas del grupo cia Transportadora s.a.

15. LISTA DE EMPAQUE

LISTA DE EMPAQUE				
La presente lista se refiere a la factura Nro.		002-152		
de fecha		Septiembre 20 de 2002		
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones	Peso bruto
4	4	Carne de conejo deshuesada en cortes longitudinales, empacada al vacío en bolsas de polipropileno	60x40x30cms	18,7 kgm
Método de embalaje		Cajas de cartón		
Marcas y números		Serializado 153a - 156a		
Número total de bultos		4		
Volúmen total		2,88 m3		
Peso neto total		64,00 kgm		
Peso bruto total		74,80 kgm		

88

16. DOCUMENTOS RELEVANTES EN EL PROCESO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

- Autorización de embarque: “Acto mediante el cual la autoridad aduanera permite la exportación de mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación”.⁸⁹
- Certificado de origen (certificate of origin): En este documento se registra el origen y producción de la mercancía, es solicitado por el importador según el país de origen, ya que si este tiene algún

⁸⁸ PRESTON BERTIE, Hiram – PRESTON BERTIE Tanita. Creación de una empresa de transporte multimodal en la figura de Operador logístico como elemento de sinergia entre las partes de la Cadena de abastecimiento y empresas conexas del grupo cía Transportadora s.a.

⁸⁹ Guía para importar en Colombia. MincomexColombia. Bogotá D.C. Colombia. 2001

acuerdo comercial con Colombia podrá privilegiarse de los descuentos arancelarios.⁹⁰

- Conocimiento de embarque: “Es el documento que el transportador marítimo expide como certificación de quien ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien haya adquirido por endoso total o parcial, como constancia del flete convenido y como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos. Los conocimientos de embarque de la carga consolidada los expide el agente de carga internacional”.⁹¹

- Contrato de comodato: Documento que define las condiciones en que llegó el contenedor al puerto.

- Contrato de compra venta internacional: El Contrato de Compraventa Internacional es un texto impreso con las condiciones generales de venta y es especialmente útil para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación, regula las obligaciones de vendedor y comprador⁹²

- El Contrato de compraventa es firmado por el exportador e importador y evidenciado por el documento de contrato respectivo, el cual contiene las características y provisiones de la transacción comercial

⁹⁰ http://www.seracomex.com/templates/009_proceso_importar.html

⁹¹ Guía para importar en Colombia. MincomexColombia. Bogotá D.C. Colombia. 2001

⁹² Para contar con normas y lenguaje universal en materia de contratos de compraventa las Naciones Unidas elaboró en 1980 la “Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías” a la cual Colombia se adhirió mediante la Ley 518 de Agosto 4 de 1999, y su entrada en vigor comenzó el 1 de Agosto de 2002, con la expedición del Decreto 2826 de Diciembre de 2001.

externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (INCOTERMS).⁹³

- Declaración de importación: Este documento es autorizado por la Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales, para el efecto del pago de tributos aduaneros (arancel y/o IVA) de la mercancía.⁹⁴

- Documentos de transporte: Son utilizados para el transporte internacional de mercancías⁹⁵
 - Marítimo: Conocimiento de Embarque (B/L)
 - Aéreo: Guía Aérea (AWB)
 - Carretero: Carta de Porte
 - Multimodal: (DTM)

- Documento de transporte multimodal: “Es el documento prueba de un contrato de transporte multimodal que acredita que el operador ha tomado las mercancías bajo su custodia y se ha comprometido a entregarlas de conformidad con las cláusulas de ese contrato”.⁹⁶

- Factura comercial (commercial invoice): Documento expedido por el vendedor (exportador), donde van relacionadas todas y cada una de las mercancías a exportar o importar con los precios unitarios y totales, debe describir la transacción detallada de la compra-venta de la mercancía, cantidades, términos de negociación (incoterms),

⁹³ <http://www.proexport.com.co/SIICExterno/controles/Noticias.aspx?IdNews=2607>

⁹⁴ http://www.seracomex.com/templates/009_proceso_importar.html

⁹⁵ http://www.seracomex.com/templates/009_proceso_importar.html

⁹⁶ Guía para importar en Colombia. MincomexColombia. Bogotá D.C. Colombia. 2001

moneda de negociación (usd, euro, peso), datos completos del importador (país, ciudad, dirección, teléfono) y forma de pago.⁹⁷

- Factura pro forma: Es el documento expedido por el exportador que facilita la realización de las primeras operaciones de una transacción comercial. Es de carácter provisional, no tiene ninguna validez jurídica e incluye información similar a la de la factura comercial. Dentro de sus finalidades está la de permitir al importador el cálculo del importa total de la operación e iniciar la solicitud de licencias o registros de importación.⁹⁸

- Lista de empaque (packing list): Este documento es una relación detallada de la carga, donde se determina como va envasado, empaquetado y embalado el contenido de las diferentes cajas, cartones o barriles, peso, medidas y cantidad de cada paquete con sus respectivas referencias.⁹⁹

- Registro o licencia de importación: “Documento autorizado por la dirección de comercio exterior del ministerio de comercio industria y turismo a personas naturales y jurídicas, las cuales importan mercancías sometidas al régimen de libre”.¹⁰⁰

- Otros documentos: Son documentos cuya exigencia se deriva de la especial naturaleza de determinadas mercancías:¹⁰¹
 - Certificado Fitosanitario: Este se realiza a mercancías para el consumo humano o material vegetal.

⁹⁷ TORRES LOPES, Cesar Augusto. Teorías del comercio internacional. 1° Ed. 1998. Politecnico grancolombiano. Pág 221

⁹⁸ Guía para importar en Colombia. MincomexColombia. Bogotá D.C. Colombia. 2001

⁹⁹ http://www.seracomex.com/templates/009_proceso_importar.html

¹⁰⁰ http://www.seracomex.com/templates/009_proceso_importar.html

¹⁰¹ http://www.seracomex.com/templates/009_proceso_importar.html

- Certificado Zoosanitario: Este se realiza para confirmar el buen estado de animales y productos derivados de los mismos.
- Certificado de Calidad: En este se registran algunas características especiales de la mercancía y es expreso requerimiento del importador para garantizar la calidad del producto.¹⁰²

¹⁰² http://www.seracomex.com/templates/008_proceso_exportar.html