

¿CÓMO SON LAS PRÁCTICAS DE IMPORTACIÓN EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DE
PEREIRA?

ALEJANDRO GALLO MAYA
FAISURY HERRERA QUIMBAY

UNIVERSIDAD EAFIT
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN. MBA.
Medellín, 2012

¿CÓMO SON LAS PRÁCTICAS DE IMPORTACIÓN EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DE
PEREIRA?

ALEJANDRO GALLO MAYA
FAISURY HERRERA QUIMBAY

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE MBA

Asesor metodológico: Ulises Cuéllar

Asesor temático: Ricardo Uribe

UNIVERSIDAD EAFIT
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN. MBA.

Medellín, 2012

Nota de aceptación

Asesor metodológico

Asesor temático

Medellín, 18 de noviembre de 2012

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad EAFIT por la oportunidad de hacer parte de tan valiosa institución académica.

A Ulises Cuéllar B. y Ricardo Uribe por brindarnos la posibilidad de crecer académicamente y potenciar nuestro desarrollo humano.

TABLA DE CONTENIDO

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE MBA	2
Introducción	10
1. Justificación y delimitación del problema	12
2. Objetivos	15
3. Marco de referencia conceptual	16
3.1. Contextualización y preliminares	19
3.2. Constitución de una empresa importadora	22
3.3. Análisis del mercado	26
3.4. Situación internacional	29
3.5. Solicitud de cotizaciones	31
3.6. Análisis del producto	32
3.7. Modalidades de importación y términos de negociación	33
3.8. Modalidades de importación	35
3.9. Términos de negociación: Incoterms	59
3.10. Organismos y trámites primordiales en una importación	77
3.11. Arancel de aduanas	87
3.12. Valoración aduanera	89
3.13. Declaración Andina de Valor (DAV)	92
3.14. Medios de pago	93
3.15. Logística nacional e internacional	98
3.16. Distribución física internacional	99
3.17. Contratos de compraventa internacional	100
3.18. Tipos de carga	101
3.19. Empaque	102
3.20. Sistemas y clasificación del transporte	105
3.21. El seguro	107
3.22. El operador logístico	108
3.23. Embarque de la mercancía	110
3.24. Costos de la DFI	110
3.25. Llegada de la mercancía	112
3.26. Nacionalización de la importación	113
3.27. Legalización de la importación	117
3.28. Declaración de cambio	117
3.29. Obligaciones del titular de la declaración de cambio	118
3.30. Obligaciones del importador después de llegada a mercancía	118
3.31. Comercio exterior	119
3.32. Formas de integración económica	121
3.33. Grados de integración económica	122
3.34. Tratados de libre comercio vigentes en Colombia	123
3.35. Tratados de libre comercio suscritos pero no vigentes en Colombia	125
3.36. Comercio internacional	126
3.37. Análisis socioeconómico de Pereira	127
4. Método	138
4.1. Tipo de investigación	138
4.2. Sujetos - definición de la muestra	138
4.3. Instrumento - técnicas para la recolección de la información	147
4.4. Procedimiento de implementación del instrumento	148

5. Presentación y análisis de los resultados	150
5.1. <i>Tabulación</i>	150
5.2. <i>Análisis encuesta pequeñas empresas importadoras, preguntas dicotómicas</i>	156
5.3. <i>Análisis descriptivo base de datos legiscomex pequeñas empresas importadoras de Pereira</i>	178
6. Conclusiones y recomendaciones	193
6.1. <i>Recomendaciones</i>	198
7. Diseño de la herramienta de intervención	201
7.1. <i>Calificación preguntas dicotómicas</i>	201
7.2. <i>Calificación preguntas abiertas</i>	206
7.3. <i>Selección de empresas que se van a intervenir</i>	208
7.4. <i>Intervención</i>	212
8. Bibliografía	228

TABLA DE CUADROS

Cuadro 1. Matriz de costos de la DFI.....	111
Cuadro 2. Documentos de la DFI.....	111
Cuadro 3. Tabla de fletes.....	129
Cuadro 4. Importaciones por departamento	133
Cuadro 5. Importaciones Risaralda por actividad	134
Cuadro 6. Importaciones pequeñas empresas importadoras de Pereira 2011-2012.....	135
Cuadro 7. Densidad demográfica y empresarial establecimientos económicos de Pereira.....	139
Cuadro 8. Estructura empresarial por tamaño de empresa y población ocupada.....	140
Cuadro 9: Años de funcionamiento pequeñas empresas importadoras de Pereira.....	141
Cuadro 10. Número de partidas arancelarias por pequeña empresa importadora.....	143
Cuadro 11. Sectores económicos por pequeña empresa importadora.....	145
Cuadro 12. Establecimientos según actividades económicas en Pereira 2010	146
Cuadro 13. Tabulación preguntas dicotómicas	151
Cuadro 14. Tabulación preguntas cerradas	152
Cuadro 15. Detalle tabulación de la encuesta	153
Cuadro 16. Importaciones pequeñas empresas de Pereira por actividad económica.....	180
Cuadro 17. Pareto pequeñas empresas por número de importaciones	180
Cuadro 18. Detalle de importaciones por aduana y lugar de ingreso.....	182
Cuadro 19. Detalle de importaciones por vía de transporte pequeñas empresas en Pereira	183
Cuadro 20. Detalle de importaciones realizadas por medio de transporte aéreo	184
Cuadro 21. Detalle de importaciones por país de procedencia y vía de transporte.....	185
Cuadro 22. Detalle de importaciones por unidad comercial	186
Cuadro 23. Detalle de importaciones por unidad comercial y actividad económica	187
Cuadro 24. Importaciones con contrato Plan Vallejo	189
Cuadro 25. Importaciones sujetas a acuerdos arancelarios	190
Cuadro 26. Tabla de buenas prácticas de importación en las preguntas dicotómicas.....	201
Cuadro 27. Calificación preguntas dicotómicas.....	203
Cuadro 28. Consolidado preguntas dicotómicas	204
Cuadro 29. Calificación preguntas abiertas.....	206
Cuadro 30. Ponderación por tipo de pregunta.....	208
Cuadro 31. Resumen intervención	209
Cuadro 32. Acción propuesta por empresa	210
Cuadro 33. <i>Check list</i> importaciones.....	211
Cuadro 34. Páginas web de interés.....	226

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Dónde es más fácil hacer negocios	131
Gráfico 2: Crecimiento real PIB Colombia-Risaralda	131
Gráfico 3. Importaciones por departamento a septiembre de 2010.....	134
Gráfico 4. Importaciones a Risaralda por país	136
Gráfico 5: Importaciones por país origen pequeñas empresas importadoras.....	136
Gráfico 6. ¿Su empresa ha importado?	156
Gráfico 7. ¿Conoce la empresa los requisitos necesarios para realizar una importación?.....	157
Gráfico 8. ¿Tiene la empresa documentado el proceso de importación?.....	157
Gráfico 9. ¿Realiza estudio de mercados la empresa?	158
Gráfico 10. ¿Realiza la empresa selección de proveedores y del producto respondiendo a un proceso establecido por la empresa?	159
Gráfico 11. ¿Realiza la empresa solicitud de cotizaciones internacionales?	160
Gráfico 12. ¿Acostumbra la empresa solicitar muestras físicas de los productos que va a importar?	160
Gráfico 13. ¿Acostumbra la empresa realizar revisión en el exterior de los productos que va a importar?	161
Gráfico 14. ¿Ha contratado la empresa los servicios de una SIA para realizar la importación? .	162
Gráfico 15. ¿Ha contratado la empresa los servicios de la misma empresa de logística para la logística nacional e internacional de sus importaciones?.....	162
Gráfico 16. ¿La empresa legaliza y cierra el pago de las importaciones ante los bancos?.....	163
Gráfico 17. ¿La empresa conserva los documentos soporte y requisitos de la importación?.....	164
Gráfico 18. ¿La empresa realiza procesos de capacitación y actualización en los procesos de importación?.....	164
Gráfico 19. Cuenta con alianzas gubernamentales o privadas	165
Gráfico 20. ¿Con qué frecuencia realiza importaciones la empresa?	166
Gráfico 21. ¿Cuál es el término de negociación que más utiliza la empresa al momento de importar, y bajo qué criterios hace esta selección?	167
Gráfico 22. ¿Cuál es la modalidad de importación que más utiliza la empresa, y bajo qué criterios hace esta selección?.....	168
Gráfico 23. ¿Cuál ha sido el método de pago utilizado por la empresa en sus importaciones y cómo es el proceso de este pago?.....	169
Gráfico 24. ¿Bajo qué criterios se realiza la selección de la SIA?.....	171
Gráfico 25. ¿Bajo qué criterios se realiza la selección de la empresa encargada de la logística?172	
Gráfico 26. ¿Cuál es la estructura organizacional que soporta el proceso de importación en la empresa?.....	173
Gráfico 27. ¿El personal encargado de realizar las importaciones de la empresa qué grado de estudio tiene, y con cuántos años de experiencia cuenta?.....	174
Gráfico 28. El volumen de compra de la empresa está entre: 20HQ-40HQ-+40HQ.....	176
Gráfico 29. La empresa considera más importante: costo de la mercancía - riesgos de la importación - tiempos de entrega.....	177
Gráfico 30. El carácter de las importaciones de la empresa es: perecedero – temporada - insumo o materia prima - producto	178
Gráfico 31. Detalle mensual importaciones pequeñas empresas importadoras	179

Gráfico 32. Participación de las aduanas sobre el total de importaciones	182
Gráfico 33: Nacionalidad del modo de transporte	184
Gráfico 34 Importaciones por país origen.....	188
Gráfico 35. Importaciones por país procedencia.....	188
Gráfico 36. Detalle importación por porcentaje de arancel	191
Gráfico 37. Detalle importación por porcentaje de IVA.....	191
Gráfico 38. Detalle importaciones por forma de pago	192

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Triángulo de oro.....	128
--------------------------------------	-----

Introducción

La creciente interdependencia entre regiones y aún más entre países, como consecuencia de una serie de fenómenos económicos, sociales, políticos y tecnológicos, ha llevado a que Colombia asuma una verdad que hace unas décadas no parecía posible en medio de una economía proteccionista, en la que el gobierno intervenía por medio de políticas que no incentivaban la productividad de sus industrias, y no brindaba las condiciones necesarias para el desarrollo, ni el fomento de la ciencia y la tecnología. Tanto la industria como el sector educativo y el gobierno se estructuraban sobre la idea de que la economía nacional debía ser intervenida por medio de políticas que les permitieran satisfacer la demanda interna de sus productos básicos, lo cual condujo a la proliferación de monopolios de empresarios colombianos que aprovecharon las circunstancias para enriquecerse sin importar que sus productos fueran de baja calidad y poco competitivos ante los estándares mundiales.

Dicha verdad es ahora una realidad nacional, y aún más municipal, pues el comercio exterior en la actualidad ofrece grandes oportunidades de desarrollo y crecimiento tanto para una economía como para una empresa, desafiando a los actores principales de cada sistema económico, especialmente a los actores fundamentales del comercio exterior que en la ciudad de Pereira y en este trabajo de investigación, estarían representados por “las pequeñas empresas”. Estas se caracterizan por altos índices de conocimiento empírico que no les favorecen en el momento de enfrentarse con las empresas del mercado mundial en las negociaciones de las importaciones.

Durante el último año, los importadores en Pereira contaron con una gran oportunidad para incrementar sus importaciones con relación al comportamiento del dólar, puesto que este mantuvo una devaluación constante frente al peso colombiano, pero pese a esta situación no se registró mayor incremento en esta actividad en las empresas de la ciudad.

La presente investigación busca dar un contexto general sobre las prácticas relacionadas con las importaciones que están realizando las pequeñas empresas en la ciudad de Pereira, identificando aquellas susceptibles de corrección o asistencia por parte de profesionales en la materia. El trabajo sirvió para fomentar, mejorar y optimizar las prácticas utilizadas por las pequeñas

empresas de Pereira en el momento de realizar sus importaciones, así como para contribuir a alcanzar sus ventajas competitivas a través de una óptima penetración en el mercado mundial.

1. Justificación y delimitación del problema

El análisis de las prácticas en las importaciones de las pequeñas empresas en la ciudad de Pereira fue relevante para fortalecer las negociaciones internacionales de la ciudad en el futuro, por lo cual fue importante conocer la realidad comercial y aún más la verdadera situación con respecto a las importaciones de las pequeñas empresas de la ciudad. Por tal motivo, se analizó el Informe de Coyuntura de la Cámara de Comercio de Pereira, año 2010 (Cámara de Comercio de Pereira, 2010) que reflejó las grandes fluctuaciones que tuvo la balanza comercial de la ciudad durante los últimos 20 años, periodo en el que la brecha entre importaciones y exportaciones se agudizó. Lo anterior se demuestra comparando el dato histórico más bajo en la balanza comercial de la ciudad (presentado en el año 2004 cuando se acercó a un déficit presentando cifras similares entre importaciones y exportaciones) con las cifras reportadas en el año 2010, cuando las exportaciones casi triplican las de seis años atrás.

Teniendo en cuenta lo anterior, actualmente en la ciudad de Pereira se evidencian mucha información y asesoría con respecto a los procesos de exportación y un gran interés por aumentar la brecha entre las exportaciones y las importaciones para favorecer la balanza comercial de la región. Sin embargo, en el transcurso de estas prácticas se está abandonando a los importadores de las pequeñas en cuanto a su capacitación, información y cobertura por parte de las entidades encargadas del comercio internacional de la región. Es evidente, además, que los importadores no maximizan sus utilidades mediante el desarrollo de una ventaja competitiva que les ayude a fortalecer sus pequeñas empresas y, por otro lado, los importadores están realizando dichas actividades con carencias de conocimiento en el manejo del tema, razón por la cual se cometen grandes errores que también perjudican la balanza comercial de la ciudad.

Así mismo, el Informe de Coyuntura de la Cámara de Comercio de Pereira del año 2009 muestra cómo Pereira está presentando una balanza comercial positiva con respecto a América Latina, y de déficit con respecto al resto del mundo. Teniendo en cuenta que las exportaciones locales corresponden esencialmente a insumos, según clasificación de actividades y productos (Cámara de Comercio de Pereira, 2010), se podría afirmar que Pereira cuenta con una gran oportunidad de

desarrollar una ventaja competitiva importando de las pequeñas economías insumos a bajos costos para luego exportar productos terminados con valor agregado a las grandes economías.

Por otro lado, es importante en este momento reconocer uno de los actores más importantes dentro de la balanza comercial, e incluso primordial dentro del ejercicio de importaciones en la ciudad de Pereira, como son las pequeñas empresas; en el territorio nacional, las pequeñas empresas están determinadas por el nivel de activos, los cuales deben estar entre 501 y 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes, según la Ley 905 de 2004. Esta inversión en activos fijos se puede considerar relativamente alta para la disponibilidad de inversión de las pequeñas empresas, por tal razón se presentan en la ciudad altas barreras de entrada de nuevos competidores (Porter, 1980). Adicional a esto, la baja diferenciación en los productos y servicios ofrecidos por las pequeñas empresas ubicadas en la ciudad de Pereira, ya sea por altos costos asociados a dichos bienes o por la baja innovación generalizada al momento de comercializar o transformar productos, complementada por el desconocimiento de muchos de estos empresarios en la implementación de mejores prácticas en el momento de importar, ha convertido a la pequeña empresa en un actor vulnerable para asumir las oportunidades y afrontar debidamente las amenazas de la globalización (proceso por medio del cual una economía abre sus fronteras al mercado mundial de bienes y servicios con baja intervención del Estado).

Esta vulnerabilidad se ha hecho evidente en la experiencia de la empresa Toucher Ltda., dedicada a la importación de un producto específico, la cual era consultada por otras empresas para solicitar ayuda en aspectos como la consecución de proveedores adecuados y el análisis de riesgo en la importación, entre otros. Este hecho deja al descubierto que las pequeñas empresas de la ciudad cuentan con poca información y capacitación en comercio internacional al momento de enfrentarse a una importación.

Dentro de los síntomas evidenciables en este tipo de empresas pereiranas se encuentra la falta de factores de diferenciación entre ellas, tales como la innovación, apropiación de tecnologías nuevas de producción y comercialización, lo que hace que permanezcan en un ambiente de estancamiento o sostenimiento empresarial sin recurrir a nuevas alternativas de proveeduría,

productos, mercados y desarrollo empresarial para poder afrontar el aplanamiento (Friedman, 2005) mundial que se vive hoy en día.

Adicionalmente, la globalización y los cambios que esta genera en los mercados y las economías han planteado importantes retos en materia de competitividad para las empresas y, aún más, para las pequeñas, las cuales generan cerca del 22% del empleo en la ciudad, según datos de Planeación Municipal de Pereira publicados en su Informe de Coyuntura del mes de febrero del 2011; que también muestra que solo el 3,96% del tejido empresarial de la ciudad está compuesto por pequeñas empresas.

Bajo este panorama fue necesario afrontar con decisión y estrategia las prácticas en las importaciones de las empresas de la ciudad, un proceso llevado a cabo a través de la presente investigación que clarifica dichas prácticas en las pequeñas empresas de Pereira, para con ello identificar aquella con la que podría ayudarlas a beneficiarse de una ventaja competitiva. A partir de lo anterior, se consideró importante cuestionarse sobre cómo son las prácticas de importación en las pequeñas empresas de Pereira.

2. Objetivos

- Describir las prácticas de importación en las pequeñas empresas de Pereira.
- Identificar las prácticas en las importaciones de las pequeñas empresas de Pereira.
- Categorizar las prácticas identificadas en las importaciones de las pequeñas empresas de Pereira.
- Diseñar una propuesta de mejora en las prácticas de las importaciones de las pequeñas empresas de Pereira.
- Sintetizar los resultados obtenidos una vez realizada la implementación del instrumento y diseño de la intervención.

3. Marco de referencia conceptual

Para la realización adecuada de la presente investigación fue necesario identificar apropiadamente cuáles son las pequeñas empresas ubicadas en la ciudad de Pereira. En la justificación del trabajo se definió a la pequeña empresa como un ente económico que debe tener entre 500 y 5000 salarios mínimos mensuales legales vigentes en sus activos. Pero en este momento es preciso ampliar y delimitar mucho más el concepto de este actor de la economía; según la Ley 590 de 2004, de promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana, por medio de la cual se modificó la Ley 590 de 2000, se define dentro del territorio nacional a la pequeña empresa como: “toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros: Pequeña empresa; a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre quinientos (500) a cinco mil (5000) salarios mínimos mensuales legales vigentes”.

Dadas estas características, también es necesario que las empresas estén debidamente constituidas y registradas en los entes nacionales y municipales de control, en este caso, Cámara de Comercio de Pereira, Industria y Comercio de la Alcaldía de Pereira y en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, seccional Pereira, esto con el fin de llevar un adecuado control y, sobre todo, de certificar que son empresas que tienen el derecho de constituirse libremente y recibir todas aquellas ayudas proporcionadas por estas entidades, que, además, son las encargadas de suministrar información sobre las estadísticas económicas de la ciudad.

El conocimiento con el cual la ciudad cuenta sobre las pequeñas empresas fue de suma importancia para la presente investigación; se convierte en el insumo primordial y de partida para realizar un diagnóstico adecuado de la situación actual en el proceso y las prácticas en las importaciones del sujeto de estudio.

El proceso de globalización que ha atravesado nuestro país, posterior a una etapa económica proteccionista en la que el gobierno intervino por medio de políticas internas como la fijación de aranceles, cupos, permisos y licencias, ha hecho que los establecimientos de diversos sectores

económicos se enfrenten a ciertas oportunidades y amenazas que definen la permanencia de los modelos de negocio a largo plazo, al igual que su rentabilidad y generación de valor. Las empresas pereiranas no han sido ajenas a estos acontecimientos al ser influenciadas por un gran flujo comercial asentado en ese territorio, gracias a la ubicación geográfica y a la población flotante que convierte a Pereira en una de las ciudades intermedias con mayores asentamientos dentro del sector terciario de Colombia (Planeación Municipal de Pereira,, 2011).

En el tejido empresarial de Pereira compuesto por Mipymes, el 40,64% se consideran inmaduras al tener menos de tres años de constitución, y el establecimiento de grandes superficies con oferta estándar de productos, genera en la ciudad una sobreoferta de bienes y servicios poco diferenciados, en la que el sector comercial y de servicios abarca el 71,1% de la economía frente a un 6,9% del sector industrial. (Planeación Municipal de Pereira,, 2011), lo que podría mostrar cierta inclinación de las importaciones hacia productos terminados, los cuales se deberían potencializar por medio de prácticas idóneas que promuevan la generación de ventajas competitivas sostenibles.

En este momento se hace necesario, para la comprensión de la presente investigación, tener claras las grandes variables que ella contiene, entre las que se encuentran los procesos de importación. Existen múltiples y variadas aproximaciones sobre dichos procesos de importación, y para comprenderlos resulta apropiado empezar con un concepto generalmente aceptado que define a esta como: “la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional”. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999). Esta es una de las dos actividades primordiales que ha promovido la apertura del mercado mundial, favoreciendo el rápido desarrollo de la globalización.

Debido a que la globalización es una realidad que tiene que afrontar todo el tejido empresarial de la ciudad, es necesario conocer y socializar toda clase de actividad realizada repetidamente por las pequeñas empresas de Pereira, pues estas prácticas pueden facilitar, optimizar, o por el contrario entorpecer el proceso de importación de las pequeñas empresas que las aplican. Para

identificar cuáles de estas son erróneas, es pertinente referirnos a la legislación existente en nuestro país al respecto. El Ministerio de Hacienda y Crédito Público, dentro de su normatividad de comercio exterior en su Decreto No. 2685 del 28 de noviembre de 1999, presenta una serie de articulados que definen en detalle todo lo relacionado con legislación, procedimientos y sanciones del comercio exterior en el territorio nacional. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999)

En el mencionado decreto se encuentra la información pertinente en el tema de negocios internacionales según el manejo nacional y, específicamente, todos los temas y procedimientos relacionados con las empresas cuando estas desean registrarse como importadoras.

Dada la importancia del Decreto No. 2685, del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, en la presente investigación se hará referencia a él constantemente como un importante referente teórico, además como el documento que define los términos, procesos, agentes involucrados en el proceso de importación tales como las empresas aduaneras, las sociedades de intermediación aduanera (SIA), y sus actuaciones, responsabilidades y restricciones; también se encuentra en el decreto la definición e instrucción de los usuarios aduaneros, y en general todo el régimen que explica los asuntos relacionados con diferentes procesos de importación.

Si bien cuando se definió la legislación fue reglamentada por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, en la actualidad las entidades encargadas de la supervisión y control sobre las importaciones son el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la DIAN; ellas verifican el cumplimiento de los procedimientos operativos necesarios para realizar una importación en Colombia. Por otro lado, las prácticas complementarias que se consideran idóneas al momento de importar y que van de la mano con la creación de valor de las pequeñas empresas, se convierten en información privilegiada para algunos empresarios que realizan estudios para alcanzar ventajas competitivas en estos temas, de gran importancia para realizar adecuadamente una importación.

La ventaja competitiva que puede obtener una pequeña empresa vía costos de mercancía y transporte al momento de realizar una importación debe ser sopesada con la exposición a los

riesgos y pago de los respectivos seguros que se asumen en cada término de negociación seleccionado.

Adicionalmente, la empresa importadora debe ser muy cuidadosa con todos y cada uno de los pasos dentro del proceso de importación; es responsabilidad de la empresa importadora: solicitar los permisos indicados después de verificar qué tipo de importación va a realizar; verificar cómo y cuándo va a realizar el pago, verificar los documentos de empaque, contratar a una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) para que le realice la liberación y levante de la mercancía en los puertos, obtener el seguro de importación, comprar divisas, diligenciar formularios y conservar los documentos de la importación, pues están obligadas a presentarlos si la DIAN los solicita para su revisión. (Perilla Gutiérrez, Manual Para Importadores & Exportadores, 2010, pág. flujogramas).

Lo anterior es una buena muestra de la teoría relacionada con los procedimientos y requisitos que debe cumplir una empresa y en especial una pequeña empresa en Colombia, para llevar a cabo procesos de importación; adicional a esta teoría, es preciso darle una mirada a la situación mundial del comercio, pues según la organización que lo rige, “las grandes economías determinan el comercio de mercancías, pero las pequeñas participan en él activamente” (Organización Mundial de Comercio, 2007). A continuación se detallará cada uno de estos procesos y actividades comprendidas en el proceso de importación.

3.1. Contextualización y preliminares

“A través del proceso de internacionalización las empresas incrementan gradualmente su compromiso con las actividades y los negocios internacionales; es decir, expanden de forma creciente sus actividades más allá de las fronteras nacionales”. (Simón, 2008, pág. 10).

Ese expandir comprende importar y exportar, tener cada vez más relaciones económicas y comerciales con otros países, de allí que la internacionalización provenga de la globalización del mundo. Esta a su vez conlleva a la búsqueda constante del desarrollo y la innovación, la

preparación para el mercado mundial obliga a las empresas a obtener más tecnología, a apropiarse de nuevos procesos y a prepararse para ser competitivas internacionalmente.

En Colombia y especialmente en la región cafetera se evidencia cómo siendo una economía emergente, la base de la economía nacional sigue fijada en el mercado de los *commodities*, y no se demuestran casos de desarrollo, internacionalización e innovación claros, en los cuales se pueda hacer un uso efectivo de las importaciones, ya sea de materias primas o productos acabados en cuya producción no tengamos ventajas competitivas.

Como dice Mauricio Renta en su documento “Internacionalización de la economía colombiana”, “el rezago de Colombia en el proceso de internacionalización de su economía ha significado el sacrificio de oportunidades para alcanzar mayores niveles de crecimiento, bienestar y empleo”. (Renta, 2009, pág. 12). Estas oportunidades ya se han perdido pero es responsabilidad de los empresarios apropiarse del tema y adelantar la internacionalización llevando a cabo un adecuado proceso en actividades como las importaciones de la región.

Por esta razón se deben afrontar las importaciones –“compra de bienes, servicios y capitales en cualquier lugar del mundo para transportarlos legítimamente y traerlos al territorio nacional, legalizarlos y posteriormente usarlos como materia prima o para su uso o consumo final” –, como un reto que brindará a los empresarios muchas oportunidades a nivel nacional e internacional.

El conocimiento y la aplicación adecuada de los pasos que normatizan el proceso de importación, ayudará a la región a aumentar su competitividad internacional; realizando una gestión efectiva se mejorarán sus indicadores de eficiencia y desarrollo comercial, lo cual produce un aumento del nivel de efectividad en el uso de los recursos, obteniendo ciertas ventajas competitivas que servirán de base para el desarrollo de las futuras estrategias comerciales de las pequeñas empresas pereiranas.

En Colombia están en la libertad de importar todas aquellas empresas que estén constituidas legalmente por persona natural o persona jurídica ante una Cámara de Comercio, y registradas ante la DIAN. Además deben cumplir una serie de requisitos sencillos que luego explicaremos en

el aparte “Constitución de una empresa importadora”; todas las importaciones en Colombia se normalizan a través del régimen de importación inscrito en el estatuto aduanero, el cual contiene una serie de procedimientos, requisitos y disposiciones para realizar correctamente la importación desde el fundamento legal para el país. Este estatuto, a partir del 10 de julio del año 2012 cambia en algunos aspectos, debido a ciertas innovaciones que el gobierno nacional ha venido desarrollando con el fin de acercarlo cada vez más a las representaciones generales de los tratados de libre comercio, en especial a las especificaciones del firmado con Estados Unidos. Es responsabilidad de la DIAN hacer que se cumplan las obligaciones allí escritas.

Para mayor claridad acerca de las empresas que pueden realizar importaciones, es necesario aclarar que las cámaras de comercio son “personas jurídicas sin ánimo de lucro, de carácter corporativo y gremial, sujetas en la ejecución de todos sus actos de administración, gestión y contratación al derecho privado, las cuales tienen como fines defender y estimular los intereses generales del empresariado en Colombia y llevar el registro mercantil de las entidades sin ánimo de lucro y el registro único de proponentes delegados legalmente, sin que formen parte integrante de la administración pública ni al régimen legal aplicable a las entidades que forman parte de la misma” (Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio, 2010). Además, las cámaras prestan asesoría en el proceso de exportación de mercancías, pero en lo relacionado con los temas de importación aún no han conformado un centro de asesoramiento concreto para los empresarios.

Por otro lado, “La Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales –DIAN– tiene como objeto coadyuvar la seguridad fiscal del Estado colombiano y la protección del orden público económico nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación y gastos de administración sobre los juegos de suerte y azar explotados por entidades públicas del nivel nacional y la facilitación de las operaciones de comercio exterior en condiciones de equidad, transparencia y legalidad” (DIAN, 2011). Esta entidad, por medio del registro como importador, autoriza a las personas o empresas a realizar las actividades de importación dentro del territorio aduanero colombiano. Y en conjunto las dos entidades anteriormente nombradas son los entes que avalan la legalidad de una empresa en Colombia.

Es preciso también hablar acerca del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, que apoya la actividad comercial y promueve el fortalecimiento del comercio internacional del país. Esta institución tiene por objetivo “formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior” (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2011).

Esta entidad también apoya al importador y promueve las buenas prácticas en las importaciones, pues regula cuando en una importación se requieren permisos especiales por las condiciones de los productos, bienes o servicios a importar. Estos permisos especiales y temas relacionados con ellos se explicarán más adelante. El Ministerio de Comercio, a través de la ventanilla única de comercio exterior –VUCE– recibe la información requerida para llevar a cabo el transporte y, en general, una importación a Colombia. La VUCE es una herramienta que agiliza y les permite a los importadores registrar rápidamente por medios electrónico dichos requisitos y trámites. La creación de la VUCE fue la respuesta que el Ministerio de Comercio dio a los empresarios para agilizar todos los trámites relacionados con: mercancía sujeta a control por parte de sanidad, ICA, seguridad, patrimonio entre otras; autorizaciones, permisos, certificados, vistos buenos y, sobre todo, para simplificar los requerimientos y no solicitarlos doblemente ante varias entidades del Estado.

3.2. *Constitución de una empresa importadora*

Para fines educativos, se plantea en esta parte del trabajo todo el proceso de constitución de una empresa nueva; si el caso de algún lector es el de una empresa ya constituida legalmente en Colombia y desea internacionalizarse y empezar a importar, se puede revisar el proceso y analizar cuál o cuáles de los trámites o procedimientos acá expuestos aún le faltan para estar lista como empresa importadora.

En Colombia se pueden constituir tres tipos de empresas; como personal natural, como persona jurídica o como establecimiento de comercio matriculado. Las dos primeras pueden hacerse empresas importadoras.

La persona jurídica es una persona ficticia capaz de contraer obligaciones y responsabilidades; luego de tener la idea de negocio bien definida, los empresarios nuevos deben dirigirse a la cámara de comercio de la ciudad en la cual van a constituir la empresa y seguir una serie de pasos sencillos:

1. Escoger el nombre y realizar la consulta virtual del mismo en la cámara de comercio.
2. Definir la actividad comercial, objeto social y estatutos de la persona jurídica.
3. Escoger el tipo de figura jurídica que van a constituir. Para este paso en la cámara de comercio de cada ciudad se encuentra una guía completa de cuáles son los tipos de sociedades previstas en la legislación colombiana.
4. Elaborar el documento de constitución de la empresa.
5. Diligenciar los formularios requeridos por la cámara de comercio; registro y matrícula de la empresa; también diligenciar la solicitud del NIT ante la DIAN (si la empresa tiene más de 10 empleados, o activos registrados en la constitución superiores a 500 salarios mínimos, debe realizar escritura pública ante notario, si no cumple alguno de estos dos requisitos todos los documentos los podrá diligenciar en la cámara de comercio).
6. Realizar el registro de la matrícula mercantil y el pago de la misma.
7. Dirigirse a las oficinas de la DIAN y a las oficinas de la Secretaría de Hacienda de la Alcaldía de la ciudad en la cual se está constituyendo la empresa.
8. Ante la DIAN, gestionar el registro como importador, activando el código 10 en la casilla de responsabilidades del RUT, (este código identifica a la empresa como usuario aduanero); en el caso de personas naturales, estas automáticamente pasarán al régimen común; luego, en el espacio de usuario aduanero se debe colocar el código 23 para registrarse como importador.
9. Realizar el registro como importador ante MINCOMERCIO; este registro se realiza a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE.

En el tema de importaciones, se entiende por registro como importador la autorización que las empresas reciben del Ministerio de Comercio, por medio de la VUCE, para la importación de bienes, servicios y capital bajo el régimen de libre importación.

Para importar algunos productos se necesitan ciertos permisos, vistos buenos, certificados y/o licencias de importación; estos requisitos son para aquellos que, para ingresar al territorio aduanero nacional, deben ser avalados por una entidad estatal que controla su ingreso debido a que se refieren a productos de salud, de alta producción nacional, de cultura nacional, productos especiales de espionaje, la mayoría de alimentos, productos químicos, entre otros. Las entidades encargadas de emitir dichos permisos son INVIMA, ICA, los ministerios de Cultura, Salud, Industria y Comercio, entre otros.

A nivel nacional existen algunos permisos para las importaciones, pero a nivel internacional cada país puede manejar sus propios permisos y requisitos, tanto para las importaciones como para las exportaciones. Es en este caso muy importante que durante el estudio de mercado sea investigado el reglamento de exportación del país de origen de la importación, pues a nivel internacional existen algunos permisos y requerimientos generalizados, como por ejemplo, las normas de la Organización Internacional de la Normalización –ISO–, que “pretenden potenciar el desarrollo de la normalización y de las actividades conexas en todo el mundo, con el fin de facilitar los intercambios de mercancías entre los diferentes países” (García, 1999, pág. 429). Comprenden normas de sistemas de gestión de la calidad, de gestión de la seguridad de la información, de gestión de la entrega, entre otras.

Si bien ISO como organización no gubernamental no puede imponer sus normas a cualquier país, estas son las más conocidas, usadas y respetadas por empresas vendedoras y compradoras a nivel mundial. Otras normas generalmente aceptadas son las que dicta la Comisión Electrónica Internacional; algunas de ellas se desarrollan en cooperación con la organización ISO, pero estas solo se encargan de regular las áreas eléctrica y electrónica de las empresas y productos.

Existe también una gran variedad de normas mundiales o de países europeos y del resto del mundo que se han generalizado y considerado como un buen respaldo a la hora de comprar en el

exterior. Por ejemplo la marca UL GS, una marca de seguridad alemana, cuya certificación significa que “UL *International Demko A/S* ha evaluado muestras representativas de un producto y ha determinado que cumple los requisitos de seguridad de las normas europeas con las diferencias nacionales alemanas” (UL, 2012). La marca CE, diseñada por la Unión Europea, significa que el producto a comercializar cumple con los requisitos mínimos legales y de seguridad exigidos por los países miembros, y aunque ciertamente no es una marca que garantice calidad, es un buen respaldo para el fabricante contar con ella. La CCC, “*China Compulsory Certification*” es la certificación de calidad china, la cual respalda que los productos comercializados por algún fabricante en China hayan cumplido con sus exigencias de calidad.

Por otro lado, cabe aclarar que Estados Unidos es el país con más requisitos de calidad, y junto con la Organización Mundial de Comercio –OMC–, reglamenta la gran mayoría de procedimientos de comercio internacional, por eso cuando se va a importar, en el estudio de mercado se debe revisar qué normas rigen al producto o servicio y cuáles realmente cumple el proveedor.

Al igual que las normas anteriormente nombradas, cada país maneja sus propias reglas de calidad, comercialización y buenas prácticas de producción. Es responsabilidad del importador revisar, comparar y cumplir con las normas, registros y vistos buenos exigidos por el país.

Las importaciones colombianas comúnmente provienen de países como: Estados Unidos, China, México, Brasil, Venezuela, Japón, Alemania, Corea del Sur, Ecuador, Argentina, Chile, y Canadá. Dichos países comparten muchos requisitos con Colombia y las normas internas de fabricación son mundialmente aceptadas; muchas de las importaciones colombianas son de origen norteamericano, una buena práctica desde el punto de vista de calidad, pues Estados Unidos es el país más exigente con respecto a este tema; además, en la actualidad rige el tratado de libre comercio al cual pueden acogerse sus importadores favorablemente.

Los procedimientos requeridos por cada registro, permiso o licencia son diferentes. Por tal razón, serán tratados de manera individual más adelante, en el aparte “Pasos de una importación”. Lo que se pretende con la presente contextualización es que el empresario se aproxime a los caminos

que conducen a una importación, que conozca cómo se debe seguir este proceso y tenga, al momento de la importación, una empresa bien constituida, lista para continuar con los pasos en la importación que desea realizar.

Es importante, entonces, para los empresarios estar bien informados. La conciencia de saber que la información puede cambiar con leyes nuevas o frente a nuevas y diferentes negociaciones, convierte al empresario en un agente más interactivo con las instituciones encargadas de la industria, comercio y desarrollo del país.

Si bien la mayoría de las leyes que rigen temas tales como la constitución de una empresa en Colombia, el registro de dicha empresa como importadora, los trámites ante la DIAN, las cámaras de comercio, el Ministerio de Industria y Comercio, no tienen fecha de posibles cambios, prórrogas o vencimientos, es responsabilidad del empresario consultar frecuentemente en las instituciones o en las páginas de Internet de estas, la vigencia de la norma o la variabilidad que se haya registrado en ella.

En las páginas que se relacionan, los empresarios pueden consultar dudas en relación con los contenidos hasta acá expuestos.

Para los temas relacionados con la constitución de una empresa:

- DIAN: www.dian.gov.co
- CÁMARA DE COMERCIO PEREIRA: www.camarapereira.org.co
- SECRETARÍA DE HACIENDA DE RISARALDA:
<http://www.risaralda.gov.co/sitio/main/index.php/secretarias/secretaria-de-hacienda>
- ALGUNAS NOTARÍAS EN PEREIRA:
NOTARÍA PRIMERA: www.notariaprimeradepereira.com
NOTARÍA SEGUNDA: www.notaria2pereira.com.co
NOTARÍA QUINTA: www.notaria5pereira.com

3.3. *Análisis del mercado*

Cuando se va a comenzar a importar, el estudio de mercado juega un papel muy importante dentro del comercio exterior, sobre todo porque influye directamente en los costos de la importación. La teoría documentada al respecto define este estudio como el conjunto de tres grandes aspectos: la situación actual interna, la situación nacional y la situación internacional, estas tres grandes áreas serán analizadas a continuación.

3.3.1. Situación actual: lo primero es analizar la situación interna de la empresa. Es indispensable tener claros todos aquellos aspectos controlables por parte de esta, aspectos como los recursos propios y disponibles, la experiencia de la empresa, el conocimiento que tiene del mercado, entre otros.

Tener en cuenta la situación de costos del proceso de importación para dar respuesta oportuna y no reactiva a cualquier situación de imprevisto que influya en la matriz de costos de la empresa es un punto muy importante que se debe considerar en el momento de emprender la importación.

En la situación actual se debe realizar un plan de viabilidad, que es, estando en esta posición inicial, analizar qué tan factible es para la empresa realizar una importación. “Este plan de viabilidad se debe basar en las previsiones de ventas realizadas a partir de los datos arrojados por el estudio de mercado, complemento sustancial del plan de viabilidad económica y es más necesario cuanto más arriesgado sea el proyecto empresarial que deseamos iniciar, en cuanto a cantidad de recursos invertidos, nivel de desconocimiento del mercado potencial, etc.” (CEEI , 2012).

Es indispensable entonces ser conscientes de la capacidad de compra de la empresa, de los recursos disponibles y del verdadero conocimiento que se tiene del mercado.

3.3.2. Situación nacional: en este punto la empresa importadora debe mirar hacia fuera, investigar acerca de su mercado y competencia, analizar el sector en el cual se desenvuelve, para esto se hace imprescindible, como lo define Rogelio Perilla en su Manual para importadores y exportadores: “investigar la producción nacional o la

existencia en el mercado de productos importados de similares características y elaborar un costeo detallado de la operación, que permita evaluar la viabilidad de la transacción” (Perilla Gutiérrez, Rogelio, 2010).

En este momento es cuando el importador debe verificar algunos datos como: cuál es la cifra de ventas (en dinero) que actualmente se factura en el mercado de referencia; cuál es el volumen de ventas (en unidades, servicios, etc.) que actualmente se comercializa; cuántas empresas del sector están vendiendo o comercializando esos productos en dicho mercado; cómo se reparten la cuota de mercado dichas empresas; cuál es la empresa líder. (CEEI , 2012).

Así mismo, para completar un análisis estratégico de la competencia, se recomienda realizar una matriz DOFA de la empresa importadora, así se describirá de mejor manera la situación actual para iniciar la importación.

Por último, se recomienda examinar la calidad de los productos sustitutos y complementarios existentes en el mercado ofrecidos por otras empresas importadoras, con el fin de desarrollar estrategias de competencia frente a esas empresas ya presentes en el mercado.

Cuando se estudia el sector a nivel nacional y cuando se realiza este análisis DOFA, el importador se está acercando a definir lo que se conoce como mercado potencial y mercado de referencia; siendo el primero “el conjunto de posibles clientes que pueden adquirir el producto o contratar el servicio de una empresa” (CEEI , 2012); y el segundo, un dato más real: “Conjunto de individuos, clientes, personas físicas o jurídicas que están adquiriendo en la actualidad el producto o servicio con la empresa” (CEEI , 2012).

El estudio de mercado le ayuda a la empresa importadora a profundizar sobre estos dos mercados, sus consumidores y sus costumbres, además de su situación actual económica y de consumo, resultando de este estudio un nuevo dato: la demanda

global o “volumen total de unidades de producto vendidas en el mercado de referencia” (CEEI, 2012).

Para finalizar este estudio de la situación nacional, “se debe tener en cuenta la estructura administrativa necesaria en el país para manejar no solo el proceso de importación sino también la capacidad de comercialización y venta del producto.” (Perilla Gutiérrez, Rogelio, 2010).

3.4. *Situación internacional*

En la situación internacional, el importador debe comprender el mercado global y sus diversas formas, acá es indispensable un buen conocimiento del proveedor y del producto.

Para Mariano Mastrangelo, responsable del área de consultoría de RGX (Red Global de Exportación), el empresario interesado en realizar importaciones puede definir en primera instancia el mercado de origen, a través de filtros como:

- Mercados fabricantes: son aquellos proveedores que actúan en el ámbito internacional, están especializados en la elaboración del producto que se está buscando y tienen consigo una marca país.
- Flujos de comercio: a la hora de insertar un bien en el mercado local, es fundamental identificar la necesidad del mercado y tener en cuenta si ese producto de origen ya es conocido en el mismo.
- Acuerdos comerciales: analizar los acuerdos suscritos con el país del cual se van a importar los productos, a su vez verificar el trato de aranceles y las medidas correspondientes.
- Proximidad geográfica: sirve para determinar el transporte que se utilizará en la importación de la mercancía.

- Lazos culturales: en las primeras compras es necesario observar a los países con los cuales se tienen acuerdos comerciales, también aquellos con los que hay afinidad en la cultura, porque los productos que fabriquen pueden adoptarse en el mercado local.
- Países de segunda oportunidad: si hay equivocaciones en las primeras operaciones de importación, pedir al exportador reajustar el negocio. Algunos países brindan a diferentes mercados segundas oportunidades, cuando toleran los errores y generan una relación comercial para seguir explotando el negocio en el mercado seleccionado.

Es imprescindible, pues, contar con la información suficiente acerca de los acuerdos y tratados de libre comercio vigentes en Colombia, además de conocer sus condiciones de manejo, ya que dichos acuerdos suelen influir bastante a la hora de hacer un estudio internacional y de selección de proveedor, esto con el fin de obtener beneficios en las compras en el exterior, beneficios fundamentalmente económicos para la empresa importadora.

Cabe aclarar que estos acuerdos también ayudan a homogeneizar conceptos y compatibilidades en leyes de comercio exterior, en usos y calidades de los productos y en características de los mismos, lo cual es muy útil en el momento de importar.

Para profundizar un poco acerca del conocimiento concerniente a otros países y al mercado con ellos, el importador debe realizar un análisis técnico sobre los países origen de los que importará. Una buena manera de realizar este estudio es la mencionada por la red Global de exportación propuesta por Mastrangelo, quien propone en el informe de un estudio realizado a 100 empresas importadoras colombianas, una serie de actividades que favorecen estos acercamientos y la profundización en el conocimiento del país exportador. Estas actividades son: “las ferias internacionales, actividad de promoción por excelencia que reúne a diferentes exportadores con la posibilidad de evaluar diversas ofertas sobre los productos en los cuales se está interesado; las misiones comerciales, puede ser inversa o emisiva ya que los empresarios se pueden entrevistar con los vendedores para ver los productos que procesan, así mismo, tienen la posibilidad de avanzar en una negociación de importación y concretar una visita con los exportadores.

”Otra actividad un poco menos formal es el Internet, una forma de contactar a proveedores, llegar a entablar relaciones comerciales y concretar personalmente las propuestas presentadas. Finalmente, las cámaras binacionales y las embajadas son otra fuente de conocimiento, pues el empresario puede hacer uso de los servicios que ofrecen estas instituciones para apoyar su búsqueda de proveedores” (Red Global de Exportacion (RGX), DHL EXPRESS, VISA, 2012), siendo estas últimas una fuente fidedigna de información, donde el importador puede encontrar datos relacionados con la legislación, controles de calidad y de mano de obra de los países proveedores.

Luego de conocer cómo es el mercado global, el importador debe identificar qué tan grande es la oferta del producto que está necesitando, así podrá seleccionar a su proveedor principal y reconocer posibles remplazos en caso de fallar algo con el primer proveedor.

Una buena manera de complementar este estudio es a través de análisis como el PEST o el PESTLE, herramientas prácticas a la hora de definir los factores del entorno en general de un país que van a influir directamente en el proceso de negociación del importador. El análisis PEST comprende un estudio de: 1. Factores políticos, como las leyes que definen la documentación y los procesos de comercio exterior en dicho país; 2. Un factor económico, el cual precisa aspectos relacionados con las tasas de cambio, los medios de pago y el manejo de moneda extranjera en el país origen; 3. Un factor social que le define al importador las costumbres, el nivel educativo y de desarrollo de la economía del proveedor; y 4. Un aspecto tecnológico que representa un componente fundamental a la hora de negociar, referido al nivel de desarrollo de la economía exportadora.

En el análisis PESTLE aparecen dos nuevos aspectos: los legales y los ecológicos.

Luego de este minucioso análisis del proveedor y de su país, el importador está listo para iniciar el proceso de importación, en el cual se recomienda empezar con la solicitud de cotizaciones.

3.5. Solicitud de cotizaciones

“El objetivo principal de la cotización en el comercio internacional es presentar una oferta de la mercancía al comprador, después de haber generado un contacto comercial y luego de manifestar su interés en adquirirla” (legiscomex, 2011).

La cotización internacional debe ser muy clara, completa y definir aspectos como; término de negociación (aclarando que en Colombia solo se permiten FOB, CIF Y CFR), precio, información de la empresa proveedora, información detallada del producto, costos aparte del precio de venta del producto en los cuales, bajo el tipo de negociación seleccionada, debe incurrir el comprador, en este caso el importador colombiano; los datos relacionados con la distribución física internacional, posición arancelaria, unidad comercial de venta, certificados de calidad si se tienen, patentes, medio de pago y descuentos si los ofrece el proveedor. Como se ve, la cotización es el medio por el cual se presenta una oferta con todos los componentes que servirán de respaldo en el contrato de compraventa.

Cuando la cotización le llega al importador y este la acepta, se procede a realizar el contrato de compraventa, tal como lo define la Ley de Comercio Internacional adoptada de igual manera por las leyes colombianas y por las economías pertenecientes a las Naciones Unidas.

3.6. Análisis del producto

Cuando el importador ya conoce la situación actual interna, la situación nacional y ha analizado al proveedor, es indispensable que sea consciente del producto que va a adquirir, por tal razón es recomendable realizarle un breve estudio antes de importar.

Lo primero es analizar según la demanda global del mercado de referencia, la posible demanda del producto si es este para la comercialización; luego es indispensable verificar condiciones de calidad del producto, lo cual se puede hacer de forma sencilla a través de las normas ISO; la Organización Internacional de Normalización es una red de 163 países que han estandarizado las normas internacionales de fabricación de productos y de servicios; si bien la ISO es una red no gubernamental y por lo tanto no puede imponer sus normas, toda empresa que se quiera acoger a

ellas debe cumplir una serie de requisitos que la obliga a ser más organizada y eficiente en su producción, lo que le permite entregar entonces servicios y productos de calidad.

