

# Comercio exterior para logística

## **Breve descripción:**

A través de este componente formativo se busca que el aprendiz adquiera competencias para operar de manera exitosa procesos de comercio internacional, por medio del conocimiento y práctica en la clasificación de la mercancía, en la subpartida arancelaria y nacionalización de mercancías, de acuerdo con el régimen aduanero y de exportación vigente.

## Tabla de contenido

Introducción .....	1
1. Globalización de la economía - Comercio exterior .....	2
1.1. Proceso de importación y exportación .....	4
1.2. Requisitos y documentos legales para exportar desde Colombia.....	5
1.3. Requisitos y documentos legales para importar a Colombia.....	7
1.4. Estructura arancelaria – DIAN.....	11
1.5. Agentes de carga .....	13
1.6. Agentes de aduana .....	13
1.7. Zonas francas.....	15
1.8. Entidades que promueven y participan el comercio exterior colombiano	19
2. Términos de negociación .....	20
2.1. Tratados de libre comercio - acuerdos comerciales .....	21
2.2. Legislación aduanera .....	21
2.3. Transporte internacional .....	23
2.4. Incoterms .....	24
3. Proceso logístico .....	26
3.1. Caracterización de modos y medios de transporte .....	27
3.2. Costos de exportación .....	29

3.3. Clasificación de mercancías .....	37
3.4. Políticas de negociación.....	38
3.5. Presupuesto y operaciones.....	40
3.6. Indicadores de gestión de la negociación internacional.....	42
Síntesis .....	44
Material complementario.....	45
Glosario .....	46
Referencias bibliográficas .....	48
Créditos .....	50

## Introducción

La realidad de la logística actual es una logística integral de carácter global, tal como lo menciona el siguiente video que da la introducción al contenido que se tratará en este componente formativo:

### Video 1. Comercio exterior para logística



#### [Enlace de reproducción del video](#)

#### **Síntesis del video: comercio exterior para logística**

En los países desarrollados se aplica la política económica exterior para beneficiar la apertura de nuevos mercados y la venta de bienes nacionales, de igual manera se busca garantizar que las reglas de juego sean “equitativas” para los exportadores nacionales y los participantes extranjeros.

Por ejemplo, en Finlandia, se da apoyo prioritario a las empresas que se dedican al campo de las tecnologías intensivas en ciencia y realizan actividades directas no económicas.

Pensando en aumentar las exportaciones de bienes y servicios de las empresas y buscando el desarrollo del comercio, el gobierno ha creado programas e incentivos para promover las exportaciones, dando mayor visibilidad y oportunidad a los representantes de pequeñas y medianas empresas que desean dar este paso.

Actualmente se ha implementado un esquema de información, que permite a los departamentos económicos interactuar con los departamentos de las oficinas nacionales y las oficinas extranjeras del servicio comercial, a fin de facilitar los procesos.

Dentro de la seguridad nacional se debe garantizar la seguridad económica, es por esto que se han implementado medidas en la esfera comercial, para así proteger el comercio exterior, controlar el impacto de la competencia de los proveedores extranjeros en los intereses de los productores nacionales.

Pensando en su proceso de formación se recuerda que una vez finalice este componente formativo se espera que sea capaz de controlar los procesos de importación y exportación, según la normativa y acuerdo entre las partes.

## **1. Globalización de la economía - Comercio exterior**

La liberalización de la esfera del comercio exterior de varios países está cobrando impulso rápidamente, actualizando los procesos de mejora y los mecanismos de

protección del mercado nacional frente a la competencia desleal. Este proceso para los diferentes países implica desarrollar una legislación nacional sobre importaciones, buscando cumplir con el derecho internacional y mantener el equilibrio entre el libre acceso al mercado nacional de los proveedores extranjeros de bienes y servicios, además mantener un nivel adecuado en el entorno competitivo para los productores nacionales.

Un rasgo distintivo es que las medidas de protección se aplican principalmente a los grupos de materias primas y productos semiacabados; sin embargo, al desempeñar un papel clave en el aumento de la inversión en la economía nacional, las máquinas y los equipos no están sujetos a investigaciones de protección.

La llegada del COVID-19 afectó el crecimiento de la economía global, ha generado un fuerte impacto en la economía, la cual ha ocasionado una recesión mundial, que de no controlarse seguiría generando tensión financiera con efectos persistentes en las empresas y los hogares.

Es probable que los choques económicos sean más graves y prolongados en las economías de mercado emergentes y en desarrollo con brotes domésticos más grandes y sistemas de atención sanitaria más débiles; mayor exposición a los efectos indirectos internacionales a través del comercio, el turismo y los mercados financieros y de materias primas; marcos macroeconómicos más débiles; y una informalidad y pobreza más extendidas.

Más allá de la fuerte contracción económica, es probable que la pandemia deje cicatrices duraderas en la economía mundial, lo cual debilita la confianza de los consumidores e inversores, el capital humano y las cadenas de valor mundiales. Al ser

en gran medida un reflejo de la reciente caída de la demanda energética mundial, es poco probable que los bajos precios del petróleo den un gran impulso al crecimiento mundial a corto plazo.

Aunque las prioridades inmediatas de los responsables políticos son hacer frente a la crisis sanitaria y moderar las pérdidas económicas a corto plazo, las probables consecuencias a largo plazo de la pandemia ponen de manifiesto la necesidad de llevar a cabo programas de reformas integrales para mejorar los motores fundamentales del crecimiento económico, una vez que la crisis se estabilice.

### **1.1. Proceso de importación y exportación**

Es un procedimiento comercial sistemático que debe seguirse para obtener solvencia en el mercado internacional. Sin un procedimiento adecuado el movimiento o transporte de mercancías de un país a otro (y viceversa) no sería posible.

Son muy pocos los entes gubernamentales de importación y exportación en los países que ayudan a obtener un procedimiento sistemático y básico.

#### **Guía para exportar bienes y servicios**

Se invita a consultar la página web de ProColombia, donde encuentra la [guía para exportar bienes y servicios](#) desde Colombia (Preste atención a la parte final en la que se presenta la guía práctica).

## **1.2. Requisitos y documentos legales para exportar desde Colombia**

La exportación se entiende como la salida del territorio nacional de mercancías, productos o servicios. También cuando se vende un producto o servicio a un comprador de otro país, visitante o turista.

A continuación se relacionan los pasos recomendados para una exportación:

- a. Procedimientos cambiarios.
- b. Registro como exportador.
- c. Estudio de mercado y localización de la demanda potencial.
- d. Ubicación de la subpartida arancelaria.
- e. Procedimientos de vistos buenos.
- f. Medios de pago.
- g. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN.

Explore los siguientes tipos de exportación de muestras sin valor comercial y exportación de servicios, para que identifique los requisitos de cada uno:

### **Exportación de muestras sin valor comercial**

Los productos a exportar por esta modalidad tienen la responsabilidad de acogerse a las normas sanitarias y aprobaciones en caso de ser necesario.

Requisitos vigentes exigidos para la exportación de muestras sin valor comercial:

- ✓ Elaboración de factura comercial.
- ✓ Certificado de origen.
- ✓ Diligenciamiento de la declaración simplificada de exportación.



Se debe considerar que varios productos no están relacionados en este régimen, por lo que se hace necesario verificar el Decreto 2685/99.

Los exportadores cuentan con un cupo de USD 10.000 anuales en esta modalidad.

### **Exportación de muestras sin valor comercial**

Así como se dan las exportaciones de mercancías, productos o bienes, también se pueden exportar servicios.

Los pasos básicos para realizar una exportación de servicios:

- a. Tener una empresa creada.
- b. Identificación del modo de prestación de su servicio.
- c. Calificar el servicio ofrecido.
- d. Estudio de mercado y demanda.
- e. Inscripción como exportador.
- f. Ante la DIAN obtener un Registro Único Tributario (RUT).
- g. Realizar declaración escrita y registro de contrato de exportación con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- h. Identificación de los impuestos que deben pagarse en Colombia.
- i. Regímenes especiales.
- j. Regímenes cambiarios.

Se invita a consultar la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo donde se brinda información relevante para la [exportación de un bien](#).

Preste atención a los pasos, regulaciones y procedimientos.

Se invita a consultar el [Decreto 2685 de 1999](#) para que se familiarice con los conceptos, terminología y normativas.

Publicado en la página de la Superintendencia de Industria y Comercio.

Complemente la consulta de [normas, decretos, reglamentos](#), digite la normativa de interés vigente y léala con atención, por ejemplo, el Decreto 2685 de 1999, el Decreto 1530 de 2008 y el Decreto 2942 de 2007.

### **1.3. Requisitos y documentos legales para importar a Colombia**

La importación hace referencia a la introducción de mercancías, productos, bienes o servicios a nuestro territorio, provenientes de territorio externo al nacional o del extranjero.

A continuación, se relacionan los pasos recomendados en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia para importar:

1. La ubicación de la posición arancelaria. Existen dos opciones para encontrar la subpartida de su producto.
  - a. por medio del arancel de aduanas.
  - b. con ayuda del centro de información.
2. El proceso de registro como importadores. Para poder importar en Colombia es necesario hacer parte del régimen común, es por esto que los importadores de mercancías deben inscribirse en la Cámara de Comercio y contar con el Registro Único Tributario (RUT), especificando la actividad del

importador, en las casillas 54 y 55. Con esto la dirección de impuestos y Aduanas nacionales (DIAN) los identifica, ubica y los clasifica para administrarlos y controlarlos.

3. La elaboración del estudio de mercado. Es importante realizar este estudio junto con la factibilidad económica previo a la importación, con el fin de verificar la aceptación de los productos en el mercado internacional, todos los costos del transporte, los precios del producto, los costos de desaduanamiento y demás gastos que tengan que asumir para llevar a buen término la importación.
4. La identificación del producto. Se debe verificar la subpartida arancelaria para definir los derechos aduaneros, con el fin de verificar el producto objeto de importación que necesitan visto bueno e inscripciones antes las diferentes entidades controladoras como el ICA, INVIMA, Ministerio de ambiente, ANLA, Ministerio de minas, Transporte, Agricultura, Superintendencia de industria y comercio, Agencia nacional minera, AUNAP, entre otros.
5. El trámite ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Este requerimiento es necesario cuando se necesita el registro de importación y se realiza en la página [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co).
6. El procedimiento cambiario en las importaciones. El régimen cambiario colombiano establece que los pagos deben ser canalizados a través de intermediarios cambiarios autorizados por la ley (bancos comerciales, entre otros) el importador debe realizar el pago previamente, girando las divisas hacia el extranjero, después de diligenciar el formulario de declaración de cambio No.1 del Banco de la República.

7. Otros trámites. Debe comprobar que el término de negociación (Incoterms) pactado, incluya el pago del transporte internacional, con el fin de contratar la empresa transportadora para detallar los costos del traslado de la mercancía hacia el puerto colombiano más conveniente y escoger el depósito de aduanas donde se almacena la mercancía, mientras es nacionalizada.

### **Proceso de nacionalización**

Se da cuando la mercancía se encuentra en el territorio aduanero nacional, es enviada para realizar la inspección antes de la formalización de la declaración de importación, identificando su valor en el evento que sea igual o superior a los US\$5000 el importador deberá diligenciar la Declaración Andina del Valor en la respectiva aduana. Con este documento se determina el valor base para el pago de su importación.

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

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

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

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

Los documentos de soporte para presentar la declaración de importación son:

- I. Factura comercial.
- II. Lista de empaque.
- III. Registro o licencia de importación, si se requiere.
- IV. Certificado de origen (según el producto y el origen).
- V. Declaración de importación.
- VI. Documento de transporte (guía aérea- conocimiento de embarque).
- VII. Declaración andina del valor en aduana, si se requiere.
- VIII. Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.

Según el Estatuto Aduanero (Decreto 2685/99) el sistema informático aduanero determina si podrá efectuarse el levante automático o si se requiere la inspección física de la mercancía. En el primer caso, podrá retirar la mercancía una vez sea autorizado por el Depósito o funcionario aduanero y en el segundo, el inspector de la DIAN verificará la concordancia de lo declarado en los documentos con la mercancía para la cual se solicita la autorización de levante.

## ¿Cómo importar a Colombia?

Le invitamos a consultar la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo donde se brinda información relevante para la [importación en Colombia](#).