Aquí es importante analizar el denominado mix de *marketing*: “proceso de planificación y ejecución de la concepción del producto, fijación del precio, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos de los individuos y de las organizaciones y, en definitiva, del mercado” (CEEI , 2012), fundamental para examinar la eficiencia de un producto, teniendo en cuenta su ciclo de vida, pues suele ocurrir que en la etapa de lanzamiento y de crecimiento el producto o servicio tiene mejor acogida en el mercado, en comparación con las etapas de madurez y declive.

Por último, es fundamental revisar la legislación colombiana sobre importación de bienes y servicios, pues en relación con algunos productos procedentes de China o Panamá, el gobierno nacional ha desarrollado de manera autónoma una serie de requisitos que dificultan un poco su importación, “tal es el caso de las importaciones de textiles, calzado, y bebidas alcohólicas, cuyos requisitos previos han sido reglamentados con los Decretos 1299 de 2006 y 2270 de 2008” (Perilla Gutiérrez, Rogelio, 2010).

3.7. *Modalidades de importación y términos de negociación*

Antes de definir cuál va a ser la modalidad de importación es fundamental identificar el régimen de comercio exterior por medio del cual se va a realizar la importación, pues en Colombia existen cuatro regímenes diferentes:

3.7.1. *Régimen de libre importación con registro*: una importación de bienes y servicios a Colombia no requiere de autorizaciones previas. En el año 1990 el país adoptó un modelo de desarrollo económico llamado “Programa de internacionalización de la economía colombiana”, el cual busca fundamentalmente desplegar a la industria nacional a una mayor competitividad internacional. Por tal razón existe una gran variedad de productos cobijados por este y el siguiente régimen.

Este primer régimen “se aplica para la importación de bienes sujetos legalmente a vistos buenos y requisitos previos de autoridades administrativas tales como el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), Ingeominas, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Transporte, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad, y Superintendencia de Industria y Comercio, entre otras.” (Dávila, 2012)

3.7.2. *Régimen de libre importación sin registro*: conocido como la “autorización automática” de importación, ya que los bienes sujetos a este régimen no requieren de licencia previa o de registro de importación.

“Por tanto, es importante que en esta etapa y de forma previa, el importador, ya sea directamente o por conducto de su agencia de aduanas, inicie los trámites de solicitud del Régimen de comercio exterior aplicable ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), a fin de obtener las licencias previas o los registros de importación a que hubiere lugar” (Dávila, 2012).

3.7.3. *La licencia previa*: este es un régimen de importación que refleja la política macroeconómica y de proteccionismo del gobierno de un país. El gobierno colombiano ha definido un Comité de Importaciones, cuya función principal es realizar el estudio de viabilidad de importación de algunas mercancías, para que apruebe total o parcialmente esta operación, o la niegue. Estas mercancías normalmente son las que más se producen en el país.

3.7.4. *Prohibida importación*: el gobierno colombiano, con el fin de proteger los derechos fundamentales para el desarrollo social, cultural y de salubridad de los ciudadanos, se puede reservar la facultad de impedir el ingreso al territorio colombiano de algunas mercancías que puedan vulnerar estos principios. Aquí se encuentran productos tales como armas químicas, biológicas y nucleares.

3.8. Modalidades de importación

Las modalidades mediante las que se pueden realizar importaciones para el territorio nacional están definidas mediante el Decreto 2685 de 1999 y sus modificaciones. Este decreto define el estatuto aduanero colombiano, el cual ha tenido varias modificaciones, las más recientes de las cuales obedecen a la implementación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. En el decreto se encuentra el régimen de importación con las siguientes modalidades de importación:

3.8.1. Importación ordinaria

- *Generalidades de la importación ordinaria:* según el Decreto 2685 de 1999, se define importación ordinaria como: “La introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento como el estatuto aduanero lo describe” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Bajo esta modalidad ingresan al país la mayoría de las importaciones de productos y servicios, salvo previo cumplimiento de los requisitos y procedimientos establecidos para la misma. También, bajo esta modalidad está obligado a declarar la importación directamente quien la realice, es decir, el dueño de la mercancía, que puede hacer la importación personalmente, o a través de los servicios de una SIA (Sociedad de Intermediación Aduanera).

Es importante tener en cuenta que bajo esta modalidad la importación quedará en firme transcurridos tres años, a partir de la fecha de su presentación y aceptación de la declaración de la importación, salvo que se haya notificado requerimiento especial aduanero.

- *Procedimientos y documentos:* cuando se realiza una importación a través de la modalidad ordinaria, la declaración de la importación se debe realizar en un

periodo no superior a 15 días antes de que la mercancía llegue y con no menos de cinco días para su llegada, cuando se trata de declaración anticipada; de lo contrario, deberá ser presentada “dentro de un mes contado desde la fecha de llegada de la mercancía al territorio nacional y podrá ser prorrogada hasta por un mes más en los casos autorizados por la autoridad aduanera” (Gutiérrez, 2010); esta deberá ser presentada ante la Administración de Aduanas con jurisdicción en el mismo lugar donde se encuentra la mercancía. El no hacerlo podría acarrear la cancelación de la declaración y causar penalización; el importador debe tener en cuenta que todos los documentos que obtenga producto de la importación se deben conservar durante un periodo de cinco años, estos documentos deberán ser puestos a disposición de la autoridad aduanera, si ella lo requiere.

Los documentos que hacen parte de una importación ordinaria son:

- A. Registro o licencia de importación que ampare la mercancía;
- B. Factura comercial;
- C. Documento de transporte;
- D. Certificado de origen, cuando se requiera;
- E. Certificado de sanidad y aquellos otros documentos exigidos por normas especiales, cuando hubiere lugar;
- F. Lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella;
- G. Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado;
- H. Declaración Andina del Valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar;
- I. Declaración de exportación o documento que acredite la operación de exportación ante la autoridad aduanera del país de procedencia de la mercancía, en los eventos en que la Dirección de Impuestos y Aduanas así lo exija;
- J. Autorizaciones previas establecidas por la DIAN para la importación de determinadas mercancías;

K. Documento de constitución del Consorcio o Unión Temporal cuando los documentos de transporte y demás documentos soporte de la operación de comercio exterior se consignen, endosen o expidan, según corresponda, a nombre de un consorcio o de una unión temporal.

Presentada y aceptada la declaración de importación, se debe continuar con el pago de los impuestos y sanciones si se incurrió en alguna. Efectuado y acreditado dicho pago se prosigue con el levante de la mercancía; en esta instancia es potestad de la Administración de Aduanas, decidir si se realiza inspección de documentos o inspección física; de no solicitarse ninguna de estas dos inspecciones se procede al levante de la mercancía; pero si el caso es que fue solicitada la inspección aduanera, esta se debe realizar de manera completa a más tardar un día después de la fecha en la que se solicitó, (salvo si se cuenta con razones justificables para pedir una ampliación en el tiempo de la inspección), para lo anterior el procedimiento de inspección, es el siguiente:

“El declarante deberá asistir, prestar la colaboración necesaria y poner a disposición los originales de los documentos soporte de la importación, a que haya lugar, y suscribir el acta respectiva conjuntamente con el inspector, en la cual se deberá consignar la actuación del funcionario y dejar constancia de la fecha y hora en que se inicia y termina la diligencia. El funcionario que la practique, consignará además el resultado de su actuación en el sistema informático aduanero” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999)

Si no fue solicitado algún tipo de inspección, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, a través del sistema informático aduanero, determina la autorización del levante de la mercancía. Si por el contrario, la importación estuvo sujeta a previa inspección aduanera documental o física, el levante de la mercancía se hará cuando sea superada la inspección,

pagados los tributos y sanciones en los tiempos estipulados, y sean presentados los documentos acorde con lo descrito en el estatuto aduanero colombiano.

“Autorizado el levante por la autoridad aduanera, el sistema informático aduanero permitirá la impresión de la declaración de importación en que conste el número de levante correspondiente. El declarante o la persona autorizada para el efecto, deberá entregar la declaración de importación al depósito habilitado en el cual se encuentre la mercancía.

El depósito solo podrá entregar la mercancía respecto de la cual se hubiere autorizado su levante, previa verificación del pago de los tributos aduaneros correspondientes, cuando haya lugar a ello” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999); seguidamente, el importador puede retirar la mercancía y disponer de ella.

- Cuando una importación se realiza bajo la modalidad de ordinaria, existen ciertas excepciones e implicaciones. A continuación se relacionan algunos cuidados y algunas recomendaciones que se deben de tener en cuenta.
- “Cuando el documento de transporte llegue consignado a nombre de un consorcio o unión temporal constituido para celebrar contratos con las entidades estatales en desarrollo de la Ley 80 de 1993, los obligados a declarar serán las personas jurídicas y naturales que lo conforman, quienes podrán hacerlo a través del administrador designado por el consorcio o la unión temporal para representarlas” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).
 - “Las autorizaciones o vistos buenos de carácter sanitario que se requieran como documento soporte de la declaración de importación anticipada, así como los registros o licencias de importación que se deriven de estos vistos

buenos, deberán obtenerse previamente a la inspección física o documental o a la determinación de levante automático de las mercancías” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

- “Cuando la declaración de importación no contenga alguno de los siguientes datos y sus códigos de identificación: modalidad de la importación, NIT del importador y del declarante, país de origen de las mercancías, subpartida arancelaria, descripción de la mercancía, cantidad, valor, tributos aduaneros y tratamiento preferencial si a este hubiere lugar; no se aceptará la declaración de importación” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).
- “Importación de material de guerra o reservado por las fuerzas militares y policía nacional, el ministerio de defensa y sus institutos descentralizados. La importación de mercancías consistentes en material de guerra o reservado, de conformidad con lo previsto en el Decreto 695 de 1983, que realicen las Fuerzas Militares, la Policía Nacional, el Ministerio de Defensa y sus institutos descentralizados se someterá a lo previsto en el presente decreto, salvo en lo relativo a la obligación de describir las mercancías en la declaración de importación, la cual se entenderá cumplida indicando que se trata de material de guerra o reservado” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).
- “Importación de muestras sin valor comercial. Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).
- Para la importación de estas mercancías no se requerirá registro o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza requieran el cumplimiento de vistos buenos o requisitos que conlleven a la obtención de licencias o registros de importación, de acuerdo con las disposiciones establecidas por el gobierno nacional.

- “Importación de material publicitario. Se entenderá por material publicitario, el material que ingresa al país de manera ocasional para participar en ferias, exposiciones o promocionar mercancías, siempre que su presentación lo descalifique para la venta, su cantidad no refleje intención alguna de carácter comercial y su valor FOB no exceda de cinco mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, según lo establece el artículo 88-1 de la Resolución 4240 de 2000” (Gutiérrez, 2010).

3.8.2. *Importación con franquicia*

- *Generalidades de la importación con franquicia:* la importación realizada bajo la modalidad de importación con franquicia “es aquella importación que en virtud de tratado, convenio o ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).
- *Procedimientos y documentos:* Cuando se realiza una importación bajo la modalidad de importación con franquicia, los procedimientos y requisitos son los mismos que se exigen en la modalidad de importación ordinaria, salvo el requisito fundamental de la presente modalidad: el régimen de importación de licencia previa, cuyo documento es potestad del gobierno, que podrá aprobarla o no, razón por la cual es recomendable su obtención antes del embarque de las mercancías.

“La autoridad aduanera podrá autorizar el cambio de titular o de destinación de la mercancía importada bajo esta modalidad, autorizando la enajenación de la mercancía importada con franquicia a personas que tengan derecho a gozar de la misma exención, o la destinación a un fin en virtud del cual también se tenga igual derecho, sin que en ninguno de estos eventos se exija el pago de los tributos

aduaneros. La mercancía en todo caso permanecerá con disposición restringida” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

➤ *Para tener en cuenta:* “Se presentará terminación de la presente modalidad cuando: se pretenda dejar la mercancía en libre disposición, previamente al cambio de destinación o a la enajenación, el importador o el futuro adquirente, deberá modificar la declaración de importación, cancelando los tributos aduaneros exonerados, liquidados sobre el valor aduanero de la mercancía, determinado conforme a las normas que rijan la materia y teniendo en cuenta las tarifas y la tasa de cambio vigentes al momento de presentación y aceptación de la modificación. Este cambio de titular o de destinación no requerirá autorización de la Aduana” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

- La franquicia o exención de tributos aduaneros puede ser total o parcial para efectos de los derechos en las aduanas, en los pagos de los impuestos o tributos pero se debe tener la claridad necesaria para saber cuándo se genera una franquicia. Para esta claridad es necesario distinguir entre los siguientes grupos que definen una franquicia:
 1. “Por su origen: una de las principales fuentes de franquicia en las importaciones, son los acuerdos internacionales celebrados por Colombia con diferentes países del mundo” (Gutiérrez, 2010).
 2. Por su destino: dentro de este grupo se encuentran todas aquellas importaciones destinadas a cumplir una función determinada o específica para alguna región, ya sea que la necesidad consista en subsanar una urgencia económica o algún fenómeno natural, estas excepciones se encuentran reglamentadas bajo las siguientes leyes y sus modificaciones: Ley 608 de 2000, Ley 488 de 1998, Ley 127 de 1959.
 3. Por el tipo de importador: las excepciones para el grupo de tipos de importador incluye a las siguientes personas naturales o jurídicas: diplomáticos, cultos católicos, actividades pesqueras, personal militar y

civil lesionado en combate, Federación Nacional de Ciegos y Sordomudos, sistema carcelario nacional, Cruz Roja, instituciones educativas oficiales, instituciones educativas sin ánimo de lucro, Fondo vial, Fondo de Reconstrucción.

4. Por tipo de producto: las excepciones para el grupo de tipos de producto incluyen los siguientes productos: industria editorial, libros y revistas, material destinado a la purificación y descontaminación del medio ambiente, material de guerra y bienes de capital para la explotación de pequeñas unidades auríferas.

3.8.3. Reimportación para perfeccionamiento pasivo

- *Generalidades de la reimportación para el perfeccionamiento pasivo:* esta modalidad se da cuando por algún motivo se sometió la mercancía a una exportación, siendo esta temporal y realizada para la transformación o para el perfeccionamiento de la misma con el fin de devolverla al país. Bajo esta modalidad se causarán tributos para el tiempo en que la mercancía vuelva a ingresar al país, pero la base para liquidarlos será solamente el valor agregado en el exterior a dicha mercancía, incluyendo todos aquellos gastos en los que se incurrió para estas operaciones, aplicando las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado reimportado; los demás procedimientos se llevarán a cabo bajo los descritos en las importaciones ordinarias.
- *Procedimientos y documentos:* “En esta modalidad deberán conservarse los siguientes documentos:
 - A. Copia de la declaración de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo;
 - B. Factura comercial que acredite el valor total del valor agregado en el extranjero;
 - C. Certificado de origen, cuando haya lugar a este;

- D. Documento de transporte y,
- E. Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado.

- *Para tener en cuenta:* cuando se va a realizar una declaración de importación por esta modalidad, la jurisdicción encargada de recibir la documentación es la misma jurisdicción aduanera por la que se haya efectuado la exportación de la mercancía objeto de elaboración, reparación o transformación.
 - Los demás documentos solicitados en los procedimientos de las importaciones ordinarias también aplican para esta importación

3.8.4. Reimportación en el mismo estado

- *Generalidades de la reimportación en el mismo estado:* “Se podrá importar sin el pago de los tributos aduaneros, la mercancía exportada temporal o definitivamente que se encuentre en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que fue exportada y que se hayan cancelado los impuestos internos exonerados y reintegrado los beneficios obtenidos con la exportación. La mercancía así importada quedará en libre disposición” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).
- *Procedimientos y documentos:* En la presente modalidad de importación, además de los documentos reglamentados para una importación ordinaria, se deberán presentar los siguientes documentos, reglamentados en el estatuto aduanero colombiano:
 - A. Copia de la declaración de exportación;
 - B. Documento de transporte;
 - C. Cuando se trate de una exportación definitiva, la prueba de la devolución de las sumas percibidas por concepto de incentivos a la exportación, o del pago

de impuestos internos exonerados con motivo de la misma y,

D. Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado.

- *Para tener en cuenta:* la declaración de importación deberá presentarse dentro del año siguiente a la exportación de la mercancía. Salvo que la DIAN autorice un plazo mayor, sin que exceda en su totalidad el término de tres años, salvo en los contratos de exportación de servicios y en los de obra pública o privada, en los cuales el plazo puede ser mayor, previa autorización del administrador de aduanas” (Gutiérrez, 2010).

3.8.5. *Importación en cumplimiento de garantía*

- *Generalidades de la importación en cumplimiento de garantía:* “La reimportación en cumplimiento de garantía es la modalidad aduanera que permite importar sin el pago de tributos aduaneros, la mercancía que en cumplimiento de una garantía del fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior, o reemplace otra previamente exportada, que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin para el cual fue importada. Los bienes así importados quedarán en libre disposición” (Dávila, 2012).

La declaración de importación en la presente modalidad se deberá presentar en un plazo no mayor a un año, contado desde el momento en el cual se exportó la mercancía que sería objeto de reparación o remplazo en el exterior por concepto de garantía. (“El proyecto de reforma del estatuto aduanero establece que en los eventos en que el proveedor o fabricante no pueda reemplazar la mercancía con otra de las mismas características técnicas, podrá importarse otra que resulte equivalente, debiéndose cancelar los tributos aduaneros a que hubiere lugar, sobre la diferencia del mayor valor que se genere, de conformidad con las normas de valoración previstas en el presente decreto”) (Dávila, 2012).

La DIAN podrá autorizar, previa solicitud del importador, que se realice importación bajo esta modalidad sin existir una exportación previa de la mercancía sujeta a la garantía. En estos casos se deberá constituir una garantía que asegure la exportación o la destrucción, dentro de los seis meses siguientes a la importación en cumplimiento de garantía de la mercancía.

“No se exigirá la exportación de la mercancía averiada, defectuosa o impropia para el fin para el cual fue importada, cuando se autorice su destrucción por la autoridad aduanera o se acepte su abandono voluntario” (Dávila, 2012).

➤ *Procedimientos y documentos:* En la presente modalidad de importación, además de los documentos reglamentados para una importación ordinaria, se deberán presentar los siguientes documentos, reglamentados en el estatuto aduanero colombiano:

- A. Copia de la declaración de exportación definitiva o temporal para perfeccionamiento pasivo, según el caso, que contenga los datos que permitan determinar las características de la mercancía exportada, con el fin de establecer su identidad o equivalencia, según el caso, con la que se importa;
- B. Original de la garantía expedida por el fabricante o proveedor de la mercancía, la cual deberá encontrarse vigente en la fecha de su exportación;
- C. Original del documento de transporte y,
- D. Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado.

➤ *Para tener en cuenta:* “En la reparación o remplazo de bienes importados temporalmente para reexportación en el mismo estado, las partes o piezas reparadas o reemplazantes al momento de importarse al país no requieren

nuevamente del pago de tributos aduaneros, puesto que el bien de capital del cual forman parte ya estaba sujeto al pago de tributos” (Dávila, 2012).

3.8.6. *Importación temporal para reexportación en el mismo estado*

- *Generalidades de la importación temporal para reexportación en el mismo estado:* “Es la importación al territorio aduanero nacional, con suspensión de tributos aduaneros, de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que de ellas se haga, y con base en la cual su disposición quedará restringida.

No podrán importarse bajo esta modalidad mercancías fungibles, ni aquellas que no puedan ser plenamente identificadas” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Las importaciones bajo esta modalidad podrán ser de corto plazo, seis meses contados a partir del levante de la mercancía, prorrogables por la autoridad aduanera por tres meses más, y de largo plazo, máximo cinco años a partir del levante de la mercancía. Estas pueden ser reembolsables o no según lo acordado entre el importador y su proveedor del exterior. En la práctica, se ha constatado que la DIAN ha concentrado su control posterior cambiario sobre aquellas importaciones ordinarias que fueron precedidas de una importación temporal.

- *Para tener en cuenta:* “Antes de realizar la orden de pedido, el importador debe haber definido el plazo de permanencia del bien bajo la modalidad de importación temporal y haber confirmado si el bien es considerado un bien de capital” (Dávila, 2012).

Para los casos de reexportación, se sugiere iniciar los trámites con la suficiente anticipación para así poder exportar la mercancía antes de que la Dirección Seccional de Aduanas que otorgó el levante de la declaración inicial, profiera de

oficio la modificación a importación ordinaria. En lo posible, se recomienda que la exportación se realice antes de que el acto administrativo que declara el incumplimiento del régimen temporal quede ejecutoriado.

3.8.7. *Importación temporal de corto plazo: generalidades, procedimientos y documentos:* la normatividad aduanera colombiana permite realizar este tipo de importaciones con el fin de atender una finalidad específica que determine su corta permanencia en el país.

“Es importante mencionar que en la importación temporal a corto plazo no hay pago de tributos aduaneros, aunque debe hacerse la liquidación de los mismos en la declaración de importación respectiva y constituir una garantía a favor de la Nación por el 150% de los tributos liquidados” (Dávila, 2012).

➤ *Para tener en cuenta:* las siguientes son algunas de las mercancías se pueden importar mediante esta modalidad: las destinadas a ser exhibidas o utilizadas para acondicionamiento en exposiciones, ferias o actos culturales; el material que se traiga con el fin exclusivo de ser usado en conferencias, seminarios, foros y eventos académicos o culturales; los planos, maquetas, muestras y prototipos para el desarrollo de productos o proyectos nacionales; los maletines de materiales plásticos de confección estándar y los envases de cartón especiales para proteger mercancías en el embarque o desembarque; los contenedores y similares destinados a servir de envase general; los muestrarios utilizados para la venta, entendiéndose por tales el surtido de objetos variados y coleccionados que se traen para dar a conocer en el país las mercancías que ellos representan.

3.8.8. *Importación temporal de largo plazo: generalidades, procedimientos y documentos:* la normatividad aduanera colombiana permite realizar este tipo de importaciones temporales de largo plazo, cuando se trate de bienes de capital, incluyendo piezas y accesorios necesarios para su normal funcionamiento, que vengan en el mismo embarque.

“En la declaración de importación temporal de largo plazo se liquidarán los tributos aduaneros en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, a las tarifas vigentes en la fecha de su presentación y aceptación, y se señalará el término de permanencia de la mercancía en el territorio aduanero nacional.

Los tributos aduaneros así liquidados se distribuirán en cuotas semestrales iguales por el término de permanencia de la mercancía en el territorio aduanero nacional. Las cuotas se pagarán por semestres vencidos, para lo cual se convertirán a pesos colombianos a la tasa de cambio vigente, para efectos aduaneros en el momento de su pago” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

“Si el pago no se realiza oportunamente, el interesado deberá cancelar la cuota atrasada, liquidándose los intereses moratorios de que trata el artículo 543 del Decreto 2685 de 1999” (Gutiérrez, 2010).

“Con el objetivo de responder por la fiscalización de la importación temporal y el pago de los tributos aduaneros, interesados y sancionados, la DIAN exigirá la constitución de la garantía a favor de la Nación hasta por el 150% de los tributos aduaneros, salvo que se trate de un evento científico, cultural o recreativo en cuyo caso no se exigirá dicha garantía. Si hay exención total de los tributos, la garantía se constituirá por el 10% del valor CIF de la mercancía.” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Por otro lado, si se desea sustituir el titular de una importación temporal, deberá modificarse en este aspecto la declaración de importación, así como la garantía otorgada.

En esta modalidad se deberá conservar la constancia de pago de las cuotas y copia de la garantía.

- *Para tener en cuenta:* “Cuando se decida la reexportación de una mercancía importada temporalmente a largo plazo, por encontrarse averiada, defectuosa o impropia para el fin que fue importada, la mercancía reparada o la que deba remplazar a la reexportada, será objeto de una nueva declaración de importación temporal en la que se deberán liquidar los correspondientes tributos aduaneros, de cuyo monto se descontarán las cuotas ya canceladas por la importación de la mercancía que se haya reexportado. El saldo de los tributos será dividido en tantas cuotas como semestres faltaren para cumplir con el plazo inicialmente declarado, el cual en ningún caso podrá ser prorrogado” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Cuando se trate de cambiar la modalidad de importación temporal de corto y largo plazo a ordinaria, los tributos se deberán liquidar con base en las tarifas y tasa vigentes en la fecha de presentación y aceptación de la modificación.

- 3.8.9. *Importación temporal de mercancías en arrendamiento o leasing: generalidades procedimientos y documentos:* en Colombia está permitido importar temporalmente bienes de capital, piezas y accesorios necesarios para su normal funcionamiento, cuando sean objeto de un contrato de arrendamiento con o sin opción de compra, con alguna entidad con sede principal en el extranjero, que ingresen por un plazo superior a seis meses y liquiden los tributos aduaneros vigentes en la fecha de presentación y aceptación de la declaración de importación.

Bajo esta modalidad pueden ingresar al país maquinaria y equipos que vengan en un mismo embarque.

La liquidación y la forma de pago de los tributos aduaneros en esta modalidad se realizan según la tasa de cambio vigente y cumpliendo lo establecido en la normatividad aduanera colombiana para las importaciones temporales a largo plazo. Cuando la duración del contrato de arrendamiento sea superior a cinco años, con la

última cuota correspondiente a este periodo, se deberá pagar el saldo de tributos aduaneros aún no cancelados.

En este caso, al igual que en la importación temporal de largo plazo, se deberá constituir garantía por el 150% de los tributos aduaneros, y archivarse una copia de la misma junto con copia del contrato de arrendamiento.

- *Para tener en cuenta:* la importación temporal quedará terminada bajo los siguientes casos: la reexportación de la mercancía, la importación ordinaria, la modificación de la declaración de importación temporal a importación ordinaria realizada por la Administración de Aduanas competente, la destrucción de la mercancía por fuerza mayor o caso fortuito demostrados ante la autoridad aduanera, y la legalización de la mercancía, cuando a ella hubiere lugar.

La importación temporal de vehículos de turistas, la importación temporal de vehículos, motocicletas y embarcaciones fluviales menores para los residentes de las unidades de desarrollo fronterizo, así como las importaciones temporales de aeronaves de servicio privado presentan ciertas excepciones descritas en los Decretos 3413 de 2004 y 2685 de 1999.

3.8.10. Importación temporal para perfeccionamiento activo

- *Generalidades de la importación temporal para perfeccionamiento activo:* las importaciones temporales para perfeccionamiento activo podrán ser:
 1. Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital.
 2. Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación-exportación.
 3. Importación temporal para procesamiento industrial.

3.8.11. *Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital*: “Es la modalidad que permite la importación temporal de bienes de capital así como de sus partes y repuestos para reparación o acondicionamiento, con suspensión de tributos aduaneros, por un término de seis meses, prorrogables por un término igual a juicio de la autoridad aduanera. La DIAN determinará la mercancía que podrá ser objeto de esta modalidad de importación. Así mismo, habilitará las instalaciones industriales en las cuales poder llevarse a cabo este proceso (Decreto 2685 de 1999 Art. 163)” (Gutiérrez, 2010).

➤ *Procedimientos y documentos de la importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital*: el bien de capital importado bajo esta modalidad deberá ser sometido a reparación o acondicionamiento, permanecerá en las instalaciones industriales habilitadas para el efecto y será reexportado en el plazo fijado en la declaración de importación; para que esto se cumpla la autoridad aduanera exigirá la constitución de una garantía global o específica a favor de la Nación, por valor del 100% de los tributos aduaneros correspondientes a la mercancía importada.

La importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital termina con alguno de los siguientes casos: la reexportación de la mercancía; la aprehensión y decomiso de la mercancía, cuando haya lugar a la efectividad de la garantía por incumplimiento de las obligaciones inherentes a esta modalidad; el abandono voluntario de la mercancía, o la destrucción de la mercancía por fuerza mayor o caso fortuito demostrados ante la autoridad aduanera.

Por último, los documentos a conservar bajo esta modalidad son: documento que acredite la razón de la importación; documento de transporte; mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o de apoderado y copia de la garantía otorgada.

3.8.12. *Generalidades de la importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación-exportación:* esta modalidad también conocida como Plan Vallejo, es la modalidad que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, al amparo de los artículos 172, 173 literales b y c y 174 del Decreto 444 de 1967, con suspensión total o parcial de tributos aduaneros, mercancías específicas destinadas a ser exportadas total o parcialmente en un plazo determinado, después de haber sido transformadas en un proceso utilizando dichas mercancías como insumos.

➤ *Procedimientos y documentos de la importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación-exportación:* los documentos que constituyen soporte en las importaciones bajo esta modalidad son los siguientes: registro o licencia de importación; factura comercial o documento que acredite la tenencia de la mercancía; documento de transporte; certificado de origen, cuando se requiera; lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella y mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera o apoderado.

La importación bajo la presente modalidad se dará por terminada con “la exportación definitiva del bien obtenido con las materias primas e insumos importados; la reexportación de bienes de capital dentro de los sesenta (60) días siguientes a la fecha de expedición de la certificación del INCOMEX o la entidad que haga sus veces, sobre el cumplimiento de los compromisos de exportación; la reexportación de bienes de capital, repuestos, materias primas, insumos y partes, durante la vigencia del programa, previa autorización del INCOMEX o la entidad que haga sus veces; la reexportación de bienes de capital, repuestos y partes, por terminación anticipada del programa, dentro de los sesenta (60) días siguientes a la fecha de expedición de la certificación del INCOMEX o la entidad que haga sus veces, que acredite que el usuario justificó la imposibilidad de cumplir los compromisos de exportación antes de vencerse el plazo señalado para el efecto; la importación ordinaria” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999). Además, las causales descritas en el artículo 172 del Decreto 2885 de 1999.

3.8.13. *Generalidades de la importación temporal para procesamiento industrial*: “Es la modalidad bajo la cual se importan temporalmente materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, por parte de industrias reconocidas como usuarios altamente exportadores y autorizadas para el efecto por la autoridad aduanera, y con base en la cual su disposición quedará restringida” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Este mecanismo permite dichas importaciones sin pago de tributos aduaneros y para ello la DIAN autorizará los depósitos industriales dentro de los cuales se realizarán estas operaciones de procesamiento industrial.

- *Procedimientos y documentos de la importación temporal para procesamiento industrial*: en esta importación se deberán conservar los mismos documentos definidos para una importación ordinaria, junto con la garantía establecida para ser reconocido como usuario aduanero altamente exportador, la cual es el documento que respalda las obligaciones generadas por este mecanismo de importación.

La modalidad de importación temporal para procesamiento industrial se terminará por: exportación definitiva de los productos resultantes del procesamiento industrial, dentro del plazo establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (para los usuarios aduaneros permanentes, exportación definitiva de por lo menos el treinta por ciento de los productos resultantes del procesamiento industrial, dentro del plazo establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales); reexportación de las materias primas e insumos; destrucción de la mercancía por fuerza mayor o caso fortuito demostrados ante la autoridad aduanera; importación ordinaria de los insumos y materias primas importadas temporalmente o de los productos resultantes de su procesamiento industrial pagando una sanción equivalente al ciento por ciento de los mismos, cuando se incumpla con el porcentaje de exportación

previsto en los artículos 184-1 y 185 del artículo 188 del Decreto 1685 de 1999. Además, los definidos en este mismo artículo.

3.8.14. Importación para transformación o ensamble

- *Generalidades de la importación para transformación o ensamble:* bajo esta modalidad se pueden importar mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, autorizadas para el efecto por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, y con base en la cual su disposición quedará restringida.

- *Procedimientos y documentos de la importación para transformación o ensamble:* En la declaración debe indicarse la mercancía que ha de ser transformada o ensamblada, y se debe adjuntar la fotocopia legible y autenticada del acto mediante el cual la autoridad competente reconoció al importador como industria de transformación o ensamble; esta declaración se debe presentar dentro de los 15 días siguientes contados desde el momento en que llegó la mercancía al territorio aduanero nacional, y se deben conservar los siguientes documentos: “registro o licencia de importación que ampare la mercancía, cuando a ellos hubiere lugar; factura comercial; documento de transporte; certificado de origen, documentos exigidos por normas especiales; lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella; mandato, cuando no exista endoso aduanero y la declaración de importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera y declaración andina del valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

“La modalidad de importación para transformación o ensamble se terminará, en todo o en parte, cuando las mercancías sean declaradas en importación ordinaria o en importación con franquicia, dentro del plazo establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

3.8.15. Importación por tráfico postal y envíos urgentes

- *Generalidades de la importación por tráfico postal y envíos urgentes:* los envíos que llegan al territorio nacional por vía de empresas de correos, de igual manera todo aquello que se necesita que llegue de manera urgente al destinatario se puede importar bajo esta modalidad, pero se debe tener en cuenta la reglamentación al respecto contenida en el estatuto aduanero, que dice: el valor de la mercancía no podrá exceder 2.000 dólares estadounidenses, su peso no excederá cincuenta 50 kilogramos, que no incluyan mercancías sobre las cuales existan restricciones legales o administrativas para su importación, salvo cuando se trate de envíos que no constituyan expedición comercial, es decir, aquellos que no superen seis unidades de la misma clase (según proyecto de reforma aduanera de la DIAN, que no supere 10 unidades); que no incluya armas, publicaciones que atenten contra la moral y las buenas costumbres, productos precursores en la elaboración de narcóticos, estupefacientes o drogas no autorizadas por el Ministerio de Salud y mercancías cuya importación se encuentre prohibida por el artículo 81 de la Constitución Política, o por convenios internacionales a los que haya adherido o adhiera Colombia y, por último, que sus medidas no superen 1,50 m en cualquiera de sus dimensiones, ni de 3 m la suma de la longitud y el mayor contorno tomado en sentido diferente al de la longitud, cuando se trate de los envíos que lleguen al territorio nacional.

- *Procedimientos y documentos de la importación por tráfico postal y envíos urgentes:* las labores de recepción y entrega de envíos que lleguen al territorio aduanero nacional por la red oficial de correos se adelantarán por la Sociedad Servicios Postales Nacionales o quien haga sus veces, y por las empresas legalmente autorizadas por esta; las mercancías importadas bajo este régimen podrán permanecer almacenadas hasta por un término de un mes, contado desde la fecha de llegada al territorio aduanero, vencido este término serán declaradas en abandono.

Para el pago de los tributos aduaneros bajo esta modalidad, cuando el remitente no señala una partida específica para el cobro de los tributos aduaneros, se les aplicará lo establecido para la subpartida arancelaria 98.03.00.00.00. Seguidamente, el intermediario de la modalidad de importación de tráfico postal y envíos urgentes deberá liquidar en el mismo documento de transporte el valor de los tributos aduaneros correspondientes a las mercancías que entregue a cada destinatario, indicando la subpartida arancelaria y la tasa de cambio aplicadas.

- *Para tener en cuenta:* “En caso de utilizar la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes para la importación de muestras sin valor comercial, es importante que la factura expresamente indique que se trata de muestras sin valor comercial para exhibición o ensayos” (Dávila, 2012).

El importador debe saber con anterioridad cómo realizar la importación, peso, unidades valor FOB de la mercancía para cerciorarse de que sí se trata de una importación por tráfico postal y envíos urgentes.

Es importante destacar que la forma de pago al exterior se realiza en el formulario No. 1 del Banco de la República, bajo el concepto de importaciones menores.

3.8.16. Importación por entregas urgentes

- *Generalidades de la importación por entregas urgentes:* “La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá autorizar sin trámite previo alguno la entrega directa al importador de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante.

”En los dos últimos casos, se causarán los tributos aduaneros a que haya lugar y la aduana, si lo considera conveniente, exigirá garantía para afianzar la finalización de los trámites de la respectiva importación”.

3.8.17. Importación viajeros

- *Generalidades de la importación viajeros:* “la modalidad de importación de viajeros solo es aplicable a las mercancías que no constituyan expedición comercial y sean introducidas por los viajeros, en los términos previstos en el presente decreto; bajo esta modalidad no constituyen expedición comercial las mercancías que los viajeros introducen de manera ocasional y que son destinadas al uso personal, familiar o suvenires, siempre y cuando no constituyan intención y/o carácter comercial” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).
- *Procedimientos y documentos de la importación viajeros:* “Todo viajero que ingrese a territorio aduanero nacional, estará en la obligación de presentar su equipaje a la autoridad aduanera, para lo cual diligenciará el formulario que prescriba la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y someterá a revisión de los funcionarios competentes de dicha entidad” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Para esta modalidad el gobierno nacional ha definido que “los viajeros que ingresen al país tendrán derecho a traer equipaje acompañado, sin registro o licencia de importación, hasta por un valor total de mil quinientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$1.500) o su equivalente y con franquicia del tributo único” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999); “esta mercancía puede ingresar libre del pago de tributos aduaneros” (Gutiérrez, 2010).

Existe la posibilidad de entrar mercancías de uso doméstico hasta por un valor total de dos mil quinientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

(US\$2.500), si estas no superan tres unidades por tipo de cada uno de los productos domésticos, deportivos y propios del arte u oficio del viajero.

Para el caso anteriormente nombrado, el estatuto aduanero colombiano define que el pago de tributo único es el 15% *ad valorem* de la mercancía importada. Así mismo, define que el pago deberá efectuarse en los bancos o entidades financieras autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales ubicados en los puertos o aeropuertos de arribo del viajero al territorio aduanero nacional.

Es importante tener en cuenta que “el plazo para la importación del equipaje no acompañado será de un mes antes de la fecha de llegada del viajero al territorio aduanero nacional, o hasta tres meses después de la citada fecha” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

➤ *Para tener en cuenta*

- El tributo cubre el arancel y el IVA.
- Los viajeros menores de edad solo podrán importar mercancías hasta por un valor equivalente al cincuenta por ciento (50%) de los cupos establecidos en el estatuto aduanero colombiano.

3.8.18. Importación menajes domésticos

- *Generalidades de la importación menajes domésticos:* el menaje doméstico está constituido por todo aquello que sirve para el uso dentro de una vivienda normal. Los residentes en el exterior que ingresen al territorio aduanero nacional para fijar en él su residencia, tendrán derecho a introducir los efectos personales y el menaje doméstico correspondiente a su unidad familiar, sin que para ello se requiera registro o licencia de importación, según lo define el estatuto aduanero colombiano, previo cumplimiento de las características definidas para este menaje, las cuales son: “El menaje deberá haber sido adquirido durante el período de

permanencia en el exterior del propietario del mismo, y deberá proceder del país en el cual se encontraba residenciado” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

- *Procedimientos y documentos de la importación menajes domésticos:* el plazo para la llegada al territorio aduanero nacional del menaje, será de un mes antes o cuatro meses después de la fecha de arribo de su propietario. Para estos casos solo se autorizará la introducción de un menaje por unidad familiar y por una única aduana. El menaje no podrá declararse antes del arribo de su propietario al país, a cuyo nombre debe venir consignado.

Para efectos de su declaración, se deberá diligenciar el formulario que prescriba la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

El menaje doméstico está sujeto al pago de un tributo único del 15% *ad valorem*.

3.8.19. Importación régimen de diplomáticos

- *Generalidades de la importación régimen de diplomáticos:* “la importación de vehículos automóviles, equipajes y menajes que realicen las embajadas o sedes oficiales, los agentes diplomáticos, consulares y de organismos internacionales acreditados en el país y los funcionarios colombianos que regresen al término de su misión, se regirá por lo dispuesto en el Decreto 2148 de 1991 y las normas que lo reglamenten” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

3.9. Términos de negociación: Incoterms

Toda negociación internacional de compraventa de mercancías está reglamentada y orientada por la CCI (International Chamber of Commerce), mediante las Incoterms, un conjunto de términos

comerciales que reflejan usos entre empresas en los contratos de compraventa de dichas mercancías.

Los términos de negociación Incoterms describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora. Si bien no constituyen un contrato comercial, es importante indicar en el contrato claramente bajo qué término de negociación se realizó dicho contrato de compraventa. La forma recomendada para realizarlos es expresar la regla seguida del lugar designado.

“Para la CCI es necesario que la regla Incoterms escogida sea la apropiada para la mercancía, para los medios en que se transporta y sobre todo, para cuando la intención de las partes es definir aspectos adicionales tales como la obligación de la empresa vendedora o compradora, de organizar el transporte y el seguro” (Cámara de Comercio Internacional, 2010). De igual forma, porque este término ayuda a determinar el alcance del precio, qué documentos tramita cada parte y sus costos.

3.9.1. Principales características de los términos de negociación Incoterms 2010: en la más reciente publicación de la CCI sobre los términos Incoterms, realizada en el año 2010, se establecieron dos nuevas reglas: DAT (entregada en terminal) y DAP (entregada en lugar); las cuales sustituyen a las reglas Incoterms 2000 DAF, DES, DEQ Y DDU; De esta manera se pasó de 13 a 11 términos Incoterms.

“Según estas dos nuevas reglas, la entrega tiene lugar en un destino designado. En DAT, a disposición de la empresa compradora, descargada la mercancía del vehículo de llegada (como en la regla anterior DEQ). En DAP también a disposición de la empresa compradora, pero preparada para la descarga (como en las reglas anteriores DAF, DES y DDU)” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

La CCI, mediante la reglamentación dada en los Incoterms 2010, no prohíbe hacer modificaciones a las reglas en el momento de una negociación, pero aclara que haciendo esto tanto el comprador como el vendedor correrán más riesgos. Para evitar

cualquier sorpresa desagradable, las partes deberían dejar en el contrato extremadamente clara la finalidad perseguida con dichas modificaciones.

3.9.2. Clasificación de las 11 reglas Incoterms 2012

Reglas para cualquier modo o modos de transporte: el primer grupo de Incoterms 2010 está conformado por siete reglas, en las cuales se puede utilizar cualquier modo de transporte, no importando incluso si se va a utilizar una combinación de varios. Este grupo está conformado por las siguientes reglas:

- *EXW en fábrica:* esta regla es más recomendada para el comercio nacional, mientras que FCA es normalmente más apropiada para el comercio internacional. “En fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega cuando “pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.). El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni tiene que despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable” (Cámara de Comercio Internacional, 2010)

Esta regla constituye la mínima obligación para el vendedor, por tal razón el comprador que le compre a un vendedor bajo esta modalidad debe ser consciente de que el vendedor tiene la obligación de proporcionar solo la ayuda que pueda requerir para efectuar dicha exportación, y que además el comprador debe solicitársela.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.

- Proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas del comprador, ayuda para obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial necesaria para la exportación de la mercancía.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar ni contrato de seguro, ni contrato de transporte.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa, sin estar obligado a constituir contrato de compraventa o seguro.
- Proceder a la recepción de la mercancía en el lugar acordado.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causado a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- “El comprador está obligado a elegir el modo de transporte soportando el costo del riesgo inherente a este, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones y los trámites de exportación de la mercancía” (Gutiérrez, 2010).

➤ *FCA franco porteador*: “significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado” (Cámara de Comercio Internacional, 2010). Es importante ser claros al momento de especificar e igualmente de escribirlo en el contrato, cuál será el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se transmite al comprador en dicho punto.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar o al porteador acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación.

- No tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar contrato de seguro, ni contrato de transporte.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega designado.
- No tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque.

- *CPT Transporte pagado hasta:* “significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesarios para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

En el evento de existir varios transportadores (transporte combinado), el riesgo se transfiere en el momento de ser entregada la mercancía al primer transportador.

En esta regla se exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación además de correr con los costos hasta el punto de entrega. Si para eso debe contratar transporte adicional, corre por su cuenta.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar o al porteador acordado, corriendo con los costos y los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación necesaria para la negociación.
- No tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos).

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- Obtener las licencias de importación.
- No tiene obligación de formalizar ante el vendedor un contrato ni de seguro ni de transporte.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque.

➤ *CIP Transporte y seguro pagado hasta:* significa “que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesarios para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

”El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causado a la mercancía durante el transporte” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

El vendedor puede obtener el seguro por una cobertura mínima.

En el evento de existir varios transportadores (transporte combinado), el riesgo se transfiere en el momento de ser entregada la mercancía al primer transportador.

En esta regla se exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, además de correr con los costos hasta el punto de entrega. Si para eso debe contratar transporte adicional, corre por su cuenta.

Es indispensable aclarar que se cumple con esta regla cuando el vendedor pone la mercancía en poder del transportador o porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar o al porteador acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación necesaria para la negociación.
- Formalizar un contrato de seguro ante el comprador.

- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado.
- Pagar los trámites aduaneros necesarios, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- Obtener las licencias de importación.
- No tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro ni de transporte.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque.
- Pagar los costos relativos a la mercancía desde el momento en que el vendedor hace entrega de ella en el lugar asignado o al primer transportista.

- *DAT entrega en terminal*: “significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada o en el puerto o lugar de destino designados” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

En esta regla se exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación además de correr con los costos hasta el punto de entrega. Si para eso debe contratar transporte adicional, corre por su cuenta.

Es indispensable aclarar que se cumple con esta regla cuando el vendedor pone la mercancía en el “terminal”, entendiéndose por este un almacén, un muelle, un puerto o una estación de contenedores; por tal motivo, es importante ser claros en

el momento de redactar el contrato de compraventa, pues todos los riesgos que corre la mercancía hasta llegar al terminal van por cuenta del vendedor.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el terminal acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación necesaria para la negociación.
- Formalizar un contrato de seguro.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado, debido a que el vendedor debe descargar la mercancía de los medios de transporte de llegada y debe entregarla al terminal, poniéndola así a disposición del comprador.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación, y embalar la mercancía.

Obligaciones del comprador

- El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- Obtener las licencias de importación.
- No tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato ni de seguro ni de transporte.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado en el terminal.
- Pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque.
- Pagar los costos relativos a la mercancía desde el momento en que el vendedor hace entrega de ella en el terminal.

- *DAP entrega en lugar*: “significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

En esta regla se exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, además de correr con los costos hasta el lugar designado como de entrega, para esto se debe especificar muy claramente cuál es el punto en el lugar de destino para la entrega.

Se cumple con esta regla cuando el vendedor pone la mercancía en ese punto acordado en el contrato de compraventa. Hasta ese momento todos los riesgos que corrió la mercancía estaban por cuenta del vendedor.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación necesaria para la negociación.
- No tiene la obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de calidad, medidas, peso o recuentos).

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.

- Obtener las licencias de importación.
- No tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro ni de transporte.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque.
- Pagar los costos relativos a la mercancía desde el momento en que el vendedor hace entrega de ella tales como descarga y transporte en el lugar de destino.

➤ *DDP entrega derechos pagados:* “significa que la empresa vendedora entrega la mercancía cuando esta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado.

”La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

”DDP representa la máxima obligación para la empresa vendedora” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

En esta regla el vendedor debe conseguir el despacho de la importación, haciendo también todos los pagos para esta tales como el IVA, arancel y demás tributos; y si por algún motivo el vendedor no puede realizar estas diligencias, es mejor realizar la negociación por medio de otro Incoterm.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega

- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación e importación necesarias para la negociación.
- No tiene obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro.
- Entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado.
- Corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de calidad, medidas, peso o recuentos).
- Embalar la mercancía.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- No tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro ni de transporte.
- Proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- No debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque.
- Pagar los costos relativos a la mercancía desde el momento en que el vendedor hace entrega de ella, tales como descarga y transporte en el lugar de destino.

➤ *Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores:* el segundo grupo de reglas Incoterms 2010 está conformado por cuatro reglas, en las cuales se

puede utilizar transporte marítimo y por vías navegables interiores. El punto de entrega y el lugar al que la mercancía se transporta a la empresa compradora son, ambos, puertos. Este grupo está conformado por las siguientes reglas:

- *FAS franco al costado del buque*: “significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Es recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto de carga en el puerto de embarque designado, ya que los costos y riesgos hasta dicho punto corren por cuenta del vendedor, y estos costos y los gastos de manipulación asociados pueden variar según los usos del puerto” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

Los puertos destinan un terminal especial para los contenedores completos, por eso cuando la mercancía es entregada de esta forma, no es permitido entregar al costado del buque; por tal razón ya no se constituiría una compraventa FAS sino una FCA.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación e importación necesarias para la negociación.
- No tiene la obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte ni de seguro.

- Entregar la mercancía poniéndola al costado del buque.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado, habiendo elegido la empresa naviera.
- Formalizar un contrato de transporte.
- No tiene la obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
- Proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos relativos a la mercancía desde el momento en que el vendedor hace entrega de ella, tales como descarga y transporte en el lugar de destino.