### 1.4. Estructura arancelaria – DIAN

El arancel es una herramienta utilizada internacionalmente y está compuesta por dos partes: nomenclatura y gravamen.

Es usada para codificar mercancías de importación y exportación para inspección en los procedimientos aduaneros.

Permite determinar un código de 6 dígitos de un producto a nivel internacional y con este se identifica la mercancía en el mercado internacional, mostrando su comportamiento en cuanto a:

- a. Arancel aduanero.
- b. Documentos requeridos para la exportación.
- c. Demanda para ingresar al mercado objetivo.

Tenga presente que para consultar el arancel de aduana se debe ingresar al espacio creado por la DIAN para ese fin, en la sección consulta arancel del servicio en línea MUISCA se puede consultar los siguientes parámetros:

**Tabla 1. Parámetros**

<b>Parámetros</b>	
Por medidas	Consulta de una medida determinada, aplicada a una subpartida o varias subpartidas.
Por código de nomenclatura	Dada una partida o subpartida arancelaria, el sistema muestra toda la estructura arancelaria que depende de dicho código.
Estructura nomenclatura	Consulta de la estructura del arancel partiendo de las secciones, mostrando desdoblamientos y notas legales de sección y capítulo.
Índice alfabético arancelario	Consulta de las subpartidas a partir del nombre de la mercancía.
Reglas generales	Consulta de las reglas generales interpretativas de la nomenclatura.
Por texto	Consulta de las subpartidas arancelarias, partiendo de los textos que contienen la descripción de la nomenclatura.

Se debe saber que el arancel es un impuesto, se aplica en el comercio internacional para aumentar valor a los productos en el mercado meta y se gravan los productos que se importan para proteger a los que son elaborados similares en el país destino, con el propósito de proteger la economía nacional.

### **Estructura arancelaria**

Se invita a consultar la página web de la [DIAN - MUISCA](#) donde se brinda información acerca de la estructura arancelaria.

### **1.5. Agentes de carga**

La función de los agentes de carga es resolver las problemáticas del transporte de productos que se manejan en el comercio internacional, ya sea para el exportador o el importador; brindan apoyo al cliente con las posibles dificultades relacionadas con el transporte de carga, incorporan acompañamiento en lo relacionado con temas fiscales y aduaneros, así mismo, con la recolección de productos, incluso hasta el almacenamiento y control de inventarios y registro de documentos.

A continuación, se presenta la finalidad de contratar un agente de carga:

- a. Organización de la operación de carga.
- b. Estrategia y alianza.
- c. Experiencia y nivel.
- d. Acompañamiento en la operación.
- e. Alianzas con agente de aduana.
- f. Presencia en principales puertos.
- g. Red de representantes.

### **1.6. Agentes de aduana**

Están definidos como personas jurídicas autorizadas para realizar trámites de las mercancías sin nacionalizar ante la Dirección de Impuestos y Aduana (DIAN, 2021).

Prestan servicios del importador o exportador, le confiere el encargo de representarlo para efectuar el trámite de control aduanero, bajo los requisitos establecidos en el Decreto 1165 de 2019 (ProColombia, 2021).



## Decreto 2883 de 2008

Para dar profundidad legal al aspecto en cuestión es importante que revise el [Decreto 2883 de 2008](#) en el que se trabajan las “Agencias de aduanas”.

Dentro de las funciones de un agente de aduana se encuentra que controlan las mercancías que entran y salen del país, quien autoriza o rechaza el movimiento de productos y lleva estadísticas de importaciones y exportaciones de los países.

Conozca la relación de usuarios autorizados por el Operador económico autorizado OEA, que se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 2.** Operadores económicos OEA

Colombia operadores económicos autorizados (OEA) por empresas	
Exportadores	29
Importadores	138
Exportador e importador	99
Agencia de aduanas	19
Total (OEA)	285

Nota. Tomado de DIAN (2021).

Es importante que reconozca los trámites que realiza un agente de aduana:

- I. Movimiento.
- II. Envío.
- III. Almacenaje.
- IV. Bodegaje.

V. Traslado.

VI. Desaduanización de mercancías.

## **1.7. Zonas francas**

Son áreas geográficas delimitadas dentro del territorio colombiano, en las que se desarrollan actividades industriales de bienes y servicios o actividades comerciales bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

### **¿Qué es una zona franca?**

Se invita a consultar la página web de ProColombia donde se explica qué es una [zona franca](#).

A continuación, conocerá los beneficios de la zona franca:

#### **1. Aduaneros**

- a. Extraterritorialidad aduanera.
- b. No pago de tributos aduaneros para los bienes de capital, equipos, insumos y repuestos provenientes del exterior.
- c. Almacenamiento ilimitado de mercancías extranjeras sin el pago de tributos.
- d. Pago de impuestos parcial sobre la mercancía recibida, para ser utilizada justo a tiempo en Colombia.
- e. Procesamiento parcial de mercancías en el TAN (Territorio Aduanero Nacional), sin necesidad del pago de tributos y trámites aduaneros.

#### **2. Tributarios**

- a. Tarifa única de impuesto de renta del 15% para usuarios industriales.

- b. Las ventas del territorio aduanero nacional a usuarios industriales de bienes y de servicios está exenta de IVA. (E.T. Art. 481 de la ley 1004/2005).
- c. Al pagar los impuestos de renta de la empresa, los dividendos de los socios están exentos de renta.
- d. La normatividad vigente está contemplada en el Decreto 1300 de 2015, que deroga las disposiciones que sean contrarias, en especial las siguientes: inciso 1,2 y el párrafo 3 del Artículo 392-1, Artículo 393-1 al 393-6, Artículo 410-1 al 410-5 del Decreto 2685 de 1999.
- e. Este Decreto rige a partir de los 6 meses siguientes a la fecha de publicación (18 de junio del 2015) en donde establece que las disposiciones pasan al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Existen 3 tipos de zona franca:

**A. Zona franca permanente**

Es aquella donde en un área determinada varias empresas desarrollan actividades industriales o de servicios.

Se asimila a un parque industrial.

**B. Zona franca permanente especial**

Es aquella donde una sola empresa independiente del área geográfica donde se ubique tiene la posibilidad de amparar su actividad con beneficios de zona franca.