➤ *FOB franco a bordo*: “significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

Cuando la mercancía es entregada en contenedores se recomienda la negociación por medio de la regla FCA.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, a bordo del buque, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación e importación necesarias para la negociación.
- No tiene la obligación ante el comprador de formalizar ni contrato de transporte ni contrato de seguro.
- Entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de calidad, medidas, peso o recuentos).
- Embalar la mercancía.
- Dar aviso al comprador cuando entrega la mercancía a bordo del buque.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- Contratar el transporte a sus propias expensas.
- No tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
- Proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque.

- *CFR costo y flete*: “significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

”Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando deja la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida, y no cuando la mercancía llega al lugar de destino” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador y donde se da por cumplida la responsabilidad del vendedor, así sea él quien paga el transporte hasta el puerto destino. Pues bajo esta regla se exige al vendedor que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino. Además, se le exige que formalice un contrato de transporte o que lo proporcione.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación e importación necesarias para la negociación.
- Contratar o proporcionar un contrato de transporte para la mercancía desde el punto de entrega acordado.
- No tiene la obligación de formalizar un contrato de seguro.

- Entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado.
- Pagar todos los fletes.
- Pagar todos los costos de los trámites aduaneros para la exportación.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- No tiene obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
- No tiene la obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
- Proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- Pagar los costos relativos a la mercancía desde el momento en que el vendedor hace entrega de ella.
- Pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando es ordenada por las autoridades del país exportador.

➤ *CIF costo seguro y flete:* “significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

”El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte” (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

En esta regla el vendedor puede contratar un seguro de cobertura mínima.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía completa y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, en el lugar acordado, corriendo con costos, los riesgos de pérdida o daño hasta el lugar de la entrega.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de entrega designado y obtener cualquier licencia de exportación e importación necesaria para la negociación.
- Contratar o proporcionar un contrato de transporte para la mercancía desde el punto de entrega acordado.
- Formalizar un contrato de seguro.
- Entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta el momento en que se haya entregado.
- Pagar todos los fletes y seguros.
- Pagar todos los costos de los trámites aduaneros para la exportación.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proceder a su recepción según lo acordado.
- No tiene obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
- No tiene la obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
- Proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado, y mientras esté en tránsito.

- Pagar los costos relativos a la mercancía desde el momento en que el vendedor hace entrega de ella.
- Pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando es ordenada por las autoridades del país exportador.

3.10. Organismos y trámites primordiales en una importación

3.10.1. *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*: tiene como función “el desarrollo de la estrategia de las negociaciones comerciales del país, de promoción a las exportaciones y a la cultura exportadora y de fomento a la inversión extranjera, de conformidad con los lineamientos señalados por el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Consejo Nacional de Política Económica y Social, Conpes, y el Ministro” (Ministerio de Comercio Industria y turismo, 2011).

Pero en conjunto con esta función, Mincomercio es el principal organismo en materia de importaciones en Colombia, por tal razón dicta los reglamentos acerca de estas prácticas, de igual manera diseña los trámites que requieren las importaciones, y que se exponen a continuación.

- *Registro como importador*: el registro como importador se constituye en el primer paso para una empresa cuando ha decidido convertirse en importadora, y está definido de la siguiente manera: “El gobierno nacional ha expedido el Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 de Minhacienda, por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye en el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de importación, se debe tramitar el registro especificando esta actividad (casilla 54 y 55)” (Ministerio de Comercio Industria y turismo, 2011). Con el código 23 se definen los importadores.

- *Verificación de vistos buenos, permisos y licencias:* cuando se va a realizar una importación se debe verificar, con la ayuda del código arancelario, si el producto o servicio que se va a importar está sujeto a vistos buenos, permisos especiales, licencias o inscripciones previas ante entidades como ICA (productos agropecuarios, sanidad animal y vegetal), Invima (medicamentos, cosméticos, alimentos y demás de uso humano), Ministerio de Minas (combustibles y derivados del petróleo), Ministerio de Ambiente (especies de fauna y flora, refrigeradores, congeladores), Ministerio de Transporte (vehículos), Ministerio de Agricultura (Decreto 2439/94 y sus modificaciones), Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada (equipos de espionaje y contraespionaje), Superintendencia de Industria y Comercio (normas técnicas colombianas obligatorias), Ingeominas (piedras preciosas y esmeraldas), Fedecafé (exportación de café), DIAN (textiles y calzado), Banco de la República (oro, mineral de oro y sus aleaciones), entre otras.

En caso de necesitar alguno de estos vistos buenos, la importación requiere el registro, pero si el producto no está sujeto a ningún requisito previo, no se requiere la autorización de registro de importación.

- *Trámite ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: en caso de requerirse registro de importación:* “Conforme a lo dispuesto en el artículo 2º del Decreto 3803 de 2006, ‘El registro de importación ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo será obligatorio exclusivamente para las importaciones de bienes de libre importación que requieran requisito, permiso o autorización’” (Ministerio de Comercio Industria y turismo, 2011).

Este procedimiento se hace únicamente por medio electrónico a través de la página web: www.vuce.gov.co

La Ventanilla Única de Comercio Exterior, creada por medio del Decreto 4149 de diciembre de 2004, tiene como alcance agilizar los siguientes trámites: adaptación

del Formulario Único de Comercio Exterior, consulta electrónica de Certificado de Existencia y RUT, trámite electrónico a través de la ventanilla Única de Comercio Exterior (importación y exportación), pago electrónico, inspección única en puertos, aeropuertos y pasos de frontera.

Con relación a las importaciones, la VUCE es la encargada de llevar a fin el diligenciamiento del trámite de licencias previas y registros de importación, tales como el FUCE (Formulario Único de Comercio Exterior), el cual se usa para: registrarse como productor, comercializador, exportador e importador; registrar el bien o el servicio; describir, verificar y validar los procesos productivos y estandarizar la información requerida al interior de las entidades administrativas.

➤ *Para importación de bienes cuyo valor sea mayor a US\$1.000:*

A) Se debe adquirir certificado o firma digital ante www.certicamara.com o www.gse.com.co, luego entrar a www.vuce.gov.co por el link: Registro de Usuarios y obtener su usuario y contraseña.

El registro de usuarios ante la VUCE se debe hacer conforme lo dispuesto en la Circular N°. 018 del 7 de junio de 2011.

B) Ingresar a www.vuce.gov.co por el link: Ayuda / Importaciones y allí descargar los programas y manuales de uso.

C) Diligenciar el registro de importación en línea en www.vuce.gov.co, ingresando por el módulo de Importaciones. Se debe realizar el correspondiente pago por medio electrónico, el valor del registro de importación por cada 1.800 caracteres es de \$30.000.

➤ *Para importación de bienes cuyo valor sea menor a US\$1.000:*

A) Registro ante el Grupo VUCE y oficina de Sistemas de Información (Calle 28 # 13 A 15 pisos 16 y 2, Bogotá), con fotocopia de la cédula de ciudadanía, según lo dispuesto en la Circular 018 de 2011.

B) Firma de condiciones de uso en el grupo VUCE. A través de correo electrónico se asigna usuario y contraseña.

C) Elaboración del Registro de importación a través del sistema VUCE, en www.vuce.gov.co

D) Pago del registro de importación electrónico.

- *Registro y licencia de importación:* esta solicitud se debe diligenciar en términos FOB, CFR, o CIF; se debe hacer a través de la VUCE, y se debe tener en cuenta lo siguiente: describir la mercancía indicando si se trata de mercancía usada, imperfecta, saldos o si por el contrario es nueva; definir claramente el arancel de aduanas por medio del cual se realizará la importación; y no olvidar la firma del importador, pues en algunos casos esta debe ser digital.

- *Aprobación de las solicitudes de licencias de importación:* “El Decreto 3808 de 2006 y sus modificaciones señalan que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, verificará toda la información suministrada por el importador en la solicitud” (Gutiérrez, 2010).

Estas licencias y registros tendrán una validez automática de seis meses, que se comenzarán a contar a partir de la fecha de su aprobación y podrán ser prorrogadas por una sola vez hasta por tres meses más.

Los registros y licencias que amparen bienes de capital tendrán una validez de doce meses, y los que amparen productos agrícolas la que fije el Ministerio de Agricultura al otorgar el visto bueno.

Para todas estas solicitudes de modificaciones en la VUCE se encuentra el formulario de modificaciones expedido por Mincomercio a través de la VUCE.

3.10.2. *Aduanas*: son “entidades de carácter administrativo que tienen un componente fiscalizador y recaudatorio y que se encargan de velar por el cumplimiento de la normativa en materia de exportaciones e importaciones de productos” (Riesco, 2007). Su objetivo principal es la supervisión e inspección del tráfico internacional de bienes y servicios. En Colombia sus funciones las define el estatuto aduanero, el cual puntualiza que los responsables de las obligaciones aduaneras serán: el importador, el exportador, el propietario, el poseedor o el tenedor de la mercancía; así mismo, serán responsables de las obligaciones que se deriven por su intervención, el transportador, el agente de carga internacional, el depositario, intermediario y el declarante.

3.10.3. *DIAN*: el estatuto aduanero colombiano define que la Nación estará representada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), “la cual podrá fijar los costos de utilización de los servicios informáticos electrónicos y los procedimientos de recaudo de los mismos” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

Los trámites de la importación se deben realizar ante la DIAN a través de un declarante usuario aduanero, pues solo quien tiene esta condición puede actuar ante las autoridades aduaneras con el objeto de adelantar los procedimientos y trámites de importación, exportación o tránsito aduanero. Estos declarantes son:

1. *Las agencias de aduana*, que actúan a nombre y por encargo de los importadores y exportadores, también conocidas como SIA.
2. *Los almacenes generales de depósito* sometidos al control y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia, que podrán actuar como agencias de aduanas respecto de las mercancías consignadas o endosadas a su nombre en el documento de transporte, siempre que hubieren obtenido la autorización para ejercer dicha actividad por parte de la DIAN.

3. *Los usuarios aduaneros permanentes*, los usuarios altamente exportadores, las personas jurídicas que realicen importaciones y tránsitos aduaneros que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares, las personas jurídicas que realicen exportaciones que individualmente no superen el valor FOB de diez mil dólares, las personas naturales que realicen importaciones y tránsitos aduaneros que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares, las personas naturales que realicen exportaciones que individualmente no superen el valor FOB de diez mil dólares, los consorcios y las uniones temporales que se constituyan para celebrar contratos de obra pública con el Estado, los viajeros, la Sociedad Servicios Postales Nacionales y los intermediarios inscritos ante la DIAN, los consignatarios de las entregas urgentes, la Nación, las entidades territoriales y las entidades descentralizadas, los agentes diplomáticos, consulares y los organismos internacionales, las empresas transportadoras, los autores de obras de arte, entre otros definidos en el estatuto (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

En los casos definidos en el artículo 12 del estatuto aduanero, se requerirá que las importaciones se realicen a través de agencias de aduana (SIA), “las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999). Estas agencias van definidas por niveles, desde el 1 hasta el 4. Toda la reglamentación de las sociedades interventoras aduaneras se encuentra en el Decreto 2685 de 1999, el cual reglamenta el estatuto aduanero colombiano.

De no ser así, pueden realizarse las importaciones a través de un usuario aduanero permanente, un usuario altamente exportador o cualquiera de los nombrados anteriormente.

El gobierno nacional, a través del código aduanero, ha habilitado diversos lugares para el ingreso y la salida de mercancías del país.

Se encuentran en primer lugar todas aquellas zonas primarias aduaneras, concebidas como lugares del territorio aduanero nacional, habilitadas por la autoridad para que los agentes económicos del comercio exterior puedan realizar las operaciones de recepción, cargue, descargue, almacenamiento y movilización de mercancías.

“Las zonas primarias comprenden los muelles y puertos de servicio público, aeropuertos, depósitos públicos, privados e instalaciones industriales para desarrollar procesos de perfeccionamiento activo, los cruces de fronteras habilitados por normas de la Comunidad Andina de Naciones –CAN– y las vías terrestres permitidas para el traslado de mercancías bajo control aduanero hasta el lugar donde deban cumplirse las formalidades aduaneras” (Araújo Ibarra Consultores).

En el caso de puertos y aeropuertos, la DIAN exigirá que las instalaciones donde se realizarán las operaciones de cargue, descargue, custodia, almacenamiento y traslado de las mercancías bajo control aduanero, asuman la infraestructura física, los sistemas y dispositivos de seguridad y demás características necesarias descritas en el estatuto aduanero colombiano, que garantice la seguridad de las mercancías y el pleno ejercicio del control aduanero por parte de la DIAN.

Cuando se trata de mercancía que ingresa por vía terrestre al país, se realiza por los denominados cruces de frontera terrestre, vía o vías permitidas para el traslado de las mercancías, todas bajo control aduanero de la DIAN, hasta el lugar

determinado para el cumplimiento de las formalidades aduaneras inherentes a la entrada y salida de mercancías del territorio aduanero nacional.

Tanto los lugares como sus titulares responsables, tienen una serie de obligaciones y responsabilidades descritas en el estatuto aduanero colombiano.

Estos lugares autorizados por la DIAN para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero podrán ser públicos o privados, entre los cuales están los depósitos privados para transformación o ensamble, los depósitos privados para procesamiento industrial, los depósitos privados para distribución internacional, los depósitos privados aeronáuticos, los depósitos privados transitorios y los depósitos para envíos urgentes.

- *Depósitos públicos:* son lugares habilitados por la DIAN para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero, en los cuales pueden permanecer las mercancías de cualquier usuario del comercio exterior. La autoridad aduanera coordinará la destinación y acondicionamiento de las áreas requeridas para la habilitación de los depósitos públicos.
- *Depósitos privados:* son los habilitados por la DIAN para almacenar bajo control aduanero mercancías que vengan consignadas a la persona jurídica que figura como titular de la habilitación y estén destinadas en el documento de transporte a ese depósito habilitado. Igualmente, podrán almacenarse mercancías de exportación del titular del depósito, que se encuentren bajo control aduanero.
- *Depósitos privados transitorios:* son aquellos lugares que se les otorgan a personas jurídicas que, con la debida antelación a la llegada de la mercancía, hubieren presentado la respectiva solicitud. Dicha habilitación deberá tenerse al momento del arribo de la mercancía al territorio aduanero nacional. La DIAN autónomamente dictará las condiciones y requisitos para habilitar estos depósitos.

- *Depósitos privados para transformación o ensamble:* son aquellos lugares habilitados por la DIAN para el almacenamiento de las mercancías de importación que serán sometidas a la modalidad de transformación o ensamble, para aquellas que hubieren sido reconocidas por la autoridad competente como industrias de transformación o ensamble.

El término de almacenamiento en estos depósitos será de quince días, contados a partir de la llegada de las mercancías al territorio aduanero nacional, o a partir de la culminación de la operación de tránsito, cuando la mercancía haya sido sometida al régimen de tránsito.

- *Depósitos privados para procesamiento industrial:* son los habilitados por la DIAN para el almacenamiento de materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, por parte de personas jurídicas reconocidas e inscritas como usuarios aduaneros permanentes o usuarios altamente exportadores y autorizadas por la DIAN, para declarar bajo la modalidad de importación temporal para procesamiento industrial.

- *Depósitos privados para distribución internacional:* “son aquellos lugares habilitados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales a los usuarios aduaneros permanentes para el almacenamiento, conservación, acondicionamiento, manipulación, empaque, reempaque, o clasificación de mercancías extranjeras que serán sometidas prioritariamente a la modalidad de reembarque en el término máximo de un año, contado a partir de su llegada al territorio aduanero nacional y, subsidiariamente, en el mismo término, al régimen de importación de acuerdo con lo previsto en el presente decreto” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

- *Depósitos públicos de apoyo logístico:* son aquellos lugares habilitados por la DIAN a los puertos de servicio público, para el almacenamiento de mercancías extranjeras que serán sometidas en dichos lugares a los procesos de conservación,

acondicionamiento, manipulación, mejoramiento de la presentación, acopio, empaque, reempaque, clasificación, marcación, preparación para la distribución, reparación, acondicionamiento o limpieza.

- *Depósitos privados aeronáuticos:* son aquellos lugares habilitados por la DIAN a las empresas nacionales de transporte aéreo regular de pasajeros y de carga, para el almacenamiento de material aeronáutico (bienes necesarios para permitir el vuelo de las aeronaves) que venga consignado a dichas empresas.
- *Depósitos para envíos urgentes:* son aquellos lugares habilitados por la DIAN a las empresas de transporte internacional con licencia del Ministerio de Comunicaciones para ejercer la mensajería especializada, para el almacenamiento de mercancías objeto de importación o exportación bajo la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes.
- *Depósitos de provisiones de a bordo para consumo y para llevar:* son los lugares habilitados por la DIAN para el almacenamiento de mercancías en los términos establecidos en el estatuto aduanero colombiano. La habilitación de estos depósitos sólo podrá realizarse dentro de las instalaciones de los aeropuertos y de los puertos marítimos con operación internacional, a empresas de transporte aéreo y marítimo internacional legalmente autorizadas para funcionar en el país.
- *Depósitos francos:* “son aquellos lugares habilitados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para el almacenamiento, exhibición y venta de mercancías a viajeros que ingresen o salgan del territorio aduanero nacional en los términos establecidos en el presente decreto”. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

La habilitación de estos depósitos solo podrá realizarse dentro de las instalaciones de los aeropuertos y de los puertos marítimos con operación internacional; toda

mercancía que ingrese a estos depósitos estará exenta del pago de tributos aduaneros y del impuesto al consumo y se considerará importada temporalmente para reexportar en el mismo estado.

- *Zonas francas*: definidas por la Presidencia de la República como: “área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

Las mercancías ingresadas a estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones” (Secretaría de Prensa (SP) de la Presidencia de la República).

Las zonas francas tienen como objeto primordial promover la inversión nacional y extranjera y poseen un reglamento especial descrito en el Decreto 4051 del 23 de octubre de 2007.

El régimen aduanero no tendrá alcance en las zonas francas, pues se considera que “los bienes que se introduzcan a las zonas francas permanentes por parte de los usuarios, se considerarán fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los tributos aduaneros aplicables a las importaciones e impuestos a las exportaciones.” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

3.11. *Arancel de aduanas*:

Otro de los trámites importantes que se debe tener en cuenta en el momento de importar es la definición del arancel bajo el cual se importará la mercancía, que influirá directamente en los costos de la misma.

Arancel es el nombre de un impuesto o gravamen aplicado a los bienes que se importan o exportan en un país. El arancel puede ser *ad valorem* (basado en el valor), como un porcentaje del valor de los bienes; “específico”, como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen o “mixto”. Estos se liquidan con mayor frecuencia en los trámites de importación y con menor frecuencia y tasa en los trámites de exportación.

El gobierno nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, mediante el Decreto 4589 de 2006, ha adoptado el arancel de aduanas para Colombia, fundamentado en el sistema armonizado de descripción y codificación de mercancías implementado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

“La nomenclatura del sistema armonizado se compone de 6 dígitos, lo que significa que en la mayoría de los países del mundo, los bienes tienen una misma codificación a 6 dígitos. Los dígitos 7 al 10 obedecen a adiciones realizadas por cada país y, por lo tanto, pueden diferir entre un país y otro.

”A nivel de los países de la Comunidad Andina (CAN), los dígitos 7 y 8 son comunes para los países que forman parte de ella (Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia). Los dígitos 9 y 10 pueden variar entre los miembros de la CAN, debido a los desdoblamientos hechos por ellos para darle mayor distinción a ciertos bienes.” (Dávila, 2012)

En la mayoría de países del mundo existen 97 capítulos, los cuales comprenden la mayor parte de las descripciones de las mercancías, pero en Colombia existe uno más, el capítulo 98, que comprende los bienes de tratamiento especial, como los envíos urgentes y los tráficos postales.

En el arancel de aduanas colombiano se dispone que los aranceles en el territorio aduanero serán *ad valorem* y que las exportaciones no estarán sometidas al cobro de aranceles.

Cada dígito de una clasificación arancelaria tiene un significado específico: los dos primeros indican el capítulo; el tercero y el cuarto determinan la partida arancelaria y los dígitos 5 al 10, la subpartida arancelaria.

La DIAN está facultada para, mediante oficio, armonizar los aranceles que considere necesario.

El arancel de aduanas de Colombia, al igual que el de muchos países, conserva un orden de complejidad de las mercancías, desde el capítulo 1, que trata de animales vivos.

3.12. *Valoración aduanera:*

La valoración aduanera es el proceso utilizado por la DIAN para determinar la base para la liquidación y pago de tributos aduaneros (arancel e IVA) de una importación.

“En Colombia, el valor aduanero de las mercancías corresponde generalmente a su valor CIF, que se determina conforme a los parámetros establecidos en el Acuerdo de Valor de la OMC, dado que nuestro país forma parte de dicho acuerdo multilateral” (Dávila, 2012).

En Colombia la valoración aduanera es responsabilidad del importador, es él quien responde por la veracidad y precisión de la información ante la DIAN; dicha información debe ser suministrada junto con la documentación que le entrega a la agencia de aduanas que escogió para realizar su importación, con el fin de que esta última pueda elaborar, firmar y presentar la declaración de importación y la DAV.

“El sistema de valoración de aduanas contenido en el Acuerdo del Valor de la OMC, tiene como objetivo otorgar seguridad jurídica al comercio internacional de mercancías, con el fin de generar un mayor flujo comercial mediante la aplicación de un método de valoración uniforme en todos los países que forman parte del Acuerdo (a octubre del 2009 eran 153 países miembros)” (Dávila, 2012).

El valor en aduanas en Colombia está normalizado mediante el Decreto 2685 de 1999, con base en las disposiciones para la aplicación de las normas sobre valoración del GATT, y reglamentado por la resolución DIAN 4240 de 2000.

A continuación se relacionan los diferentes métodos utilizados por la DIAN para determinar el valor en aduanas de la mercancía:

3.12.1. Método de valor de transacción: el valor de transacción es el precio de la mercancía acordado entre el vendedor y el comprador en una transacción de venta internacional y que consta en una factura comercial.

3.12.2. Método del valor de transacción de mercancías idénticas: “Para que pueda aplicarse este método, las mercancías deben haberse vendido al mismo país de importación que las mercancías objeto de valoración. Deben también haberse exportado en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado” (Organización Mundial del Comercio). También deben ser idénticas, y haberse producido en el mismo país de origen que las mercancías comparadas.

3.12.3. Del valor de transacción de mercancías similares: se requiere que las mercancías sean muy similares y “que se hayan producido en el mismo país y por el mismo productor de las mercancías objeto de valoración. Para que pueda utilizarse este método, las mercancías deben haberse vendido al mismo país de importación que las mercancías objeto de valoración. Deben también haberse exportado en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado” (Organización Mundial del Comercio).

3.12.4. Método del valor deductivo: “El valor se determinará sobre la base del precio unitario al que se venda a un comprador no vinculado con el vendedor la mayor cantidad total de las mercancías importadas, o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el país de importación” (Organización Mundial del Comercio).

3.12.5. Método del valor reconstruido: es el valor aduanero determinado a partir del costo de producción de la mercancía. Este método es también conocido como “valor calculado” o “valor reconstruido” y “procedimiento del costo de producción”; cabe

aclarar que a estos costos se les agregan los costos de transporte y de seguro indispensables para colocar la mercancía en el lugar destino de la importación.

3.12.6. *Método del último recurso*: “Cuando el valor en aduana no pueda determinarse por ninguno de los métodos citados anteriormente, podrá determinarse según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación. En la mayor medida posible, este método deberá basarse en los valores y métodos determinados anteriormente, con una flexibilidad razonable en su aplicación” (Organización Mundial del Comercio).

Las normas establecidas en Colombia para el presente método se encuentran descritas en la Resolución reglamentaria 4240 de 2000 y en el estatuto aduanero, pero es necesario aclarar que estas normas se aplicarán siempre y cuando no contravengan la decisión 571 de la CAN ni la Resolución 846 de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

A continuación se relacionan los procedimientos especiales para la determinación del valor de aduanas, basados en el método de último recurso:

- Mercancías usadas y antiguas
- Mercancías obsoletas
- Mercancías reparadas, reacondicionadas o reconstruidas
- Mercancías reimportadas por perfeccionamiento pasivo
- Mercancías importadas en cumplimiento de garantía
- Mercancías importadas en remplazo de otras
- Mercancías procedentes de subastas
- Mercancías averiadas, dañadas o deterioradas
- Mercancías importadas en *leasing* con o sin opción de compra
- Mercancías objeto de legalización
- Mercancías elaboradas en zonas francas industriales de bienes y servicios

- Mercancías importadas temporalmente para reexportación en el mismo estado
- Mercancías importadas sin valor comercial
- Mercancías importadas sin fines comerciales
- Mercancías importadas para transformación o ensamble
- Mercancías importadas que hayan sido transportadas a granel
- *Software*
- Vehículos que sean introducidos en el país por sus propios medios
- Mercancías que van a ser objeto de un cambio de modalidad
- Mercancías de difícil valoración

3.12.7. *Métodos prohibidos*: Los siguientes son algunos criterios de valoración que no deben utilizarse ni en el caso de último recurso: “El precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país; un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles; el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador; un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares; el precio de mercancías vendidas para la exportación a un país distinto del país de importación. Y por último; Valores en aduana mínimos” (Dávila, 2012).

3.13. *Declaración Andina de Valor (DAV)*:

“La DAV es un documento soporte de la declaración de importación, que debe contener la información técnica referida a los elementos de hecho y circunstancias relativas a la transacción comercial de las mercancías importadas, que han determinado el valor aduanero declarado como base gravable.

”La DAV está concebida entonces como el documento en el cual el importador, por conducto de la agencia de aduanas, declara el valor de sus mercancías, de tal forma que su correcto

diligenciamiento depende en gran medida de que la autoridad aduanera acepte dicho precio como el valor en aduana de las mercancías” (Dávila, 2012).

3.14. *Medios de pago:*

Cuando la negociación se está adelantando con el proveedor, antes de firmar el contrato se debe establecer el medio de pago por el cual se realizará la compra; cabe aclarar que debe guardar coherencia con el término de negociación seleccionado previamente. En Colombia se cuenta con un régimen cambiario creado para fomentar y fortalecer el desarrollo económico, que genera formas que faciliten la internacionalización de la economía colombiana, siempre coherente con el derecho cambiario, “rama del derecho que interpreta y estudia las normas jurídicas destinadas a disciplinar el movimiento de las divisas en su conjunto” (legiscomex, 2012).

El régimen cambiario estipula las normas con respecto al manejo de las divisas en el país, y sobre las importaciones define que todas las operaciones de divisas derivadas de las actividades de importación deben ser canalizables “cuando su pago debe hacerse a través del mercado cambiario (es decir, a través de los IMC o de las cuentas de compensación)” (legiscomex, 2012).

Las importaciones podrán estar financiadas por los IMC, el proveedor de la mercancía y otros no residentes, según los términos de la operación, entre otros, por su valor FOB o CIF, también se pueden pagar con tarjeta de crédito internacional, pero de igual manera diligenciando todos los documentos requeridos para hacer pago de importación. Para mayor claridad, a continuación se relacionan los diferentes medios por los cuales el importador puede realizar el pago a su proveedor.

3.14.1. Giro directo: “Según el documento ‘Alternativas de financiación en el comercio internacional, medios de pago y disminución de riesgo’, elaborado por el Banco de Comercio Exterior de Colombia S. A. (Bancóldex), en el giro directo se emplean como formas de pago la transferencia simple, la factura cambiaria, el cheque, el contrato, la letra o la póliza” (legiscomex, 2006), y es el medio de pago más utilizado por los importadores colombianos, debido a que pagando a través de este medio el importador está reduciendo los costos, agilizando los procesos y minimizando la

intermediación. El margen de negociar esta forma de pago es mínimo para el exportador, pero sigue siendo muy recomendada para realizar importaciones.

Normalmente en las importaciones el giro directo se realiza a través de las entidades financieras, quienes ofrecen un plazo hasta de 180 días. Esto se debe tener en cuenta en la negociación con el proveedor, pues algunos piden la cancelación total de la importación como anticipo y en otros casos piden el pago después de entregar el producto.

3.14.2. Carta de crédito o créditos documentados: cuando se importa siempre se tienen ciertos riesgos, como por ejemplo, que llegue la mercancía que no es, o peor aún, que no llegue la mercancía comprada. Medios de pago como las cartas de crédito, los avales, los compromisos de pago, las cartas de crédito *stand by* (de EE.UU.) y las cobranzas documentarias son algunos de los mecanismos que existen para mitigar dichos riesgos, debido a que este medio de pago es financiado por los intermediarios financieros; las cartas de crédito según su forma de desembolso o pago pueden ser de diferentes modalidades: carta de crédito a la vista, aquella pagadera contra entrega, previa presentación de los documentos de entrega; carta de crédito de aceptación, en la que el beneficiario concede plazos para el pago iniciando desde el momento del despacho de la mercancía; y cartas de crédito de pago diferido, las cuales se comportan de manera similar a las cartas de crédito de aceptación.

Estos medios de pago que se comportan como crédito documentado, pueden ser revocables o irrevocables, avisados, confirmados o sin confirmar, transferibles o intransferibles, y todos están reglamentados por la Cámara de Comercio Internacional, entidad que dictamina los diferentes usos y condiciones de las cartas de crédito. Estos usos se encuentran en la más reciente publicación 600 CCI.

3.14.3. Carta de crédito o créditos documentados: las cuentas de compensación son aquellas cuentas abiertas en algún banco del exterior por una persona residente en Colombia. Generalmente son cuentas corrientes mediante las cuales se hacen y reciben pagos

de actividades de comercio exterior, y deben ser debidamente registradas ante el Banco de la República como cuenta de compensación.

“Los titulares de las cuentas corrientes de compensación deberán presentar trimestralmente a la Unidad Administrativa Especial de Impuestos y Aduanas Nacionales, la información requerida dentro del mes siguiente al trimestre en que se canalizaron, modificaron, actualizaron, complementaron y/o aclararon o presentaron las operaciones de cambio, y los informes de endeudamiento externo a través de dichas cuentas” (Perilla Gutiérrez, Rogelio, 2010).

3.14.4. Financiación del intermediario del mercado cambiario: algunos importadores adquieren de manera individual financiación de sus operaciones con entidades financieras extranjeras. Al vencimiento de la financiación otorgada por el intermediario cambiario extranjero, el importador deberá adquirir divisas a través del mercado cambiario a la tasa de mercado establecida, presentando la declaración de cambio, mediante dos posibles formularios del Banco de la República en Colombia: el formulario 1, por importación de bienes o el formulario 3, por endeudamiento externo.

3.14.5. Financiación directa del proveedor: cuando los importadores ya cuentan con relaciones comerciales de confianza, los proveedores ofrecen financiamiento directo en las compras hasta por 180 días. En este plazo deberán ser pagadas las importaciones ya entregadas por el proveedor; al vencimiento del crédito del proveedor, el importador deberá realizar giro al exterior por medio de la adquisición de divisas con los intermediarios del mercado cambiario o a través de la cuenta de compensación, si la tienen.

3.14.6. Crédito externo de mediano y largo plazo: los importadores pueden adelantar la solicitud de créditos para la financiación de sus compras con los mismos proveedores, los intermediarios cambiarios y los bancos extranjeros; cuando estos plazos superan los

seis meses, contados a partir de la entrega del documento de transporte, estos créditos requieren ser reportados ante el Banco de la República.

“Solo la financiación de importaciones amparadas en declaraciones de importación por valor superior a US\$10.000, o su equivalente en otras monedas, requiere el informe al Banco de la República” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999)

3.14.7. Arrendamiento financiero - leasing: las importaciones podrán financiarse bajo la modalidad de arrendamiento financiero cuando su plazo sea superior a 12 meses y se trate de bienes de capital definidos por la Junta Directiva del Banco de la República; para realizar su pago deberá diligenciarse la declaración de cambio por endeudamiento externo.

3.14.8. Pago con tarjeta de crédito internacional: “en las importaciones por valor superior a US\$10.000 o su equivalente en otras monedas, los importadores deberán presentar al momento de efectuar el pago al intermediario del mercado cambiario la declaración de cambio por importación de bienes, sin tener en cuenta si la financiación es o no superior a seis meses.

”Cuando el valor es igual o inferior a US\$10.000, el comprobante de pago o registro hará las veces de declaración de cambio” (legiscomex, 2010).

3.14.9. Pagos de importaciones en moneda legal: en este pago los importadores deben canalizar sus operaciones de comercio exterior a través de los intermediarios del mercado cambiario, por medio de abonos en moneda legal a las cuentas de los exportadores, abiertas por los exportadores no residentes o por las entidades financieras del exterior, según lo descrito en la Circular externa básica jurídica No. 007/96, de la Superintendencia Financiera de Colombia.

3.14.10. Pagos anticipados: los importadores pueden hacer el pago hasta del 100% del valor de la compra de manera anticipada, esto por solicitud del proveedor; si bien es

la manera más arriesgada de pagar las importaciones, aún sigue siendo muy utilizada por los importadores colombianos. Es recomendable dejar constancia que se trata de un pago anticipado en la declaración de cambio.

3.14.11. Inversión extranjera directa: muchas empresas extranjeras pueden hacer importaciones al país vía inversión extranjera; para esta operación de comercio internacional debe diligenciarse la declaración de cambio por inversiones internacionales de manera individual para cada inversión en particular.

3.14.12. Cobranzas: “Este mecanismo permite que el proveedor de las mercancías otorgue un plazo al importador para su pago, condicionado al establecimiento de una libranza que deberá canalizar a través de un intermediario bancario, que entregará los documentos de embarque una vez establecida la respectiva cobranza, la cual puede ser a la vista o por aceptación” (legiscomex, 2010).

3.14.13. Combinación de las formas de pago: los pagos de las importaciones también se podrán realizar a través de la combinación de algunos de los anteriores medios de pago; para esto se recomienda dejar clara en el contrato la forma de pago seleccionada y si se realizó alguna combinación.

Existen otras operaciones de comercio exterior conocidas como importaciones no reembolsables, estas operaciones no generan giro de divisas al exterior, por tal razón se deben tramitar por medio de licencia previa.

Es importante en este momento que el importador conozca las diferentes tasas de cambio que se manejan en Colombia. Cabe aclarar que tasa de cambio no es más que el valor de pesos colombianos que se dan por un dólar en Colombia. El Banco de la República seleccionó el dólar como moneda de referencia principal en Colombia por ser la moneda con la que más se realizan operaciones de comercio internacional.

Las tres tasas de cambio que se manejan en Colombia son: tasa para compraventa de divisas, por el mercado regulado, es la tasa cotizada por los intermediarios cambiarios que varía según la oferta y la demanda de la divisa; tasa de cambio representativa de mercado, un promedio del día anterior de las compras y las ventas de los intermediarios del mercado cambiario; y por último tasa de compra y venta para el mercado libre de divisas, con la que los intermediarios del mercado cambiario compran y venden divisas por ventanilla, esta tasa aparece diariamente en cada cartelera de los intermediarios.

3.15. *Logística nacional e internacional*

Muchos aspectos de relevancia dentro de los que más costos generan en el proceso de importación se encuentran en la logística de la importación. Si bien se conoce como logística todo proceso en el cual se incurre para poder llevar de un lugar a otro algún producto, servicio o persona, este proceso es fundamental en el momento de hablar de costos y calidad en las empresas y aún más en aquellas que importan, pues de él depende el éxito de la transacción.

Logística, según la definición del *Council of Logistics Management* “es la parte del proceso de la cadena de abastecimiento que planea, implementa y controla eficientemente el flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información desde el punto de origen hasta el punto de consumo, para satisfacer las necesidades del cliente” (Long, 2011, pág. 5). La logística debe coordinar la información con el transporte nacional e internacional, además de los depósitos y demás manejos de la mercancía; por tal razón es de suma importancia tener claras todas las actividades correspondientes a este proceso.

Siempre la logística será clave para agregar valor al producto o servicio; tener un proceso de logística integrada trabajando coordinadamente desde la consecución de los proveedores hasta la satisfacción de los clientes es clave para lograr una rentable importación. El reto en la logística integrada está en saber cómo abarcar otras compañías indispensables en el proceso de importación, por lo que a continuación se ilustran las actividades dentro de la logística nacional e internacional concernientes a un proceso de importación.

Para comenzar, como se mencionó en el análisis de mercado, se debe partir de la objetiva consecución de los proveedores, pues aunque desde el comienzo es importante, desde este punto hasta cuando la importación ya está concretada y se adelanta su pago es cuando la logística internacional comienza a cobrar mayor fuerza en dicha transacción.

Es importante aclarar que la logística internacional está “bañada” por una serie de costumbres y culturas de diferentes países. Por tal razón, algunas actividades pueden variar de un lugar a otro, aunque este cambio no debe interferir en las actividades fundamentales que ya han sido demarcadas por entidades competentes como la OMC (Organización Mundial de Comercio), la CCI (Cámara de Comercio Internacional) y el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). Dichas entidades han diseñado las leyes internacionales contenidas en los diferentes tratados y acuerdos realizados entre varias naciones, y asumidos como norma común internacional. Luego de que surge una norma internacional, es deber de cada país reglamentarla dentro de su territorio respaldando así el cumplimiento de la misma, sin importar si el país tiene un sistema monista o dualista de derecho internacional, lo que quiere decir que en el primero toda ley internacional primará sobre las leyes nacionales y será automáticamente ley nacional; mientras que en el segundo, toda ley internacional deberá tener una ley nacional que la implemente.

Cuando se tiene una importación definida, se deben tener claros documentos y requisitos de la empresa que va a importar, análisis de mercado y productos verificados, vistos buenos y demás requisitos según el producto que se va a importar, modalidad de la importación, término de negociación, código arancelario, y todo lo demás visto hasta este momento. Es cuando el importador puede comenzar con la tarea de la distribución física internacional.

3.16. Distribución física internacional

En este momento empiezan las actividades concernientes a la distribución física internacional, DFI, definida como “proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se

puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009)

La DFI guarda siempre respeto por los términos definidos en los contratos y vela porque estos se cumplan, por eso es fundamental tener claridad en la elaboración de los contratos de compraventa internacionales.

3.17. *Contratos de compraventa internacional*

En la Ley 518 del 4 de agosto de 1999, reglamentada mediante Decreto 2826 de 2001, Colombia aprueba la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, firmada el 11 de abril de 1980 y en la que se establecieron las normas que reglamentan la constitución de un contrato de compraventa internacional. Es importante señalar que se debe tener especial cuidado en el momento de redactar temas como, por ejemplo, las cantidades y cualidades de las mercancías compradas, formas de pago y cobro, plazos para la venta y entrega, Incoterm, instrucciones de uso, garantía de la mercancía, moneda de pago y documentos que soportan el contrato.

Existen varias clases de contratos de compraventa internacional de mercancías, se pueden clasificar en: contrato principal, contrato para distribuidor, contrato de agente intermediario, *joint venture* o riesgo compartido, contrato de transferencia de tecnología, contrato de licencia, contrato de *know how*, contrato de asistencia técnica, contrato de franquicia. Por eso es importante que el importador conozca plenamente todo el proceso de la negociación, para que pueda identificar qué tipo de contrato le permite llevarla a feliz término.

Es necesario que este contrato se formalice por escrito y “es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido, o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías” (Castro B Germán, 2011).

Definido el contrato de compraventa internacional, el importador debe comenzar con el primer paso que conforma la DFI: identificar y analizar la carga que le va a ser despachada.

3.18. Tipos de carga

Cuando se importan mercancías, estas son empacadas y protegidas por un embalaje especial según su tipo, para su protección y para facilitar su transporte; por tal razón, carga es “el modo, la manera o la forma de transportar mercancías (carga) y varía dependiendo de las características de esta” (legiscomex, 2008). Existen varios tipos de carga, a saber:

3.18.1. Carga general: “es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso, y que al estar embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad. Este tipo de carga se transporta en embalajes cuya forma, peso y dimensiones se ajustan a las características propias de estas y su manejo se lleva a cabo con el equipo básico del puerto” (legiscomex, 2008). Esta carga se transporta y se almacena junta y pueden ser cajas, bultos, botellas, cajones, entre otros. Se puede unir en contenedores, paletas, eslingas o barcazas.

3.18.2. Carga a granel: “son las cargas sólidas, líquidas o gaseosas, transportadas en forma masiva, homogénea, sin empaque, cuyo manipuleo usual no debe realizarse por unidades” (legiscomex, 2008). Esta carga se almacena comúnmente en silos o tanques, y no requiere de embalaje.

3.18.3. Carga peligrosa: “de acuerdo con el código internacional de mercancías peligrosas (IMDG, por sus siglas en inglés), son todas aquellas sustancias como gas, líquidos y sólidos que se encuentren dentro de un recipiente, tanque, contenedor o vehículo que debido a sus características físicas, químicas y propiedades representan un peligro.

Existen nueve clases: explosivos, gases, líquidos inflamables, sólidos inflamables, sustancias comburentes, sustancias tóxicas e infecciosas, materiales radioactivos, sustancias corrosivas y sustancias peligrosas varias” (legiscomex, 2008).

3.18.4. *Carga refrigerada o perecedera*: “es la carga que no ha tenido ningún proceso de transformación y requiere condiciones especiales para ser conservada. Un cierto número de productos, en especial los alimenticios, sufre una degradación normal en sus características físicas, químicas y microbiológicas, como resultado del paso del tiempo y las condiciones del medio ambiente” (legiscomex, 2008). Ejemplos: frutas, verduras, carnes, lácteos.

3.18.5. *Carga de animales en pie*: “en esta clasificación se incluye el transporte de animales vivos o en pie, principalmente el ganado ovino, caballar, porcino y bovino. En muchos países existen normas especiales que deben cumplirse para el transporte de animales vivos a bordo de embarcaciones” (legiscomex, 2008).

3.18.6. *Carga sobredimensionada o pesada*: “es la mercancía cuyo peso y/o dimensiones excede a las que se manejan con equipo convencional, por lo cual deberá ser transportada en compartimentos especiales o en buques acondicionados o construidos ex profeso para este tipo de carga” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

3.18.7. *Carga en tránsito*: “es aquella mercancía que temporalmente es desembarcada y almacenada con el propósito de que sea reembarcada en otro buque, porque requiere un trasbordo para llegar a su destino final, sin que tenga por ello que abandonar el recinto portuario” (legiscomex, 2008).

3.18.8. *Carga suelta*: “Bienes sueltos manipulados y embarcados como unidades separadas”. Ejemplo, tubos, llantas (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

3.19. *Empaque*

Al momento de comprar en el exterior es muy importante definir el empaque, teniendo en cuenta el material, el tamaño y el tipo de mercancía. El empaque se hace cada vez más influyente en el desarrollo de las importaciones debido a riesgos a los que se someten las mercancías, tales como: “disminución o ganancia de volumen, cambio o pérdida de color, variación de su densidad, hidratación o deshidratación, pérdida de peso debido a disminución de humedad y deterioro de su textura y presentación. Eso sin contar con las roturas, ralladuras o fisuras que pueden dejar en los paquetes a compresión, la vibración, los golpes y la fricción” (legiscomex, 2010).

Los consumidores actuales manejan diferentes exigencias a la hora de adquirir un producto y esto debe ser claro para el importador, que debe velar porque la mercancía siempre conserve su presentación.

Otro aspecto importante a la hora de seleccionar el empaque es “la preocupación mundial por las grandes cantidades de desechos, y que el uso excesivo de recursos para la producción de empaque y embalajes, pone en peligro la disponibilidad de las materias primas” (Proexport Colombia, 2003).

Es necesario entonces tener claridad acerca de los aspectos logísticos de empaque; por ejemplo, empaque es “todo producto fabricado con materiales de cualquier naturaleza y que se utiliza para contener, proteger, manipular, distribuir, y presentar mercancías.” (Proexport Colombia, 2003). “Es un sistema diseñado donde los productos son acomodados para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño. El objetivo también es lograr un vínculo comercial permanente entre un producto y un consumidor. Ese vínculo deber ser beneficioso para el consumidor y el productor” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

Según el documento “Tipos para el desarrollo de empaques exitosos”, elaborado por la Asociación Colombiana del *Packaging* (*Acolpack*), existen tres clases de empaques: el primario, el secundario y el terciario. El primario es el recipiente que mantiene un contacto directo con el producto, como es el caso de un sobre de azúcar.

El secundario es aquel que contiene uno o varios envases primarios y su función principal es agrupar los productos. Por ejemplo, una docena de paquetes de *snacks*.

El empaque terciario o embalaje es el que agrupa envases secundarios o contiene productos envasados en una misma unidad durante las operaciones de transporte, almacenamiento y comercialización. Este es el caso de una caja corrugada con dos docenas de champús” (legiscomex, 2010).

El embalaje es entonces el que protege el producto o conjunto de empaques de productos que se importan, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo de la mercancía.

El envase es un recipiente de estructura rígida como cajas, botellas, frascos y tarros, con o sin impresión gráfica, que pueden contener uno o varios productos líquidos, sólidos o gaseosos.

Por otro lado, existen también los empaques conocidos como unidad de carga o agrupación de cajas o bultos en una carga compacta de mayor tamaño y *packaging*.

Seleccionado el empaque, el importador debe tener clara la legislación colombiana acerca de los sistemas de empaques, con el fin de evitar que la DIAN rechace el producto por razones del empaque. El organismo normalizador en Colombia es el Instituto Técnico de Normalización y Certificaciones (ICONTEC).

Después de la selección del empaque, es necesario que el importador coordine los tiempos de entrega de su mercancía con los proveedores y que seleccione el medio de transporte que más facilite la importación, pero que vaya acorde con el medio de negociación seleccionado para la compra; así tendrá definidos la ruta del embarque y la entrega al comprador. Se exponen a continuación los tipos de transporte existentes en la logística, aclarando que son criterios de selección fundamentales en el momento de elegir uno, la tarifa, la distancia, el tiempo en tránsito, el valor de la mercancía, el seguro, el empaque y el embalaje y, por último, todos los costos, tiempos de entrega, tiempos de cargue y descargue de la mercancía.

3.20. *Sistemas y clasificación del transporte*

En el momento de definir el modo de transporte que se va a utilizar es primordial aclarar que el medio más utilizado para las operaciones de comercio exterior es el marítimo, el cual maneja cerca del 90% de la carga del comercio mundial, según la Organización Marítima Internacional (IMO), “organismo especializado de la ONU, desde el año 1948 es la organización responsable de la seguridad y protección marítima, además de promover la cooperación entre los Estados y las empresas transportadoras” (International Maritime Organization , 2011).

Los sistemas de transporte se pueden clasificar bajo diferentes formas, entre ellas la más común, por su medio de transporte, pero también suelen venir clasificados de la siguiente manera:

3.20.1. *Medios:*

- *Aéreo:* se contrata de aeropuerto a aeropuerto a través de agentes de carga aérea, la carga es suelta y se embarca por cupos o posiciones.
 - Documento de transporte: Guía aérea (AWB).
 - Ventajas: rapidez, fiabilidad, seguridad, menores costos de seguros.
 - Desventajas: es el más costoso, capacidad limitada, restringido para ciertos productos peligrosos” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

- *Marítimo:* aplica para vías navegables marítimas, o de navegación interior como ríos o lagos, se contrata de puerto a puerto a través de agentes de carga o embarcadores, la carga se embarca en contenedores especializados para lo cual debe ser consolidada.
 - Documento de transporte: Conocimiento de embarque (B/L).
 - Ventajas: tarifas más bajas, transporte en masa de grandes volúmenes, diversidad y especialización de buques, no tiene restricciones para productos peligrosos.
 - Desventajas: baja velocidad, seguro y embalajes más costosos, costos portuarios, altos riesgos de saqueo y deterioro, frecuencias más espaciadas” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009). Este es el medio que

permite transportar los volúmenes de carga más grandes y a mayores distancias que los demás modos de transporte.

➤ *Terrestre por carretera:* aplica para transporte por vías y carreteras, se contrata de puerta a puerta a través de agentes de carga, la carga se transporta en contenedores especializados de acuerdo con sus características, no tiene restricciones para productos peligrosos, según las distancias puede ser menos costoso que el aéreo pero más costoso que el marítimo.

- Documento de transporte: Carta porte (CMR).
- Desventajas en Colombia: informalidad, guerra de tarifas y fletes, ineficiencia operativa y documentaria, demora en cargues y descargues por falta de infraestructura, parque automotor obsoleto, carreteras en mal estado, falta de capacitación a los conductores en servicio al cliente, inseguridad en las vías.

➤ *Terrestre por tren (ferrocarril):* “aplica únicamente para transporte por vías férreas, se contrata de terminal a terminal a través de agentes de carga, esta se transporta en contenedores especializados de acuerdo con sus características, no tiene restricciones para productos peligrosos, es el menos costoso de los transportes terrestres especialmente en largas distancias”. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009)

- Documento de transporte: Carta porte (CIM).