Proyectos de alto impacto económico y social para el país.

### **C. Zona franca transitoria**

Es aquella que se autoriza para la celebración de ferias, exposiciones, congresos, seminarios de carácter internacional con importancia económica y el comercio internacional del país.

#### **Normatividad para las zonas francas**

Se invita a revisar la [normatividad para las zonas francas en Colombia](#) en la página de Legis Comex.

Explore el siguiente listado de normativas relacionadas con las regulaciones de zona franca en Colombia:

- I. Ley marco: Ley 48 de 1983.**
- II. Ley 109 de 1985** - Por la cual se establece el estatuto de las zonas francas establecimientos públicos.
- III. Artículo 6 Ley 7 de 1991** - Ley marco.
- IV. Ley 300 de 1996** - Ley general de turismo, zonas francas turísticas.
- V. Decreto 1471 de 1986** - reglamenta Ley 109 de 1985.
- VI. Decreto 2131 de 1991** - sobre estructura y funcionamiento de las zonas francas industriales de bienes y de servicios (zonas francas turísticas).
- VII. Decreto 2111 de 1992** - liquidación de establecimientos públicos operadores de zonas francas.
- VIII. Decreto 971 de 1993** - modificación parcial al régimen de zonas francas.
- IX. Decreto 1125 de 1993** - procedimiento de liquidación de los establecimientos públicos operadores de zonas francas.
- X. Decreto 1590 de 1993** - modificación al Decreto 2131/91.

- XI. Decreto 2624 de 1993** - enajenación de mercancías por establecimientos públicos operadores de zonas francas.
- XII. Decreto 2480 de 1993** - régimen de zonas francas en liquidación.
- XIII. Decreto 1131 de 1994** - proceso de liquidación de los establecimientos públicos operadores de zonas francas.
- XIV. Decreto 1258 de 1994** - ampliación y reducción de zonas francas.
- XV. Decreto 1321 de 1994** - medidas especiales para zonas francas en liquidación.
- XVI. Decreto 354 de 1995** - se aclaran los artículos 54 del Decreto 2131 de 1991 y 28 del Decreto 971 de 1993.
- XVII. Decreto 2233 de 1996** - régimen de zonas francas industriales de bienes y de servicios.
- XVIII. Resolución Incomex 273 de 1997** - Plan Vallejo - zonas francas.
- XIX. Decreto 727 de 1997** - modifica el Decreto 2233 de 1996 en el tema de certificación.
- XX. Resolución Mincomex 148 de 1997** - registro de usuarios de las zonas francas industriales de bienes y de servicios.
- XXI. Resolución Mincomex 693 de 1998** - formulario movimiento de mercancías.
- XXII. Decreto 2553 de 1999** - estructura ministerio - competencias sobre zonas francas.
- XXIII. Decreto 2681 de 1999** - registro usuarios de zona franca.
- XXIV. Decreto 918 de 22 de mayo de 2001** - se modifica parcialmente el régimen de zonas francas.

- XXV. Artículo 392 al 410 Decreto 2685 de 1999** - Operaciones aduaneras en zonas francas.
- XXVI. Artículos 333 al 336 y 367 al 390 Resolución 4240 de 2000 de la DIAN** - operaciones aduaneras en zonas francas.
- XXVII. Artículos 53 y 54 de la resolución externa No. 8 de 2000 de la Junta Directiva del Banco de la República.**
- XXVIII. Artículo 10 Circular reglamentaria externa DCIN 31 de 2000 del Banco de la República (modificada por la circular reglamentaria externa DCIN 4 de 2001)** - operaciones de cambio en zonas francas.

Nota. Tomado de ProColombia (2021).

## **1.8. Entidades que promueven y participan el comercio exterior colombiano**

Las instituciones colombianas relacionadas con el comercio exterior son:

- a. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- b. Banco de la República.
- c. ProColombia.
- d. Departamento Nacional de Planeación (DNP).
- e. Dirección de Impuesto y Aduanas de Colombia (DIAN).
- f. Banco de Comercio Exterior (Bancoldex).
- g. Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior (Fiducoldex).
- h. Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex).
- i. Seguro de Crédito a la Exportación (Segurexpo).

Para tener un panorama amplio de lo que se presenta en este apartado se recomienda ir al material complementario y revisar el archivo denominado “Guía de entidades que promueven y apoyan las exportaciones colombianas”, en el que se presenta cada una de las entidades que apoyan estos procesos en Colombia.

### **Comercio exterior en Colombia**

Se invita a consultar la página web de Legiscomex donde podrá consultar las [entidades que promueven el comercio exterior en Colombia](#):

## **2. Términos de negociación**

La función de la negociación es proporcionar un canal de resolución pacífica entre las partes, como proceso de negociación implica los intereses comunes y el reconocimiento del interés mutuo o un problema que produce un diálogo; sin embargo, los procesos de negociación pueden ser conflictivos, para negociar efectivamente en el ámbito internacional se puede comenzar con una descripción general del tema, debido a la relevancia en tantos campos que incluyen los negocios y la comunicación.

Con el propósito de ampliar las fronteras las empresas requieren herramientas para fortalecer actividades comerciales, se presentan diferencias enfocadas en el idioma, distancias, cultura, moneda y geografía. Por esto, las tecnologías de la información en la negociación son base fundamental; ofrecen ahorros en tiempo y gastos de traslado para consolidar un efectivo acuerdo económico.

Se manejan diferentes niveles de formalidad y contacto entre las partes; las comunicaciones en una negociación son fundamentales en la construcción de

relaciones, manejo al instante de la documentación y el planeamiento de diferentes alternativas para sus planteamientos.

## **2.1. Tratados de libre comercio - acuerdos comerciales**

Los tratados de libre comercio de Colombia facilitan al país realizar importantes avances en su economía, ya que han ampliado el mercado de bienes y servicios para los colombianos. Además, se establecen vínculos más cercanos con los países socios, permitiendo el fortalecimiento de las relaciones bilaterales y/o regionales. Por otro lado, este tipo de acuerdos comerciales permiten a los exportadores proyectar sus negocios, comparar sus productos con la oferta mundial y generar más empleo.