➤ *Multimodal:* “el porte de mercancías de por lo menos dos modos de transporte desde un lugar situado en un país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega situado en un país diferente”. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009)

“La búsqueda constante de una mayor economía posibilita la interacción de estos medios, apareciendo servicios mixtos que utilizan, en cada caso, la más adecuada

combinación de medios. La característica más importante de esta coordinación de servicios es el libre intercambio de equipos” (Navascués, 2001).

- Documento de transporte: documento de transporte entre un OTM y su cliente.
- Características y ventajas: mayor seguridad, proporciona precios previamente acordados para las operaciones puerta a puerta, propicia nuevas oportunidades comerciales para exportaciones no tradicionales, como consecuencia de mejores servicios de transporte.

3.20.2. Propiedad de medios: Incluye las modalidades de transporte propio, contratado o mixto.

3.20.3. Otras clasificaciones: Comprende la clasificación del transporte según: zonas geográficas atendidas (en transporte nacional, internacional o regional), clase de servicios (regular y discrecional) y régimen de carga (completa y fraccionada).

El costo del transporte y el del seguro se suman para determinar el valor CIF de la mercancía, que constituye el valor base para la liquidación de los tributos aduaneros en Colombia, por lo que es recomendable ser muy cuidadoso a la hora de seleccionar los fletes y los seguros.

3.21. El seguro

Los riesgos que debe asumir el importador están descritos en el término de negociación seleccionado, pero no se debe olvidar que “para efectos de fijar el valor en aduanas sobre el cual se cobrará el impuesto, se tomará del costo de la prima del seguro desde el puerto de origen hasta el lugar de importación” (Gutiérrez, 2010).

El seguro de transporte internacional de las mercancías es el instrumento que le da mayor tranquilidad al importador al esperar sus productos, porque al contratar un seguro se exime de asumir daños, pérdidas o averías en la mercancía importada.

Es papel del importador analizar según su mercancía y su tipo de importación, los riesgos en los cuales incurrirá, con el fin de realizar la cotización pertinente del seguro que mejor se acomode a sus necesidades. Para esta diligencia es fundamental definir lo siguiente:

1. Interés asegurable
2. Trayecto asegurado
3. Medio de transporte
4. Sitios intermedios de almacenamiento
5. Clases de empaques y embalajes
6. Coberturas.

El valor de la póliza de seguros está entre 0,8% y 3% del valor asegurado de la mercancía. Existen dos clases de pólizas de seguros: las automáticas, cuando se movilizan cargas grandes y muy constantes, y las específicas, que se presentan cuando los embarques son menores y de poca regularidad. Para cualquiera de las dos pólizas se ofrecen diferentes coberturas dependiendo de la compra, el tipo de mercancía y de transporte; estas van desde las mínimas que incluyen cobertura por incendio, caídas, y daños; hasta coberturas más amplias como las de saqueo, falta de entrega, avería particular, guerra, rebelión, entre otras, dependiendo de la compañía aseguradora y del tipo de mercancía.

“Las pólizas más utilizadas en Colombia ofrecen una protección integral que se denomina contractualmente cobertura completa, definición que incluye cuatro riesgos principales: pérdida total o parcial, falta de entrega, avería particular y saqueo” (Gutiérrez, 2010).

3.22. *El operador logístico*

Como ya se ha visto, la logística cobra cada vez más importancia, motivo por el cual es cada vez más frecuente la utilización de los servicios de un operador logístico.

“Tanto la tendencia global como la nacional marcan un camino en donde la tercerización de las tareas de la cadena de abastecimiento es una opción real y adecuada para muchas empresas de diferentes sectores de la economía, por lo que saber escoger un operador logístico se convierte en una decisión trascendente para cualquier organización.” (Vargas M. Luis Daniel, 2012).

En Colombia han mejorado de manera sustancial las empresas prestadoras de estos servicios y se han ubicado a la altura de las empresas mundiales en estándares de calidad y servicio, esto les da una ventaja competitiva a nivel de costos, como consecuencia de operar en el mismo país donde prestan el servicio.

Pero, ¿qué es un operador logístico? “Son cada una de las empresas que soportan el transporte y manejo de la carga desde el punto de salida en origen, hasta el punto de entrega en destino. Estas empresas han evolucionado ajustándose a los requerimientos de los mercados globales, y están en capacidad de brindar todos los servicios conexos con la cadena logística de manera integrada, proceso más conocido como logística integral” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

Entre algunas de las funciones de un operador logístico se encuentran: embalaje, procesamiento de pedidos, almacenamiento, control de inventarios, entre otros.

A nivel mundial existe un código de buenas prácticas del operador logístico, desarrollado por una empresa de logística española llamada: Lógica, Soluciones de logística integrales S.A., que ha definido en su código tres diferentes dimensiones relacionadas con el servicio de los operadores logísticos: grupos de interés, administración e infraestructura, conjunto de principios rectores e inspiradores de la calidad en su funcionamiento.

Se recomienda a la hora de escoger el operador logístico, revisar si este cumple con el código anteriormente nombrado, además de conocer: “nivel del cubrimiento en el exterior, volumen de ventas y estabilidad financiera, especialidad en sus operaciones internacionales y, por último, sistemas de información y seguimientos de la carga” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

3.23. *Embarque de la mercancía*

El embarque de mercancía es el proceso de enviarla o despacharla por parte del vendedor, esto ocurre cuando el exportador cumple con todos los requisitos exigidos por la autoridad pertinente en el país de origen y que respondan al contrato de compraventa pactado con el comprador o importador. Al igual que muchos otros procesos de importación y exportación de productos, el embarque de mercancías lleva un riguroso protocolo correspondiente a la normatividad de cada país.

Este proceso de embarque se hace en el momento definido por el contrato y el término de negociación pactado, ya sea en el momento en que el exportador o vendedor recibe el adelanto al pago de la mercancía (por giro directo o cualquier otro medio de pago definido), o cualquier otro convenido.

Sobra aclarar que para el momento del embarque la mercancía debe estar debidamente empacada o embalada, respondiendo a los requisitos del tipo de mercancía.

3.24. *Costos de la DFI*

La estructura de costos de la DFI (distribución física internacional) está compuesta por todos aquellos rubros en los que se incurre para realizar la importación. Algunas variables aumentan el costo de la importación, pero el importador debe cruzarlas en una relación costo - riesgo y oportunidad, por ejemplo, puede que aumentando la velocidad de transporte, que es más costoso, se vea beneficiado el importador. Las variables más volátiles son: rapidez, seguridad, disponibilidad, extensión y velocidad del transporte.

Estos rubros van clasificados en tres grupos: país exportador, tránsito internacional y país importador. Para mayor claridad se ilustra la siguiente matriz de costos de la DFI, tomada de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Cuadro 1. Matriz de costos de la DFI

	Costos & Variables	Términos en inglés	Explicación	Precio
País de origen	1. Costo del producto	Product cost	Incluye desarrollo, adaptación, control de calidad, empaque, embalaje, marcas y algún otro proceso necesario para colocar el producto disponible para la exportación	
	2. Utilidad del vendedor	Seller profit	Calculada de acuerdo a los parámetros del mercado y el país de destino	
	3. Cargue	Loading	En las bodegas del vendedor	EXW (... lugar convenido)
	4. Transporte local	Domestic carriage – Inland freight	Hasta el punto de embarque	
	5. Seguro local	Insurance	Hasta el punto de embarque	
	6. Documentación	Export documentation	De exportación	
	7. Bodegaje y embarque	Warehousing and shipping	Manejo en punto de embarque	
	8. Agenciamiento aduanero	Customs clearance	Despacho de aduanas para exportación	FCA (... lugar convenido)
	9. Entrega al costado del buque	Delivery alongside the ship or vessel	Manejo hasta ese punto	FAS (... puerto de embarque convenido)
	10. Transbordo	Transshipment	Cargue en el buque	FOB (... puerto de embarque convenido)
Tránsito	11. Transporte principal	International main carriage	Desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino	CFR (... puerto de destino convenido)
			Desde el punto de embarque hasta el punto de destino	CPT (... lugar de destino convenido)
País de destino	12. Seguro transporte principal	Transport insurance	Desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino	CIF (... puerto de destino convenido)
			Desde el punto de embarque hasta el punto de destino	CIP (... lugar de destino convenido)
	13. Entrega en la frontera	Delivery at frontier	Manejo hasta ese punto	DAF (... lugar convenido)
	14. Entrega a bordo	Delivery on board	Manejo hasta ese punto	DES (... puerto de destino convenido)
	15. Entrega al costado del buque	Delivery on the quay	Descargue en puerto	DEQ (... puerto de destino convenido)
	16. Desembarque y bodegaje	Unloading – Terminal handling	Manejo en punto de desembarque	
	17. Documentación	Import documentation	De importación	
	18. Transporte local	Domestic carriage – Inland freight	Hasta las bodegas del comprador	DDU (... lugar de destino convenido)
	19. Agenciamiento aduanero	Custom clearance	Despacho de aduanas para importación	
	20. Arancel	Customs duty, import charges	Impuesto de nacionalización de acuerdo a su clasificación arancelaria que se aplica sobre el valor CFR-CIF o CPT-CIP	DDP (... lugar de destino convenido)
	21. Utilidad del comprador	Buyer profit	Si aplica para productos de comercialización	PVP (Precio venta público en destino)

Fuente: Consultoría Brand-X Cámara de Comercio de Bogotá, 2012.

Cuadro 2. Documentos de la DFI

Documento		Quien lo emite	Cuando	Función	✓
Español	Inglés				
Factura Comercial	Commercial invoice	El vendedor	Al despachar la mercancía.	Contiene la información esencial de la negociación como datos del exportador e importador, la descripción de los artículos, precios, información de pago y términos de negociación. Es necesaria para el cálculo de los impuestos y aranceles por parte de la Aduana.	
Lista de empaque	Packing List	El vendedor	Al despachar la mercancía.	Describe detalladamente el contenido de la carga y su peso y medidas.	
Conocimiento de embarque	Bill of lading (B/L)	La naviera o su representante (Freight forwarder).	Al entregar la carga a bordo del buque.	Solo para embarques marítimos, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga a la naviera o su representante. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	
Guía aérea	Airway bill	La aerolínea o su representante (Freight forwarder).	Al entregar la carga para embarque aéreo.	Solo para embarques aéreos, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga a la aerolínea o su representante. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	
Carta porte	Consignment note	El transportador para embarques terrestres, por carretera o por tren.	Al entregar la carga.	Solo para embarques terrestres, tiene 2 funciones básicas: 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga al transportador. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	
Carta porte OTM	Consignment note MTO	El operador de transporte multimodal OTM.	Al entregar la carga.	Solo para embarques que requieren de transporte multimodal o combinación de diferentes tipos de transporte. 1) Es el recibo de consignación y entrega de la carga al operador. 2) Es el contrato de transporte de la carga.	
Póliza de seguro	Insurance policy	El corredor de seguros	Antes de embarcar.	Es el certificado de que la carga se aseguro durante el transporte.	
Certificado de origen	Certificate of origin	Existen entidades oficiales en cada país o en algunos casos el vendedor.	Al despachar la mercancía.	Certifica el origen de los productos o sus materias primas y es requerido para obtener los beneficios preferenciales de los acuerdos comerciales en el país de destino.	
Licencia de exportación	Export license	Entidades oficiales de cada país.	Antes de realizar la exportación.	Algunos países requieren que los exportadores obtengan un permiso previo a la exportación de productos que son sensibles a sus mercados internos.	

Fuente: Consultoría Brand-X Cámara de Comercio de Bogotá, 2012.

3.25. *Llegada de la mercancía*

Al momento de llegada de la mercancía se pueden mejorar los tiempos y evitar sanciones si se coordina el proceso entre importador, agencia de aduanas y transportador internacional. Cuando el importador realiza la compra y por ende el contrato de compraventa, debe ser claro en las obligaciones aduaneras del transportador, pues este debe informarle a la DIAN el momento y el puerto o lugar de arribo de la mercancía, para evitar sanciones por una mercancía que llegue al territorio nacional sin ser informada en los plazos establecidos por la ley colombiana.

El transportador o el agente aduanero del importador deben entregar a la DIAN los documentos soportes de una importación en los tiempos establecidos por el estatuto aduanero colombiano, no hacerlo acarrea sanciones.

El transportador debe suministrar a la DIAN los documentos que respaldan la importación: aviso de llegada; manifiesto de carga (el cual verifica la DIAN y se lo pasa al depósito); descargue (en este momento entrega el documento del transporte; incorpora la información en el sistema; informa y justifica inconsistencias de exceso o faltantes de mercancía), y por último, la planilla de envío.

En la actualidad existe la modalidad de preinscripción de la mercancía (véase 3.10 Organismos y trámites primordiales de una importación): “El reconocimiento previo o preinscripción es una práctica creciente por parte de los importadores en Colombia, a fin de asegurar la cantidad, la calidad y la presentación de los bienes que importan. A mayor valor de los bienes y variedades de presentación, condiciones más estrictas de preservación así como un potencial incremento en el riesgo de robos en el país de origen, será mayor la necesidad de un reconocimiento previo o preinscripción de los bienes que se importan” (Dávila, 2012).

A su llegada, la mercancía es almacenada por el tiempo que duren los trámites de nacionalización y liberación en diferentes depósitos. Estos serán enunciados a continuación.

Estos depósitos son lugares autorizados por la autoridad aduanera para el almacenamiento de mercancías bajo control total aduanero; el término de almacenamiento depende del tipo de depósito, conforme lo señala el artículo 47 y siguientes del Decreto 2685 de 1999.

Los depósitos pueden ser públicos, privados, depósitos privados transitorios, depósitos privados para transformación o ensamble, depósitos privados para procesamiento industrial, depósitos privados para distribución internacional, depósitos públicos de apoyo logístico, depósitos privados aeronáuticos, depósitos para envíos urgentes, depósitos de provisiones de a bordo para consumo y para llevar, depósitos francos, y zonas francas.

Si la mercancía ha sido importada bajo las siguientes modalidades: importación para transformación o ensamble, importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital, importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación - exportación, importación temporal para procesamiento industrial, para las unidades funcionales, para mercancías consignadas a un usuario aduanero altamente exportador; dicha mercancía deberá ser transportada por vía terrestre hasta el depósito o aduana que se requiere para su nacionalización. Este procedimiento se conoce como tránsito aduanero, que también se utiliza cuando las mercancías importadas están consignadas o endosadas a la Nación, las entidades territoriales o descentralizadas del país.

3.26. Nacionalización de la importación

Para realizar una adecuada nacionalización es preciso que el importador, desde que comenzó con la actividad de comercio exterior, vaya archivando los documentos que de esta se generen, pues el proceso de nacionalización va a depender de varias decisiones tomadas anteriormente, tales como régimen de importación, modalidad de importación, tipo de negociación y transporte seleccionado para la transacción.

La nacionalización la realizará el declarante, es decir, la agencia de aduanas seleccionada por el importador; esta agencia debe tener en su poder los siguientes documentos: “registro o licencia de

importación (cuando haya lugar); factura comercial (cuando hubiere lugar a ella); certificado de origen (para situaciones especiales, entre las que se encuentran la solicitud de reducciones o exenciones arancelarias); lista de empaque (cuando hubiere a lugar); documento de transporte; poder o mandato especial a una agencia de aduanas (o endoso aduanero del documento de transporte por parte del último consignatario a una agencia de aduanas); declaración andina de valor (por lo general se diligencia para importaciones ordinarias por valores FOB superiores a US\$5.000 cada una); declaración de exportación o documento que acredite la exportación ante la autoridad aduanera del país de procedencia de la mercancía y en los eventos en que la DIAN así lo exija” (Dávila, 2012).

Con todos los documentos, la agencia debe presentar la solicitud de licencia previa o registro de importación, la cual se diligencia a través de la VUCE; en el momento en que la mercancía ya se encuentra en el lugar destino, la agencia de aduanas debe realizar la declaración de importación; esta declaración debe ser electrónica y debe hacerse antes de un mes (salvo solicitud de prórroga hasta por un mes adicional) contado desde la fecha en que la importación llegó a territorio aduanero nacional.

La declaración de importación es el documento que usa el declarante para informarle a la DIAN sobre el régimen aduanero, el término de negociación, la modalidad de la importación y las características de las mercancías. Este documento deberá presentarse a la Administración de Aduanas con jurisdicción donde se encuentra la mercancía importada.

La legislación aduanera contempla cinco clases de declaración de importación:

3.26.1. Inicial: es aquella que se presenta oportunamente por primera vez, después de haber sido introducida la mercancía al territorio nacional.

3.26.2. Legalización: procede la declaración de legalización en los siguientes eventos: cuando las mercancías presentadas a la aduana han incumplido alguna obligación aduanera que dé lugar a su aprehensión; cuando la mercancía se descargue del medio de transporte sin la entrega previa del manifiesto de carga; cuando habiendo sido

oportunamente informados los excesos o sobrantes, no se justifiquen por el transportador dentro de los dos días para los primeros y los dos primeros meses para los segundos; cuando se configure su abandono legal.

3.26.3. Anticipada: se refiere a la declaración que se presenta con una antelación a la llegada de la mercancía no superior a quince días. El Decreto 2373 de 2004 y la Resolución de la DIAN 1513 de 2005 establecieron la obligatoriedad de utilizar este tipo de declaración para algunas mercancías procedentes de Panamá y China.

3.26.4. Corrección: esta declaración de corrección podrá presentarse antes de que la declaración quede en firme, es decir, dentro de los tres años siguientes a la presentación y aceptación de la declaración inicial y solo procede por una vez para subsanar errores en subpartida arancelaria, tarifas, tasa de cambio, sanciones, operación aritmética, modalidad, tratamientos preferenciales, valor FOB, fletes, seguros, otros gastos, ajustes y valor en aduanas. No procederá declaración de corrección cuando la autoridad aduanera hubiere formulado liquidación oficial de corrección o de revisión.

3.26.5. Modificación: “la modificación de la declaración de importación procederá cuando el régimen de importación lo permita caso en el cual no generará sanción alguna” (Perilla Gutiérrez, Rogelio, 2010).

Luego de presentar la declaración de la importación, se debe presentar la declaración andina de valor de la mercancía (véase 3.10 Organismos y trámites primordiales de una importación); aunque cabe aclarar que las siguientes importaciones están exentas de presentar esta declaración: importaciones inferiores a US\$5.000; donaciones o importaciones destinadas a los servicios de salud, alimentación, investigación científica; importaciones efectuadas por personal diplomático; importación de equipajes y menajes; importación temporal de corto plazo; importaciones de material reservado de las fuerzas militares e importaciones de entidades oficiales sin ánimo de lucro.

En ese momento la DIAN determina el valor en aduanas de la mercancía y genera la aceptación de la declaración, proceso que autoriza al declarante a realizar el pago de los tributos aduaneros que se liquidaron, teniendo como base el “valor en aduanas”. Cuando estos pagos se han realizado, el declarante debe presentarlos a través del sistema informático de la DIAN, momento en el cual la entidad determina si hay levante automático de la mercancía, o por el contrario ordena una inspección documental o física. No se consideran derechos de aduanas el impuesto sobre las ventas causado con la importación (liquidado sobre el valor en aduanas más el arancel), las sanciones, las multas y los recargos al precio de los servicios prestados; por el contrario, aparte del IVA, que es descontable para el importador, los demás gastos se constituyen en un mayor valor de la importación.

Si transcurridos los plazos estipulados para realizar la nacionalización de la mercancía el agente de aduanas o declarante no ha logrado conseguir el documento de levante de la mercancía, esta se considerará en abandono legal y se generará el trámite de legalización con el pago de rescate si se quiere recuperar.

“Para evitar el abandono legal, la agencia de aduanas debe realizar la presentación de la declaración de importación con suficiente anticipación y con la documentación soporte completa y correcta dentro del plazo de almacenamiento fijado. Es importante señalar que este plazo de almacenamiento y abandono legal no se aplica para las mercancías que son introducidas a una zona franca” (Dávila, 2012).

La aduana también podrá cobrar impuestos o gravámenes a las importaciones por concepto de: *dumping*, o protección a la producción nacional; subvención, o derechos compensatorios cuando la producción nacional ha recibido apoyo del gobierno; salvaguardias, cuando aumenta desmedidamente la importación de cierta mercancía; y por último, contingentes, cuando se superan las cantidades máximas de cada mercancía que puede entrar al país.

Después de que la aduana recibe el pago de los tributos, y haya realizado o no inspección de la mercancía, se dan por cumplidos los requisitos impuestos por el gobierno a través de la DIAN,

reglamentados en el Decreto 2685, artículo 128, puede autorizar su levante, que es el acto por el cual autoriza al declarante el retiro de la mercancía importada.

3.27. Legalización de la importación

El pago que el importador realizó al proveedor en el exterior está sujeto a legalización en Colombia. Para esto, la entidad competente, según la Ley 9 de 1991, es el Banco de la República, cuya junta directiva, mediante la Resolución 8 de 2000, ha reglamentado el proceso de legalización del giro al exterior por concepto de importaciones.

El plazo para la legalización del giro al exterior es de seis meses, contados a partir de la fecha de expedición de documento de transporte; si el caso es de importación de mercancías a zona franca, el plazo se cuenta desde el momento en que se diligencia el formulario de movimiento de mercancía en zona franca “ingreso”.

3.28. Declaración de cambio

La declaración de cambio es el formulario diseñado por el Banco de la República para que el importador, bajo juramento, informe el monto, las características y demás condiciones de la operación de cambio que ha realizado para cada importación.

Toda operación producto del mercado cambiario realizada por residentes en Colombia y residentes en el exterior, debe presentar declaración de cambio.

“Los importadores de bienes deberán diligenciar la declaración de cambio por importación de bienes, formulario No. 1 del Banco de la República, en el momento de girar las divisas, utilizando los correspondientes numerales cambiarios, bien sea mediante su compra a los intermediarios del mercado cambiario o su giro a través de las cuentas corrientes de

compensación. Para el giro de servicios, transferencias y otros conceptos, se emplea el formulario No. 5 del Banco de la República” (Perilla Gutiérrez, Rogelio, 2010).

3.29. *Obligaciones del titular de la declaración de cambio*

Las siguientes son las obligaciones que tiene el importador cuando realiza una declaración de cambio:

1. Haber diligenciado correctamente y con datos verídicos la declaración.
2. Presentar al intermediario bancario por medio del cual realizó el giro al exterior.
3. Conservar los documentos del giro y la declaración de cambio, hasta por tres años.

La corrección de una declaración de cambio se puede presentar solo ante el mismo intermediario financiero por medio del cual se realizó el giro al exterior, y dentro de los 15 días hábiles siguientes a la fecha de su presentación inicial. Los únicos datos que no se pueden corregir son aquellos correspondientes al importador, su nombre, su NIT y demás.

3.30. *Obligaciones del importador después de llegada a mercancía*

Crear que cuando la mercancía arriba a su último destino la importación ha llegado a su fin es un grave error, pues el importador y su agente aduanero después de haber finalizado el proceso, tienen una serie de obligaciones reglamentarias:

“Para efectos aduaneros, la agencia de aduanas como declarante, es la única responsable ante la DIAN por la conservación de la siguiente documentación:

- ”a. Registro o licencia (si hay lugar)
- ”b. Factura comercial
- ”c. Certificado de origen (para disposiciones especiales, entre las que se encuentran la solicitud de reducciones o exenciones arancelarias)
- ”d. Lista de empaque (cuando hubiere lugar)

- ”e. El documento de transporte
- ”f. El poder especial a la agencia de aduanas
- ”g. La declaración andina de valor (por lo general se diligencia para importaciones ordinarias por valores FOB superiores a US\$5.000 cada una)” (Dávila, 2012).

Esta documentación debe ser archivada por cinco años a partir de la fecha en la que se nacionalizó y legalizó la importación; la DIAN podrá solicitar dichos documentos en cualquier momento dentro del plazo establecido, y de no presentarlos el importador podrá ser sancionado con una multa hasta de diez salarios mínimos mensuales.

“Es importante anotar que la agencia de aduanas tiene la obligación legal de suministrarle al importador copias de las declaraciones de importación y andina de valor cuando este se las solicite. No hacerlo podría ocasionarle un riesgo de multa por parte de la DIAN de veinte salarios mínimos legales mensuales vigentes. En el contrato de prestación de servicios de agenciamiento aduanero entre el importador y su agencia de aduana, se establece la obligación de esta última de suministrar oportunamente los documentos de importación” (Dávila, 2012).

Por otro lado, la DIAN cuenta con facultades para verificar la autenticidad y veracidad de los documentos de importación, por tal razón podrá pedir en cualquier momento, incluso después de culminada la negociación, documentos, información contable y cambiaria de la empresa importadora, a ella misma o a su agente de aduanas.

Este proceso, conocido como fiscalización de la DIAN, incluye una actividad denominada inspección aduanera, actividades de auditoría que la entidad puede notificar al importador durante y después de cualquier actividad importadora.

3.31. Comercio exterior

Comercio exterior y comercio internacional son dos actividades diferentes. En este espacio se documentan los temas relacionados con el comercio exterior, entendido como el conjunto de

leyes y regulaciones que desarrolla cada país, con la ayuda del derecho internacional, para llevar a cabo operaciones de comercio exterior como importaciones o exportaciones necesarias para el buen desarrollo de la economía nacional.

Las relaciones comerciales entre diferentes países se llevan a cabo promoviendo acuerdos de integración comercial y de cooperación entre ellos. El comercio exterior permite el mejoramiento de la competitividad, promueve *clusters* conformados por diferentes empresas y diferentes países, fortalece la pequeña y mediana empresa, y por último, promueve y desarrolla actividades relacionadas con la conservación, defensa y protección del medio ambiente.

El comercio exterior es el impulsor de un sinnúmero de ventajas para cada país, como por ejemplo impulso al bienestar económico y social, estabilidad de los precios internacionales, aumento de la competitividad y la productividad de los países, entre otros. Por esta razón, el comercio exterior ha tomado tanta fuerza dentro de las economías nacionales y aún más en la economía colombiana, pero para poder desarrollar un adecuado comercio exterior, Colombia debió ajustarse a los lineamientos definidos en el Derecho internacional.

El Derecho internacional está integrado por las leyes que rigen todos los acuerdos y tratados internacionales, estas leyes o normas pueden ser de carácter bilateral, cuando se dan entre dos países, y de carácter multilateral cuando son acogidas por varias economías. Mientras que cada país es autónomo para establecer su propio sistema de leyes y normas para las diferentes áreas de la economía, el Derecho internacional exige la aceptación de un conjunto de normas y leyes compartidas y aceptadas por las entidades internacionales y por cada uno de los países miembros.

El Derecho internacional está conformado por dos grandes estructuras: el Derecho internacional público define el conjunto de leyes y normas entre diferentes países, coordina el engranaje de las relaciones entre sujetos de cada economía. El Derecho internacional se compone también de los acuerdos que desarrollan los países a través de los organismos internacionales, este conjunto de leyes deben ser aplicables por encima de las leyes domésticas (su acogida se da dependiendo del orden jurídico interno).

Los acuerdos entre los Estados son el cuerpo del Derecho internacional público, y se dan bajo la forma de pactos, tratados, cartas, convenios, memorandos, declaraciones conjuntas, intercambios de notas, costumbre internacional, entre otros. Su máximo organismo es la Corte Internacional de Justicia, encargada de decidir las controversias que surgen entre países.

La segunda gran estructura es el Derecho internacional privado, al que atañen las relaciones entre entes privados o en las que exista al menos una relación privada; en algunos países esta rama del derecho se conoce como Derecho civil internacional, pues debido a que se refiere a particulares no aplica el Derecho público, pero sí debe ser resuelto con leyes internacionales consagradas en el Derecho público como respuesta a la búsqueda de la ley adecuada, cuando la ley doméstica no es aplicable. Si bien el Derecho privado no resuelve los inconvenientes, define bajo qué ley, jurisprudencia y juez se lleva a cabo un proceso.

El comercio exterior busca entonces hacer el mejor uso posible de la integración económica entre países, entendida esta como el mecanismo por el cual diferentes economías buscan beneficiarse mutuamente a través de la eliminación o disminución de barreras comerciales entre ellas.

La integración económica está definida y clasificada en varias etapas organizadas en forma escalonada, es decir, cada vez que se supera una etapa y se pasa al siguiente escalón, significa que se han ido eliminando de manera progresiva las barreras entre los países involucrados. En la actualidad existe en el mundo una integración económica en etapa 5, conocida como unión económica y monetaria, y es la Unión Europea.

La integración económica contiene seis formas de integración diferentes; y el grado de integración a su vez puede ser categorizado en seis estadios, así:

3.32. Formas de integración económica

3.32.1. Acuerdo preferencial: “forma más simple de integración económica en la cual se otorgan determinadas ventajas de manera recíproca entre los firmantes. Estos acuerdos

preferenciales son contratos para facilitar el comercio, generalmente los beneficios son de tipo arancelario” (UTPL Universidad Técnica Particular de Loja, 2009).

3.32.2. *Área de libre comercio*: este es el nombre que se les da a los acuerdos que se llevan a cabo entre países que buscan el desmonte de barreras arancelarias.

3.32.3. *Unión aduanera*: “la unión aduanera es el acuerdo que supone, además de la eliminación barreras comerciales entre los países miembros, una política arancelaria común frente al resto de países” (UTPL Universidad Técnica Particular de Loja, 2009).

3.32.4. *Mercado común*: “por mercado común se entiende el área económica en la cual hay libre movimiento de mercancías y factores de producción, como consecuencia de la eliminación total de los controles aduaneros internos y el levantamiento de las barreras no arancelarias existentes” (UTPL Universidad Técnica Particular de Loja, 2009).

3.32.5. *Unión económica*: “los países miembros de la unión económica se caracterizan por tener una política económica, fiscal y monetaria común, es decir, que hay una pérdida de la soberanía nacional. Dichas políticas garantizan la armonía entre los miembros y crean marcos de estabilidad económica para evitar que se desestabilice alguno de los miembros” (UTPL Universidad Técnica Particular de Loja, 2009).

3.32.6. *Integración económica plena*: “La integración económica plena se da cuando se contemplan dentro de un acuerdo los siguientes requisitos: libre comercio de mercancías, arancel externo común, libre movilidad de factores, política económica armonizada y política económica unificada” (UTPL Universidad Técnica Particular de Loja, 2009).

3.33. *Grados de integración económica*

1. Zona preferencial de comercio: otorga acceso preferencial a diferentes productos de algunos países, por medio de reducción de tarifas pero no de su eliminación.
2. Zona de libre comercio (ejemplo: Pacto andino).
3. Unión aduanera (ejemplo: Acuerdo de Cartagena).
4. Mercado común (ejemplo: Comunidad andina).
5. Unión económica y monetaria: supone un mercado común, una moneda única y una uniformidad determinada en lo que concierne a políticas económicas.
6. Integración económica completa: Es la unión de políticas, agrupando sus economías y adoptando planes comunes. Existe una unificación en las políticas monetarias, fiscales y sociales.

Colombia no ha sido ajena a la integración económica, desde la apertura económica ha estado participando activamente en varias formas de integración con diferentes países de todo el mundo. Como herramienta importante a la hora de importar se recomienda hacer uso de estos tratados, acuerdos y convenios inscritos por Colombia con otras economías.

En la actualidad Colombia tiene cinco tratados de libre comercio, TLC, vigentes y dos más suscritos pero aún no vigentes:

3.34. Tratados de libre comercio vigentes en Colombia

3.34.1. Colombia - México G2: “En agosto 14 del 2009, después de dos años de negociaciones, finalmente Colombia y México culminaron los trabajos de adecuación del Tratado de Libre Comercio (TLC), anteriormente denominado ‘G3’, el cual se ajusta a las realidades, tras la salida de Venezuela en el 2007” (legiscomex).

3.34.2. Colombia - Chile: “Los bienes incluidos en esta negociación quedarán totalmente libres de arancel en el 2012. El texto del TLC fue radicado en el Senado de la República de Colombia, el 27 de noviembre del 2006” (legiscomex).

3.34.3. *TLC Colombia - Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras)*: “el acuerdo comercial con este bloque busca fomentar la presencia de empresarios colombianos en esos mercados y generar mayores beneficios a quienes ya tienen presencia. Los temas agrícolas fueron los más sensibles de la negociación. En este frente se acordó establecer preferencias para el 72% de los productos del universo arancelario, que incluyen flores, frutas y hortalizas, nueces, almendras, té, pimienta, cebada, avena, semillas, confites, cacao, chocolates, pastas, galletas, preparaciones de frutas y hortalizas, alimentos para animales y preparaciones alimenticias, entre otros” (legiscomex).

3.34.4. *TLC Colombia - Canadá*: a partir del 15 de agosto del 2011, empresarios e inversionistas colombianos y canadienses cuentan con un marco de menores restricciones y mayores seguridades jurídicas, que dan total garantía al comercio y a los flujos de inversión entre los dos países.

3.34.5. *TLC Colombia - Estados Unidos*: “El Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de noviembre de 2006.

”El proceso de incorporación a la legislación interna se surtió mediante la aprobación de la Ley 1143 2007 por el Congreso colombiano, y se complementó mediante Sentencia C-750/08 de la Corte Constitucional mediante la cual el acuerdo y la citada ley se encontraron acordes al ordenamiento constitucional del país. Con igual suerte corrió el protocolo modificadorio del acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, y aprobado mediante Ley 1166 de 2007, cuya exequibilidad fue declarada en Sentencia C-751/08.

”El 12 de octubre de 2011 el Congreso de los Estados Unidos aprobó el acuerdo, hecho que fue seguido por la sanción de la ley aprobatoria por parte del presidente Barack Obama el 21 de octubre de ese año. Así se dio inicio a la etapa de implementación normativa del acuerdo en Colombia, en la cual se debía verificar que

se lleven a cabo los ajustes tendientes a garantizar que el acuerdo es compatible con el ordenamiento jurídico colombiano.

”Agotada esta etapa, seguía el canje de notas entre los dos gobiernos, que se realizó en la VI Cumbre de las Américas, en Cartagena de Indias, en la que se estableció la fecha de entrada en vigencia del TLC.

”El proceso culmina con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulga el ‘Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América’, sus ‘cartas adjuntas’ y sus ‘entendimientos’, la proclama es un requisito necesario para la entrada en vigor del tratado.” (República de Colombia, Tratados de Libre Comercio, 2011).

Por otro lado, el gobierno colombiano afirma que el TLC entre Colombia y EE.UU. les está brindando la oportunidad de crecimiento y exportación a diferentes sectores de la agricultura nacional, y a sectores como pesca, petróleo y gas, azúcar, textiles y prendas de vestir, cueros, calzado, industrias de porcelana y joyería, entre otros, incluso los servicios profesionales tienen un gran potencial de crecimiento con el aprovechamiento del tratado.

3.35. *Tratados de libre comercio suscritos pero no vigentes en Colombia*

3.35.1. Acuerdo de asociación Colombia - EFTA: “El 17 de mayo de 2006, Colombia y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), mejor conocida por sus siglas en inglés, EFTA (*European Free Trade Association*), suscribieron una declaración conjunta de cooperación, en la que las partes reiteran el compromiso de fortalecer sus relaciones económicas y establecer un marco para la expansión, diversificación y liberalización del comercio y la inversión” (Organización de los Estados Americanos, 2012).

3.35.2. *TLC Colombia - UE*: “El 13 de abril del 2011, el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados; el Comisario de Comercio de la Unión Europea, Karel De Gucht, y el viceministro de Comercio Exterior de Perú, Carlos Posada, firman una declaración en la que dan la bienvenida al Acuerdo Comercial y se comprometen a trabajar conjuntamente para avanzar en la pronta entrada en vigencia del mismo” (legiscomex).

Así mismo, Colombia cuenta con once acuerdos vigentes de alcance parcial: Colombia - Guatemala, Colombia - Nicaragua, Colombia - Costa Rica, Colombia - El Salvador, Colombia - Honduras, Colombia - Panamá, Colombia - CARICOM, agrícola No. 2 (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Paraguay y Perú), complementación económica No. 24 (Chile - Colombia), complementación económica No. 49 (Colombia - Cuba), complementación económica No. 59 (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela).

Además, cuenta con acuerdos especiales para evitar doble tributación, con la Comunidad Andina (Perú, Ecuador, Bolivia); España y Chile.

Por último, Colombia está llevando a cabo negociaciones para firmar acuerdos y tratados de libre comercio con otras regiones y países, estas son: Negociación AAP Colombia - Venezuela; Negociación TLC Colombia - Turquía; Negociación TLC Colombia - Corea del Sur; Negociación de TLC, acuerdo de inversión y un acuerdo para evitar la doble tributación con Australia; acuerdo de inversión con China; acuerdo de inversión con Kuwait; negociación de TLC con Panamá y acuerdo para la liberalización, protección y promoción recíproca de inversiones entre Colombia y Japón.

3.36. *Comercio internacional*

El comercio internacional abarca todas aquellas operaciones de comercio exterior, como importaciones, exportaciones, inversión directa extranjera, entre otras, que se realizan en todo el

mundo. El comercio internacional no habla solo de ese intercambio mundial de bienes y servicios, en este ámbito se tocan temas también como la política y la cultura.

El origen del comercio internacional se encuentra en el intercambio de bienes y tiene dos causas fundamentales: distribución irregular de los recursos económicos y la gran diferencia de precios. Su fin primordial es, justamente, la estabilidad y homogeneidad en los precios, además de facilitar el desarrollo de estrategias competitivas.

En economía existen varias teorías que pretenden descifrar la verdadera razón por la que negociarían los países; lo cierto es que después de que existió el comercio internacional se ha ido organizando mucho más el intercambio mundial. Para que este transcurra sin inconvenientes, fue necesario que intervinieran las que hoy se conocen como entidades reguladoras de comercio internacional, que son: Banco Mundial, AIF (Asociación Internacional de Fomento), CFI (Corporación Financiera Internacional), OMIGI (Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones), FMI (Fondo Monetario Internacional), ONU y sus organismos especiales.

El comercio internacional se mide fundamentalmente en los resultados de la balanza de pagos de cada país, para proteger su adecuado equilibrio, los países y las organizaciones encargadas del comercio internacional tratan de fomentar el adecuado manejo de las exportaciones y las importaciones de cada economía sin excederse en alguno de estos generando desequilibrios económicos. Esta es la razón por la que para las importaciones existen más aranceles y más barreras administrativas, tales como permisos, vistos buenos, licencias, entre otras.

Cabe recordar que si no existieran estas barreras y los privilegios que les dan a los exportadores, el mundo se tornaría una libre competencia marcada por el precio y la calidad de los productos.

3.37. Análisis socioeconómico de Pereira

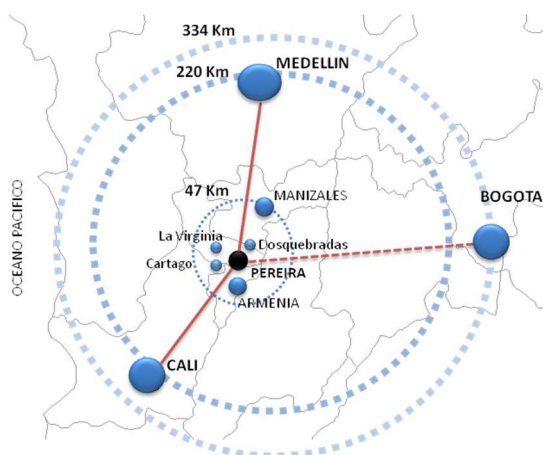
Risaralda es un departamento joven, creado formalmente en el año 1967; su extensión es de 4.140 km², lo que equivale a cerca de 0,4% del territorio nacional. Según proyecciones del DANE, para

el año 2010 presenta una población cercana al millón de habitantes. Por su parte, la ciudad de Pereira, fundada el 24 de agosto de 1863, tiene 702 km², “de los cuales el 78% corresponde a suelo rural y el restante a suelo urbano” (Planeación Municipal de Pereira, 2011, pág. 13) (Planeación Municipal de Pereira, 2011, pág. 13).

En las proyecciones poblacionales del DANE para el año 2012, Pereira ocupa la posición número 11 entre los 1.101 municipios de Colombia, con una población estimada de 462.209 habitantes, un 49,3% del total de la población de Risaralda y el 0,99% de total país. Esta cifra consolida a Pereira como una de las ciudades más importantes, además de que posee una población flotante estimada de 2.500.000 habitantes (Fenalco, 2009, pág. 4), como consecuencia de su ubicación geográfica estratégica y creciente desarrollo sectorial en actividades comerciales y de servicio.

De acuerdo con información de la Secretaría de Planeación Municipal, en la cual se realizan el seguimiento y la evaluación a la planificación del territorio, Pereira se encuentra localizada estratégicamente dentro del triángulo de oro de las tres principales ciudades del país: Medellín, Cali y Bogotá, a una distancia de 220 km de las dos primeras y de 334 de la capital del país. Además de lo anterior, presenta una ventaja comparativa frente a Bogotá y Medellín al encontrarse más cerca del puerto de Buenaventura, y frente a Cali, pues está más próxima a Cartagena. (Planeación Municipal de Pereira, 2011, pág. 8) (Planeación Municipal de Pereira, 2011, pág. 8).

Ilustración 1. Triángulo de oro



Fuente: Secretaría de Planeación Municipal de Pereira.

Esta ubicación estratégica, que disminuye costos de transporte a los principales puertos marítimos y aéreos de Colombia, además de su estructura comercial inclinada a la comercialización de productos terminados, convierten a Pereira en un potencial importador.

En las cifras de la tabla de fletes de los contenedores de 15 toneladas a diciembre de 2008, el costo de un contenedor desde el Pacífico a Pereira, es casi un 40% más económico que a Bogotá, y cerca de un 7% que Medellín. De igual forma, pero en menor proporción, el transporte desde el puerto de Cartagena hacia Bogotá es 15% más costoso que el trayecto Cartagena-Pereira (Ministerio de Transporte, 2008).

Cuadro 3. Tabla de fletes

Mayores distancias y costos de transporte a puerto del Pacífico de Bogotá y Medellín con respecto a Pereira						
Distancias y costo económico de transporte de contenedores desde las principales ciudades a los puertos del Pacífico y del Caribe						
Ciudad	Pacífico			Caribe		
	Dist. km	Tiempo Horas	Costo económico	Dist. km	Tiempo Horas	Costo económico *
Pereira	266	10.0	296	923	37.6	608
Bogotá	504	20.4	413	1067	32.4	464
Medellín	438	22.0	387	688	27.1	406
Cali	165	6.1	239	1106	41.8	703
Barranquilla	1247	47.7	799	59	1.2	108

Fuente: Ministerio de Transporte.

“Pereira ejerce influencia sobre 27 ciudades de la ecorregión: 10 de Risaralda, 15 del Valle, una de Quindío y una de Caldas [...] En un área de 35 km, se ejerce influencia sobre 19 centros urbanos y en el rango de los 55 km, sobre 20 centros urbanos” (Planeación Municipal de Pereira, 2011, pág. 16) (Planeación Municipal de Pereira, 2011, pág. 16).

Como se observa en la cita, aunque la ciudad cuenta con cerca de 500.000 habitantes, la influencia sobre 27 ciudades aledañas ha traído consigo una dinámica comercial y de servicio característica de ciudades desarrolladas a nivel mundial, en las cuales estos sectores abarcan cerca del 70% de la dinámica económica, como se muestra a continuación:

“El 71,1% de la economía de Pereira tiende al sector terciario, estructura que corresponde a una ciudad desarrollada, sin embargo se tiene una economía terciaria, aunque no sustentada en desarrollos científicos y tecnológicos, y de innovación para prestar servicios a los sectores reales de la economía, puede decirse que es una economía terciaria no encadenada hacia atrás, con los sectores agropecuarios, industria y la construcción, situación que limita la capacidad de crecimiento en conjunto” (Planeacion Municipal, 2009, pág. 4).

Esta población flotante a marzo de 2009, se encuentra por encima de los 2.500.000 habitantes, así:

“El comercio no es una actividad soportada en un mercado interno, propia del municipio, es una expresión económica surgida de la centralidad de su posición en la región, con no menos de 2,7 millones de habitantes en un radio de 50 kilómetros” (Fenalco, 2009, pág. 4).

Así, la ciudad de Pereira gracias a esta concentración de habitantes, se ha convertido en una unidad territorial con dimensiones poblacionales y de mercado similares a grandes ciudades del país, como es el caso de Medellín y Cali, que según proyecciones presentan cifras de población de 2.393.011 y 2.294.653 respectivamente (DANE, 2012).

Sumado a lo anterior, en el reporte “Doing Business” del Banco Mundial del año 2010, en el cual se comparan las regulaciones comerciales entre 21 ciudades colombianas, se muestra a Pereira como una de las mejores ciudades para hacer negocios, solo superada por Manizales e Ibagué, características que promueven las negociaciones con los diferentes países origen (Doingbusiness, 2010).

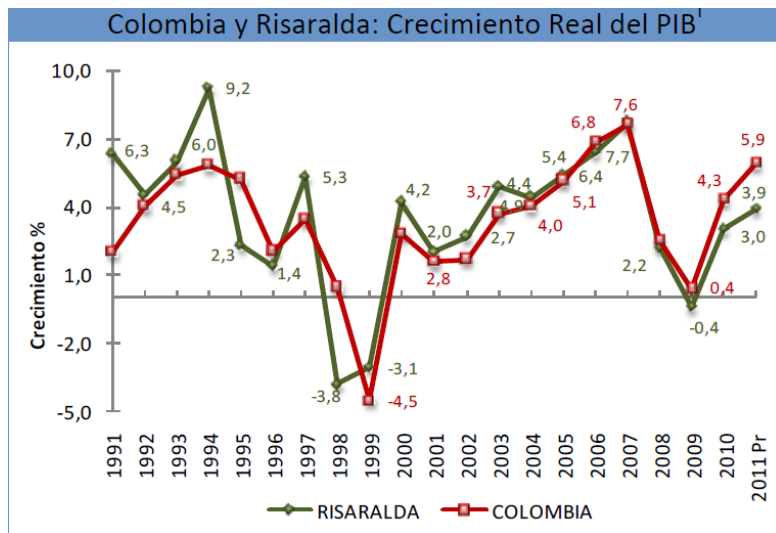
Gráfico 1. Dónde es más fácil hacer negocios



Fuente: Doingbusiness en Colombia.

Aunque Pereira presenta todas estas potencialidades, ventajas comparativas y competitivas, desde 2008 el PIB real ha estado por debajo del resto del país y la brecha ha ido en aumento. Por ejemplo, en el año 2011 la economía de la ciudad creció 3,9 respecto a 2010, mientras el crecimiento real del PIB a nivel nacional ascendió a 5,9%, es decir, dos puntos más que la ciudad (Cámara de Comercio de Pereira, 2011).

Gráfico 2: Crecimiento real PIB Colombia-Risaralda



Fuente: Cámara de Comercio de Pereira - 2011.

Por otro lado, el PIB per cápita mundial triplica al de Pereira, como se describe a continuación:

“El estándar de PIB per cápita mundial es de US\$15.000/año, el de Colombia oscila alrededor de US\$5.140/año y el de Pereira se ubica en US\$4.568/año. El PIB per cápita en el 2009 es de \$9.836.711” (Planeación Municipal de Pereira, 2011).

Para el año 2012, se estima que esta brecha entre el PIB nacional y departamental se mantenga, pues se prevé un crecimiento económico cercano al 4% para el año, de la siguiente manera:

“Un tema clave es la posible contracción del consumo y apalancamiento de la vivienda y el crédito comercial ante las mayores tasas de interés impuestas por el Banco de la República, acompañado de mayores exigencias por parte del sistema financiero para el acceso al crédito en sus diferentes modalidades. Bajo este contexto se estima un crecimiento de la economía local del 4,0%” (Cámara de Comercio de Pereira, 2011).

Mientras tanto, el presidente de la Asociación colombiana de las micro, pequeñas y medianas empresas (ACOPI), Luis Gustavo Flórez, estima un crecimiento entre 6 y 7% para el país, “siempre y cuando se ataquen con vigor la revaluación y las importaciones que constituyen competencia desleal para la producción colombiana” (Portafolio, 2012).

“Puede decirse que la economía local se encuentra en una situación de estabilidad y confianza para el sector empresarial y los negocios, a pesar de los lunares de la ola invernal y la revaluación del peso, aunque la tasa de cambio creció levemente 2,3% con respecto al año anterior, de todas maneras sigue siendo una variable de incidencia directa para las ventas externas, especialmente de los caficultores y los industriales de las prendas de vestir” (Cámara de Comercio de Pereira, 2011).

Aunque las exportaciones se vieron afectadas por el crecimiento en un 2,3% de la tasa de cambio, en el caso de las importaciones con destino a Pereira se observó un comportamiento favorable, apoyado en el comportamiento ascendente del PIB. Las importaciones crecieron un 33% respecto al año 2010, alcanzando la suma de US\$331 millones. Cabe aclarar que este crecimiento en el valor de las importaciones de Pereira es similar al presentado a nivel nacional, que fue de 34,4%. (DANE, 2012).

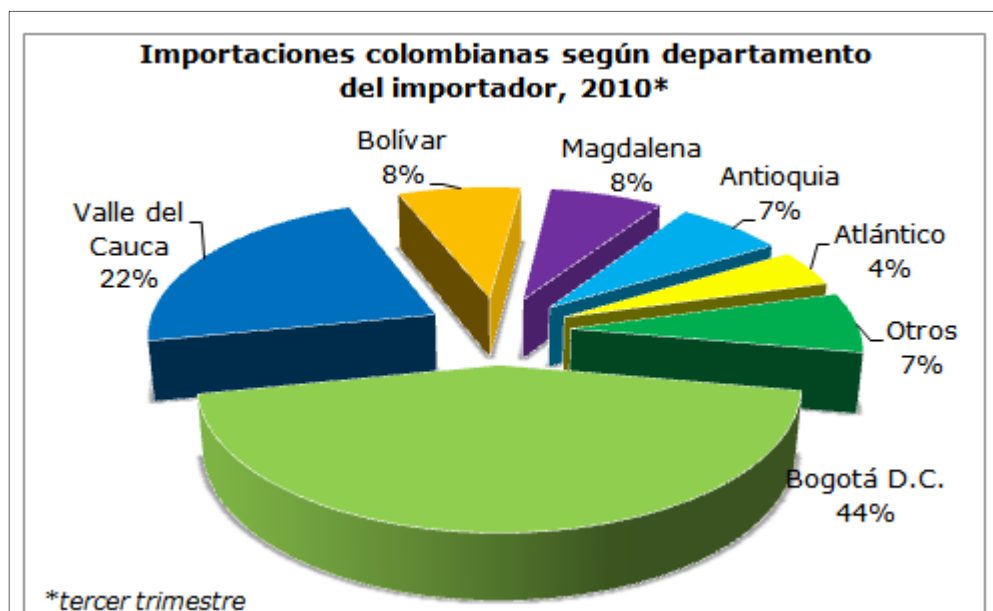
Entre los departamentos, las importaciones de Risaralda en 2010 representaron solo 0,28% del valor CIF de las del país, muy lejos de Bogotá y Valle cuyas importaciones son las mayores con 44% y 22% respectivamente. (legiscomex)

Cuadro 4. Importaciones por departamento

Importaciones colombianas según departamento del importador USD (CIF)				
Departamento	2009*	2010*	Variación	Participación 2010*
Bogotá D.C.	16.359.168.986	12.902.937.674	-21,13%	44,08%
Valle del Cauca	1.901.259.197	6.470.324.974	240,32%	22,10%
Bolívar	305.474.911	2.347.791.366	668,57%	8,02%
Magdalena	70.123.532	2.153.887.768	2971,56%	7,36%
Antioquia	2.620.459.190	2.046.565.385	-21,90%	6,99%
Atlántico	1.043.584.578	1.273.728.615	22,05%	4,35%
Nariño	156.774.090	548.397.730	249,80%	1,87%
La Guajira	25.390.246	470.003.037	1751,12%	1,61%
Cundinamarca	515.389.041	469.325.421	-8,94%	1,60%
Santander	293.779.290	166.052.639	-43,48%	0,57%
Caldas	172.559.494	94.831.533	-45,04%	0,32%
Risaralda	148.068.771	82.243.293	-44,46%	0,28%

Fuente: legiscomex.com

Gráfico 3. Importaciones por departamento a septiembre de 2010



Fuente: legiscomex.com

Entre los años 2006 y 2011 cerca de 24% de las importaciones a Risaralda, medidas en dólares, corresponden a material de transporte, seguido por la actividad eléctrica y electrónica con 12% (Cámara de Comercio de Pereira, 2011). En términos generales, se aprecia que en cada una de las actividades, en 2011 las importaciones en dólares se incrementaron con respecto al año 2010, principalmente las correspondientes a productos químicos y papel y cartón.

Cuadro 5. Importaciones Risaralda por actividad

Risaralda: Importaciones (millones US\$) - Estructura^{ix}

Actividades	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Var 11/10	Estructura 2011
Material de transporte	81,5	88,9	92,0	68,3	58,9	77,4	31,5	23,4
Maquinaria sin eléctrica	25,0	29,7	34,6	22,2	29,2	32,8	12,3	9,9
Eléctrica y electrónica	19,1	22,7	24,5	23,4	33,8	42,0	24,4	12,7
Textiles	13,8	14,2	16,4	11,4	17,0	19,6	15,3	5,9
Papel y cartón	7,9	15,4	16,4	11,9	19,1	26,7	39,6	8,1
Product. Químicos	6,9	7,9	11,3	9,5	11,9	16,7	41,1	5,1
Industria Hierro y acero	5,0	5,0	4,5	4,3	6,2	6,1	-1,3	1,8
Otros	48,2	60,1	58,7	63,5	73,3	109,4	49,1	33,1
Total	207	244	259	214	249	331	32,6	100

Fuente: Cámara de Comercio de Pereira.

Esto significa que las pequeñas empresas importadoras de Pereira (que según las bases de datos de importación de legiscomex, en el año 2011 importaron US\$46 millones) representan un 14,02% del total del departamento. En cuanto a las importaciones de textiles, en cambio, se concluye que casi la totalidad de las del departamento fueron hechas por pequeñas empresas con actividad económica de fabricación de prendas de vestir, pues en ambos cuadros la cifra es de cerca de US\$19 millones.

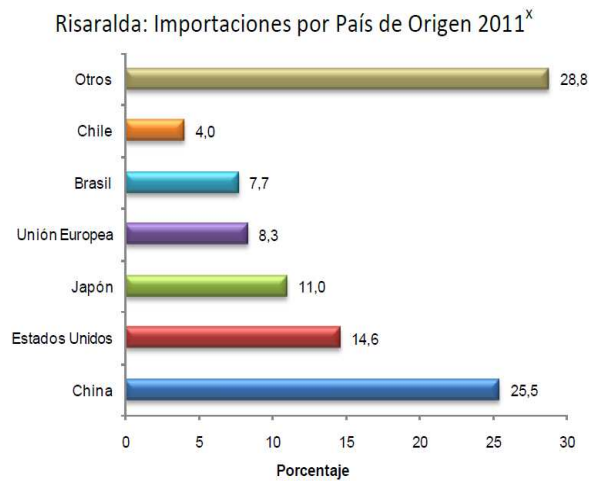
Cuadro 6. Importaciones pequeñas empresas importadoras de Pereira 2011-2012

Actividad económica del importador	Porcentaje
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	19,05
Comercio al por mayor de aparatos	10,56
Comercio de partes, piezas (autopartes)	6,50
Comercio al por mayor de productos diversos ncp.	1,05
Otras actividades	9,23
Total general	46,40

Por otra parte, la importación de material de transporte que durante el año 2011 ascendió a US\$77 millones en el departamento de Risaralda, entre las pequeñas empresas importadoras de Pereira solo alcanzó US\$6,5 millones, un 8% del total de las importaciones (Cámara de Comercio de Pereira, 2011).

En cuanto al país de origen, se observa que las importaciones CIF desde China alcanzaron el 25,5% del total de Risaralda, seguidas por Estados Unidos con un 14,6% y Japón con el 11% (Cámara de Comercio de Pereira, 2011), cifras que guardan proporción con las de las pequeñas empresas importadoras de Pereira (obtenidas mediante la consolidación de las bases de legiscomex), en las que las importaciones de China ascendieron a 29%, las de Estados Unidos a 23% y las de Japón a 11%.

Gráfico 4. Importaciones a Risaralda por país



Fuente: Cámara de Comercio de Pereira.

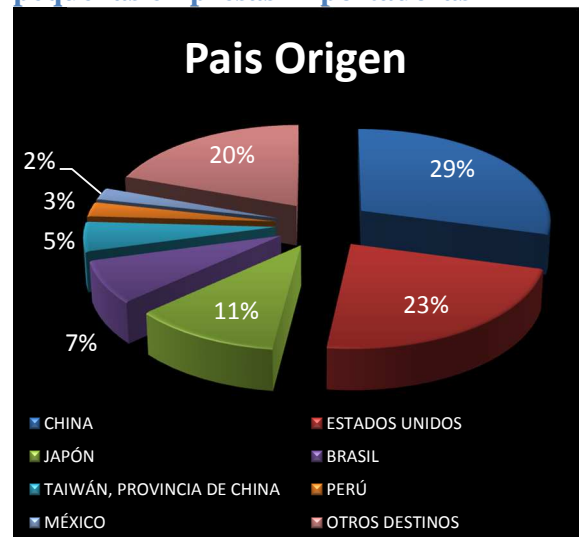
Aunque se guarda el orden de importaciones por país de origen en ambos gráficos, se observa que para las pequeñas empresas importadoras de Pereira, Estados Unidos representa una mayor importancia al poseer una participación de 23% frente al 14,6% presentado en Risaralda.

Entre los países latinoamericanos, Brasil se consolida como el principal país de origen con un 7% de las importaciones (Cámara de Comercio de Pereira, 2011) en ambos informes. Sin embargo, el segundo país origen latinoamericano difiere con respecto a la tendencia del total de Risaralda, en la cual Chile abarca el 4% del total de importaciones, pues para las pequeñas empresas importadoras de Pereira, Perú se ha convertido en el segundo socio en este tipo de operaciones, lo cual permite suponer un mejor aprovechamiento de tratados internacionales, principalmente el Pacto andino.

Al analizar en detalle estas importaciones por país origen en Risaralda, se observa:

“Como se comentó anteriormente, la mayoría de las importaciones proceden de China, de este país se importan más de 1.000 artículos, aunque un poco más del 40% corresponde a tres artículos, siendo estos las motocicletas que alcanzan el 24,5%, seguida de los neumáticos nuevos, 12,8%, e hilados de alta tenacidad, 4,2%” (Cámara de Comercio de Pereira, 2011).

Gráfico 5: Importaciones por país origen pequeñas empresas importadoras



Como se aprecia en la cita, en las importaciones procedentes de China se presenta una amplia concentración en tres grandes productos, de los cuales los hilados de alta tenacidad son los más importados por parte de las pequeñas empresas de Pereira, por relacionarse directamente con la fabricación de prendas de vestir.

Por otra parte, el departamento de Risaralda, y en especial Pereira, presenta una alta dependencia de algunos insumos y tecnología indispensables dentro de sus procesos productivos, como se detalla en la siguiente cita:

“En todo caso, y de cara a las nuevas estrategias que deberán orientar el desarrollo económico, conviene recordar el alto grado de dependencia de productos importados que caracteriza la economía risaraldense. Por ejemplo, en los productos derivados del petróleo y el carbón, en los productos químicos y otros industriales, esta dependencia es total. En fabricación de maquinaria y suministros eléctricos, en equipos de transporte y en maquinaria para usos agropecuarios la dependencia oscila entre un 85% y un 90%” (Universidad Católica de Pereira, 2010).

4. Método

4.1. *Tipo de investigación*

Para realizar la descripción de las prácticas predominantes en las pequeñas empresas de Pereira al momento de importar, se desarrolló un método de investigación denominado experimental de campo, que se basó en información recolectada a partir de la realidad de las pequeñas empresas de la ciudad de Pereira; además, dentro de esta clasificación la investigación estuvo enmarcada bajo un tipo descriptivo, debido a que el trabajo investigativo se realizó sobre realidades de hecho.

4.2. *Sujetos - definición de la muestra*

La ciudad de Pereira posee un tejido empresarial de cerca 15.600 establecimientos, de los cuales el 96% se encuentra ubicado en el área urbana de la ciudad y el 4% restante en el área rural. Dentro del sector urbano, cabe destacar que se presentan tres grandes centralidades, el centro, Cuba y la Circunvalar, las cuales concentran cerca del 80% de los establecimientos de la ciudad, y específicamente el centro es la comuna con mayor densidad de establecimientos, con un 49% sobre el total urbano (Planeación Municipal de Pereira, 2011).

Cuadro 7. Densidad demográfica y empresarial establecimientos económicos de Pereira

Pereira, Estimaciones de densidades demográfica y Empresarial en función de establecimientos económicos, Diciembre de 2010

Comuna	Población		Establecimientos		Area Kms2	Densidad demográfica *	Densidad Económica **
	No.	%	No.	%			
TOTAL	383.623	100,00%	15.084	100,0%	33,00	11.625	39,3
Centro	36.492	9,51%	7.395	49,0%	2,12	17.213	202,6
Universidad	18.182	4,74%	1.194	7,9%	2,78	6.540	65,7
Cuba	19.930	5,20%	863	5,7%	0,76	26.224	43,3
Olímpica	15.178	3,96%	601	4,0%	3,07	4.944	39,6
Villavicencio	14.042	3,66%	459	3,0%	0,41	34.249	32,7
Boston	25.773	6,72%	597	4,0%	1,77	14.561	23,2
San Nicolás	9.236	2,41%	205	1,4%	0,34	27.164	22,2
El Rocío	1.128	0,29%	25	0,2%	1,90	594	22,2
El Jardín	11.537	3,01%	244	1,6%	2,15	5.366	21,1
Aeropuerto	2.629	0,69%	55	0,4%	0,88	2.987	20,9
Río Otún	41.475	10,81%	756	5,0%	1,71	24.255	18,2
El Oso	25.315	6,60%	440	2,9%	3,65	6.936	17,4
Del Café	26.956	7,03%	447	3,0%	1,11	24.285	16,6
Perla del Otún	14.799	3,86%	225	1,5%	0,45	32.886	15,2
El Poblado	18.976	4,95%	287	1,9%	1,36	13.953	15,1
San Joaquín	32.155	8,38%	471	3,1%	3,22	9.986	14,6
Ferrocarril	11.196	2,92%	152	1,0%	1,85	6.052	13,6
Consota	23.289	6,07%	301	2,0%	1,84	12.657	12,9
Oriente	17.608	4,59%	199	1,3%	0,85	20.715	11,3
Villa Santana	17.726	4,62%	168	1,1%	0,78	22.726	9,5

Fuente: Secretaría de Planeación Municipal.

De las pequeñas empresas, 51% desarrollan sus actividades económicas en el sector céntrico de la ciudad, mientras que la segunda centralidad con mayor concentración de establecimientos (el sector suroccidente comprendido por las comunas Cuba, El Oso, Ferrocarril, Perla del Otún, San Joaquín, que alberga el 35% de la población de la ciudad) solo concentran el 4,6% de las pequeñas empresas. Por otro lado, la centralidad de La Circunvalar es uno de los sectores preferidos para establecer este tipo de empresas, y concentra el 16% de estas. Por último, el sector rural solo concentra el 2,2% de las pequeñas empresas. (Planeación Municipal de Pereira, 2011).

Por otro lado, aunque las microempresas generan cerca del 56% del empleo de la ciudad, las pequeñas empresas se consolidan como un actor fundamental al generar el 22% del total de este indicador, con un promedio de 20,2 trabajadores por unidad económica (Planeación Municipal de Pereira, 2011).

Cuadro 8. Estructura empresarial por tamaño de empresa y población ocupada

Diciembre de 2010

TIPO DE EMPRESA	Participación Porcentual (%)		Empleos por empresa
	Empresas	Empleo	
TOTAL	100.00	100.00	
Micro	95.48	56.15	2.2
Pequeña	3.96	21.61	20.2
Mediana	0.46	11.65	93.8
Grande	0.10	10.59	392.3

Fuente: Secretaría de Planeación Municipal.

Con el fin de definir la población de las pequeñas empresas importadoras en la ciudad de Pereira, se realizó un filtro de información partiendo de los 15.084 establecimientos urbanos censados en el 2010. Para lo anterior, se adquirió en la Cámara de Comercio de Pereira la base de datos de las 580 pequeñas empresas de la ciudad, la cual incluyó los siguientes campos:

- Matrícula
- Estado de la matrícula
- Tipo de organización
- Categoría
- Razón social
- NIT
- Fecha de matrícula
- Fecha de renovación
- Dirección
- Teléfono 1
- Teléfono 2
- Celular

- Email
- Municipio
- Total activos
- Código CIU
- Actividad
- Cédula representante legal
- Nombre del representante legal

Por medio de la matrícula mercantil y el NIT del representante legal, se realizaron diversas búsquedas en el aplicativo web de legiscomex, de cada uno de los establecimientos de la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Pereira, para encontrar cuáles habían realizado algún tipo de importación durante el año 2011 o en lo corrido del 2012. Se encontró que del total de las pequeñas empresas, solo el 8,1% (46 establecimientos) realizaron importaciones. Son las siguientes:

Cuadro 9: Años de funcionamiento pequeñas empresas importadoras de Pereira

Matrícula	Nit	Razón social	Años funcionamiento
2870	891401450	Proveedora Electrónica	39
3490	891401345	Almacén Alberto VO5 no.00	38
12107	891408823	Normarh	33
20232	891411166	Diario del Otún	30
24109	10075326	Mayoritaria Velher	29
24389	891410633	Quintero Hurtado Limitada	29
24469	891410635	Catercol S.A.	28
26748	891410906	Industrias Gol Ltda.	28
27635	891411007	Manufacturas Infantiles	28
45325	900046409	Racores y Partes	24
55764	800079726	Jota Repuestos S.A.	22
57868	800072656	Pezfresco S.A.	21
67631	800130715	Disgráficas de Occidente S.A.S.	19

73579	16721598	Micro Taxímetrosedicar	18
	900381787	Pérez Mejía & Cía. S.C.A.	18
76942	816001519	Tiendas Armony	17
79466	800127313	H.D.O. de Colombia Ltda.	17
160284	816001182	Audifarma Pereira Mac	16
87850	891408584	Frisby No. 44	16
	816008012	CMG Autopartes	15
97195	24946617	Importadora Japón USA	14
102565	816002922	Industrias Sur E.U.	13
108112	816003275	C.I. Diseños y Sistemas Ltda.	12
108285	891409291	Multidrogas No.11	12
110227	816000114	Districlínicos Ltda.	12
111434	800050903	Néstor Bravo S. A.	12
112372	816004226	Autojaponés Ltda.	11
114314	816004406	Salsamentaría Perla del Otún Ltda.	11
	816003954	Cercafé	10
121229	10113025	Comercializadora Fresmar Pereira	10
122436	24929941	Santa Claus Factory	10
126271	80385666	Upsistel del Café	9
126431	816006325	Soportes y Balineras de Colombia S.A.	9
128290	816005778	Importadora Mazluv	9
133253	816007113	Plazoletas y Almacenes Gino Passcalli No.1	8
132293	816007299	Reunidos	8
133799	816007484	Asemedic S.A.	8
135332	4453857	Car Stereo Boutique	8
138243	816008150	Binarysystem	7
156310	900331692	Soluciones Automotrices de Colombia	5
152470	900115145	Importadora Varist Ltda.	5
153033	816004998	Comercializadora Santander Mercasa	4
158762	816008668	Mejía Partes y Co. Limitada	4

159290	900237014	Sertec Servicio y Tecnología para la Industria de Alimentos	4
161904	816001519	Decorarco -Persianas Horizonte S.A.	3
168503	900371483	Somos Movimiento S.A.S.	2

Además de lo anterior, se puede apreciar en el cuadro resumen que la edad promedio de las pequeñas empresas importadoras en Pereira, se encuentra cercana a los 15 años, lo que supera ostensiblemente el horizonte de tiempo de 3 años en el cual las empresas se consideran maduras.

“En vista del tiempo promedio de los años de funcionamiento de las empresas, se encuentra indudablemente que el horizonte de tiempo de tres años, se convierte en el período donde existe la mayor probabilidad de desaparecer, pero que superado dicho tiempo, enmarca las organizaciones económicas en la zona de desarrollo promisorio, que implica madurez empresarial” (Cámara de comercio de Pereira, 2010).

Una vez identificadas las empresas importadoras, se ingresó la información de las partidas arancelarias con la cuales habían realizado las importaciones y se halló que estos establecimientos utilizaron 556 partidas arancelarias para realizar sus importaciones, con un promedio de 12 por empresa.

Cuadro 10. Número de partidas arancelarias por pequeña empresa importadora

NIT	Razón social	Número de partidas arancelarias
800050903	Néstor Bravo S. A.	59
900331692	Soluciones Automotrices de Colombia	56
816004998	Comercializadora Santander Mercasa	54
891401345	Almacén Alberto VO5 No.00	38
891408584	Frisby No.44	36
800079726	Jota Repuestos S.A.	30

10075326	Mayoritaria Velher	29
816008668	Mejía Partes y Co. Limitada	20
900237014	Sertec Servicio y Tecnología para la Industria de Alimentos	20
816007299	Reunidos	19
24946617	Importadora Japón USA	15
816006325	Soportes y Balineras de Colombia S.A.	15
891401450	Provedora Electrónica	14
891410633	Quintero Hurtado Limitada	13
891408823	Normarh	12
816004226	Autojaponés Ltda.	12
891410635	Catercol S.A.	11
816001519	Tiendas Armony	11
816007113	Plazoletas y Almacenes Gino Passcalli No.1	11
816001519	Decorarco-Persianas Horizonte S.A.	11
80385666	Upsistel del Café	9
816003954	Cercafé	7
816007484	Asemedic S.A.	6
816008012	CMG Autopartes	6
16721598	Micro Taxímetrosedicar	5
816005778	Importadora Mazlup	4
900046409	Racores y Partes	3
816003275	C.I. Diseños y Sistemas Ltda.	3
24929941	Santa Claus Factory	3
900115145	Importadora Varist Ltda.	3
891411166	Diario Del Otún	2
800127313	H.D.O. de Colombia Ltda.	2
816002922	Industrias Sur E.U.	2
10113025	Comercializadora Fresmar Pereira	2

900371483	Somos Movimiento S.A.S.	2
891410906	Industrias Gol Ltda.	1
891411007	Manufacturas Infantiles	1
800072656	Pezfresco S.A.	1
800130715	Disgráficas De Occidente S.A.S.	1
891409291	Multidrogas No.11	1
816000114	Districlínicos Ltda.	1
816004406	Salsamentaría Perla del Otún Ltda.	1
4453857	Car Stereo Boutique	1
816008150	Binary System	1
816001182	Audifarma Pereira Mac	1
900381787	Pérez Mejía & Cía. S.C.A.	1

Por último, con el fin de agrupar las actividades económicas de la base de datos de las pequeñas empresas registradas ante la Cámara de Comercio, se extrajo el primer dígito del código CIU de cada establecimiento, lo cual permitió agrupar las actividades en seis secciones:

Cuadro 11. Sectores económicos por pequeña empresa importadora

Sector	Establecimientos	%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	35	76,09%
Industrias manufactureras	7	15,22%
Hoteles y restaurantes	1	2,17%
Pesca	1	2,17%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1	2,17%
Construcción	1	2,17%
Total general	46	100%

Como se puede apreciar, el 91% de las empresas importadoras posee actividades económicas relacionadas con dos grandes sectores: el comercial y el industrial, cifras coherentes con la realidad socioeconómica de la ciudad, en la cual el sector comercio, hoteles y restaurantes y la industria suman cerca del 80% de las actividades económicas (Cámara de comercio de Pereira, 2010).

Cuadro 12. Establecimientos según actividades económicas en Pereira 2010

Actividad	Porcentaje
TOTAL	100
Comercio	58,47
Hoteles y restaurantes	11,58
Otras actividades de servicios	8,11
Transporte, comunicaciones	6,42
Industria	6,26
Actividades inmobiliarias	4,76
Servicios sociales	1,39
Intermediación financiera	1,28
Construcción	0,64
Educación	0,62
Agropecuario	0,26
Seguridad social	0,15
Electricidad, gas y agua	0,04
Minería	0,02

Fuente: Cámara de Comercio de Pereira

Con el fin de realizar una medición de las mejores prácticas de las pequeñas empresas importadoras, se planea realizar una encuesta descriptiva a los 46 establecimientos listados anteriormente teniendo en cuenta las seis secciones que agrupan las actividades económicas. Lo anterior permitirá observar el comportamiento y prácticas de importación que implementan los diferentes sectores económicos.

4.3. *Instrumento - técnicas para la recolección de la información*

La herramienta para recolección de la información para la presente investigación se diseñó con el fin de identificar las prácticas utilizadas normalmente en las pequeñas empresas importadoras de la ciudad de Pereira y poderlas describir de manera concreta, relacionando estas con las buenas prácticas encontradas en el marco de referencia conceptual y teórico, categorizándolas así entre las prácticas óptimas y las que se están desarrollando con falencias o carencia de información, capacitación o guía de un manual de importaciones.

El instrumento diseñado para llevar a cabo el presente trabajo es una encuesta de: 14 preguntas cerradas dicotómicas con respuestas sí - no, dirigidas a obtener información acerca del grado de complejidad en los procesos de importación de las pequeñas empresas de Pereira y conocimientos de los mismos; y a identificar y definir las prácticas en importación de dichas empresas. Diez preguntas abiertas dirigidas a obtener descripción de conocimientos, experiencias, procesos, actitudes y opinión de las pequeñas empresas importadoras de Pereira. Tres preguntas cerradas de selección múltiple con el fin de definir el perfil del importador.

La encuesta está dirigida a dar respuesta a cada uno de los objetivos planteados por los investigadores en su tesis, como se ve en el anexo (instrumento 1).

Estas preguntas de igual manera ayudan a definir las empresas desde el punto de vista de tres grandes áreas:

- **PROCESOS:** incluye procesos logísticos y administrativos.
- **DOCUMENTACIÓN:** demuestra hasta dónde las empresas tienen documentadas las prácticas de importación.
- **RECURSOS:** ayuda a identificar los recursos (monetarios, humanos y físicos) y la calidad de estos dentro de las empresas importadoras.

La encuesta utilizada para la recolección de información es de aplicación individual, pues esta permite al encuestado expresarse con su propio vocabulario, es un instrumento útil y pertinente en el proceso de la investigación y para el logro de los objetivos, debido a que facilita la comunicación y el conocimiento de elementos relacionales entre la información que ofrece el entrevistado y los objetivos de la investigación.

4.4. Procedimiento de implementación del instrumento

El procedimiento de implementación del instrumento comenzó con la selección de la muestra y el diseño del instrumento; para recolectar la información se redactó una carta con la colaboración del Coordinador académico de la Universidad EAFIT sede Pereira, y firmada por él y por el director de la sede se entregó personalmente en las empresas de la muestra (ver anexo carta).

En la carta se solicita el permiso para, en un tiempo de 15 a 20 minutos, realizar la encuesta al personal encargado de realizar las importaciones en la empresa.

De las 46 empresas de la muestra, se encuentra que dos empresas, aunque con diferente razón social, son la misma unidad comercial; por tal motivo solo se podía encuestar a un funcionario. Estas empresas son Decorarco - Persianas Horizonte S.A. y Tiendas Armony; por otro lado, se encontró que Sertec Servicio y Tecnología para la Industria de Alimentos ya estaba liquidada pero no lo había reportado ante la Cámara de Comercio de Pereira. También se encontraron inconsistencias en los datos reportados por la Cámara de Comercio de Pereira en la información de contacto de las siguientes empresas: Upsistel del Café y Somos Movimiento S.A.S.; por tal razón no se encontraron dichas empresas ni en los datos reportados por la Cámara de Comercio ni en el directorio de la ciudad.

Así que de la base de datos que comprendía la muestra, se citó para la encuesta a 42 empresas. Dos manifestaron que no volverían a realizar importaciones a partir del año 2012 y ya no contaban con el personal que en algún momento realizó las importaciones, como no es su intención volver a importar, dejaron de ser objeto de estudio de la presente investigación. Cinco

empresas expresaron por diferentes motivos no poder colaborar con la implementación del instrumento; estas se relacionan a continuación:

- Comercializadora Santander Mercasa (no disponían del tiempo)
- Frisby (no fue posible concretar la cita con la funcionaria encargada)
- Industrias Sur E.U. (no disponían del tiempo)
- Quintero Hurtado Limitada (el gerente es el encargado de todo el proceso y se encontraba fuera del país)
- Comercializadora Fresamar Ltda.

Así, al final se encuestó a 35 empresas con cuya información se realiza un estudio acerca de sus prácticas a la hora de importar.

5. Presentación y análisis de los resultados

5.1. Tabulación

Para realizar la tabulación de la encuesta aplicada a las pequeñas empresas de Pereira, se consolidaron tres bases de datos diferentes, de la siguiente manera:

- 490 registros de las preguntas dicotómicas (14 preguntas x 35 empresas)
- 350 registros abiertas (10 preguntas x 35 empresas)
- 105 registros preguntas cerradas (3 preguntas x 35 empresas)

Una vez consolidados estos registros, se tabularon las preguntas dicotómicas y cerradas por medio de tablas dinámicas, las cuales permitieron cruzar de forma adecuada los campos de la base de datos, como se muestra a continuación:

Cuadro 13. Tabulación preguntas dicotómicas

OBSE (Todas)				
FUNC (Todas)				
EMPF (Todas)				
Cuen		Ri		
Nº	PREGUNTA	NO	SI	Total general
1	Su empresa ha importado?	1	34	35
2	Conoce la empresa los requisitos necesarios para realizar una importación?	4	31	35
3	Tiene la empresa documentado el proceso de importación?	25	10	35
4	Realiza estudio de mercados la empresa? Si la respuesta es afirmativa mencione sus etapas.	32	3	35
5	Realiza la empresa selección de proveedores y del producto respondiendo a un proceso establecido por la empresa?	29	6	35
6	Realiza la empresa solicitud de cotizaciones internacionales? Y se asegura de estar cumpliendo con los requisitos como vistos buenos, licencias entre otros?	16	19	35
7	Acostumbra la empresa solicitar muestras físicas de los productos a importar?	28	7	35
8	Acostumbra la empresa realizar revisión en el exterior de los productos a importar?	29	6	35
9	Ha contratado la empresa los servicios de una SIA para realizar la importación?	2	33	35
10	Ha contratado la empresa los servicios de la misma empresa de logística para la logística nacional e internacional de sus importaciones?	15	20	35
11	La empresa legaliza y cierra el pago de las importaciones ante los bancos?	1	34	35
12	La empresa conserva los documentos soporte y requisitos de la importación durante los plazos estipulados por la legislación colombiana?	1	34	35
13	La empresa realiza procesos de capacitación y actualización en los procesos de importación?	24	11	35
14	Tiene la empresa alianzas con entidades gubernamentales o privadas para apoyar el proceso de importaciones?	20	15	35
Total general		227	263	490

Cuadro 14. Tabulación preguntas cerradas

FUNCIONARIO (Todas)			
OBSERVACION (Todas)			
CARGO Y PROFE (Todas)			
FECHA (Todas)			
Cuenta de PREC			
No	PREGUNTA	RESPUESTA	Total
1	El volumen de compra de la empresa esta entre: 20HQ 40HQ	CONSOLIDADA	22
	+40HQ	20HQ	7
		20HQ y 40HQ	4
		CURRIER	1
		CONSOLIDADA Y 20HQ	1
Total 1			35
2	La empresa considera mas importante Costo de la mercancia Riesgos de la importación	COSTOS	15
	Tiempos de entrega	TIEMPOS DE ENTREGA	8
		COSTOS Y RIESGOS	6
		COSTOS Y TIEMPO DE ENTREGA	3
		COSTOS, RIESGOS Y TIEMPOS DE ENTREGA	2
		RIESGOS	1
Total 2			35
3	el carácter de las importaciones de la empresa son: Perecedero Temporada Insumo y/o materia prima	TERMINADO	24
	Producto terminado	INSUMOS	6
		TERMINADO, INSUMOS	3
		TEMPORADA	2
Total 3			35
Total general			105

En las preguntas abiertas, que tienen mayor información cualitativa, para realizar la tabulación se estandarizaron los datos obtenidos en la entrevista, asignándole a cada respuesta el término más común para su posterior contabilización. Una vez realizada esta asignación de términos, se consolidó la tabla dinámica.

Cuadro 15. Detalle tabulación de la encuesta

OBSERVACION (Todas)				
RESPUESTA (Todas)				
FUNCIONARIO (Todas)				
No	PREGUNTA	Mi respuesta	Valores	
			#	%
1	¿Con qué frecuencia realiza importaciones la empresa?	mensual	7	20,0%
		cuatrimestre	6	17,1%
		bimestral	6	17,1%
		anual	5	14,3%
		Trimestral	3	8,6%
		Quincenal	3	8,6%
		semestral	2	5,7%
		mayor a un año	1	2,9%
		Semanal	1	2,9%
		no se importa	1	2,9%
2	¿Cuál es el término de negociación que más utiliza la empresa al momento de importar, y bajo que criterios hace esta selección?	FOB	28	80,0%
		FOB Y CIF	3	8,6%
		CIF	2	5,7%
		CURRIER	1	2,9%
		EXW Y FOB	1	2,9%
3	¿Cuál es la modalidad de importación que más utiliza la empresa, y bajo que criterios hace esta selección?	ORDINARIA	27	77,1%
		PLAN VALLEJO	1	2,9%
		ORDINARIA Y CURRIER	1	2,9%
		ORDINARIA O CURRIER	1	2,9%
		CURRIER	1	2,9%
		ORDINARIA Y PLAN VALLEJO	1	2,9%
		DIRECTA	1	2,9%
		CESION DE DERECHOS	1	2,9%
		CARTA DE CREDITO	1	2,9%
4	¿Cuál ha sido el método de pago utilizado por la empresa en sus importaciones y como es el proceso de este pago?	GIRO DIRECTO	19	54,3%
		GIRO DIRECTO Y FINANCIACION PROVEEDOR	5	14,3%
		FINANCIACION PROVEEDOR	3	8,6%
		TRANSFERENCIA ELECTRONICA	3	8,6%
		GIRO DIRECTO, GIRO FINANCIADO, GIRO ENDEUDAMIENTO	1	2,9%
		FILIAL	1	2,9%
		VARIOS	1	2,9%
		CARTA DE CREDITO	1	2,9%
		GIRO DIRECTO O CARTA DE CREDITO	1	2,9%

5	¿Bajo qué criterios se realiza la selección de la SIA?	EXPERIENCIA	15	42,9%
		RECOMENDACIÓN	11	31,4%
		SERVICIO	4	11,4%
		COSTOS Y EXPERIENCIA	2	5,7%
		COSTOS	2	5,7%
		EXPERIENCIA Y SERVICIO	1	2,9%
6	¿Bajo qué criterios se realiza la selección de la empresa encargada de la logística?	COSTOS	13	37,1%
		RECOMENDACIÓN	10	28,6%
		EXPERIENCIA	5	14,3%
		COSTOS Y EXPERIENCIA	3	8,6%
		EXPERIENCIA Y SERVICIO	1	2,9%
		COSTOS O RECOMENDACIÓN	1	2,9%
		SERVICIO	1	2,9%
		COSTOS, EXPERIENCIA Y SERVICIO	1	2,9%
7	¿Cuál es la estructura organizacional que soporta el proceso de importación en la empresa?	GERENTE	8	22,9%
		GERENTE Y SECRETERIA	7	20,0%
		COMPRAS	6	17,1%
		COMERCIO EXTERIOR	3	8,6%
		ADMINISTRATIVA	2	5,7%
		REVISOR FISCAL, SECRETARIA Y TESORERIA	1	2,9%
		GERENTE, LOGISTICA	1	2,9%
		COMERCIO EXTERIOR, COMPRAS Y CONTABILIDAD	1	2,9%
		TESORERIA	1	2,9%
		GERENTE, SECRETARIA, VENTAS, CONTABILIDAD	1	2,9%
		COMERCIO EXTERIOR Y GERENTE	1	2,9%
		COMERCIO EXTERIOR Y COMPRAS	1	2,9%
		GERENTE Y CONTABILIDAD	1	2,9%
		COMPRAS, TESORERIA Y CONTABILIDAD	1	2,9%

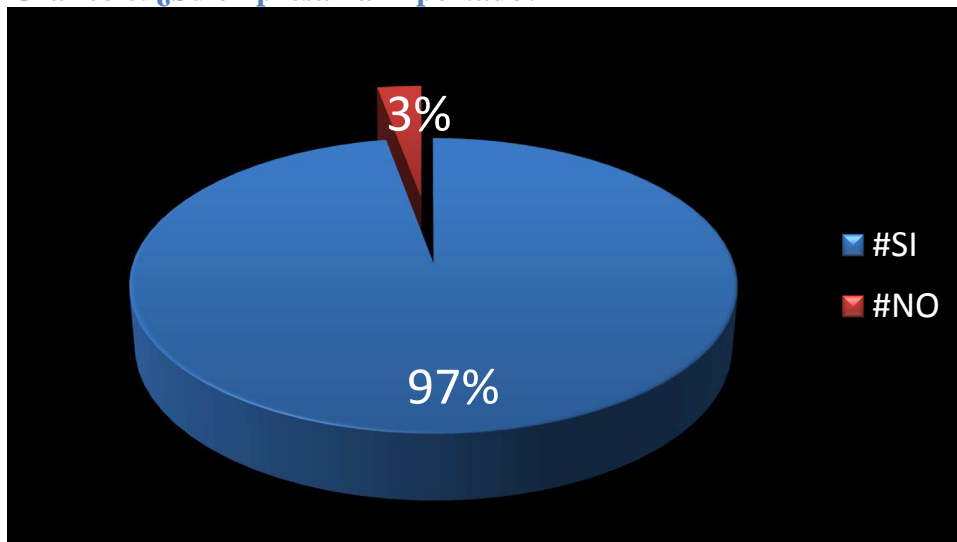
8	El personal encargado de realizar las importaciones de la empresa que grado de estudio tiene, y con cuantos años de experiencia cuenta?	Profesional/5 años	5	14,3%
		Profesional/8 años	4	11,4%
		Profesional y tecnico	4	11,4%
		Profesional/10 años	3	8,6%
		Profesional/4 años	2	5,7%
		Profesional/12 años	2	5,7%
		Profesional/6 años	1	2,9%
		Bachillerl	1	2,9%
		Profesional/7 años	1	2,9%
		Profesional sin experiencia	1	2,9%
		Profesional y tecnologo/3 años	1	2,9%
		Tecnico/5 años	1	2,9%
		Profesional/6 meses	1	2,9%
		Tecnologo/7 años	1	2,9%
		Profesional	1	2,9%
		Bachiller/5 años	1	2,9%
		Tecnologo/20 años	1	2,9%
		Profesional/18 años	1	2,9%
		Tecnico/2 años	1	2,9%
		Profesional/21 años	1	2,9%
		Profesional/30 años	1	2,9%
10	¿Cuáles son los aspectos claves y los aspectos críticos en el proceso de importacion de la empresa	TIEMPOS DE ENTREGA	6	17,6%
		CONOCIMIENTO DEL PROVEEDOR	4	11,8%
		LEGISLACION	3	8,8%
		CONOCIMIENTO PROVEEDOR	3	8,8%
		CONOCIMIENTO DEL MERCADO	2	5,9%
		DOCUMENTACION	2	5,9%
		CONOCIMIENTO DEL PROVEEDOR	2	5,9%
		FINANCIACION	2	5,9%
		TRANSPORTE INTERNACIONAL	1	2,9%
		CONTRABANDO	1	2,9%
		IMPERFECTOS	1	2,9%
		PRECIO	1	2,9%
		TODO INFLUYE	1	2,9%
		RIESGO	1	2,9%
		NEGOCIACION DE DIVISAS	1	2,9%
		TIPO DE MERCANCIA	1	2,9%
		CONTAR CON UNA BUENA SIA	1	2,9%
		CONOCIMIENTO DEL PROCESO	1	2,9%
Total general			314	100,0%

Una vez consolidada la información con su tabulación, se realizó el análisis de información, como se muestra a continuación.

5.2. Análisis encuesta pequeñas empresas importadoras, preguntas dicotómicas

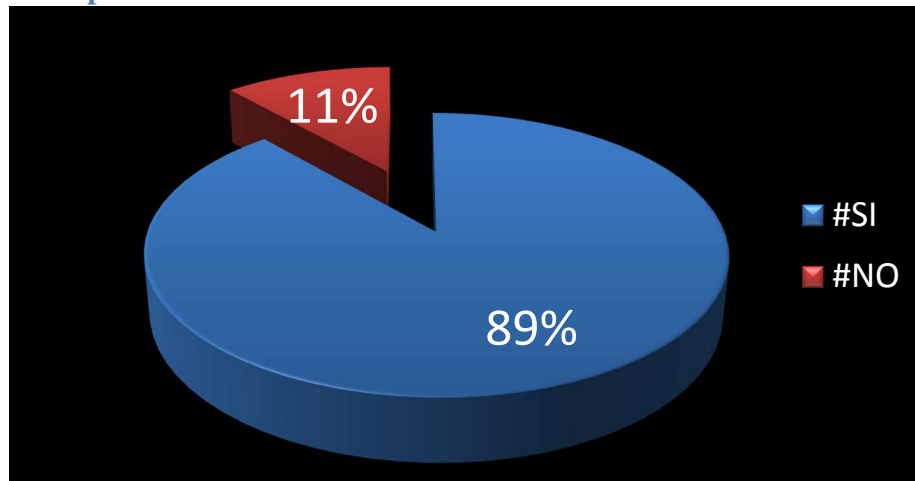
Aunque todas las empresas fueron seleccionadas por medio de las bases de datos de la Cámara de Comercio de Pereira, presentan frecuencias y volúmenes muy diferentes de importación. Incluso hay empresas que no se consideran importadoras, como Manufacturas Infantiles, que afirma solo haber importado dispositivos de luces para la elaboración de calzado en el mes de abril de 2011 por un valor de \$14.000.000, operación que no piensa repetir en 2012.

Gráfico 6. ¿Su empresa ha importado?



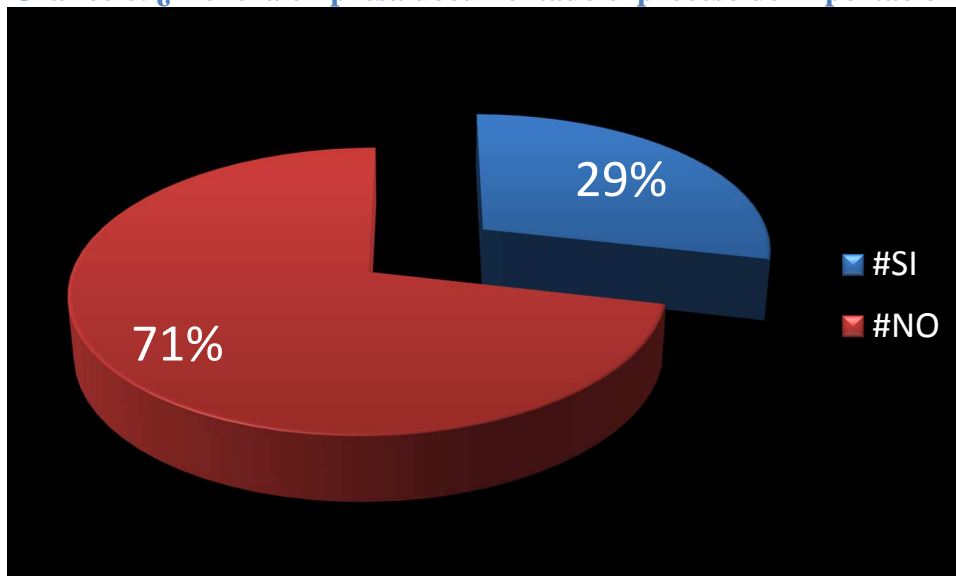
El 97% de las empresas consideran la importación como una alternativa de generación de valor, ya sea como medio para conseguir un insumo dentro del proceso productivo o por comercializar algún tipo de mercancía. Si bien las empresas ya habían sido seleccionadas previamente como importadoras, al preguntar si realmente lo eran, una (3%), expresó no considerarse así.

Gráfico 7. ¿Conoce la empresa los requisitos necesarios para realizar una importación?



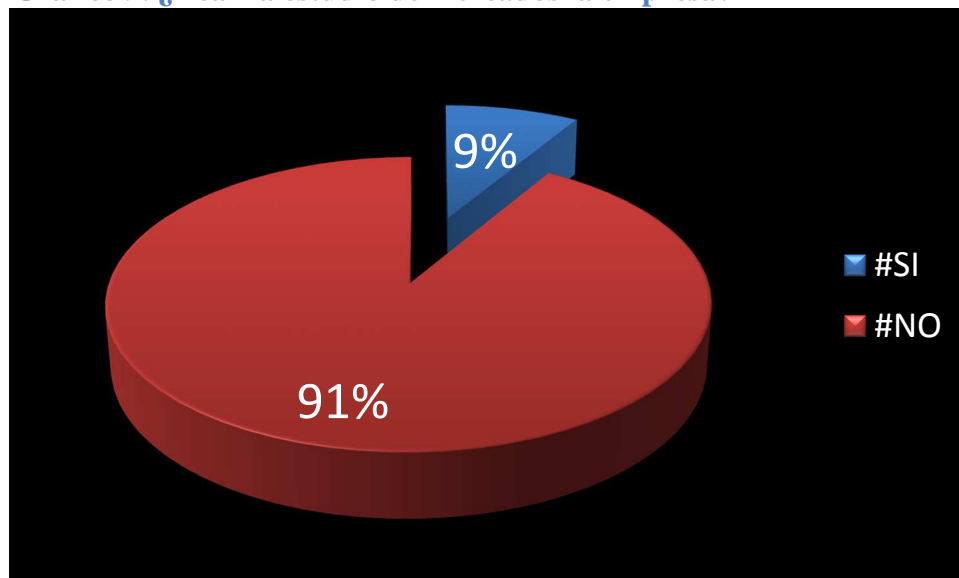
En esta respuesta se aprecia cierto desconocimiento de los requisitos básicos para realizar una importación, lo que se entendería como una oportunidad de mejora en aquellas empresas que realizan las importaciones asumiendo grandes riesgos que pueden afectar su liquidez, rentabilidad y permanencia a través del tiempo. De las 35 empresas encuestadas, cuatro (11%) aseguran no conocer a profundidad el proceso de importación, y explican que en la mayoría de ocasiones la experiencia empírica las ha llevado a adaptarse a los cambios del contexto.

Gráfico 8. ¿Tiene la empresa documentado el proceso de importación?



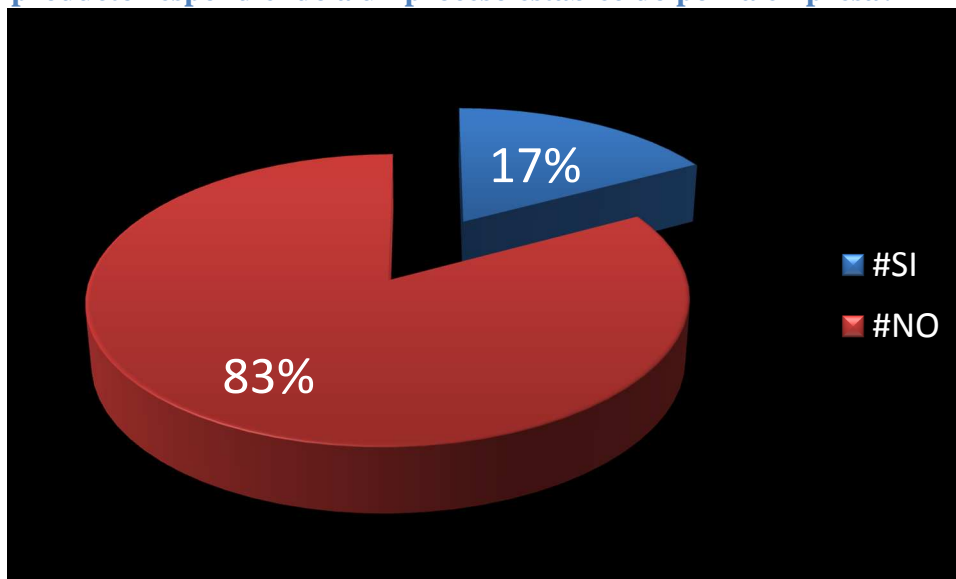
Si el desconocimiento es de 11%, la informalidad es mucho mayor: el 71% afirma no llevar algún tipo de registro de los procedimientos y buenas prácticas al momento de realizar estas compras en el exterior. El otro 29%, es decir 10 empresas encuestadas, asegura documentar de forma adecuada este tipo de operación. Este porcentaje se relaciona con el número de pequeñas empresas importadoras que hacen el Pareto (11 empresas realizaron el 80% de las importaciones entre enero de 2010 y mayo de 2012), por lo que se infiere que el volumen y frecuencia de las importaciones se relaciona estrechamente con la formalización y documentación de este tipo de actividades.