### **Tratados de libre comercio vigentes en Colombia**

Se invita a consultar los [tratados de libre comercio vigentes en Colombia](#), explore en cada una de las banderas los acuerdos por país o unión de países relacionados con Colombia.

## **2.2. Legislación aduanera**

Demarcación en la que se aplica la legislación aduanera, que abarca todo el territorio nacional, incluido el subsuelo, el mar territorial, la zona contigua al territorio nacional, la plataforma continental, la zona económica exclusiva, el espacio aéreo continental, la zona económica exclusiva, el espacio aéreo, el segmento de la órbita geoestacionaria, el espectro electromagnético y el espacio en el que el Estado colombiano actúa, de acuerdo con el derecho internacional o con las leyes colombianas



en ausencia de normas internacionales. A continuación, se explica un poco más en detalle este proceso:

- ✓ Una vez la mercancía llega al territorio aduanero nacional, y es llevada a un depósito aduanero, se recomienda al importador que cuando tenga dudas sobre la descripción de la mercancía, los números de serie o de identificación o la cantidad, solicite un preforo antes de presentar la declaración de importación y otros documentos.
- ✓ Para Colombia, la responsabilidad legal está fundamentada por el Decreto 390 que regula el Régimen Aduanero, según la formalidad que debe cumplirse para el régimen, destino u operación de que se trate.
- ✓ Se debe cumplir las formalidades aduaneras al momento de exportar o importar, como declaración y pago de los derechos e impuestos correspondientes, además de la obligación de cumplir con los requerimientos administrativos que puedan surgir.
- ✓ Importante presentar las obligaciones relacionadas con la llegada del medio de transporte, la presentación de la mercancía ante las autoridades aduaneras, la descarga, la notificación y la disposición de la carga o las mercancías.

La omisión de las obligaciones aduaneras o pagos de derechos de aduana puede generar sanciones drásticas.

## **2.3. Transporte internacional**

En la actualidad, la mayoría de los envíos internacionales necesitan utilizar más de un tipo de transporte desde su punto de origen hasta el destino final. Cada uno de los tipos de transporte global ha jugado un papel esencial para facilitar la diversificación geográfica.

La competitividad del transporte internacional afecta el desempeño económico de estas variables sobre el transporte, se destacan los siguientes países como los más competitivos: Estados Unidos, Hong Kong, Singapur, China, Suecia, España, Japón, Bélgica, Dinamarca y Canadá, destacando que los países de América Latina con mayor puntuación en esta categoría son Brasil, seguido de Panamá, Chile y Costa Rica.

Cabe señalar que los retos del sistema de transporte han aumentado debido a una mayor demanda de unidades especializadas, una tendencia acelerada hacia el apoyo de redes logísticas más flexibles, la minimización de los inventarios en el canal, el aumento de los requisitos para aumentar la rentabilidad del servicio de transporte en largas distancias, junto con el aumento de los precios del combustible y los costes de transporte.

A continuación, se presentan los pasos para el proceso de contratación de transporte:

- 1.** Selección del modo de transporte.
- 2.** Elección de la empresa transportadora.
- 3.** Negociación de las condiciones del servicio ofrecido con el agente, fecha, ruta, costos, frecuencia y tiempo de tránsito.
- 4.** Diligenciamiento del documento de transporte en forma preliminar.

5. Liquidación de los fletes por parte del transportador y/o agente, las tarifas se cotizan en USD.
6. Preparación de la carga para el transporte, embalaje, marcado, etiquetado, unitarizado y seguro.
7. Alistamiento de documentos de soporte que requiere la exportación, el transportador y/o la importación.
8. Entrega de la carga al transportador en el lugar acordado, junto con los documentos requeridos.
9. Pago de fletes.

## 2.4. Incoterms

Representa un término universal que define una transacción entre el importador y el exportador, para que ambas partes entiendan las tareas, los costes, los riesgos y las responsabilidades, así como la logística y el manejo del transporte desde la salida del producto hasta su recepción por el país importador.

### **Incoterms más utilizados para cualquier medio de transporte**

La estructura de los Incoterms 2020 es lógica y coherente, son fáciles de usar y no requieren ningún conocimiento previo significativo. Solo es importante saber qué modo de transporte se utiliza para una actividad específica; hay normas para todos los medios de transporte, especialmente en el caso de los contenedores y normas que solo son apropiadas para el transporte marítimo y fluvial, también al transporte multimodal, que combina varios modos de transporte, por ejemplo, la carretera, el ferrocarril o el mar.

Los Incoterms 2020 se dividen en 11 términos para cualquier modo de transporte (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP) y para transporte marítimos y aguas navegables (FAS, FOB, CFR y CIF).

A manera de consulta se recomienda que como aprendiz consulte las definiciones de los siguientes términos Incoterms:

- ✓ *Ex-Works* (EXW).
- ✓ *Free Carrier* (FCA).
- ✓ *Carriage Paid To* (CPT).
- ✓ *Carriage and Insurance Paid To* (CIP).
- ✓ *Delivered At Place* (DAP).
- ✓ *Delivered at Place Unloaded* (DPU).
- ✓ *Delivered Duty Paid* (DDP).

Revise a continuación, los conceptos clave de Incoterms:

- A. Costo:** valor del producto en el lugar de entrega definido, este costo estará siempre asociado al INCOTERM aplicado y al medio de transporte empleado.
- B. Flete:** costo del transporte principal que se encarga de cruzar la frontera durante el proceso de exportación en la DFI. Hace parte integral del Incoterm.
- C. Riesgo:** probabilidad de daño o pérdida de la carga durante el transporte principal. La responsabilidad de asumir el riesgo estará siempre definida por el Incoterm aplicado.

**D. Seguro:** costo de la póliza de seguro del transporte principal que ampara el riesgo asociado; este también estará definido en el Incoterm.

**E. Transporte:** modo de transporte principal de la carga que se encarga de cruzar la frontera de acuerdo con el modo de transporte que será aplicado por el Incoterm.

### **7 novedades de los Incoterms**

Se invita a consultar las [7 novedades de los Incoterms](#). Explore cada una de las novedades y descargue las guías gratuitas.