Gráfico 9. ¿Realiza estudio de mercados la empresa?

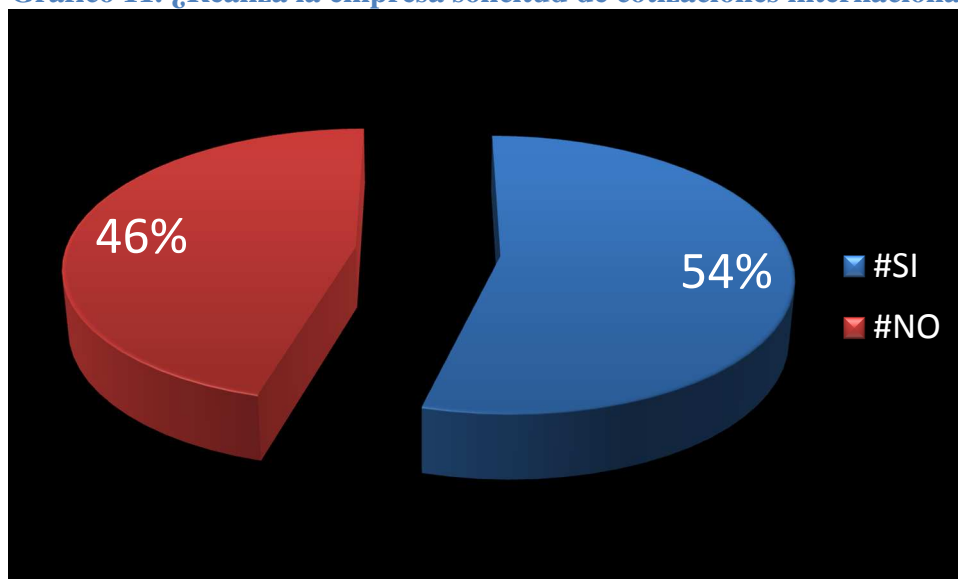


El 90% de las pequeñas empresas importadoras de Pereira están omitiendo un proceso muy importante, como realizar un adecuado estudio de mercados que, como se explicó anteriormente, puede ayudar a beneficiar la empresa en cuanto a costos y a minimizar los riesgos en los cuales se incurre cuando se realizan importaciones.

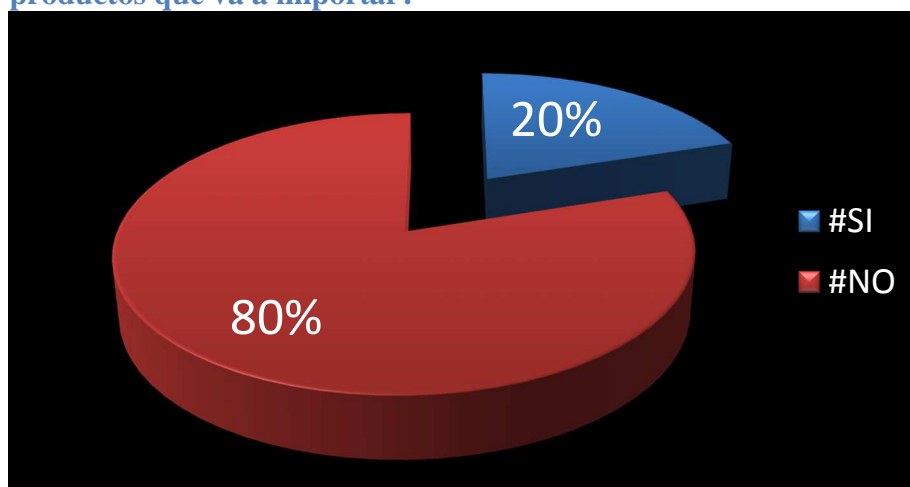
Gráfico 10. ¿Realiza la empresa selección de proveedores y del producto respondiendo a un proceso establecido por la empresa?



Otra de las prácticas en las que se presenta debilidad, y ligada estrechamente con la realización del estudio de mercado del país de origen, es la definición de un proceso claro para la selección de proveedores y productos. Aunque se realiza en un mayor porcentaje que el estudio de mercados, solo asciende al 17% del total de empresas. La falta de definición en la selección de proveedor y producto trae consigo problemas de costos, calidad de la mercancía, garantía, relaciones comerciales, que se pueden ver reflejados en la competitividad e imagen de la empresa importadora, rentabilidad de la compra y recompra.

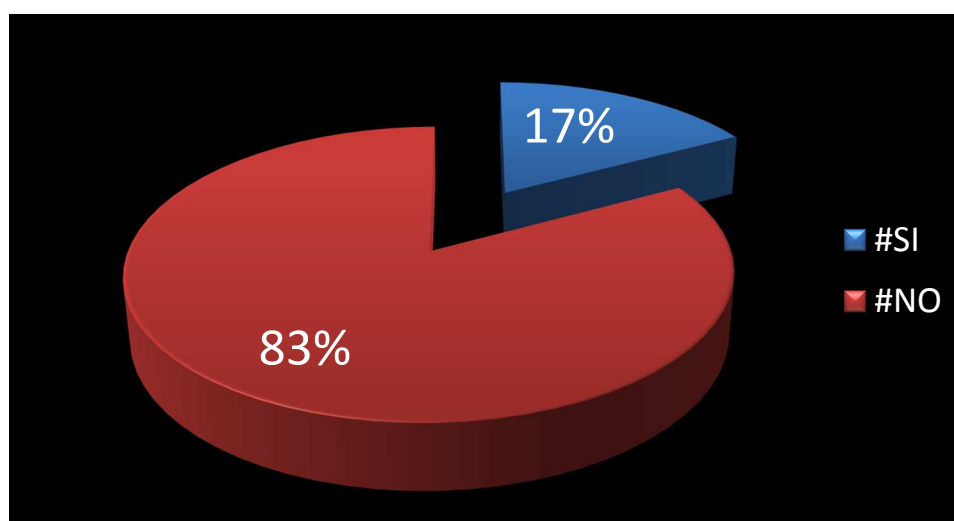
Gráfico 11. ¿Realiza la empresa solicitud de cotizaciones internacionales?

La solicitud de cotizaciones por parte de las pequeñas empresas al momento de realizar una importación se convierte en una de las prácticas más utilizadas, al presentarse en el 54% de las encuestadas. De ello se infiere la intención de estos empresarios de buscar competitividad en precio y cumplimiento en los tiempos de provisión. Es importante señalar que esta acción se debe seguir promoviendo por parte las entidades gubernamentales y privadas, con el fin de convertirla en una práctica de competitividad sectorial.

Gráfico 12. ¿Acostumbra la empresa solicitar muestras físicas de los productos que va a importar?

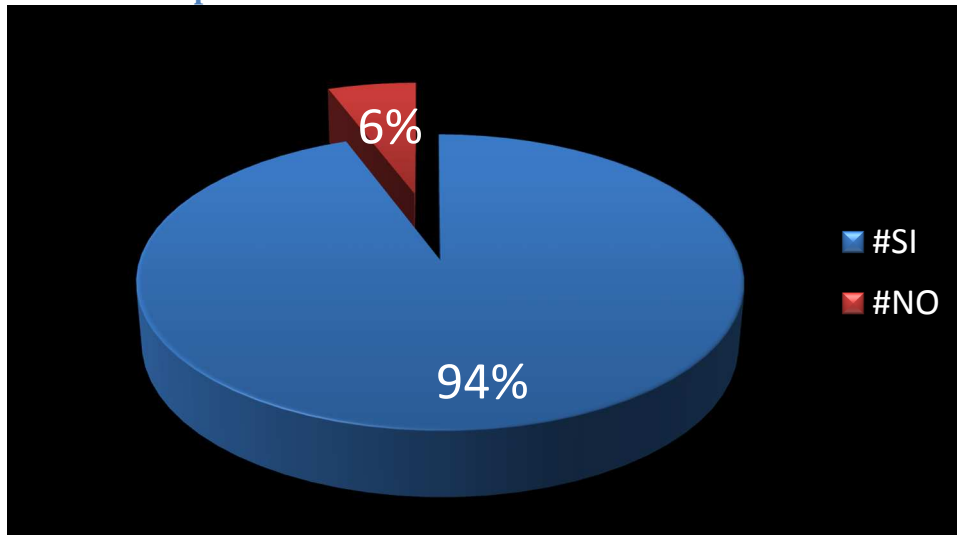
Aunque más de la mitad de las pequeñas empresas importadoras se interesa en solicitar cotizaciones, solo el 20% se preocupa por comparar el precio contra la muestra física antes de la importación. Lo anterior puede dar lugar a recepción de productos o insumos que no cumplan con las expectativas físicas y de calidad. El análisis de las muestras físicas permite conocer las características básicas del producto y por medio de estas entender los usos y aplicaciones que podría tener este insumo o producto en el mercado colombiano.

Gráfico 13. ¿Acostumbra la empresa realizar revisión en el exterior de los productos a importar?



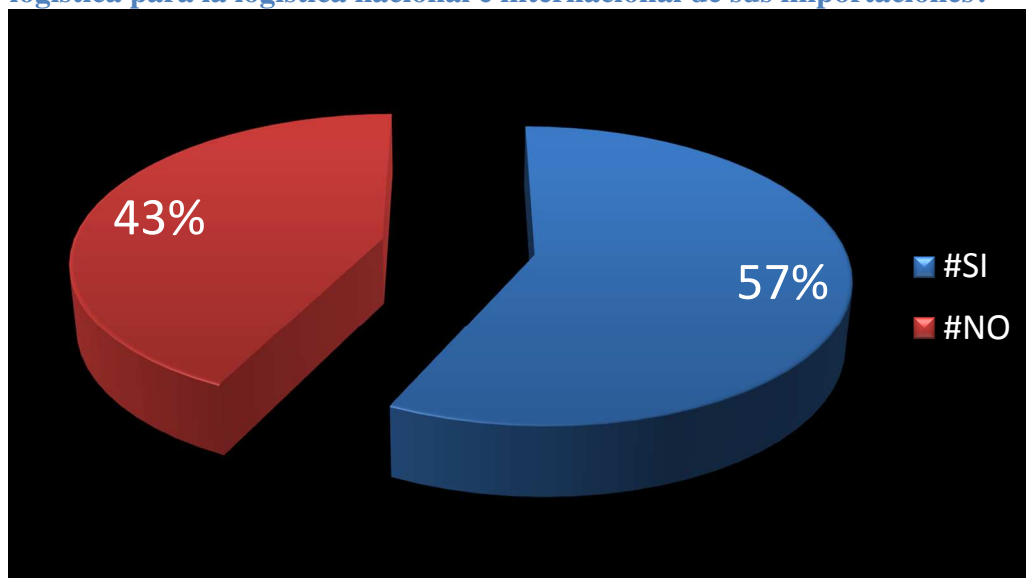
En similar proporción a la pregunta anterior, solo el 17% de las pequeñas empresas importadoras realiza revisión de la mercancía en el exterior, previa al embalaje y transporte de los productos; el 83% restante se expone a recibir un producto en condiciones diferentes a las pactadas en la cotización y enviadas en la muestra, lo que en determinadas ocasiones podría poner en riesgo su viabilidad financiera, en especial en las que compran grandes volúmenes de insumos o productos terminados.

Gráfico 14. ¿Ha contratado la empresa los servicios de una SIA para realizar la importación?



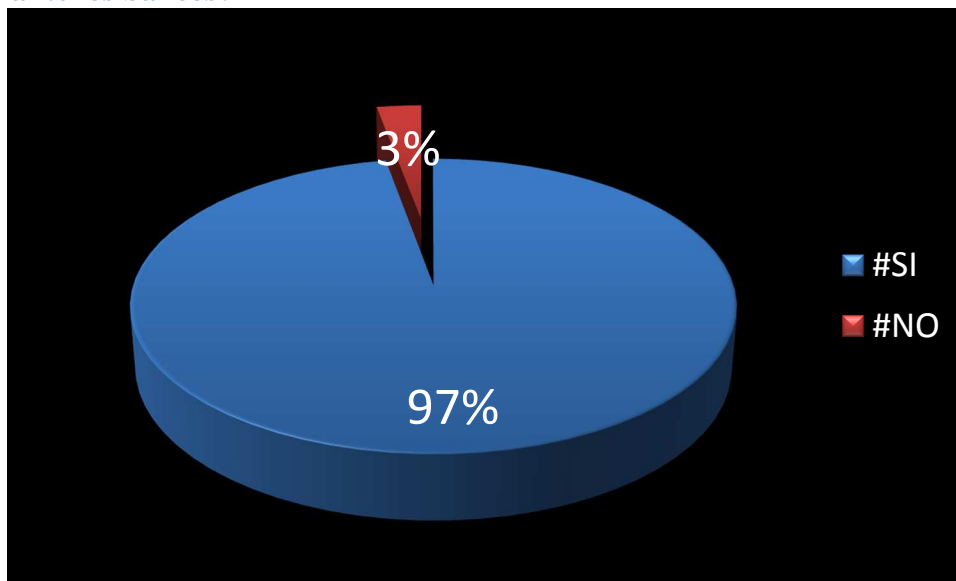
Con respecto a si las pequeñas empresas acostumbran contratar los servicios de una SIA, el 94% asegura utilizarlos. Este apoyo en las SIA es sano para los buenos procesos de importación de las pequeñas empresas, siempre y cuando las empresas importadoras se comprometan a colaborar en los procesos para los cuales contratan con su SIA.

Gráfico 15. ¿Ha contratado la empresa los servicios de la misma empresa de logística para la logística nacional e internacional de sus importaciones?



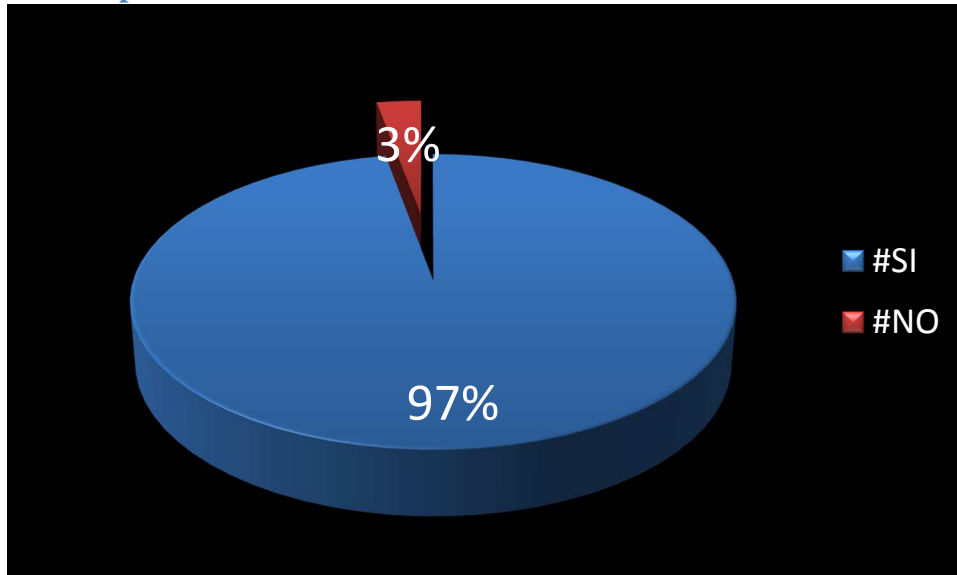
Contratar los servicios de una misma SIA resulta sano para las importadoras, pero en la contratación de empresas logísticas es recomendable hacerlo con varias para buscar mayor competitividad. En la encuesta se encuentra que el 43% de las empresas aseguraron tener en cuenta aspectos tales como costos, volumen de compra y tiempos de entrega, situaciones que pueden variar en los mercados nacionales e internacionales. El 57% del objeto de estudio acostumbra contratar con la misma firma logística los procesos nacionales e internacionales apoyados en la disminución de riesgos logísticos, como consecuencia de la confianza que se genera en la relación comercial permanente con el proveedor de servicio. Pero los cambios del entorno pueden dejar a estas empresas en una situación de rezago y baja competitividad con respecto a mejores ofertas del mercado.

Gráfico 16. ¿La empresa legaliza y cierra el pago de las importaciones ante los bancos?



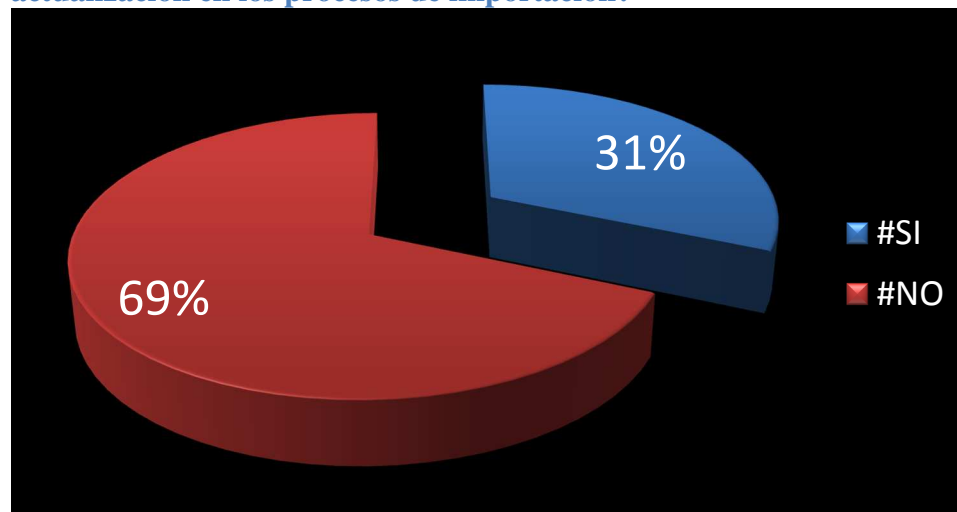
Una de las prácticas más generalizadas por parte de las pequeñas empresas importadoras de Pereira es el cierre del pago de las importaciones ante los bancos, pues solo una aseguró no hacerlo. Se infiere que en su gran mayoría entienden la importancia de contar con estos soportes previos a la realización de posibles auditorías por parte de la DIAN u otros organismos que puedan desencadenar sanciones o investigaciones.

Gráfico 17. ¿La empresa conserva los documentos soporte y requisitos de la importación?



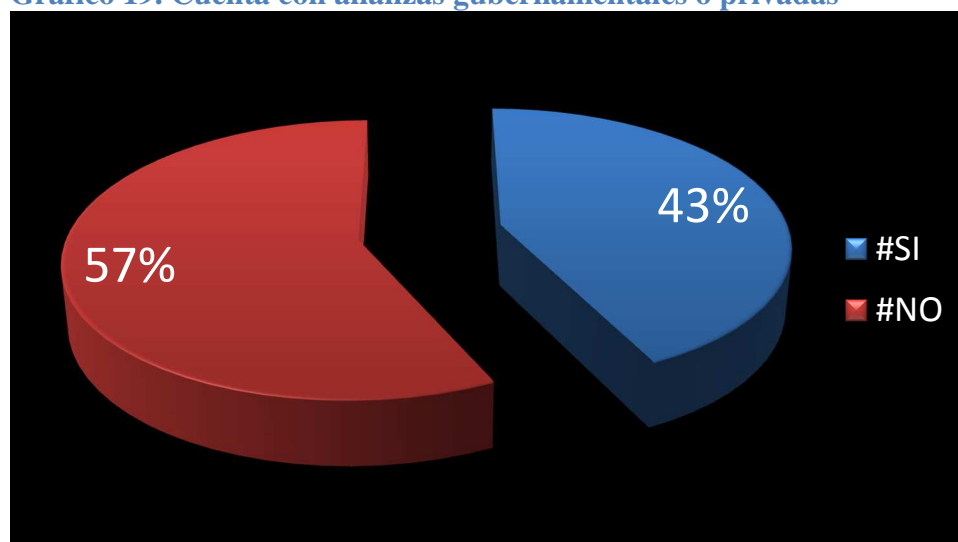
Además del cierre ante los bancos, un 97% de las pequeñas empresas importadoras de Pereira asegura conservar toda la documentación soporte del proceso de importación en los plazos estipulados por la ley, lo que muestra conciencia y buen manejo con respecto a la trazabilidad y transparencia de cada importación ante los entes competentes de control y consolidación de información histórica para la toma de decisiones de importaciones futuras.

Gráfico 18. ¿La empresa realiza procesos de capacitación y actualización en los procesos de importación?



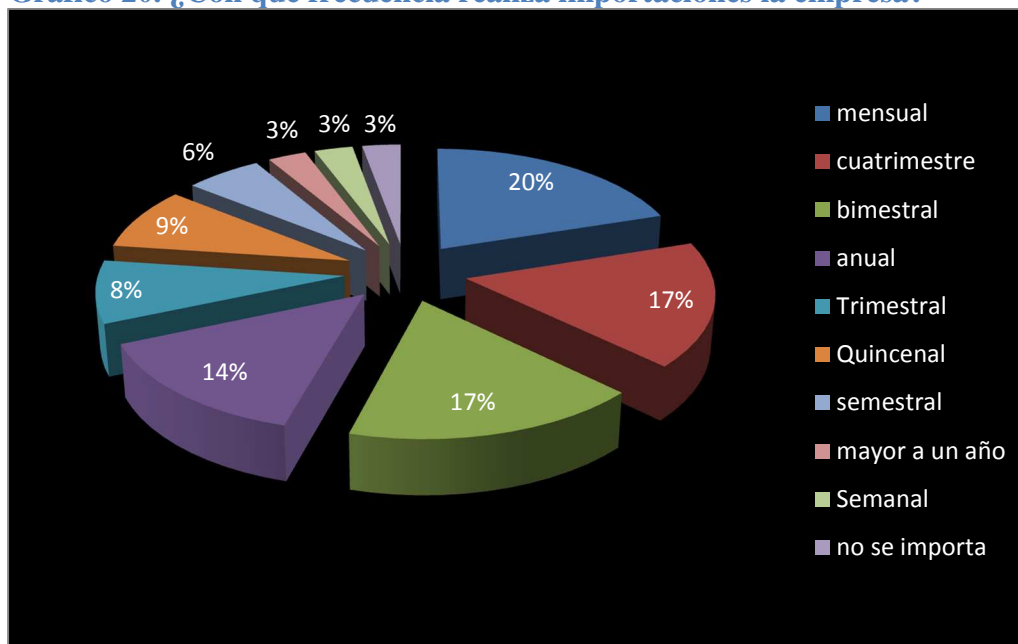
El proporcionar capacitación que ayude a enfrentarse a los cambios de un entorno globalizado y aprovechar las oportunidades del mercado y mitigar amenazas de manera proactiva, es una actividad primordial que solo el 31% de las pequeñas empresas importadoras de Pereira practica al capacitar y actualizar a sus empleados en temas referentes al proceso de importación. Aunque en el corto plazo esta decisión se puede ver como austeridad de costos y gastos administrativos, en el largo plazo puede causar impactos negativos en la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa, como consecuencia de un proceso de toma decisiones poco asertivas y objetivas, y salidas del contexto.

Gráfico 19. Cuenta con alianzas gubernamentales o privadas



Cerca del 60% de las empresas objeto de estudio asegura no haber realizado alianzas con entidades gubernamentales o privadas que apoyan el proceso de importación. Aunque esta no está entre las prácticas menos frecuentes, se sigue presentando un bajo porcentaje de utilización de estas herramientas de competitividad que pueden impactar positivamente la rentabilidad de cada importación.

Gráfico 20. ¿Con qué frecuencia realiza importaciones la empresa?



Si bien las empresas pertenecientes a la muestra están clasificadas en pequeñas empresas, no todas cuentan con la misma capacidad de compra y estructura financiera para atender un promedio uniforme de importaciones. En la muestra se encuentran siete empresas que realizan importaciones mensuales, en ellas se evidencia una estructura administrativa más sólida que soporta esta actividad. Por el contrario, en las empresas que realizan importaciones esporádicas, semestrales por ejemplo, se evidencia que no tienen estructurado el proceso.

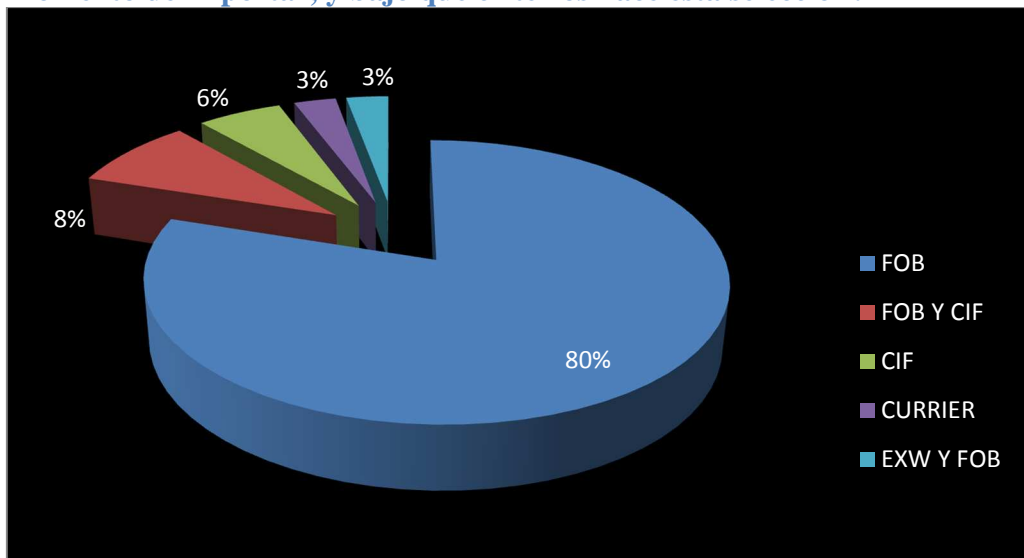
Al describir con qué frecuencia se realizan las importaciones en cada empresa, se pretende descubrir qué tanto la actividad económica de la empresa depende de sus actividades de comercio exterior. Se encuentra que a pesar de que una empresa es comercializadora, como por ejemplo, las importadoras, no es necesario presentar importaciones continuas, pues se pueden abastecer de mercancía incluso cada seis meses, y como se analizará más adelante, esto puede resultar más económico en el negocio de comercialización.

Otro aspecto importante que se descubre con esta pregunta es que el 54,3% de las empresas encuestadas tiene un tiempo muy corto de recompra, lo cual hace que se aumenten los costos.

En el grupo de las siete empresas que importan mensualmente, se encuentra una que importa maíz y cebada, producto que sí se debe importar en frecuencias cortas; más adelante se demuestra que esta operación corresponde a grandes cantidades en cada importación. Por otro lado, se encuentran algunas comercializadoras que importan mensualmente productos que no son perecederos, que no cambian su composición ni tecnología, y que por sus volúmenes se podrían importar anual o semestralmente obteniendo mayores beneficios en la distribución física internacional.

Se encontró solo una empresa, una importadora y distribuidora de productos misceláneos, que realiza importaciones con una frecuencia mayor a un año. Resulta interesante ver cómo logra beneficiarse de los costos unitarios menores que conlleva realizar una gran importación esporádica, a varias pequeñas importaciones frecuentes.

Gráfico 21. ¿Cuál es el término de negociación que más utiliza la empresa al momento de importar, y bajo qué criterios hace esta selección?



Un 80% de las empresas encuestadas dice importar bajo el término de negociación FOB, pero se evidencia una respuesta impulsiva, por ser este el término más conocido e incluso más usado en las actividades de comercio exterior.

Si bien 80% dice que sus importaciones son FOB, algunas de estas definen su importación como currier o envío urgente aéreo. Estas dos respuestas ponen en evidencia la falta de claridad y de

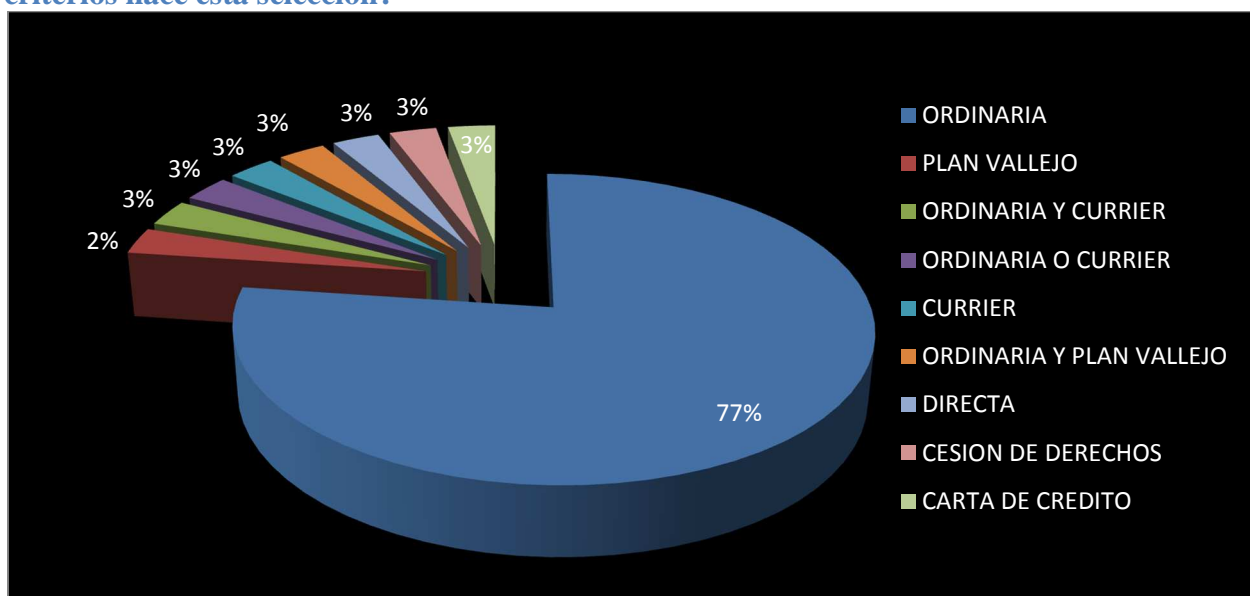
diferenciación entre un término de negociación y una modalidad de importación. La falta de claridad puede generar inconvenientes en negocios internacionales, por contratos de compraventa internacional incoherentes.

Esta práctica de generalizar las importaciones en un mismo término de negociación demuestra falta de conocimiento e información de los otros diez términos de negociación. Al no contar con el conocimiento de los demás términos no se generan negociaciones extras para encontrar el término más conveniente para el importador.

Una empresa (3%) responde a la pregunta sobre términos de negociación con el nombre de una modalidad de importación (*currier*). Esta respuesta es un error, que muestra que no se cuenta con la formación e información mínima necesaria para enfrentarse a una negociación internacional y que, por ende, se puede incurrir en errores que se transforman en mayores costos a la hora de importar.

Los términos de negociación CIF y EXW están siendo empleados en menor medida, y ninguna empresa mencionó otros términos de negociación. Esto demuestra que es un punto desatendido, y por acá se pueden estar generando pérdidas para los importadores.

Gráfico 22. ¿Cuál es la modalidad de importación que más utiliza la empresa, y bajo qué criterios hace esta selección?

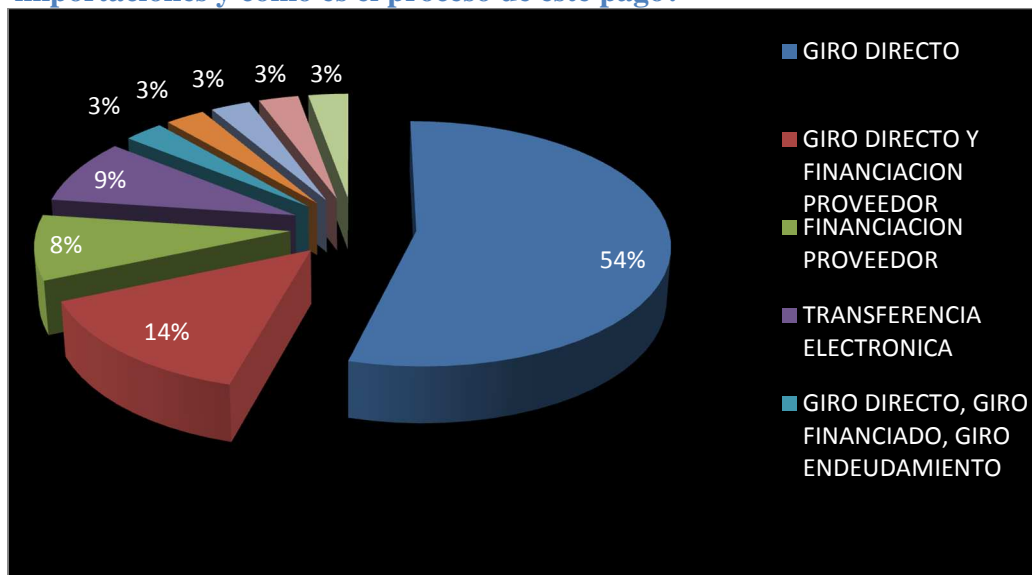


Cuando se habla de las modalidades de importación se sigue evidenciando que los importadores tienden a encasillarse en una sola modalidad, la denominada como ordinaria, sin importar la actividad de la empresa y el fin de la importación. El estatuto aduanero colombiano permite modalidades de importación diferentes a la ordinaria que generan beneficios al importar para comercializar, fabricar, reexportar o hacer uso de beneficios. El hecho de que 77% de las empresas afirme que sus importaciones son ordinarias, demuestra desconocimiento en el manejo de las demás modalidades de importación y potencial pérdida de beneficios ofrecidos por el gobierno nacional en otras modalidades de importación.

El desconocimiento se hace aún más evidente cuando el 3% de las empresas encuestadas responde “directa” a esta pregunta, confundiendo la modalidad con la forma de pago. Este es un error en el proceso de importación que puede igualmente generar mayores costos para la empresa.

Una modalidad de importación muy beneficiosa para las empresas productoras de la región es el Plan Vallejo, pero solo es utilizada por 2% de las encuestadas. Es importante generar más conciencia e informar bien sobre sus beneficios.

Gráfico 23. ¿Cuál ha sido el método de pago utilizado por la empresa en sus importaciones y cómo es el proceso de este pago?

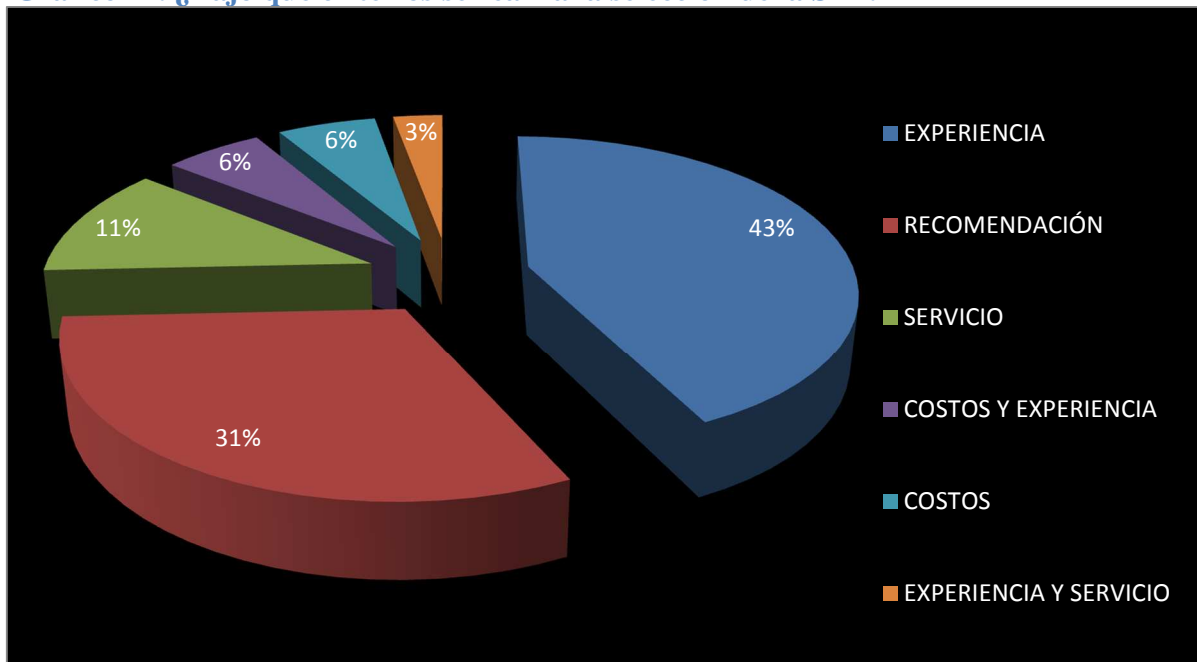


El medio de pago en una negociación internacional es primordial a la hora de financiar la empresa. Una buena relación con los proveedores hace que la empresa tenga una forma de financiación más económica que a través del sector financiero. Lograr que el proveedor financie a la empresa proporcionando plazos para los pagos, lo convierte en socio estratégico importante. En las empresas encuestadas no se evidencia esta buena práctica, por el contrario, se encuentra muy generalizado realizar el pago de la importación en su totalidad a través de un giro directo o transferencia electrónica; peor aún, se ve que los importadores de la región antes que negociar con los proveedores, prefieren recurrir al sector financiero e incurrir en los costos que esto genera, como lo son el giro financiado, giro de endeudamiento y carta de crédito. Solo un 14% recibe financiación del proveedor para el pago de la importación, y cuando llega la fecha acordada, se realizan dichos pagos por medio de giro directo.

Un hallazgo importante es que en la región hay poca inversión extranjera directa apoyando a las pequeñas empresas de la ciudad, pues solo una recibió importaciones vía inversión de una filial. Las demás empresas de la muestra representativa de las empresas de la región no ha recibido IED, por lo cual es importante comenzar a fomentar estas prácticas de importación.

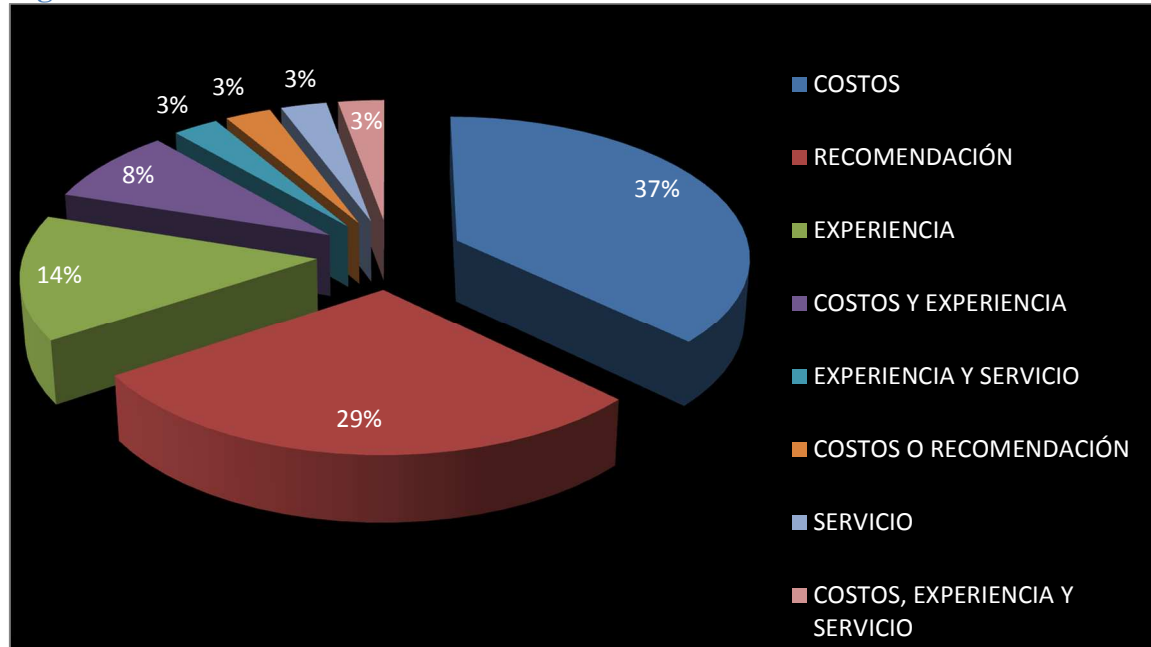
También se evidencia que solo una empresa ha desarrollado la habilidad en el momento de negociar, formando paquetes con varias formas de pago que le beneficia vía disminución de costos financieros.

Gráfico 24. ¿Bajo qué criterios se realiza la selección de la SIA?



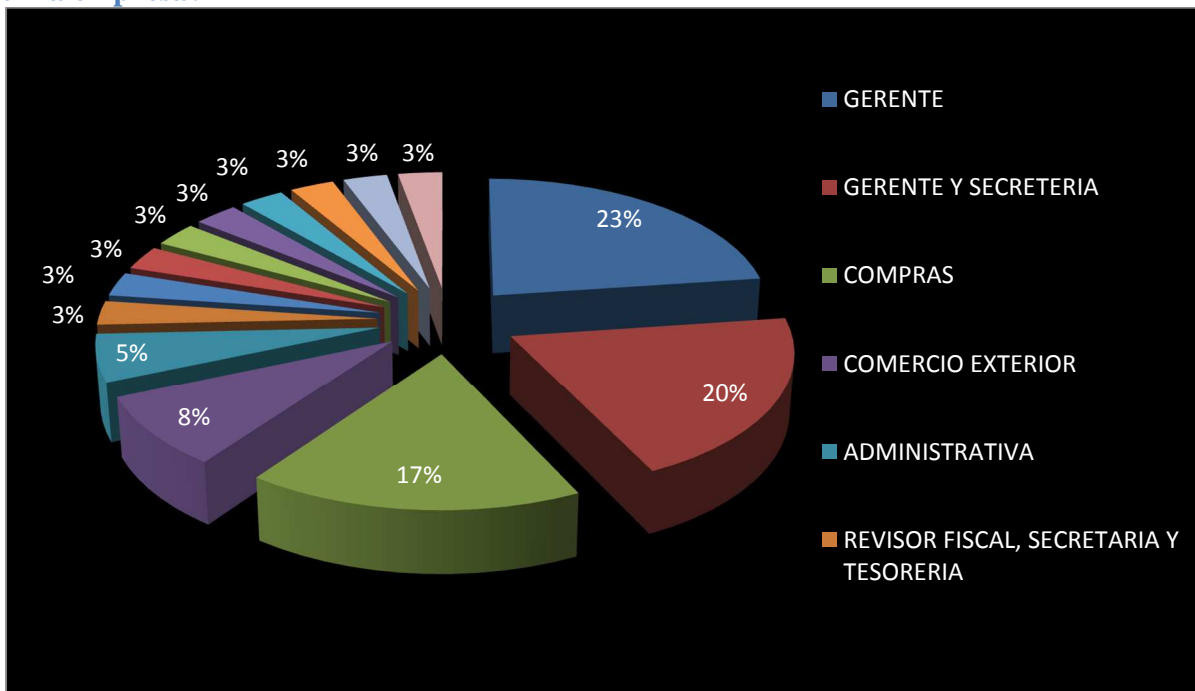
La SIA es otro de los socios estratégicos importantes a la hora de importar, no solo porque realiza la declaración y levante de la mercancía, sino porque sus costos y su agilidad en los procesos son definitivos. Los importadores de Pereira le dan mucho valor a la experiencia de las SIA para seleccionarlas como sus representantes. Contar con un buen nombre resulta trascendental para una SIA, pues un 31% de los importadores las seleccionan por recomendación de otros importadores.

Gráfico 25. ¿Bajo qué criterios se realiza la selección de la empresa encargada de la logística?



Para el importador pereirano es imprescindible contar con un buen servicio respaldado por experiencia, pero se está cayendo en una inadecuada práctica de seleccionar la empresa logística por precio y no por calidad. Esto puede acarrear consecuencias en el proceso de importación tales como más demora, más riesgos de pérdidas, mayores transbordos y, por ende, mayores riesgos de avería o daño, lo cual se traduce en mayores costos y riesgos para el importador. Es fundamental generar conciencia sobre estos conceptos, que hoy están ausentes en el momento de elegir el operador logístico.

Gráfico 26. ¿Cuál es la estructura organizacional que soporta el proceso de importación en la empresa?



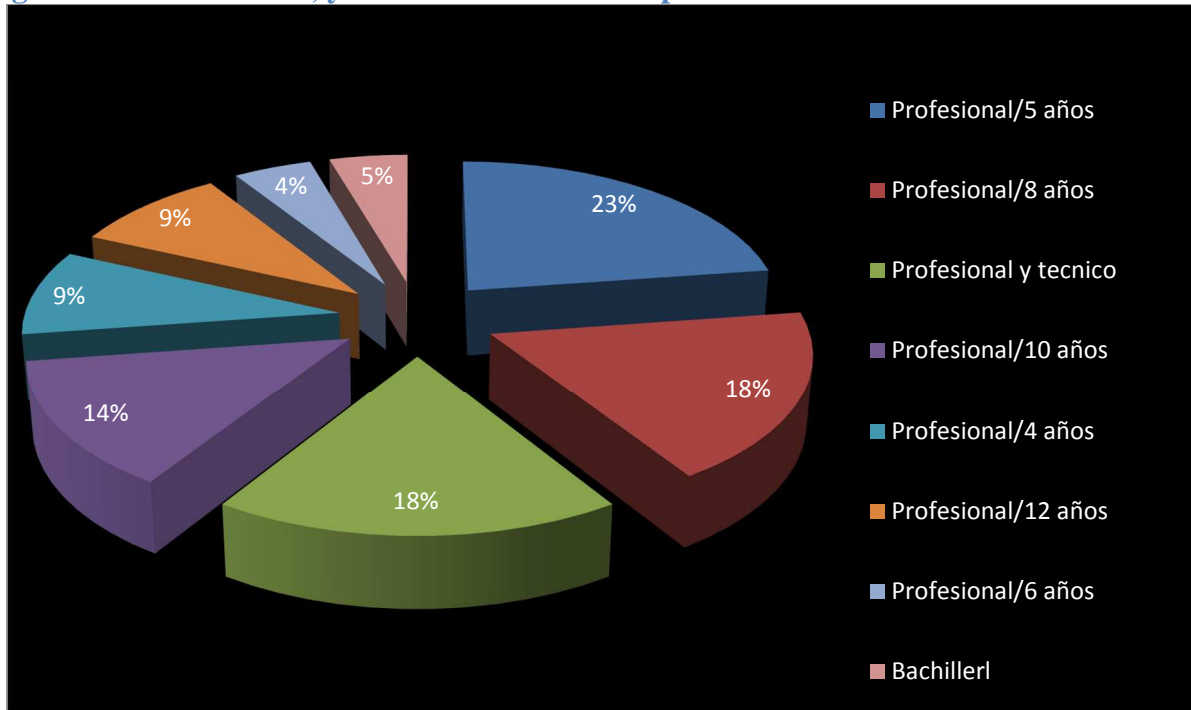
Cuando una empresa se enfrenta a alguna actividad de comercio internacional, debe contar con una estructura organizacional que soporte con sus conocimientos y experiencia dicha transacción. En las pequeñas empresas de la ciudad se está dejando esta actividad como una función más de los gerentes, que no cuentan con formación en este aspecto. Es común que las importaciones sean realizadas por personas ajenas al tema, sin considerar que el comercio internacional requiere ser tratado con mayor compromiso y conocimiento.

Las empresas de Pereira no han desarrollado una estructura organizacional que favorezca al comercio exterior y permita realizar una trazabilidad a las operaciones. Por eso se presentan estructuras muy cortas en el proceso de importación, estructuras como por ejemplo gerente; gerente y secretaria; compras; con un 23%, 20% y 17% respectivamente. Se recomienda realizar capacitaciones continuas acerca de temas relacionados con los procesos de importación, pues en este momento dicho proceso se realiza improvisadamente.

Solo un 3% de las empresas encuestadas incluye al área de ventas en el proceso de importación, y solo un 8% cuenta con un departamento de comercio exterior, aunque al preguntar quiénes lo

conforman se encuentra que es pequeño y conformado por personas de otros cargos de la compañía.

Gráfico 27. ¿El personal encargado de realizar las importaciones de la empresa qué grado de estudio tiene, y con cuántos años de experiencia cuenta?



La formación académica es indispensable a la hora de negociar en el exterior, y las empresas pereiranas no son ajenas a esta apreciación, pues cuentan en su mayoría con personal profesional y con años de experiencia dentro de sus organizaciones. Si bien muestran falencias en los puntos anteriores que hacen que el proceso no se lleva a cabo de la mejor forma, gracias a que cuentan con personas con experiencia, han podido realizarlas. Si bien se demuestra que en las empresas pereiranas sí están contratando empleados profesionales, en ocasiones se contrata, para las funciones de importaciones, a egresados de carreras como contabilidad, administración financiera y otras no muy afines a estas tareas.