## **3. Proceso logístico**

De acuerdo con la DIAN (2021) el proceso logístico es ajustable a las operaciones de comercio exterior, con cifras que utilizan para promover las condiciones geográficas y territoriales del país para la mejora continua de su participación en la economía global de mercado.

Los principales aspectos a destacar son:

- a.** La operación del transporte combinado a través del territorio nacional, utilizando hasta tres modos diferentes de transporte por tierra, ferrocarril o carretera. En este último caso se espera recuperar la navegabilidad del Río Magdalena.
- b.** Infraestructuras Logísticas Especializadas (ILE) donde se concentran actividades y operaciones múltiples que posicionarán al país como un lugar estratégico para el comercio internacional.

- c. Los Centros de Distribución Logística Internacional en puertos o aeropuertos o en infraestructuras logísticas especializadas (ILE) desde lugares de llegada habilitados, desde donde se podrá reembarcar, importar o exportar mercancías extranjeras, nacionales o en proceso de finalización de un régimen suspensivo o del régimen de transformación y/o ensamblaje, que entren allí para su almacenamiento.
- d. Las zonas de verificación para envíos de entrega rápida o mensajería urgente en aeropuertos, para la llegada o salida aeropuertos, para la llegada o salida de los envíos de forma organizada y para el cumplimiento de las aduanas en cumplimiento de las formalidades aduaneras propias del régimen.
- e. Las zonas de control comunes a varios puertos o muelles, que permitirán descongestionar el funcionamiento actual de los puertos.

### **3.1. Caracterización de modos y medios de transporte**

Para poder definir las formas de transportación se debe conocer en primera instancia los tipos de productos (características, pesos, compatibilidad, etc.) así como la operación logística del transporte (sitios, frecuencia, volúmenes y pesos) con el objeto de escoger la manera apropiada para un adecuado transporte en función de la naturaleza de la carga, normatividad, economías de escala, costos y tiempos de entrega que deberán ser una de las prioridades a nivel de transportación.

El transporte juega un papel capital en la interpretación de las interrelaciones físicas y socioeconómicas entre los individuos y grupos en la sociedad; en los análisis de los movimientos de mercancías, personas e información; y en la exploración

morfométrica y funcional de las infraestructuras, con el objetivo último de relacionar las restricciones espaciales y los atributos con el origen, extensión, naturaleza y propósito del movimiento. El espacio (geográfico) y movimiento (desplazamiento, intercambio, relación) son dos conceptos básicos que expresan de manera clara el fenómeno del transporte.

De dichos conceptos se desprenden tres consideraciones espaciales que se deben examinar con detenimiento. En primer lugar, las redes de transporte, su estructura y organización espacial; en segundo lugar, la demanda espacial de los servicios de transporte y, en tercer lugar, los sistemas surgidos en la compleja dialéctica redes-demanda-espacio.

Desde un punto de vista funcional y sistémico, las redes de transporte constituyen el sistema arterial de la organización regional. Están definidas por la estructura de las rutas de carreteras, ferrocarriles o los corredores marítimos y aéreos, entendiéndose como ruta la simple relación o arco entre los nodos que son parte de la red. Los nodos constituyen los focos de generación y atracción de flujos y estos últimos, los elementos transportados a través de las redes (personas, mercancías, información); sin embargo, el sector económico es importante en el desarrollo del transporte en todas sus esferas. (Martínez, 2009)

- I. **Modo terrestre:** Es muy versátil por su velocidad frente a la capacidad para prestar servicio puerta, este modo es el más asequible para cualquier tipo de empresa.

Medios: camiones, camionetas, carrotanques, camabajas, niñeras.

- II. **Modo marítimo:** tienen ventajas sobre los otros modos, pueden cargar embarques de grandes dimensiones y peso. Este modo de transporte es el de más bajo costo para la movilización de mercancías al exterior.  
Medios: buques petroleros, portacontenedores, buques graneleros, buques frigoríficos, buques de carga general.
- III. **Modo aéreo:** es el más veloz, también resulta el más costoso de todos los medios de transporte; se hace indispensable en envíos urgentes principalmente para mercancías perecederas o de alto valor.  
Medios: avión, helicóptero.
- IV. **Modo férreo:** entre las ventajas está la capacidad para considerables volúmenes, sus costos son los más bajos de todos y la gran desventaja para el comercio exterior es la infraestructura limitada en algunos países.  
Medios: tren-ferrocarril.

### 3.2. Costos de exportación

La globalización y la internacionalización de las industrias en todas las partes dependerán en gran medida del desempeño y de los costos en todas las áreas de actividades de la Distribución Física Internacional. A medida que las compañías vayan alcanzando una visión mundial de sus operaciones, la Distribución Física Internacional en adelante DFI alcanzará creciente importancia dentro de la organización, ya que los costos, en especial de los transportes, llegarán a ser una parte mayoritaria de la estructura total de costos.

Cada empresa que transforma y vende es un sistema para el diseño, la producción y la entrega de bienes a los clientes; y cuando es definida apropiadamente



la logística y la distribución como un conjunto de actividades relacionadas con el movimiento de materiales, incluyendo la información y los sistemas de control, la distribución y la logística constituyen los hilos que pasan por todas las funciones y responsabilidades tradicionales, desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto.

El enfoque integrado de los costos de DFI los divide en tres categorías más o menos iguales, que son:

1. Los más visibles y mejor controlados son los costos de transporte y manejo, las empresas tienen una gran idea del monto de estos costos pero en la realidad la manera de asignar entre los productos y grupos de clientes, es casi siempre por conjeturas.
2. Los costos asociados con inventarios se subestiman con mucha frecuencia, con las tasas de interés actuales, el costo de tener capital invertido en inventarios, puede llegar hasta un tercio de su valor.
3. Menos obvios y por ello frecuentemente ignorados son los costos de personal y del equipo de computación necesario para operar los sistemas de distribución, para procesar la información y el despacho de órdenes.

Para el cálculo de los costos de exportación es esencial que la forma de negociación Incoterms quede absolutamente clara con el comprador, para una mejor comprensión se describe en el siguiente ejemplo:

El valor declarado por importación de carteras originarias de un país “a” es de US 3,5 en condiciones CIF. La importadora ofrece las carteras a un distribuidor mayorista en Colombia a US 4,0 cada una. Se puede notar que el precio de exportación es US 3,5

siempre y cuando no haya compensación entre las partes, generalmente el emisor o el exportador acuerdan el precio previamente, con el fin de no pagar más por el importador, vendiendo un producto más bajo que el valor de compra.