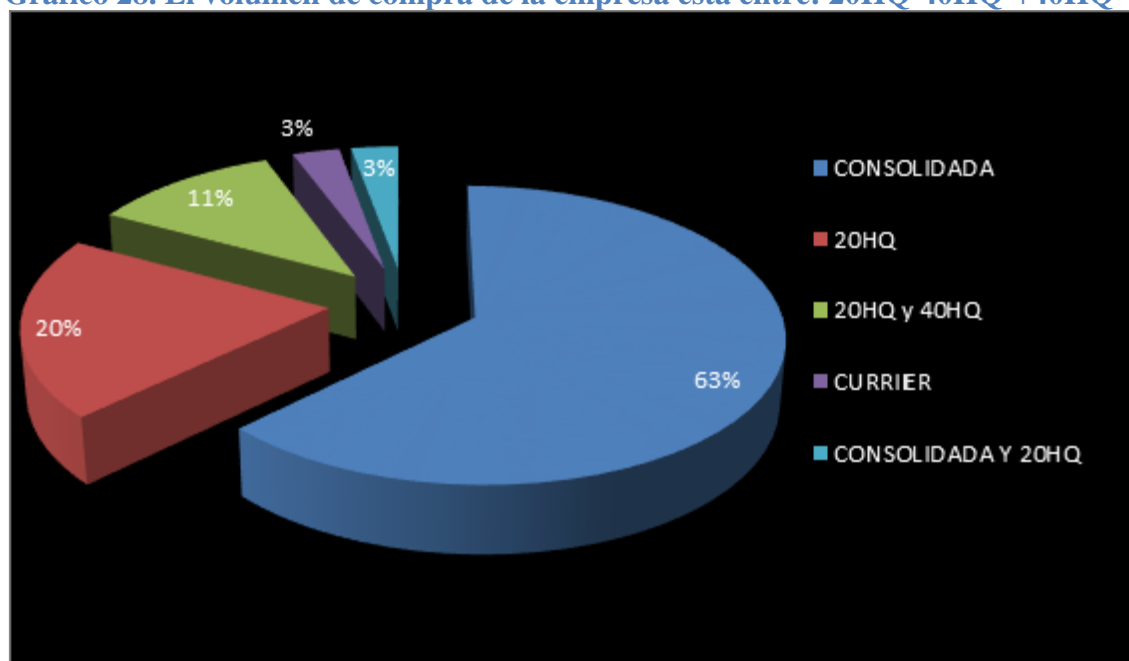
Cuando se pide a las pequeñas empresas importadoras de Pereira que describan sus procesos internos para importación, cada funcionario describe el proceso como lo hace normalmente, pero sin ningún orden y sin responder a alguna buena práctica. Esto evidencia que no están estipulados dentro de sus manuales de funciones.

Normalmente, el proceso de la importación en una pequeña empresa de la ciudad comienza con la necesidad de algo definido por el gerente o el área de compras, y solo en una empresa, definido por ventas; luego participan varios cargos diferentes, ajenos a la importación, tales como secretarías, personal de contabilidad y los mismos gerentes en muchos casos realizando el proceso completo; la negociación con los proveedores está en manos del gerente o de las secretarías, y el precio y la forma de pago son definidos por el proveedor, no mediante negociación entre las partes; los pagos se hacen a través de la forma más cómoda para el personal de contabilidad, sin verificación previa de los costos de financiación ni de la afectación que tendrá dentro de la estructura financiera de la empresa. De igual manera, se entrega la importación a la SIA seleccionada y la empresa se desentiende del proceso hasta que retoma con el recibo de la mercancía; sin comunicación constante con la SIA para verificar cómo se está desarrollando. Se recomienda realizar un manual de procesos para estas empresas.

¿Cuáles son los aspectos claves y los aspectos críticos en el proceso de importación de la empresa?

Para las empresas objeto del estudio no existe uniformidad con respecto a los aspectos críticos en el momento de importar. Esto se debe a la diversidad de actividades que realizan las empresas y a la falta de uniformidad en los procesos y actividades de la importación. Según la información obtenida, dado que todas las empresas realizan los procesos de importación de manera diferente, los puntos críticos se dan en diferentes momentos. Es indispensable entonces generalizar el proceso de importación para poder definir luego cuáles aspectos realmente se convierten en claves o críticos.

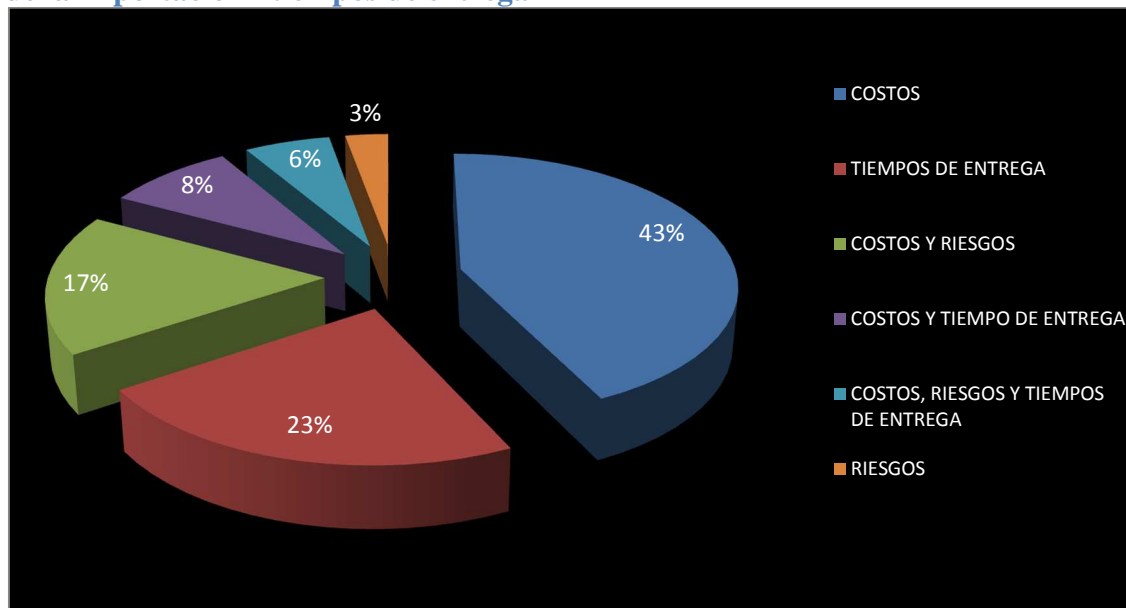
Gráfico 28. El volumen de compra de la empresa está entre: 20HQ-40HQ-+40HQ



El hecho de que 63% de las empresas realizan importaciones de carga consolidada evidencia que son empresas pequeñas que no cuentan con los recursos financieros, ni con el mercado potencial para realizar importaciones por contenedores; sin embargo, es constante el mínimo conocimiento de los temas de importaciones por parte de ellas. Si bien al preguntar acerca de temas como términos de negociación, modalidades y forma de pago, en algunas respuestas estaba presente la modalidad currier, cuando se habla de volumen de importación se vuelve a emplear la palabra currier, situación que demuestra la falta de claridad en los conceptos relacionados con el tema.

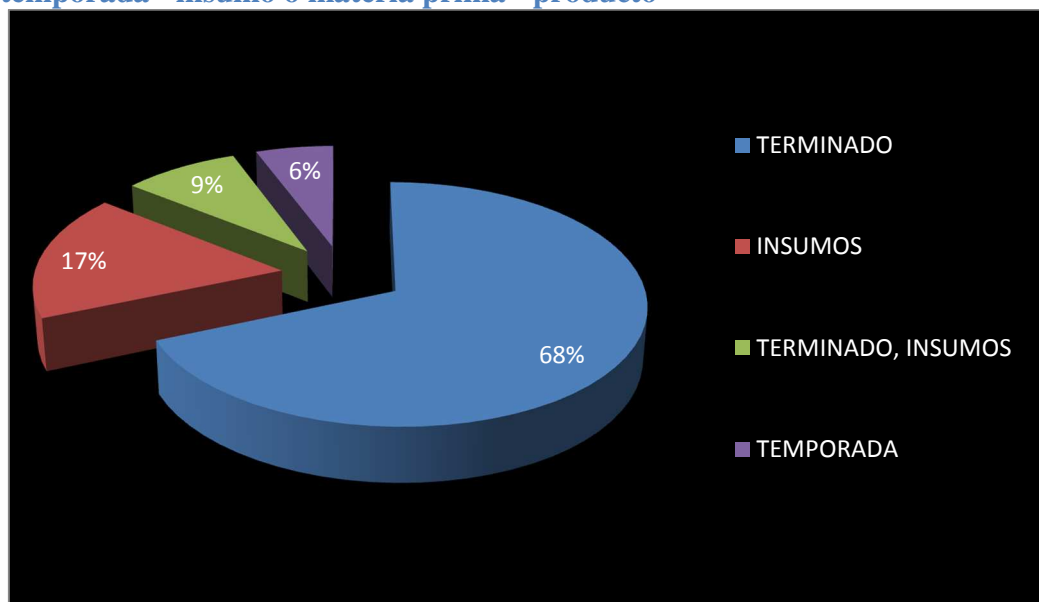
Por otro lado, el 20% de los importadores realiza sus importaciones con volúmenes de contenedores de 20HQ (HQ: capacidad más alta en los contenedores de carga), estas empresas presentan una buena práctica a la hora de importar, pues como se expuso anteriormente, están disminuyendo costos unitarios aumentando el volumen y la periodicidad de las importaciones; los demás importadores realizan importaciones superiores a 20 HQ, correspondientes a contenedores 40HQ, debido a sus actividades y necesidades.

Gráfico 29. La empresa considera más importante: costo de la mercancía - riesgos de la importación - tiempos de entrega



Cuando se les pregunta cuál aspecto (entre costos de la mercancía, riesgos de la importación y tiempos de entrega identificados previamente) define la viabilidad de una importación, 43% de los importadores peruanos se inclinan por los costos, describiéndolos como el principal aspecto que define el valor de una importación. Si bien es el aspecto primordial para los importadores, ¿por qué descuidar tantos eslabones en la cadena? La respuesta está en el desconocimiento de los procesos y sus efectos en la importación, es entonces la misma conclusión del punto anterior: es necesario realizar un proceso de capacitación, información y concientización acerca de los procesos que se siguen en una importación.

Gráfico 30. El carácter de las importaciones de la empresa es: perecedero – temporada - insumo o materia prima - producto



El 68% de las importaciones hechas por estas empresas es de producto terminado demuestra que en la ciudad continúa la tendencia de los últimos años de especializarse en la comercialización de todo tipo de productos, pero también es señal de haber descuidado la agregación de valor en el proceso para generar brecha entre el proveedor y los clientes. De seguir así, tarde o temprano los clientes llegarán a los proveedores por otro lado. Solo un 17% de las empresas encuestadas importan insumos, pero no todas lo hacen a través del Plan Vallejo, lo que induce a concluir que podrían ser insumos para producción nacional sin pretensiones de exportación.

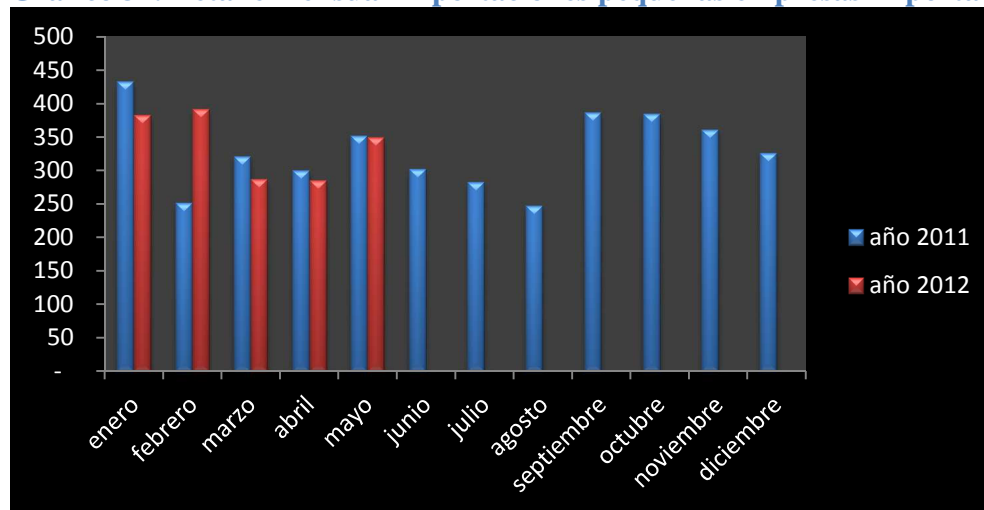
5.3. *Análisis descriptivo base de datos legiscomex pequeñas empresas importadoras de Pereira*

Con el fin de complementar la información descriptiva obtenida en la aplicación del instrumento a las pequeñas empresas importadoras de Pereira, pertenecientes a la muestra objetivo de la presente investigación, se consolidó una base de datos por medio del aplicativo web de legiscomex en la cual se consignó el detalle de importación realizada por una muestra

significativa de pequeñas empresas importadoras (35 de 46 empresas) durante el periodo comprendido entre los meses de enero de 2011 y mayo de 2012.

Al realizar un análisis detallado de esta información, se encontró que durante este período las empresas objeto de estudio realizaron 5.683 importaciones, con un valor CIF de \$129.896.976.522.

Gráfico 31. Detalle mensual importaciones pequeñas empresas importadoras



Las transacciones por mes presentan un comportamiento cíclico, los totales acumulados en número de importaciones con corte al mes de mayo, fueron casi idénticos: 1.656 importaciones en el primero y 1.695 en el segundo, lo que permite inferir un bajo crecimiento en número de importaciones para 2012.

Al observarse el detalle del número de importaciones realizadas por las pequeñas empresas de la muestra, se obtuvo que 12 de las 39 (31%), realizaron el 81%, y el comercio de partes es la actividad más concurrida dentro de este grupo, tal como se demuestra en la siguiente tabla, la cual responde a la lista de importadores según Ley Pareto.

Cuadro 16. Importaciones pequeñas empresas de Pereira por actividad económica

ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL IMPORTADOR	2011	2012	TOTAL GENERAL
Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	1.124	630	1.754
Comercio al por mayor de aparatos, artículos y equipo de uso doméstico	806	239	1.045
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	774	270	1.044
Comercio al por mayor de productos diversos NCP	214	214	428
Comercio al por menor de artículos de ferretería, cerrajería y productos de vidrio, excepto pinturas en establecimientos especializados	266	47	313
Total general	3.184	1.400	4.584

Cuadro 17. Pareto pequeñas empresas por número de importaciones

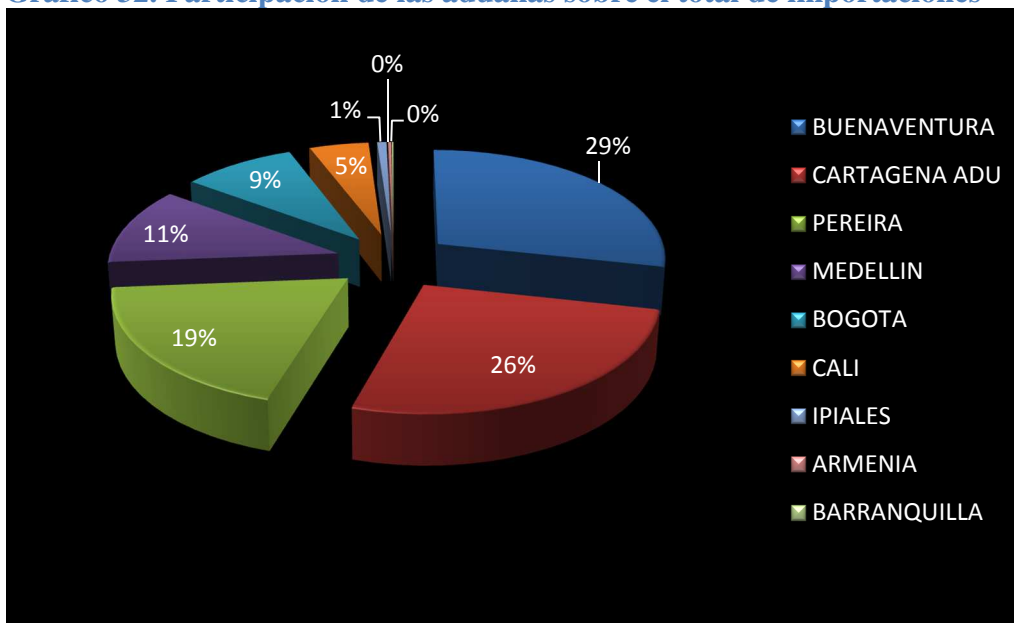
Nit	Importador	Actividad	importaciones 2011-2012	%
816004998	Comercializadora Santander S.A.	Comercio al por mayor de aparatos, artículos y equipo de uso doméstico	1.045	19%
891401345	Industria Colombiana de Confecciones S.A.	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	888	16%
800079726	Jota Repuestos S.A.	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	441	8%
816001519	Decorarco S.A.	Comercio al por mayor de productos diversos NCP	428	8%
816006325	Soportes y Balineras de Colombia S.A.	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	418	7%

800050903	Néstor Bravo S.A.	Comercio al por menor de artículos de ferretería, cerrajería y productos de vidrio, excepto pinturas en establecimientos especializados	313	6%
891410635	Catercol S.A.	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	224	4%
816005778	Importadora Maz-luz	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	194	3%
816004226	Autojaponés S.A.	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	175	3%
816002922	Industrias Sur E.U.	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	156	3%
891410633	Quintero Hurtado Limitada	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	152	3%

Además de lo anterior, se observó que 13 empresas durante el año 2011 realizaron dos o menos importaciones, frecuencia similar a la presentada en lo corrido del año 2012.

Al tomarse como base el acumulado en número de importaciones realizadas por las pequeñas empresas de Pereira en el período 2011 - 2012, el 74% se realizó por medio de las aduanas de Buenaventura, Cartagena y Pereira, con 1.602, 1.477 y 1.078 operaciones, respectivamente. Aunque se da un predominio en el uso de las aduanas ubicadas en las costas, la aduana de Pereira mostró una participación importante, cerca del 20%.

Gráfico 32. Participación de las aduanas sobre el total de importaciones



Del porcentaje de importaciones manejadas por la aduana de la ciudad, el 90,8% ingresaron por el puerto de Buenaventura, producto de la ventaja competitiva de fletes reflejada en el precio CIF, gracias a la cercanía de este puerto con Pereira.

Cuadro 18. Detalle de importaciones por aduana y lugar de ingreso

Aduana	Lugar puerto de ingreso		2.012	Total
	2.011			
Buenaventura	Buenaventura	1.112	490	1.602
	Cartagena	1.026	451	1.477
	Pereira	720	259	979
Medellín	Cartagena	67	13	80
	Pereira	19		19
	Cartagena	1		1
Bogotá	Medellín	470	172	642
	Bogotá	287	220	507
Cali	Buenaventura	2		2
	Cali	194	71	265
	Ipiales		1	1

Ipiales	Ipiales	27	15	42
Armenia	Armenia	14		14
Barranquilla	Barranquilla	4	3	7
Total general		3.943	1.695	5.638

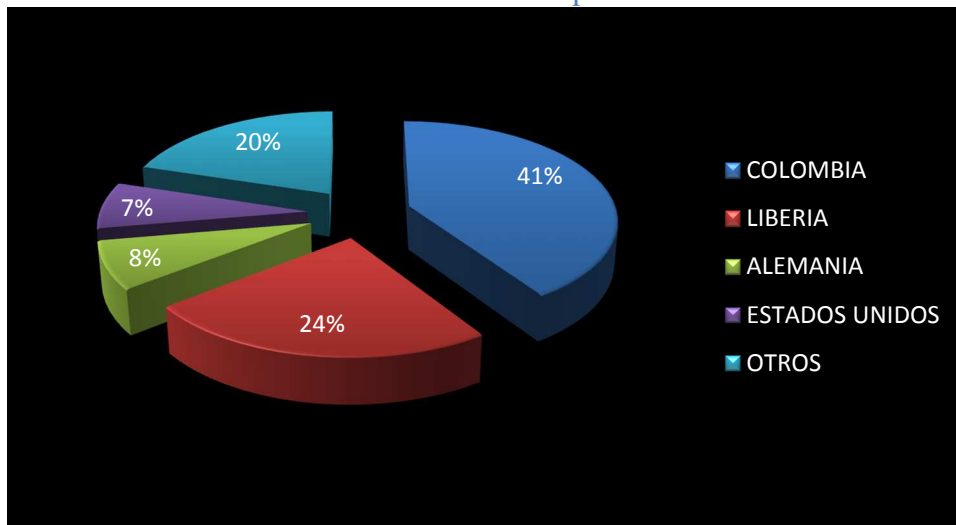
Cerca del 46% del total de importaciones ingresó por el puerto de Buenaventura y el 28 % por el puerto de Cartagena, cifras coherentes con las preferencias en la selección de los términos de negociación acompañados por los tipos de transporte correspondientes, donde se evidencia que el 80% de estas se realizó por vía marítima.

Cuadro 19. Detalle de importaciones por vía de transporte pequeñas empresas en Pereira

Vía de transporte	2011	2012	Total	%
Marítimo	3.162	1.334	4.496	80%
Aéreo	741	339	1.080	19%
Terrestre	40	22	62	1%
Total general	3.943	1.695	5.638	100%

Respecto a la nacionalidad de las empresas encargadas de la logística internacional, las pequeñas importadoras de Pereira, prefieren a los transportadores nacionales contratándolos en más del 40% del total de importaciones.

Gráfico 33: Nacionalidad del modo de transporte



Como alternativas de puerto destino, se encuentran en tercer y cuarto lugar Medellín y Bogotá, lo que significa que son los puertos aéreos más utilizados por las pequeñas empresas importadoras de Pereira, y concentran el 94% de las importaciones que emplean este medio de transporte.

Cuadro 20. Detalle de importaciones realizadas por medio de transporte aéreo

Ciudad del puerto destino	Importaciones	%
Medellín	517	48%
Bogotá	501	46%
Cali	61	6%
Barranquilla	1	0%
Total	1.080	100%

De las 1.080 importaciones realizadas por vía aérea, cerca del 70% se realizó desde Estados Unidos (45,9%) y Brasil (22,1%).

Cuadro 21. Detalle de importaciones por país de procedencia y vía de transporte

País de procedencia	Vía de transporte	2011	2012	Total
Estados Unidos	Transporte marítimo	931	383	1.314
	Transporte aéreo	439	143	582
Total Estados Unidos		1.370	526	1.896
China	Transporte marítimo	997	350	1.347
	Transporte aéreo	19	10	29
Total China		1.016	360	1.376
Panamá	Transporte marítimo	227	189	416
	Transporte aéreo	13	1	14
Total Panamá		240	190	430
Brasil	Transporte aéreo	109	136	245
	Transporte marítimo	142	31	173
Total Brasil		251	167	418
Taiwán, provincia de China	Transporte marítimo	105	57	162
	Transporte aéreo	24	4	28
Total Taiwán, provincia de china		129	61	190
Perú	Transporte aéreo	68	21	89
	Transporte marítimo	36	18	54
Total Perú		104	39	143
Hong Kong	Transporte marítimo	115	11	126
	Transporte aéreo	8	1	9
Total Hong Kong		123	12	135
Otros países origen	Transporte marítimo	609	295	904
	Transporte aéreo	61	23	84
	Transporte terrestre	40	22	62
Total otros países origen		710	340	1.050
Total general		3943	1695	5638

El transporte terrestre solo fue utilizado para el ingreso de mercancías desde la frontera con Ecuador y para transportar mercancías de las zonas francas de Medellín y Barranquilla hacia Pereira.

Se aprecia una amplia tendencia a contratar transporte marítimo, principalmente de China, Panamá y Hong Kong, en cuyos casos este tipo de transporte fue utilizado en más del 90% de las operaciones. Por otro lado, se aprecia cómo desde los países de procedencia de Brasil y Perú, las importaciones a Pereira presentaron cifras mayores de utilización de transporte aéreo, alcanzando cifras cercanas al 40%, principalmente por la competitividad de tarifas.

Por otro lado, el 65,8% de las unidades comerciales de la mercancía importada corresponde a unidades o productos con alto grado de elaboración, los cuales fueron importados principalmente por empresas con actividades económicas relacionadas con el comercio de autopartes, aparatos electrónicos y comercio de productos diversos.

Cuadro 22. Detalle de importaciones por unidad comercial

Unidad comercial	2011	2012	total	%
Unidades	2.644	1.067	3.711	65,8%
Metro cuadrado	727	374	1.101	19,5%
Kilogramo	537	247	784	13,9%
Mil	25	4	29	0,5%
Metro cúbico	8	2	10	0,2%
Pares	2	1	3	0,1%
Total	5954	3707	5638	100%

Las mercancías cuyas unidades de medida son kilogramo y metro fueron importadas en cerca de 70% para la fabricación de prendas de vestir, reflejo de la cultura de maquila presente en la región.

Cuadro 23. Detalle de importaciones por unidad comercial y actividad económica

Unidad comercial	Actividad económica del importador	Total
	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	1.730
Unidades	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	205
	Comercio al por mayor de aparatos, artículos y equipo de uso doméstico	914
	Comercio al por mayor de productos diversos NCP	167
	Otras actividades	695
Total unidades		3.711
Metro cuadrado	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	786
	Comercio al por mayor de productos diversos NCP	247
	Otras actividades	68
Total metro cuadrado		1.101
Kilogramo	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	150
	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	115
	Comercio al por mayor de aparatos, artículos y equipo de uso doméstico	75
	Comercio al por mayor de productos diversos NCP	115
	Otras actividades	329
Total kilogramo		784
Mil	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	27
	Otras actividades	2
Total mil		29

Metro cúbico	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores.	10
Total metro cúbico		10
Pares	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	3
Total pares		3
Total general		5.638

Aunque Estados Unidos es en un 34% el país de procedencia, cuando se define país de origen, baja su participación 11 puntos porcentuales, de los cuales cinco se suman a las estadísticas de China que pasa de 24% (país procedencia) a 29% (país origen); de lo anterior se puede suponer un aumento de costos por intermediación en aquellos artículos comprados en Estados Unidos y cuyo origen corresponde a otro país.

Gráfico 34 Importaciones por país origen

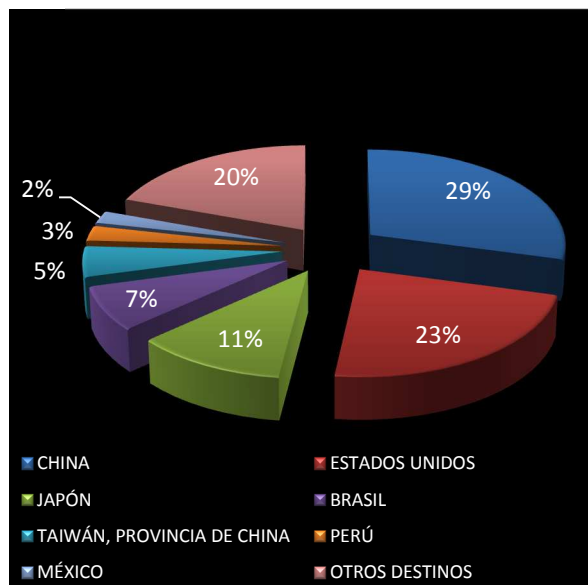
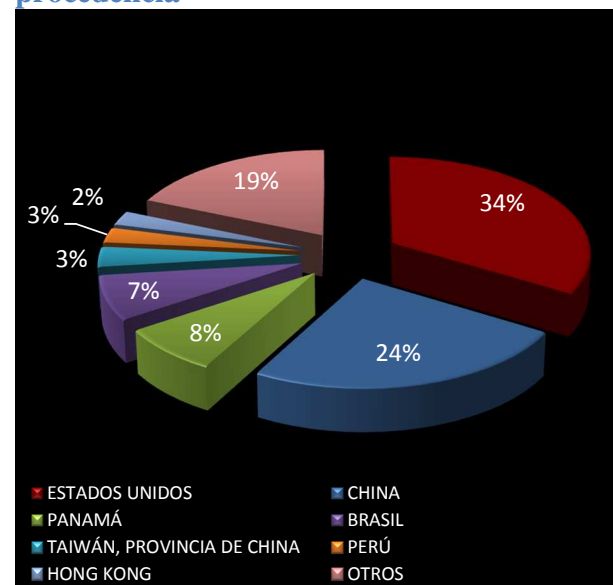


Gráfico 35. Importaciones por país procedencia



Por otro lado, este volumen de importaciones procedentes de Estados Unidos se pudo presentar como consecuencia de diversos contratos de Plan Vallejo, con los cuales se importaron materias primas, insumos y bienes de capital para procesamiento y posterior exportación. Solo el 11,8% de las importaciones de las pequeñas empresas de la muestra durante el año 2011 y lo corrido 2012 se acogió a este Plan.

Cuadro 24. Importaciones con contrato Plan Vallejo

Plan Vallejo	País de procedencia	2.011	2.012	Total
MP-0141	Estados Unidos	392	111	503
	Perú	68	18	86
	Otros países	25	11	36
	China	1		1
	Brasil	1		1
Total	MP-0141	487	140	627
MP-3122	Otros países	34		34
	Brasil	4		4
Total	MP-3122	38		38
Total general		525	140	665

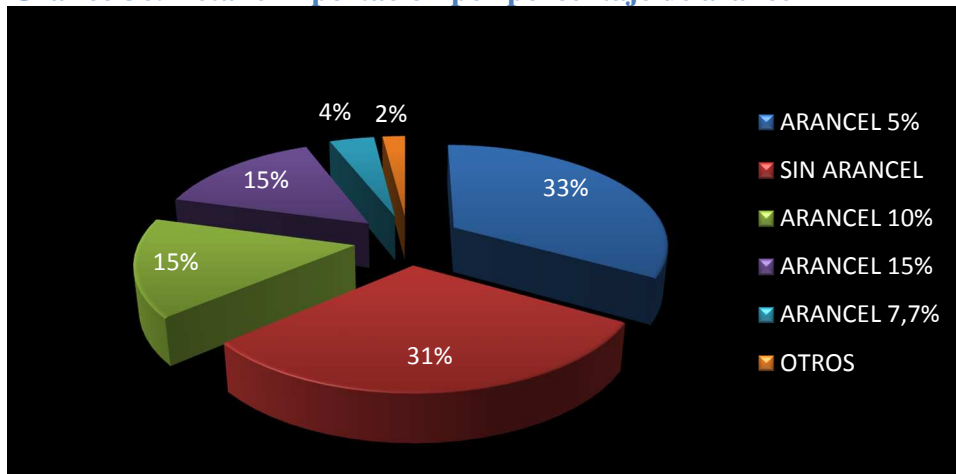
Adicional a lo anterior, el 36,67% de las importaciones se realizó aprovechando preferencias arancelarias. Dentro de estos acuerdos, los más empleados fueron los No. 016, 028 y 029 con Brasil dentro del grupo Mercosur, con 345 importaciones, seguido por el Pacto andino con el cual se realizaron 187 importaciones.

Cuadro 25. Importaciones sujetas a acuerdos arancelarios

Acuordo de tratamiento arancelario	2011	2012	Total
No disponible (con 0% de arancel)	853	518	1371
Brasil, excepto para las mercancías negociadas e incluidas en el código del acuerdo No. 016, 028 y 029 (Mercosur)	212	133	345
Acuordo de Cartagena (Pacto andino)	128	59	187
Argentina, excepto para las mercancías negociadas incluidas bajo los códigos de acuerdo No. 012, 013 y 020 (Mercosur)	53	21	74
México, excepto para las mercancías negociadas incluidas bajo los códigos de acuerdo No. 022, 023 y 026	28	8	36
Chile, excepto para las mercancías negociadas e incluidas bajo los códigos de acuerdo No. 018 y 019	18	2	20
Preferencia arancelaria regional (par) México	12	4	16
Brasil, excepto para las mercancías negociadas e incluidas en el código de acuerdo No. 014, 016, 028 y 029 (Mercosur)	7	2	9
Argentina, excepto para las mercancías negociadas incluidas bajo los códigos de acuerdo No. 011, 013 y 020 (Mercosur)	2		2
Convenio colombo peruano	1		1
Convenio comercio exterior 96		1	1
Total general	1314	748	2062

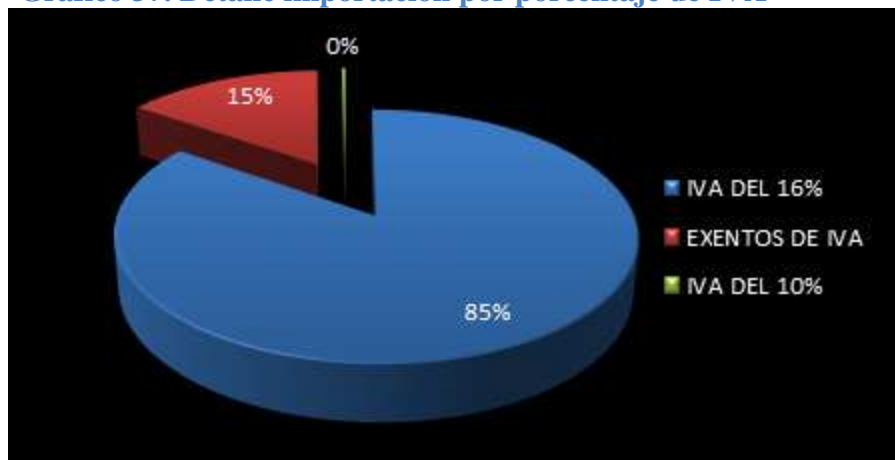
Del 36% de las importaciones con preferencias arancelarias, las que se hicieron con 0% de arancel representan el 66%. Este beneficio impactó positivamente el valor CIF de estas operaciones cuyo valor ascendió a \$51.073.518.469. Excluyendo las importaciones con 0% de arancel, se tiene que el 91% fue afectado por el 5, 10 y 15% de arancel, con una participación del 48, 22 y 21%, respectivamente.

Gráfico 36. Detalle importación por porcentaje de arancel



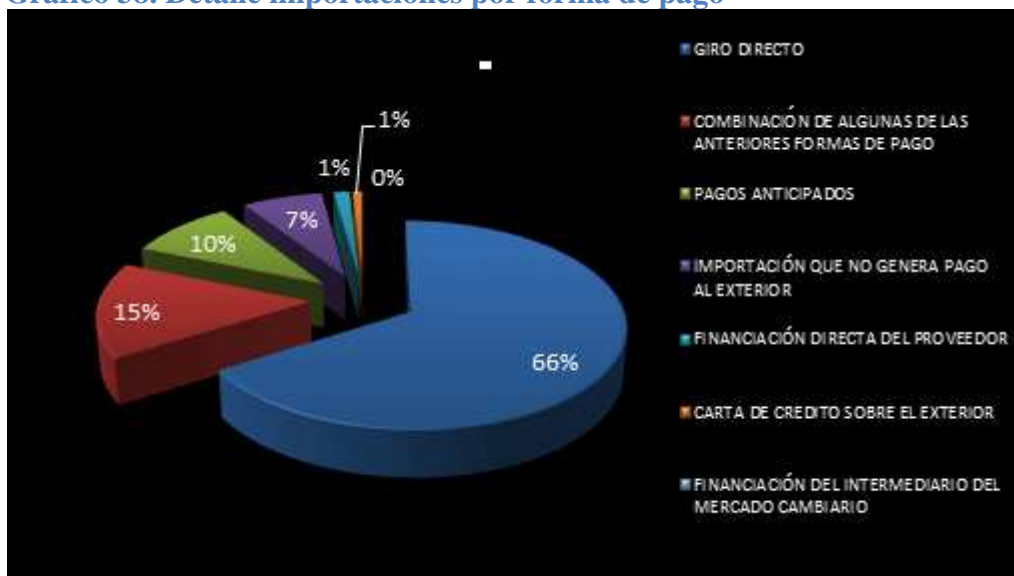
Complementando lo anterior, el 85% de las importaciones no posee ninguna preferencia con respecto al porcentaje de IVA a pagar, el 15% de estas presenta exclusión de pago y solo el 0,3% (16 importaciones) presenta un IVA del 10%.

Gráfico 37. Detalle importación por porcentaje de IVA



En lo referente a la forma de pago, el giro directo es la alternativa más empleada. El 15% de las operaciones se realiza combinando diferentes modalidades de pago, Esto se podría entender como una buena práctica en la medida en que impacte en el costo financiero del producto.

Gráfico 38. Detalle importaciones por forma de pago



Contrario a lo anterior, la financiación del intermediario del mercado cambiario, la carta de crédito y la financiación directa del proveedor fueron las formas de pago menos utilizadas, sumaron apenas el 2,22% del total de forma de pago,

6. Conclusiones y recomendaciones

El análisis de las prácticas en las importaciones de las pequeñas empresas en la ciudad de Pereira fue relevante para fortalecer las negociaciones internacionales de la ciudad en el futuro. Para lograrlo fue necesario conocer la realidad comercial y, aún más, la verdadera situación con respecto a las importaciones en las pequeñas empresas de la ciudad. A continuación se relacionan las conclusiones y recomendaciones surgidas de los hallazgos de la investigación y el alcance de los objetivos planteados.

Al desarrollar la presente investigación por medio del método experimental de campo, usando como instrumento una encuesta a las empresas definidas como muestra, se logró identificar las prácticas en las importaciones de las pequeñas empresas de Pereira, que demuestran el comportamiento de estas frente al comercio internacional.

En los dos primeros capítulos se presentaron las pretensiones y objetivos de la presente investigación y se ofreció un estado del arte con respecto a las importaciones en la ciudad de Pereira. En el tercer capítulo se mostró la reglamentación, e información concerniente al gran proceso de importación en Colombia y se presentaron las actividades definidas como buenas prácticas que deberían ser las realizadas por un importador colombiano.

En el capítulo cuarto se expusieron el método y el instrumento de investigación. En el capítulo quinto se hizo la presentación y análisis de resultados, que permiten a los investigadores demostrar que aunque las pequeñas empresas importadoras de la ciudad de Pereira presentan fallos en algunos pasos dentro del gran proceso de importación, estos pueden incorporarse fácilmente en sus actividades mediante una intervención directa de formación y capacitación a los importadores.

En esta investigación se busco describir las prácticas de importación en las pequeñas empresas de Pereira y se logró identificar cada una de estas desde el momento inicial del proceso de importación hasta sus últimos pasos; de esta manera se pudo concluir que desconocen los requisitos básicos para realizar una importación, y manejan las importaciones como una compra

nacional, prescindiendo de prácticas importantes a la hora de realizar la selección del proveedor y la verificación del producto; cuentan con buena experiencia empírica, desarrollan habilidades para el manejo del comercio exterior, que les han permitido realizar de manera individual cada proceso de importación.

En las empresas encuestadas se presenta como generalidad que no documentan los procesos. Si bien se investigó explícitamente el proceso de importación dentro de cada una de ellas, es evidente que no se cuenta con el apoyo de un manual de procesos, lista de chequeo o instructivo que lo respalde. El instrumento de la investigación también ayudó a definir las empresas desde el punto de vista de tres grandes áreas, procesos, documentación y recursos, que van muy relacionadas entre sí, y a concluir que debido a la carencia de recursos financieros y de información e inclusión por parte de entidades gubernamentales, las pequeñas empresas importadoras de la ciudad de Pereira no cuentan con la documentación necesaria para respaldar un adecuado proceso de importación.

También se estudió el comportamiento en importaciones de las empresas de la muestra por medio de la base de datos de legiscomex. En este análisis se encuentra que si bien existen varias empresas importadoras en la ciudad, las importaciones frecuentes se concentran en unas pocas, lo que demuestra que existen muchos importadores esporádicos locales. Estos, para la consecución de proveedores, no demuestran una selección coordinada, y realizan esta parte del procedimiento de manera subjetiva respondiendo a la solicitud de cotizaciones, sin verificación; las cotizaciones se reciben sin un formato específico que permitiría verificar condiciones y especificaciones del producto, medios de pago, garantías, certificaciones y demás elementos descriptivos, tanto del proveedor como del producto.

También se evidencia que estas empresas no acostumbran solicitar muestras físicas de los productos que van a importar, ya que en general son importaciones pequeñas, esporádicas y de productos ya conocidos. Sin embargo, no está de más realizar la solicitud de las muestras para evitar los riesgos que conlleva el desconocimiento total del producto que se recibirá. Esta práctica puede originarse en el desconocimiento del procedimiento, pues en la mayoría de los casos las

muestras físicas para comercio internacional no tienen costo alguno y en contraparte ofrecen tranquilidad a los importadores.

Por otro lado, se concluye que prácticamente no se recurre a *traders* o agentes comerciales que colaboran con la consecución de proveedores y en la negociación de la importación. La causa principal de esta situación es la falta de recursos financieros e informáticos, además, en algunos casos, por el tamaño y frecuencia de las importaciones tampoco ameritaría contar con estos agentes.

También se encuentra que, por no contar con manuales de procedimientos y departamentos de comercio exterior bien estructurados, las pequeñas empresas importadoras de la ciudad entregan toda su confianza a las SIA, decisión sana, pues acostumbran crear relaciones duraderas con una misma empresa de agenciamiento aduanero, con el fin de generar confianza y de recibir más apoyo de ella en sus procesos de importación. Sin embargo, empresas descargan la obligación de la importación en la SIA y no existe una constante comunicación con ella. La SIA se encarga de la logística nacional e internacional, lo cual demuestra que las pequeñas empresas importadoras de la ciudad no tienen dominio de los procesos correspondientes a la distribución física internacional; en algunos casos, por realizar pocas importaciones al año, en otros por realizar importaciones muy sencillas, y en otros por falta de recursos financieros e informativos.

Es evidente la importancia que las empresas encuestadas les dan a los procesos bancarios con respecto al cierre de las importaciones, se demuestra una buena práctica en el manejo de los envíos de pagos y la legalización de las importaciones ante los intermediarios financieros. Además hacen un adecuado manejo del archivo, que conservan los tiempos indicados por la DIAN.

En general, se identifica que en las pequeñas empresas importadoras de la ciudad falta profundizar en temas relacionados con las importaciones tales como consecución de proveedores, investigación de mercados y de producto, DFI, herramientas de negociación, términos de negociación, régimen y modalidades de importación. También falta mayor dominio de las diferentes herramientas que existen para realizar el pago de las importaciones, lo cual se debe a la

carencia de apoyo por parte de las entidades gubernamentales a la hora de capacitar y orientar al importador. Entidades como Cámara de Comercio, Proexport, Zeiky y Bancóldex se encuentran más enfocadas a apoyar las exportaciones, pero es imprescindible para las pequeñas empresas contar con un respaldo en cuanto a la entrega de información oportuna y orientación cuando se van a realizar importaciones. Este vacío está generando una gran oportunidad para las entidades bancarias, que son las únicas en ofrecer información y en algunos casos capacitación, pero aún así se evidencia la alta capacidad del mercado para aceptar oferta en capacitación para sus funcionarios. La investigación permite concluir que las pequeñas empresas importadoras no cuentan con capacitación en temas relacionados con la importación, son muy escasos los talleres o seminarios que se encuentran en el mercado educativo, producto de la ausencia de las universidades en estos temas.

Los costos son la variable más importante para las pequeñas empresas a la hora de importar, esta variable comprende el precio del producto y la posibilidad de bajarlo, pero se descuidan muchas otras dentro del costo, como los componentes de la DFI, los seguros y los riesgos que se asumen en algunas negociaciones. El carácter de cada empresa define el ciclo de las importaciones, pero es evidente que algunas se están realizando reactivamente y no proactivamente, se efectúan como respuesta a una necesidad inmediata con poco tiempo de recompra, por tal razón se afectan los costos. En algunos productos es claro que por su característica de perecedero se deben importar con tiempos de recompra cortos, pero muchos productos de comercialización no ameritan este proceso de recompra, algunos permiten tener una mayor planificación incluso cuando son bienes de temporadas como la navideña y la escolar.

No hay contratos de compraventa internacional en las negociaciones de las pequeñas empresas importadoras de la ciudad, a pesar de que esta es una herramienta tan útil y efectiva en el momento de resolver conflictos. Las empresas encuestadas no lo encuentran útil y, por ende, en muchas de sus negociaciones prescinden de este documento, dejando de lado el proceso de negociación, debido a la ausencia de habilidades y competencias de negociadores en las empresas.

Es grato encontrar que las empresas están contratando profesionales para sus cargos, pero en el caso de las importaciones se están contratando profesionales de carreras no afines con la labor de comercio internacional. Esta es una de las razones por las que no se están aplicando adecuadamente las diferentes modalidades de importación desarrolladas por el gobierno nacional para favorecer, por ejemplo, la importación de materias primas para luego comercializar en el país o para exportar.

La falta de socialización de estas modalidades conduce a las pequeñas empresas importadoras a dejar pasar beneficios que podrían recibir si utilizaran la modalidad más adecuada a sus intereses. Por ejemplo, el Plan Vallejo está subutilizado, pues hay en la ciudad muchas empresas dedicadas a la maquila textil, que a pesar de que van a reexportar, realizan importaciones ordinarias y no hacen uso de las exenciones que dicho plan les generaría.

Caso parecido ocurre con las formas de pago. Es claro que las empresas pereiranas son buenas pagadoras, pero están desaprovechando oportunidades de financiamiento comercial vía proveedores. La mayoría de los pagos de las importaciones de las pequeñas empresas importadoras de Pereira se realizan a través del giro directo, como consecuencia de la siguiente situación: para el sector financiero, por sus políticas internas, resulta complicada la aprobación de cartas de crédito o de créditos documentados para financiar las importaciones de pequeñas empresas, las cuales no cuentan en muchas oportunidades con todos los documentos requeridos; entonces deben recurrir al giro directo a riesgo propio, o bien, aceptar financiamiento a altas tasas aumentando el costo financiero de sus importaciones. Además, falta mayor promoción de inversión extranjera directa en la ciudad por parte de las entidades gubernamentales, pues en la investigación se encontró que la IED vía importaciones es muy pobre.

Las actividades relacionadas con el gran proceso de importación dentro de las pequeñas empresas de la ciudad se están asignando como algunas funciones operativas de cargos como secretaria, tesorería, compras, comercial, gerente o administrador. Esta práctica empobrece dicho proceso estratégico, pues no se cuenta con una estructura organizacional responsable, y se convierte en un ejercicio de desarrollo subjetivo e improvisado, dependiendo del conocimiento con el que cuente el empleado responsable.

Ser una región comercial ha influido en las importaciones de las pequeñas empresas de la ciudad, pero se encuentra que los comercializadores no están agregando valor a los productos, por lo cual no generan brecha significativa entre el proveedor y el cliente. Esta práctica es peligrosa, pues en cualquier momento el proveedor y el cliente pueden iniciar negociaciones directas excluyendo a la comercializadora.

En la mayoría de estas importaciones se encontró que se emplea el puerto de Buenaventura. Es una buena práctica por menores costos, por cercanía. Sin embargo, pocas empresas utilizan eventualmente el puerto de Cartagena incrementando así sus costos logísticos. Si bien el puerto de Buenaventura es el más utilizado, los países más consultados por las pequeñas empresas de la ciudad para realizar sus importaciones han sido China, Estados Unidos, Brasil, Panamá, Hong Kong y Taiwán.

Se evidencia en la investigación que uno de los sectores protegidos por la ley colombiana para la producción, es uno de los que más importaciones efectúa para generar transformación en su proceso, la maquila textil. Algunos de los productos importados por las pequeñas empresas de la ciudad proceden de Estados Unidos pero son de origen chino, esta práctica, que refleja poco conocimiento de comercio exterior, encarece los productos, pues Estados Unidos cobra por su intermediación. Es más recomendable realizar la importación directamente desde China.

De igual manera, se concluye que falta profundizar en temas como la integración económica, saber cómo se pueden beneficiar los pequeños importadores de los tratados y acuerdos vigentes entre Colombia y otros países.

De esta manera se dio cumplimiento a los objetivos propuestos para la investigación, se logró identificar, describir y categorizar las prácticas de importación en las pequeñas empresas de Pereira. El siguiente objetivo, diseñar una propuesta de mejora en las prácticas de importación de las pequeñas empresas de Pereira, se desarrolla a continuación.

6.1. Recomendaciones

- ✓ Para las pequeñas empresas importadoras de Pereira resultaría muy útil contar con el apoyo de alguna entidad, ya sea de carácter privado o estatal, que les informe oportunamente, las capacite en temas relacionados con las importaciones y sirva de consultor en comercio exterior.

- ✓ El equipo investigador ha diseñado una herramienta de intervención para las empresas y partiendo de la muestra las ha clasificado en tres grupos: empresas que actualmente demuestran buenas prácticas en los procesos de importación, grupo al que no se le sugiere intervención, pero esto no quiere decir que no se pueda beneficiar de las capacitaciones que en algún momento diseñen para ellas; otro grupo de empresas que evidencian ciertos vacíos conceptuales y de procedimientos en el proceso de importación, para ellas se recomienda la entrega del manual de buenas prácticas diseñado por los investigadores, junto con la herramienta de buenas prácticas para *smartphone* diseñada por el equipo investigador; por último, un grupo de empresas que demostraron no contar con buenas prácticas al momento de realizar las importaciones, para las cuales se recomienda realizar una intervención más profunda a través del acompañamiento activo en uno de sus procesos de importación, socializando el manual de buenas prácticas con los empleados a cargo del proceso, además de entregarles otra herramienta diseñada para ellos llamada simulador de importaciones, por medio de la cual podrán monitorear todas las actividades y costos de sus importaciones. La clasificación de las empresas, el diseño de la intervención y la intervención como tal serán mostradas a continuación.

- ✓ Se sugiere profundizar en temas relacionados con la consecución de proveedores, el estudio de mercado y de producto, la negociación de la importación y se recomienda para las empresas aclarar la diferencia entre términos de negociación, modalidades de importación y medios de pago.

- ✓ Se recomienda estructurar las funciones del personal encargado de las importaciones dentro de las empresas como un proceso estratégico que agrega valor y no como unas funciones operativas más de un cargo. Sería ideal para algunas empresas, sobre todo para aquellas que por su actividad comercial dependen en mayor medida de las importaciones,

implementar una estructura jerárquica que soporte este proceso. Así mismo, resulta imprescindible contar con un manual o un instructivo que sirva de guía generalizada para esta labor.

7. Diseño de la herramienta de intervención

El siguiente es el proceso utilizado para diseñar la intervención que parte de los hallazgos de la presente investigación. Inicialmente se partió de la información recolectada en la aplicación de la herramienta en las 35 pequeñas empresas importadoras de la ciudad de Pereira que accedieron a responder el cuestionario. Para esto, se dividieron las preguntas en dos grandes grupos, las preguntas dicotómicas y las preguntas abiertas. Cabe aclarar que las tres preguntas cerradas no se tuvieron en cuenta para este análisis, debido a que no arrojaron información relevante que describiera alguna práctica o procedimiento para llevar a cabo una importación, o que permitiera dar una calificación con miras a seleccionar las empresas que se deberían intervenir.

7.1. Calificación preguntas dicotómicas

Para la evaluación de las preguntas dicotómicas se realizó una comparación. Por un lado, las respuestas que a criterio de los autores y como resultado de la investigación, definen las mejores prácticas para realizar una importación; y por otro lado, las respuestas dadas por las empresas encuestadas durante la aplicación del instrumento.

Cuadro 26. Tabla de buenas prácticas de importación en las preguntas dicotómicas

#	PREGUNTA DICOTÓMICA	BUENAS PRÁCTICAS	CALIFICACIÓN %
1	¿Su empresa ha importado?	Sí	100%
2	¿Conoce la empresa los requisitos necesarios para realizar una importación?	Sí	100%
3	¿Tiene la empresa documentado el proceso de importación?	Sí	100%
4	¿Realiza estudio de mercados la empresa? Si la respuesta es afirmativa mencione sus etapas.	Sí	100%
5	¿Realiza la empresa selección de proveedores y del producto respondiendo a un proceso establecido por ella?	Sí	100%

6	¿Realiza la empresa solicitud de cotizaciones internacionales, y se cerciora de estar cumpliendo con requisitos como vistos buenos, licencias, entre otros?	Sí	100%
7	¿Acostumbra la empresa solicitar muestras físicas de los productos que va a importar?	Sí	100%
8	¿Acostumbra la empresa realizar revisión en el exterior de los productos que va a importar?	Sí	100%
9	¿Ha contratado la empresa los servicios de una SIA para realizar la importación?	Sí	100%
10	¿Ha contratado la empresa los servicios de la misma empresa de logística para la logística nacional e internacional de sus importaciones?	No	100%
11	¿La empresa legaliza y cierra el pago de las importaciones ante los bancos?	Sí	100%
12	¿La empresa conserva los documentos soporte y requisitos de la importación durante los plazos estipulados por la legislación colombiana?	Sí	100%
13	¿La empresa realiza procesos de capacitación y actualización en los procesos de importación?	Sí	100%
14	¿Tiene la empresa alianzas con entidades gubernamentales o privadas para apoyar el proceso de importaciones?	Sí	100%

Partiendo de esta plantilla como comportamiento ideal, se procede a calificar las respuestas que coincidieron con las de la anterior tabla y se les dio una calificación del 100%, mientras que las que no coincidían se calificaron con un 0%. Posterior a este procedimiento, se realizó un promedio simple entre las 14 preguntas dicotómicas por empresa el cual arrojó la siguiente información:

Cuadro 27. Calificación preguntas dicotómicas

EMPRESA	Preguntas dicotómicas
ALBERTO VO5	64%
AUDIFARMA S.A.	64%
CATERCOL S.A.	64%
IMPORTADORA JAPÓN USA	64%
AUTOJAPONÉS LTDA.	57%
C.I. DISEÑOS Y SISTEMA LTDA.	57%
DECORARCO S.A.	57%
NORNARH S.A.S.	57%
REUNIDOS	57%
ASMEDIC S.A.	50%
CORPORACIÓN DE PORCICULTORES DEL EJE CAFETERO	50%
DIARIO DEL OTÚN	50%
GRUPO EMPRESARIAL GRMOSSAS / SOLUCIONES AUTOMOTRICES	50%
MAYORITRIAVELHER	50%
NÉSTOR BRAVO S.A.	50%
PROVEEDORA ELECTRÓNICASAS	50%
RACORES Y PARTES	50%
BINARYSISTEM	43%
CAR STEREO BOUTIQUE / JAIRO LEÓN CARMONA GIRALDO	43%
EVEDISTRIBUCIÓN S.A.S.	43%
IMPORTADORA MAZLUV	43%
INDUSTRIAS GOL S.A.S.	43%
SALSAMENTARIA PERLA DEL OTÚN LTDA.	43%
SANTA CLAUS FACTORY	43%
SOPORTES Y BALINERAS DE COLOMBIA S.A.	43%
CRISALLTEX FÁBRICA	36%
DISTRICLÍNICOS S.A.	36%

IMPORTADORA VARISTY LTDA.	36%
JOTA REPUESTOS S.A.	36%
MEJÍA PARTES Y CO. LTDA.	36%
PEREZMEJÍA S.A.S.	36%
DSGRÁFICAS DE OCCIDENTE S.A.S.	29%
MANUFACTURAS INFANTILES	29%
GMG AUTOPARTES	21%
MICROTAXIMETROSEDICAR	21%

Como se puede apreciar en el cuadro, la máxima calificación obtenida por las empresas encuestadas para este tipo de pregunta, fue del 64%, que equivale a contestar correctamente 9 de las 14 preguntas dicotómicas. De las 35 empresas encuestadas, solo cuatro obtuvieron este porcentaje, cinco cumplen ocho de las 14 las buenas prácticas y 26 empresas contestaron correctamente la mitad o menos de las preguntas dicotómicas.

Las peores calificaciones se presentaron en las preguntas, 3, 4, 5, 7, 8 y 13, referentes a la documentación del proceso de importación, realización de estudios de mercado, selección de proveedores según criterio previamente establecido, solicitud de muestras físicas y realización de capacitaciones:

Cuadro 28. Consolidado preguntas dicotómicas

No	PREGUNTA	No	Sí	Total	%
1	¿Su empresa ha importado?	1	34	35	97%
2	¿Conoce la empresa los requisitos necesarios para realizar una importación?	4	31	35	89%
3	¿Tiene la empresa documentado el proceso de importación?	25	10	35	29%
4	¿Realiza estudio de mercados la empresa? Si la respuesta es afirmativa mencione sus etapas.	32	3	35	9%

5	¿Realiza la empresa selección de proveedores y del producto respondiendo a un proceso establecido por ella?	29	6	35	17%
6	¿Realiza la empresa solicitud de cotizaciones internacionales, y se cerciora de estar cumpliendo con los requisitos como vistos buenos, licencias, entre otros?	16	19	35	54%
7	¿Acostumbra la empresa solicitar muestras físicas de los productos que va a importar?	28	7	35	20%
8	¿Acostumbra la empresa realizar revisión en el exterior de los productos que va a importar?	29	6	35	17%
9	¿Ha contratado la empresa los servicios de una SIA para realizar la importación?	2	33	35	94%
10	¿Ha contratado la empresa los servicios de la misma empresa de logística para la logística nacional e internacional de sus importaciones?	15	20	35	57%
11	¿La empresa legaliza y cierra el pago de las importaciones ante los bancos?	1	34	35	97%
12	¿La empresa conserva los documentos soporte y requisitos de la importación durante los plazos estipulados por la legislación colombiana?	1	34	35	97%
13	¿La empresa realiza procesos de capacitación y actualización en los procesos de importación?	24	11	35	31%
14	¿Tiene la empresa alianzas con entidades gubernamentales o privadas para apoyar el proceso de importaciones?	20	15	35	43%
Total general		227	263	490	54%

7.2. Calificación preguntas abiertas

En las preguntas abiertas, debido a la gran cantidad de información cualitativa obtenida, se realizó un diagnóstico detallado de cada pregunta teniendo en cuenta: el tamaño de la empresa, la actividad económica, la frecuencia de importación, la relevancia del proceso de importación sobre la actividad económica de la empresa, el impacto en costos que genera dicho proceso en la empresa, así como el mismo entorno en el que se desenvuelve cada compañía. Esto con el fin de otorgar una calificación objetiva de cada una de estas con respecto a sus respuestas abiertas y a sus comentarios relacionados con el tema de importaciones.

Para calificar este tipo de preguntas, se definió un rango entre el 0% y el 100%, en el que 100% demuestra pleno conocimiento del proceso de importación y claridad en los conceptos y temas de cada pregunta, y 0% se aplica a respuestas carentes de claridad en los conceptos, o respuestas no dadas. El promedio de las 10 preguntas abiertas es el siguiente:

Cuadro 29. Calificación preguntas abiertas

EMPRESA	Preguntas abiertas
CORPORACIÓN DE PORCICULTORES DEL EJE CAFETERO	95%
GRUPO EMPRESARIAL GRMOSSAS/SOLUCIONES AUTOMOTRICES	91%
AUDIFARMA S.A.	91%
DECORARCO S.A.	84%
NÉSTOR BRAVO S.A.	84%
IMPORTADORA MAZLUV	83%
IMPORTADORA JAPÓN USA	82%
DIARIO DEL OTÚN	79%
EVEDISTRIBUCIÓN S.A.S.	78%
MAYORITRIAVELHER	78%
DSGRÁFICAS DE OCCIDENTE S.A.S.	77%

MANUFACTURAS INFANTILES	76%
INDUSTRIAS GOL S.A.S.	74%
NORNARH S.A.S.	73%
MICROTAXIMETROSEDICAR	73%
C.I. DISEÑOS Y SISTEMA LTDA.	71%
PROVEEDORA ELECTRÓNICASAS	71%
SALSAMENTARIA PERLA DEL OTÚN LTDA.	71%
DISTRICLÍNICOS S.A.	70%
CATERCOL S.A.	67%
RACORES Y PARTES	67%
REUNIDOS	67%
AUTOJAPONÉS LTDA.	66%
JOTA REPUESTOS S.A.	66%
MEJÍA PARTES Y CO. LTDA.	66%
IMPORTADORA VERISTA LTDA.	65%
BINARYSYSTEM	62%
ASMEDIC S.A.	61%
SANTA CLAUS FACTORY	61%
PÉREZMEJÍA S.A.S.	57%
CRISALLTEX FÁBRICA	52%
ALBERTO VO5	50%
CAR STEREO BOUTIQUE / JAIRO LEÓN CARMONA GIRALDO	50%
SOPORTES Y BALINERAS DE COLOMBIA S.A.	48%
GMG AUTOPARTES	34%

A diferencia de las preguntas dicotómicas, tres de las 35 empresas encuestadas presentaron calificaciones por encima de 90%, cuatro empresas presentaron calificaciones en el rango de 80% a 90%; 12 se sitúan en el rango de 70% a 80%; 12 entre 50% y 70%; y solo cuatro empresas presentaron puntajes menores o iguales a 50%.

7.3. Selección de empresas que se van a intervenir

Se obtuvo mayor información de los procesos y prácticas de las empresas en las respuestas a las preguntas abiertas, proporcionando mayores herramientas de trabajo que las respuestas dadas a las preguntas dicotómicas. Por eso, para seleccionar las empresas que se van a intervenir, se le dio un mayor peso a las respuestas abiertas que a las dicotómicas, de forma que la calificación final estuviera más acorde con la realidad de cada empresa, como se muestra a continuación:

Cuadro 30. Ponderación por tipo de pregunta

Tipo de pregunta	Porcentaje ponderado
Preguntas abiertas	60%
Preguntas dicotómicas	40%
TOTAL	100%

Teniendo en cuenta esta ponderación, se aplicó cada porcentaje a la información obtenida en los puntos anteriores con el fin de determinar qué empresas deberían ser intervenidas de cara a próximas importaciones. Se definieron tres rangos en los cuales se podría categorizar a las empresas encuestadas: empresas que conocen y aplican suficientemente los procesos y prácticas de importación; empresas que presentan confusiones en algunos términos, conceptos y actividades dentro del proceso de importación y, por último, empresas que demuestran vacíos en el proceso de importación presentando una calificación inferior al 50%, las cuales deben ser intervenidas.

Además de lo anterior, a las empresas con calificaciones comprendidas entre el 50% y el 65%, las cuales, se supone, cumplen con los procedimientos básicos al momento de realizar una importación, pero con algunos vacíos en conceptos y pasos dentro del proceso de importación, se les debe entregar el manual de buenas prácticas en formato de memofichas, que contienen información relevante como es caso de la lista de chequeo, el resumen de buenas prácticas y vínculos de interés. Este manual diseñado por el equipo investigador también deberá ser entregado a las empresas que se van a intervenir con el fin de brindar el soporte para futuras importaciones. Esta entrega deberá ser realizada por personal capacitado, y seguida de una profundización por medio del acompañamiento en una importación, en el que el profesional

encargado de la intervención podrá enriquecer el proceso con sus conocimientos y, de igual manera, ayudar a formalizarlo en cada empresa intervenida.

Para la intervención en las empresas también se desarrolló una herramienta de gran valor, denominada “simulador de importaciones”, que permitirá identificar costos, procedimientos y buenas prácticas en el proceso de importación.

Esta intervención cumplirá el objetivo de proporcionar una herramienta para que las pequeñas empresas importadoras de la ciudad de Pereira mejoren sus indicadores de costos, eficiencia en tiempos de entrega, calidad y que, además, al definir formas de pago, términos de negociación, modalidades de importación, puedan optimizar trámites y tributos.

Por último, para las empresas con calificación mayor o igual a 65% no se propone intervención, pues conocen a profundidad el proceso de importación y desarrollan buenas prácticas en sus actividades de comercio exterior.

Al realizar la calificación final por empresa de acuerdo con la ponderación definida, se concluyó lo siguiente:

Cuadro 31. Resumen intervención

Rango	Acción	#
$\geq 65\%$	No intervenir	12
$\geq 50\%$ y $< 65\%$	Manual de buenas prácticas	18
$< 50\%$	Intervenir	5

En cinco se debe intervenir, entregar manual, herramienta para *smartphone* y herramienta “simulador de importaciones”; a 18 se les debe entregar el manual de buenas prácticas y herramienta para *smartphone*; y en 12 empresas no es necesaria ninguna intervención.

Cuadro 32. Acción propuesta por empresa

EMPRESA	Preguntas abiertas	Preguntas cerradas	Prom. Pond.	Acción propuesta
ALBERTO VO5	50%	64%	56%	Manual de buenas prácticas
ASMEDIC S.A.	61%	50%	57%	Manual de buenas prácticas
AUDIFARMA S.A.	91%	64%	80%	No intervenir
AUTOJAPONÉS LTDA.	66%	57%	63%	Manual de buenas prácticas
BINARYSYSTEM	62%	43%	54%	Manual de buenas prácticas
C.I. DISEÑOS Y SISTEMA LTDA.	71%	57%	65%	No intervenir
CAR STEREO BOUTIQUE / JAIRO LEÓN CARMONA GIRALDO	50%	43%	47%	Intervenir
CATERCOL S.A.	67%	64%	66%	No intervenir
CORPORACIÓN DE PORCICULTORES DEL EJE CAFETERO	95%	50%	77%	No intervenir
CRISALLTEX FÁBRICA	52%	36%	45%	Intervenir
DECORARCO S.A.	84%	57%	73%	No intervenir
DIARIO DEL OTÚN	79%	50%	67%	No intervenir
DISTRICLÍNICOS S.A.	70%	36%	56%	Manual de buenas prácticas
DISGRÁFICAS DE OCCIDENTE S.A.S.	77%	29%	58%	Manual de buenas prácticas
EVEDISTRIBUCIÓN S.A.S.	78%	43%	64%	Manual de buenas prácticas
GMG AUTOPARTES	34%	21%	29%	Intervenir
GRUPO EMPRESARIAL GRMOSSAS/SOLUCIONES AUTOMOTRICES	91%	50%	75%	No intervenir
IMPORTADORA JAPÓN USA	82%	64%	75%	No intervenir
IMPORTADORA MAZLUV	83%	43%	67%	No intervenir
IMPORTADORA VARISTY LTDA.	65%	36%	53%	Manual de buenas prácticas
INDUSTRIAS GOL S.A.S.	74%	43%	62%	Manual de buenas prácticas

JOTA REPUESTOS S.A.	66%	36%	54%	Manual de buenas prácticas
MANUFACTURAS INFANTILES	76%	29%	57%	Manual de buenas prácticas
MAYORITARIA VELHER	78%	50%	67%	No intervenir
MEJÍA PARTES Y CO. LTDA.	66%	36%	54%	Manual de buenas prácticas
MICROTAXIMETROSEDICAR	73%	21%	52%	Manual de buenas prácticas
NÉSTOR BRAVO S.A.	84%	50%	70%	No intervenir
NORNARH S.A.S.	73%	57%	67%	No intervenir
PEREZMEJÍA S.A.S.	57%	36%	48%	Intervenir
PROVEEDORA ELECTRÓNICASAS	71%	50%	63%	Manual de buenas prácticas
RACORES Y PARTES	67%	50%	60%	Manual de buenas prácticas
REUNIDOS	67%	57%	63%	Manual de buenas prácticas
SALSAMENTARIA PERLA DEL OTÚN LTDA.	71%	43%	60%	Manual de buenas prácticas
SANTA CLAUS FACTORY	61%	43%	54%	Manual de buenas prácticas
SOPORTES Y BALINERAS DE COLOMBIA S.A.	48%	43%	46%	Intervenir

CHECK LIST IMPORTACIONES

Cuadro 33. Check list importaciones

ACTIVIDAD	HECHO	PENDIENTE
Cámara de Comercio al día		
RUT con registro de importaciones		
Registro de importaciones VUCE		
Análisis del mercado		
Cotizaciones internacionales		
Son necesarios vistos buenos, licencias o permisos		
Muestras físicas		

Mix de marketing del producto o servicio		
Régimen de importación		
Modalidad de importación		
Término de negociación		
Código arancelario		
Cuadro de costos		
Medio de pago		
Contrato compraventa		
Contrato de operador logístico internacional		
Contrato SIA		
Contrato de Operador logístico nacional		
Nacionalización		
Legalización del pago de la importación		
Declaración de cambio		
Archivo de documentos		

7.4. Intervención

18 EMPRESAS CON CALIFICACIÓN ENTRE 50% Y 65%, 5 EMPRESAS CON CALIFICACIÓN MENOR DE 50%

Para estas 23 empresas que evidencian ciertas confusiones en los pasos del gran proceso de importación, se propone un manual denominado por los investigadores “*Check Shares*”, que comprende de manera sencilla y didáctica aquellos pasos y trámites más importantes en el momento de realizar una importación. El manual “*Check Shares*” contendrá el siguiente contenido:

7.4.1. Preliminares a la importación:

PARA TENER EN CUENTA:

- ✓ Todas las importaciones en Colombia se normalizan a través del régimen de importación inscrito en el estatuto aduanero. Decreto 2685 de 1999.
- ✓ La DIAN, por medio del registro como importador, autoriza a realizar las actividades de importación dentro del territorio aduanero colombiano. Se debe gestionar el registro como importador activando el código 10 en la casilla de responsabilidades del RUT, este código es de usuario aduanero, y en el caso de personas naturales, automáticamente pasarán al régimen común, luego en el espacio de usuario aduanero se deberá marcar el código 23 para importadores.
- ✓ El Ministerio de Comercio Industria y Turismo también apoya al importador y promueve las buenas prácticas en las importaciones, pues regula permisos para productos, bienes o servicios que presentan condiciones especiales. Este registro se realiza a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE.

7.4.2. Estudio de mercados y del producto

NO OLVIDAR:

ANÁLISIS DEL MERCADO

- ✓ ANALIZAR LA SITUACIÓN ACTUAL: es indispensable tener claros todos aquellos aspectos controlables por parte de la empresa, como por ejemplo los recursos propios y disponibles, la experiencia de la empresa, el conocimiento que tiene del mercado, entre otros.
- ✓ SITUACIÓN NACIONAL: “investigar la producción nacional o la existencia en el mercado de productos importados de similares características, y elaborar un costeo detallado de la operación, que permita evaluar la viabilidad de la transacción” (Perilla Gutiérrez, Manual Para Importadores & Exportadores, 2010).
- ✓ CONSULTAR: cuál es la cifra de ventas (en dinero) que actualmente se factura en el mercado de referencia, cuál es el volumen de ventas (en unidades, servicios, etc.) que actualmente se comercializa; cuántas empresas del sector están vendiendo o comercializando esos productos en dicho mercado; cómo se reparten la cuota de mercado dichas empresas; cuál es la empresa líder; cuál es la segunda empresa en el *ranking* de cuotas de mercado, en caso de que exista una clara y definida

segunda empresa; qué estrategia de imagen utilizan la empresa líder y su seguidora más cercana; qué canales de distribución utilizan; qué posicionamiento tienen respecto al precio en el mercado; si procede, qué clase de tecnología utilizan” (CEEI Ciudad Real. Centro Europeo de Empresas e Innovación, 2012).

- ✓ Así mismo, para completar un estudio estratégico de la competencia se recomienda realizar un análisis DOFA de la empresa importadora.
- ✓ SITUACIÓN INTERNACIONAL: analizar lo siguiente: mercados fabricantes o proveedores, flujos de comercio, acuerdos comerciales, proximidad geográfica, lazos culturales, países de segunda oportunidad. Una buena manera de complementar este estudio es realizar un análisis conocido como el análisis PEST (aspectos político, económico, social y tecnológico del país exportador).
- ✓ SOLICITUD DE COTIZACIONES: la cotización internacional debe ser muy clara y completa, esta oferta debe definir aspectos como: término de negociación, precio, información de la empresa proveedora, información detallada del producto; costos, aparte del precio de venta del producto en los cuales bajo el tipo de negociación seleccionada debe asumir el comprador, en este caso el importador colombiano; todos los datos relacionados con la distribución física internacional, posición arancelaria, unidad comercial de venta, certificados de calidad si se tienen, patentes, medio de pago y descuentos si los ofrece el proveedor. Como se ve, la cotización es el medio por el cual se presenta una oferta con todos los componentes que servirán de respaldo en el contrato de compraventa.

ANÁLISIS DEL PRODUCTO

- ✓ Lo primero es analizar, según las necesidades del mercado de referencia, la potencial demanda del producto, si se va a importar para comercialización.
- ✓ Verificar condiciones de calidad del producto.
- ✓ Es el momento de analizar el denominado mix de *marketing*: “proceso de planificación y ejecución de la concepción del producto, fijación del precio, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos de los individuos y de las

organizaciones y, en definitiva, del mercado” (CEEI Ciudad Real. Centro Europeo de Empresas e Innovación, 2012).

- ✓ Por último, es fundamental revisar la legislación de Colombia respecto a la importación de bienes y servicios, pues con relación a algunos productos procedentes de China y Panamá, el gobierno nacional ha desarrollado de manera autónoma una serie de requisitos que dificultan un poco la importación de productos hacia el país.

7.4.3. *Términos de negociación y modalidades de importación*

NO OLVIDAR

- ✓ Régimen de libre importación con registro: se usa cuando una importación de bienes y servicios a Colombia no requiere de autorizaciones previas, pero también se aplica para la importación de bienes sujetos legalmente a vistos buenos y requisitos previos de autoridades administrativas.
- ✓ Régimen de libre importación sin registro: o conocida como la “autorización automática” de importación, ya que los bienes sujetos a este régimen no requieren de licencia previa o de registro de importación.
- ✓ Licencia previa: el gobierno colombiano ha definido un Comité de Importaciones, cuya función principal es realizar un estudio de viabilidad de importación de algunas mercancías, que normalmente se producen en el país. Este comité puede aprobar total o parcialmente o negar esta operación.
- ✓ Prohibida importación: El gobierno, con el fin de proteger los derechos fundamentales para el desarrollo social, cultural y de salubridad de los colombianos, se reserva la facultad de impedir el ingreso de algunas mercancías que puedan vulnerar estos principios. Aquí se encuentran productos tales como armas químicas, biológicas y nucleares.

MODALIDADES DE IMPORTACIÓN

- ✓ IMPORTACIÓN ORDINARIA: “la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera

indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento como el estatuto aduanero lo describe” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

- ✓ **IMPORTACIÓN CON FRANQUICIA:** “es aquella importación que en virtud de tratado, convenio o ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

- ✓ **REIMPORTACIÓN PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO:** esta modalidad se da cuando por algún motivo se sometió la mercancía a una exportación, siendo esta temporal y realizada para la transformación o para el perfeccionamiento de la misma con el fin de devolverla al país. Bajo esta modalidad se causarán tributos para el tiempo en que la mercancía vuelva a ingresar al país, pero la base para liquidarlos será solamente el valor del valor agregado en el exterior a dicha mercancía, incluyendo todos aquellos gastos en los que se incurrió para estas operaciones, aplicando las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado reimportado; los demás procedimientos se llevarán a cabo bajo los descritos en las importaciones ordinarias.

- ✓ **REIMPORTACIÓN EN EL MISMO ESTADO:** se podrá importar sin el pago de los tributos aduaneros, la mercancía exportada temporal o definitivamente que se encuentre en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que fue exportada.

- ✓ **IMPORTACIÓN EN CUMPLIMIENTO DE GARANTÍA:** “la reimportación en cumplimiento de garantía es la modalidad que permite importar sin el pago de tributos aduaneros, la mercancía que en cumplimiento de una garantía del

fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior, o remplace otra previamente exportada, que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin para el cual fue importada. Los bienes así importados quedarán en libre disposición” (Dávila, 2012).

- ✓ **IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA REEXPORTACIÓN EN EL MISMO ESTADO:** es la importación al territorio aduanero nacional, con suspensión de tributos aduaneros, de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que de ellas se haga, y con base en la cual su disposición quedará restringida.
- ✓ **IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO:** las importaciones temporales para perfeccionamiento activo podrán ser:
 1. Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital.
 2. Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación-exportación.
 3. Importación temporal para procesamiento industrial.
- ✓ **IMPORTACIÓN PARA TRANSFORMACIÓN O ENSAMBLE:** bajo esta modalidad se pueden importar mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble por parte de la industria nacional.
- ✓ **IMPORTACIÓN POR TRÁFICO POSTAL Y ENVÍOS URGENTES:** los envíos que llegan al territorio nacional por vía de empresas de correos, de igual manera todo aquello que se necesita que llegue de manera urgente al destinatario se puede importar bajo esta modalidad, pero se debe tener en cuenta la reglamentación dada en el estatuto aduanero colombiano, que dice: el valor de la mercancía no podrá exceder 2.000 dólares estadounidenses, su peso no excederá cincuenta 50 kg, no incluirá mercancías sobre las cuales existan restricciones legales o administrativas para su importación, salvo cuando se trate de envíos que no constituyan

expedición comercial, es decir, aquellos que no superen seis unidades de la misma clase.

- ✓ **IMPORTACIÓN POR ENTREGAS URGENTES:** la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá autorizar sin trámite previo alguno, la entrega directa al importador de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante.
- ✓ **IMPORTACIÓN VIAJEROS:** solo es aplicable a las mercancías que no constituyan expedición comercial y sean introducidas por los viajeros.
- ✓ **IMPORTACIÓN MENAJES DOMÉSTICOS:** el menaje doméstico está constituido por todo aquello que sirve para el uso dentro de una vivienda normal.
- ✓ **IMPORTACIÓN RÉGIMEN DE DIPLOMÁTICOS:** “La importación de vehículos automóviles, equipajes y menajes que realicen las embajadas o sedes oficiales, los agentes diplomáticos, consulares y de organismos internacionales acreditados en el país y los funcionarios colombianos que regresen al término de su misión, se regirá por lo dispuesto en el Decreto 2148 de 1991 y las normas que lo reglamenten” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999).

TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN: INCOTERMS

- ✓ Las reglas Incoterms describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora.

REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

- ✓ **EXW en fábrica:** el vendedor realiza la entrega cuando “pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.).

- ✓ FCA franco porteador: la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado.
- ✓ CPT transporte pagado hasta: el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.
- ✓ CIP transporte y seguro pagado hasta: el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.
- ✓ DAT entrega en terminal: significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino designados.
- ✓ DAP entregada en lugar: la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado.
- ✓ DDP entregada derechos pagados: la empresa vendedora entrega la mercancía cuando esta se pone a disposición de la compradora, despachada

para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado.

REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

- ✓ FAS franco al costado del buque: la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado.
- ✓ FOB franco a bordo: la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada.
- ✓ CFR costo y flete: la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada.
- ✓ CIF costo seguro y flete: la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque.

7.4.4. VUCE

Aduanas, Arancel de aduanas, DIAN, vistos buenos, permisos, licencias y Ministerio de Comercio Exterior

NO OLVIDAR:

- ✓ REGISTRO COMO IMPORTADOR
- ✓ VERIFICACIÓN DE VISTOS BUENOS, PERMISOS Y LICENCIAS

- ✓ TRÁMITE ANTE EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO: en caso de requerirse registro de importación este procedimiento se hace electrónicamente a través de la página web: www.vuce.gov.co

Para importación de bienes cuyo valor sea mayor de US\$1.000 se debe adquirir certificado o firma digital ante www.certicamara.com o www.gse.com.co, luego entrar a www.vuce.gov.co por el link “Registro de usuarios” y obtener su usuario y contraseña. El registro de usuarios ante la VUCE se debe hacer conforme lo dispuesto en la Circular No. 018 del 7 de junio de 2011.

Para Importación de bienes cuyo valor sea menor de US\$1.000 se debe hacer el registro de importación a través del sistema VUCE, en www.vuce.gov.co

REGISTRO O LICENCIA DE IMPORTACIÓN: esta solicitud se debe diligenciar en términos FOB, CFR, o CIF; se debe hacer a través de la VUCE, y se debe tener en cuenta lo siguiente: describir la mercancía indicando si se es usada, imperfecta, saldos o si por el contrario es nueva; definir claramente el arancel de aduanas por medio del cual se realizará la importación; no olvidar la firma del importador, que en algunos casos debe ser digital.

- ✓ APROBACIÓN DE LAS SOLICITUDES DE LICENCIAS DE IMPORTACIÓN: estas licencias y registros tendrán una validez automática de seis meses, que se comenzarán a contar a partir de la fecha de su aprobación y podrán ser prorrogadas por una sola vez hasta por tres meses más.
- ✓ Los trámites de la importación y que se deben realizar ante la DIAN se realizan a través de un declarante usuario aduanero, pues solo ellos pueden actuar ante las autoridades aduaneras con el objeto de adelantar los procedimientos y trámites de importación, exportación o tránsito aduanero. Estos declarantes son: las agencias de aduanas, los almacenes generales de depósito sometidos al control y vigilancia

de la Superintendencia Financiera de Colombia, los usuarios aduaneros permanentes.

- ✓ **ARANCEL DE ADUANAS:** el arancel es el nombre de un impuesto o gravamen que se maneja en el mundo, mediante la aplicación de él a los bienes que se importan o exportan en un país.
- ✓ **VALORACIÓN ADUANERA:** es el proceso utilizado por la DIAN para determinar la base para la liquidación y pago de tributos aduaneros (arancel e IVA) de una importación.
- ✓ **DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR (DAV):** es un documento soporte de la declaración de importación, que debe contener la información técnica referida a los elementos de hecho y circunstancias relativas a la transacción comercial de las mercancías importadas, que han determinado el valor aduanero declarado como base gravable.

7.4.5. Medios de pago

NO OLVIDAR

Las importaciones podrán estar financiadas por los IMC, el proveedor de la mercancía y otros no residentes, según los términos de la operación, entre otros, por su valor FOB o CIF; también se pueden pagar con tarjeta de crédito internacional, pero de igual manera diligenciando todos los documentos requeridos para hacer pago de importación. Para mayor claridad, a continuación se relacionan los diferentes medios por los cuales el importador puede realizar el pago a su proveedor:

- ✓ **GIRO DIRECTO**
- ✓ **CARTA DE CRÉDITO O CRÉDITOS DOCUMENTADOS**
- ✓ **FINANCIACIÓN DEL INTERMEDIARIO DEL MERCADO CAMBIARIO**
- ✓ **FINANCIACIÓN DIRECTA DEL PROVEEDOR**

- ✓ CRÉDITO EXTERNO DE MEDIANO Y LARGO PLAZO
- ✓ ARRENDAMIENTO FINANCIERO - *LEASING*
- ✓ PAGO CON TARJETA DE CRÉDITO INTERNACIONAL
- ✓ PAGO DE IMPORTACIONES EN MONEDA LEGAL
- ✓ PAGOS ANTICIPADOS
- ✓ INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
- ✓ COBRANZAS
- ✓ COMBINACIÓN DE LAS FORMAS DE PAGO

7.4.6. *Logística nacional e internacional*

NO OLVIDAR

- ✓ Siempre la logística será clave para agregar valor al producto o servicio.
- ✓ Es importante aclarar que la logística internacional está permeada por una serie de costumbres y culturas de diferentes países, por tal razón puede variar en algunas actividades de un lugar a otro
- ✓ La DFI guarda siempre respeto por los términos definidos en los contratos y vela porque estos se cumplan.
- ✓ En la Ley 518 de 1999 del 4 de agosto, reglamentada mediante Decreto 2826 de 2001, Colombia adopta la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías firmada el 11 de abril de 1980.
- ✓ DEFINIR CON CLARIDAD: carga, empaque, sistema de transporte, seguro.

7.4.7. *Llegada y nacionalización de la mercancía*

NO OLVIDAR

- ✓ El transportador debe suministrarle a la DIAN los siguientes documentos que respaldan dicha importación: aviso de llegada, manifiesto de carga (el cual verifica la DIAN y se lo pasa al depósito), descargue (en este momento entrega el documento del transporte, incorpora la información en el sistema, informa y justifica inconsistencias de exceso o faltantes de mercancía), y por último planilla de envío.
- ✓ Para realizar una adecuada nacionalización es preciso que el importador, desde que comenzó con la actividad de comercio exterior, vaya archivando los documentos que de esta se generen, pues el proceso de nacionalización va a depender de varias decisiones tomadas anteriormente, como por ejemplo: régimen de importación, modalidad de importación, tipo de negociación y transporte seleccionado para la transacción.
- ✓ La nacionalización la realizará el declarante, es decir, la agencia de aduanas seleccionada por el importador. Esta agencia debe tener en su poder los siguientes documentos: “registro o licencia de importación (cuando haya lugar); factura comercial (cuando hubiere lugar a ella); certificado de origen (para situaciones especiales, entre las que se encuentran la solicitud de reducciones o exenciones arancelarias); lista de empaque (cuando hubiere a lugar); documento de transporte; poder o mandato especial a una agencia de aduanas (o endoso aduanero del documento de transporte por parte del último consignatario a una agencia de aduanas); declaración andina de valor (por lo general se diligencia para importaciones ordinarias por valores FOB superiores a US\$5.000 cada una); Declaración de exportación o documento que acredite la exportación ante la autoridad aduanera del país de procedencia de la mercancía y en los eventos en que la DIAN así lo exija” (Dávila, 2012).

7.4.8. *Legalización y cierre de la importación*

- ✓ El pago que el importador realizó al proveedor en el exterior es sujeto a legalización en Colombia, para esto la entidad competente según la Constitución

Política y la Ley 9 de 1991, es el Banco de la República, que tiene reglamentado el proceso de legalización del giro al exterior por concepto de importaciones, por medio de la Resolución 8 de 2000 de su junta directiva.

- ✓ El plazo para la legalización del giro al exterior es de seis meses, contados a partir de la fecha de expedición del documento de transporte; si el caso es de importación de mercancías a zona franca, el plazo se cuenta desde el momento en que se diligencia el formulario de movimiento de mercancía en zona franca “ingreso”.
- ✓ **DECLARACIÓN DE CAMBIO:** la declaración de cambio es el formulario diseñado por el Banco de la República para que el importador, bajo juramento, informe el monto, las características y demás condiciones de la operación de cambio que ha realizado para cada importación.

7.4.9. Obligaciones cuando llega y después de la importación

- ✓ Para efectos aduaneros, la agencia de aduanas, como declarante, es la única responsable ante la DIAN por la conservación de la documentación indicada a continuación:
 - a. Registro o licencia (si hay lugar).
 - b. Factura comercial.
 - c. Certificado de origen (para disposiciones especiales, entre las que se encuentran la solicitud de reducciones o exenciones arancelarias).
 - d. Lista de empaque (cuando hubiere a lugar).
 - e. Documento de transporte.
 - f. Poder especial a la agencia de aduanas.
 - g. Declaración andina de valor (por lo general se diligencia para importaciones ordinarias por valores FOB superiores a US\$5.000 cada una)” (Dávila, 2012).

7.4.10. Comercio exterior

NO OLVIDAR:

- ✓ El comercio exterior busca hacer el mejor uso posible de la integración económica entre países.

Existen seis formas de integración económica, las cuales se pueden consultar para sacar mejor provecho de ellas en las importaciones: acuerdo preferencial, área de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica, e integración económica plena.

7.4.11. Páginas web de interés

Cuadro 34. Páginas web de interés

DIAN	http://www.dian.gov.co
CÁMARA DE COMERCIO PEREIRA	www.camarapereira.org.co
SECRETARÍA DE HACIENDA DE RISARALDA	http://www.risaralda.gov.co/sitio/main/index.php/secretarias/secretaria-de-hacienda
VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR	www.vuce.gov.co
MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO	https://www.mincomercio.gov.co
NOTARÍA PRIMERA DE PEREIRA	www.notariaprimeradepereira.com
NOTARÍA SEGUNDA DE PEREIRA	www.notaria2pereira.com.co
PROEXPORT	http://www.proexport.com.co
ESTUDIOS DE MERCADOS	http://www.proexport.com.co/taxonomy/term/1062
¿CÓMO NEGOCIAR EN OTRAS CULTURAS?	http://www.kwintessential.com/
HERRAMIENTA PARA CONFERENCIAS EN LA WEB	www.dimdim.com

DATOS DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS	http://bacexcp.mincomercio.gov.co/cgi-bin/bacex_cgi.sh/bacex.r
BASES DE DATOS Y ESTUDIOS DE MERCADOS	http://www.colombiatrade.com.co/links/bacex
COMERCIO EXTERIOR MUNDIAL	http://www.sicex.com/
BASE DE DATOS Y COMERCIO INTERNACIONAL	http://www.legiscomex.com/Corporativo.asp
ESPAÑA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ESTUDIOS DE MERCADOS EUROPA	http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5518974_5536731_0_0_-1,00.html
OFERTA DE CHILE	http://www.prochile.cl/ficha_pais/colombia/colombia_01.php
OFERTA DE MÉXICO	http://www.promexico.gob.mx/es_es/promexico/Empresario_Extranjero
BANCO DE LA REPÚBLICA	www.banrep.gov.co
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO	www.sic.gov.co
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ	www.ccb.org.co
CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL	www.iccwbo.org
CENTRO DE PROMOCIÓN PARA LAS IMPORTACIONES DESDE PAÍSES EN DESARROLLO (CBI)	www.cbi.eu
EXPORT HELP DESK UNIÓN	www.exporthelp.europa.eu

EUROPEA	
GOBIERNO EN LÍNEA	www.gobiernoenlinea.gov.co
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	www.wto.org

8. Bibliografía

- Araújo Ibarra Consultores. (s.f.). *Araújo Ibarra Consultores en negocios Internacionales*. Bogotá recuperado el 25 de agosto de 2012, de www.araujoibarra.com
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2009). *Logística y distribución física internacional "Clave en las operaciones de comercio exterior"*. Bogotá.
- Cámara de Comercio de Pereira. (2010). *Censo empresarial*. Pereira.
- Cámara de Comercio de Pereira. (2010). *Coyuntura económica de Pereira y Risaralda evaluación de la economía año 2010 y perspectivas año 2011*. Pereira.
- Cámara de Comercio de Pereira. (2011). *Coyuntura económica de Pereira y Risaralda evaluación de la economía año 2011*. Pereira.
- Cámara de Comercio Internacional. (2010). *Incoterms 2010 Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Barcelona: Comité Español Cámara de Comercio Internacional.
- Castro B. Germán. (7 de marzo de 2011). El contrato de compraventa internacional de mercancías. Colombia.
- CEEI Centro Europeo de Empresas e Innovación. (2012). *Creación y Desarrollo de Empresas Guía de Apoyo al emprendedor "Cómo realizar un estudio de mercado"*. Ciudad Real.
- Colombia. Congreso de la República. (2004). *Sena*. Recuperado el 29 de septiembre de 2011, de http://www.sena.edu.co/NR/rdonlyres/8DCDB7D4-FABE-42DA-BD74-00F7C40AD9D0/0/Ley905_2004_MIPYMES.pdf
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2011). *Mincomercio*. Recuperado el 21 de diciembre de 2012, de <https://www.mincomercio.gov.co>
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2011). *TLC Tratados de libre comercio*. Recuperado el 9 de septiembre de 2012, de <http://www.tlc.gov.co>
- Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2011). *Ministerio de Comercio Industria y Turismo*. Recuperado el 20 de agosto de 2012, de <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior>
- Colombia. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (1999). Decreto 2685 de 1999. *Estatuto aduanero*. Bogotá.
- Colombia. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (28 de diciembre de 1999). *dian.gov.co* Recuperado el 25 de septiembre de 2011, de: <http://www.dian.gov.co/DIAN/13Normatividad.nsf/e9f4a60f9d1ed93a05256f8800650b07/b7b949878ddfc474052575b50055089e?OpenDocument>

- Colombia. Ministerio de Transporte. (2008). <http://www.mintransporte.gov.co/>. Recuperado el 12 de septiembre de 2012, de <http://www.mintransporte.gov.co/>
- Colombia. Presidencia de la República. (s.f.). *Presidencia de la República*. Recuperado el 25 de agosto de 2012, de www.presidencia.gov.co
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio. (2010). *Confecámaras*. Recuperado el 21 de febrero de 2012, de <http://www.confecamaras.org.co>
- Corporación Andina de Fomento. (2005). *América Latina en el comercio global*. Caracas: Dirección de Estudios Económicos.
- DANE. (2012). *Dane*. Recuperado el 12 de septiembre de 2012, de <http://www.dane.gov.co>: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=75&Itemid=72
- Dávila, A. M. (2012). *Manual legal de procedimientos y mejores prácticas en importaciones. Colombia*. Bogotá: Legiscomex.com.
- DIAN. (2011). *DIAN*. Recuperado el 12 de febrero de 2012, de <http://www.dian.gov.co>
- Doingbusiness. (2010). *Doingbusiness*. recuperado el 12 de septiembre de 2012, de <http://espanol.doingbusiness.org/>
- Fenalco. (2009). *El Comercio de Pereira, el sector con mayor encadenamiento en la competitividad local*. Pereira.
- Friedman, T. (2005). *La tierra es plana: Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*. Barcelona: Martínez Roca.
- García, V. A. (1999). *La normalización industrial*. Valencia, España: Tirant lo Blanch.
- International Maritime Organization. (2011). *IMO*. Recuperado el 2 de septiembre de 2012, de <http://www.imo.org/Pages/home.aspx>
- Legiscomex. (2006). *Giro directo, medio de pago, ágil, económico y rentable*. Bogotá: Legiscomex.com.
- Legiscomex. (2008). *Tipos de carga*. Bogotá: Legiscomex.com.
- Legiscomex. (2010). *Aceptación de la cotización y establecimiento del medio de pago*. Bogotá: Legiscomex.com.
- Legiscomex. (2010). *Legiscomex base de datos "Empaques Legiscomex"*. Bogotá: Legiscomex.com.
- Legiscomex. (2011). *Solicitud de la cotización internacional*. Bogotá: Legiscomex.com.
- Legiscomex. (2012). *Régimen cambiario en palabras sencillas*. Bogotá: Legiscomex.com
- Legiscomex. (s.f.). *Legiscomex*. Recuperado el 3 de agosto de 2012, de <http://www.legiscomex.com/Corporativo.asp>: http://www.legiscomex.com/Corporativo_mercados.asp?opcion=opcion2&DivMenu=Menu{{ContMenuGral}}&DivSubMenu=Menu{{ContMenuGral}}
- Legiscomex. (s.f.). *Tratados de libre comercio*. Bogotá: Legiscomex.com.
- Long, D. (2011). *Logística internacional. Administración de la cadena de abastecimiento global*. México D.F.: Limusa, Grupo Noriega Editores.
- Navascués, J. P.-R. (2001). *Manual de logística integral*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Organización de los Estados Americanos. (2012). *SICE Sistema de Información sobre Comercio Exterior OEA: SEDI: DDECT*. Recuperado el 28 de noviembre de 2012, de http://www.sice.oas.org/TPD/COL_EFTA/COL_EFTA_s.ASP
- Organización Mundial de Comercio. (2007). *Estadísticas del comercio internacional*. Ginebra: OMC.

- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Organizacion Mundial del Comercio*. Recuperado el 25 de agosto de 2012, de <http://www.wto.org/spanish>
- Perilla Gutiérrez, R. (2001). *Manual para importadores y exportadores*. Bogotá: Editorial Guadalupe.
- Perilla Gutiérrez, R. (2010). *Manual para importadores y exportadores* (12 ed.). Bogotá: Editorial Guadalupe.
- Planeación Municipal de Pereira. (2009). *Contexto socio económico de Pereira*. Pereira.
- Planeación Municipal de Pereira. (2011). *Expediente municipal*. Pereira.
- Planeación Municipal de Pereira. (2011). *Informe mensual de coyuntura económica social febrero 2011*. Pereira.
- Planeación Municipal de Pereira. (2011). *Informe mensual de coyuntura económica*. Pereira.
- Portafolio. (2012). *Pymes de Colombia son optimistas con el futuro*. Portafolio, 24 de mayo de 2012.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Division of Simon & Schuster Inc.
- Proexport Colombia. (2003). *Cartilla de empaques y embalajes para la exportación*. Bogotá.
- Red Global de Exportacion (RGX), DHL EXPRESS, VISA. (2012). *Informe estudio 100 empresas pyme en Colombia*. Bogotá: Legiscomex.
- Renta, M. (2009). *La internacionalización de la economía colombiana: comercio e inversión*. Bogotá: Corporación Andina de Fomento CAF, Fedesarrollo.
- Riesco, J. L. (2007). *Comercio Internacional* (3ª. ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Simón, M. A. (2008). *Business Pocket, Internacionalización*. La Coruña: Netbiblo, S.L.
- UL. (2012). *UL*. Recuperado el 22 de febrero de 2012, de <http://www.ul.com>
- Universidad Católica de Pereira. (2010). *Dinámica reciente de la economía risaraldense*. Pereira.
- Universidad Técnica Particular de Loja. (2009). *Blogs UTPL*. Recuperado el 9 de septiembre de 2012, de <http://blogs.utpl.edu.ec/relacionesinternacionales/2009/05/21/grados-de-integracion-2/comment-page-1/>
- Vargas M. Luis Daniel. (2012). Escoger un operador logístico: ¿Qué se debe hacer? *Revista de Logística, edición 17*.