De acuerdo con ProColombia (1999) existen costos relacionados con el país exportador, el tránsito internacional y el país importador. En cada uno de estos se involucran diferentes costos, bien sea que tengan una incidencia directa o indirecta en la Distribución Física Internacional.

### **1. País exportador**

**Directos:** empaque, embalaje, documentación, unitarización, manipuleo en el local del exportador, seguro, transporte (hasta punto de embarque), almacenamiento intermedio, manipuleo preembarque, manipuleo embarque, seguro, bancario y agentes.

**Indirectos:** administrativos y capital (inventario).

### **2. Tránsito internacional**

**Directos:** manipuleo desembarque, seguro internacional y transporte internacional.

**Indirectos:** capital (inventario).

### **3. País importador**

**Directos:** transporte lugar convenido comprador, almacenamiento, seguro, documentación, aduaneros (impuestos), agentes y bancario.

**Indirectos:** administrativos y capital (inventario).

Los costos que se generan en la Distribución Física Internacional se describen de la siguiente manera:

Antes de tomar la decisión de incursionar en mercados externos, las empresas deben realizar un análisis de los costos en los que puede incurrir el exportador y el importador, desde el momento en que se traslada la mercancía hacia el lugar de embarque en el país de origen o procedencia, pasando por la manipulación y el transporte internacional, el arribo al puerto, aeropuerto o cruce de frontera en el país importador hasta que llega a su destino final, lugar donde se realiza la compra (Legiscomex, s.f.).

Estos son algunos de los elementos más importantes que se deben tener en cuenta para la determinación de los costos:

**Tabla 3.** Determinación de costos

Datos generales	Datos generales	Datos generales	Datos generales
Nombre del producto:		Posición arancelaria:	
Cantidad/unidad de venta:		Peso de la carga:	
Dimensiones de la carga:	*Largo*ancho*alto	Volumen de la carga:	
Ubicación del exportador:		Puerto/aeropuerto embarque:	
Ubicación el importador:		Puerto/aeropuerto desembarque:	

**Tabla 4.** Costos relativos del producto

Costos relativos al producto	
Elaboración (fabricación del producto):	
Empaque:	
Embalaje:	
Documentación:	
Valor EXW venta directa:	

Nota. Tomado de Legiscomex (s.f.).

- a. Empaque: incluye etiquetas y rótulos.
- b. Embalaje: incluye etiquetas y rótulos.
- c. Documentación: factura comercial, lista de empaque (si se requiere), certificado de origen (si se requiere) y vistos buenos (si se requiere).
- d. Valor EXW venta directa: venta directa, el fabricante es el mismo exportador.

**Tabla 5.** Costos de comercialización

Costos de comercialización	
Promoción del producto en el exterior:	
Comisión intermediarios país exportador:	
Documentación:	
Valor EXW venta directa:	

Nota. Tomado de Legiscomex (s.f.).

- I. **Documentación:** factura comercial, lista de empaque (si se requiere), certificado de origen (si se requiere) y vistos buenos (si se requiere).
- II. **Valor EXW venta indirecta:** venta indirecta, a través de intermediario.

**Tabla 6.** Costos varios

Costos varios		
Transporte interno de la mercancía:	Desde la fábrica hasta el puerto o aeropuerto de salida de la mercancía	
Comisión agente de aduanas:	Desde la fábrica hasta el puerto o aeropuerto de salida de la mercancía	
Costo seguro interno:	Desde la fábrica hasta el puerto o aeropuerto de salida de la mercancía	

**Tabla 7.** Costos financieros

Costos financieros	
Crédito otorgado al importador:	
Seguro de crédito otorgado al importador:	

**Tabla 8.** Costos portuarios de origen

Costos portuarios de origen	
Manejo de la carga en el puerto:	
Utilización instalaciones portuarias:	
Almacenamiento:	
Pesajes y cubicaje de la carga:	
Otros:	
Valor FAS:	
<b>Cargue y estiba</b>	
Valor FOB/FCA:	
Valor DAF:	

Valor DAF: se utiliza únicamente en caso de que la frontera sea terrestre.

Nota. Tomado de Legiscomex (s.f.).

**Tabla 9.** Costos de transporte internacional

Costos de transporte internacional	
Marítimo:	
Aéreo:	
Valor CFR/CPT:	

**Tabla 10.** Costos de seguro internacional

Costos de seguro internacional	
Póliza contra todo riesgo	
Valor CIF/CIP:	
Valor DES:	

- I. **Valor CIF/CIP:** el vendedor paga el seguro, pero la responsabilidad está a cargo del comprador.
- II. **Valor DES:** el vendedor paga el seguro y asume el riesgo.

Nota. Tomado de Legiscomex (s.f.).

**Tabla 11.** Costos portuarios en destino

Costos portuarios en destino	
Descargue:	
Manejo de la carga en el puerto:	
Utilización instalaciones portuarias:	
Valor DEQ:	

**Tabla 12.** Costos varios

Costos varios	
Transporte interno de la mercancía:	Desde el puerto o aeropuerto de llegada de la mercancía hasta el lugar donde se pagan los tributos, puede ser la fábrica del importador o un almacenamiento previo.
Comisión seguro interno:	Desde el puerto o aeropuerto de llegada de la mercancía hasta el lugar donde se pagan los tributos, puede ser

Costos varios	
	la fábrica del importador o un almacenamiento previo.
Valor DDU:	Desde el puerto o aeropuerto de llegada de la mercancía hasta el lugar donde se pagan los tributos, puede ser la fábrica del importador o un almacenamiento previo.

**Tabla 13.** Costos de nacionalización o aduaneros

Costos de nacionalización o aduaneros	
Gravamen arancelario:	
Otros impuestos:	
Comisión agente de aduanas:	
Valor DDP:	

Nota. Tomado de Legiscomex (s.f.).

### 3.3. Clasificación de mercancías

A la hora de realizar los envíos para el transporte internacional es importante tener en cuenta el espacio que ocupan en la clasificación de los diferentes tipos de mercancías que existen, ya que cada una de ellas requerirá una preparación y unas necesidades de transporte específicas. Se destacan los principales criterios utilizados para clasificar las mercancías en el comercio exterior.



De igual forma, su naturaleza se clasifica en peligrosa, perecedera y extradimensionada. A continuación, se encontrará una clasificación de manera detallada:

### **1. Peligrosa**

Mercancía que posee propiedades explosivas, venenosas, oxidantes, radioactivas que, durante su manipulación, transporte y almacenamiento, representa riesgo para la vida humana.

A partir de la clasificación de peligro es importante conocer las áreas de almacenamiento, alistamiento y despacho de mercancías, lo cual permite conocer la compatibilidad o incompatibilidad para el transporte y el almacenamiento de sustancias químicas.

### **2. Perecedera**

Por naturaleza son de vencimiento rápido para el consumo, requiere de condiciones especiales en el transporte y el almacenamiento, un ejemplo esta son las frutas, verduras, carne fresca, pescado y flores.

### **3. Extradimensionada**

Es la carga que excede en peso y volumen el flete convencional, es decir, rebasa las dimensiones de la carrocería de los vehículos autorizados por el Ministerio de Transporte.

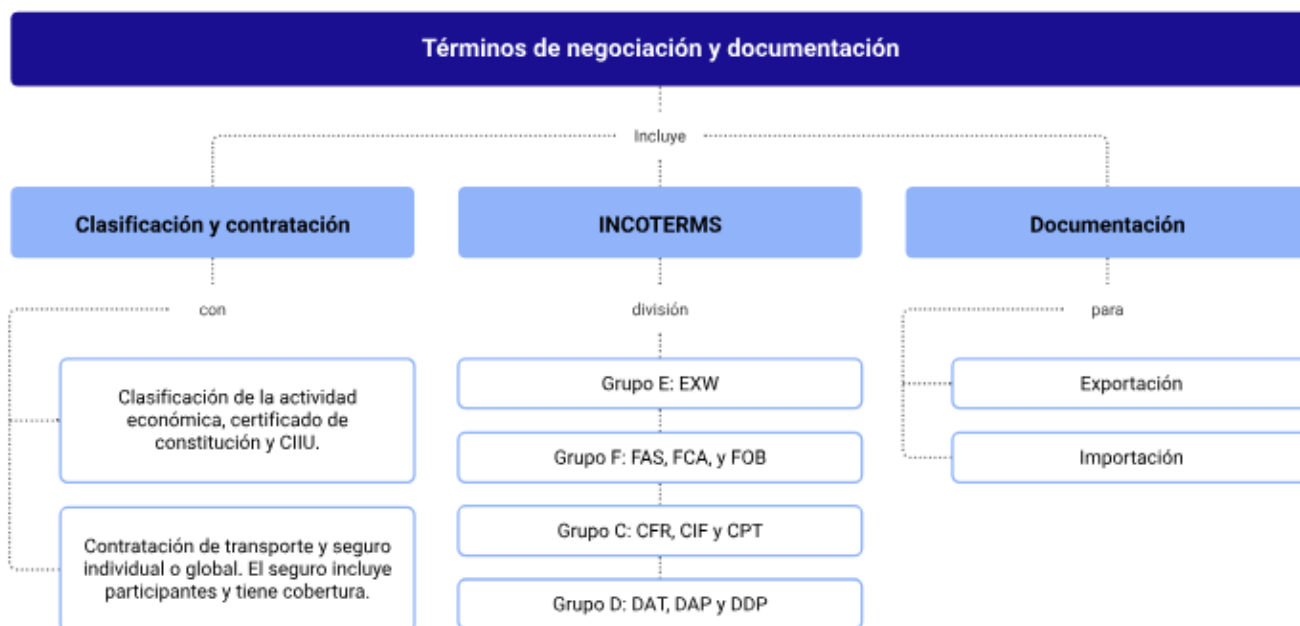
## **3.4. Políticas de negociación**

Los términos de la negociación juegan un papel determinante en los negocios internacionales, ya que estipulan las responsabilidades del vendedor y del comprador, contenidas en la cláusula del contrato de compraventa, con el fin de mostrar una

negociación clara, que permita a las partes comprometerse; esto se deriva de saber qué lugar o qué situación genera riesgo, puesto que la falta de claridad puede incurrir en pérdidas económicas para la empresa. También es importante tener claro que los medios de transporte no se aplican por igual en todos los casos.

Además de esto, la incursión en los mercados internacionales debe estar regulada por una documentación que avale los procesos de compra y venta internacional, con el fin de reducir los riesgos comerciales, políticos, económicos y empresariales.

En el siguiente mapa conceptual se puede identificar los principales aspectos para tener en cuenta en una negociación:



### 3.5. Presupuesto y operaciones

Toda organización pronostica, planea y presupuesta todas las áreas operativas, teniendo como base los ingresos, gastos y costos dentro de un período de tiempo establecido.

Si se tiene una buena estructura presupuestal y un buen manejo de los ingresos y los gastos, se garantiza una empresa solvente y con un buen músculo financiero, lo que ayuda a la toma de decisiones eficientes y eficaces por parte de los directivos.

Por lo anterior, se presentan los elementos y otros aspectos a tener en cuenta en la elaboración de un presupuesto como son: normas legales y contables, el ciclo presupuestal, los tipos de presupuestos, los costos logísticos que involucra y los indicadores de gestión con que se evalúa.

Se denomina presupuesto a los resultados esperados de los ingresos y egresos de una planeación económica enfocada en las operaciones y recursos por un tiempo determinado, reflejada en los valores financieros para cumplir con los objetivos o planes esperados.

Los principios para el presupuesto de operaciones se establecen en los documentos normativos para comerciantes y el Reglamento General de Contabilidad, entre otros documentos normativos. Los principios del control presupuestario nacieron al mismo tiempo que las técnicas presupuestarias; estos principios, no todos obligatorios, se clasifican en los siguientes grupos:

- a. **Previsión:** hace alusión a la necesidad de estudiar los elementos presupuestales con antelación y de alcanzar los objetivos propuestos.

- b. **De predictibilidad:** es decir, la posibilidad de prever algo que probablemente ocurrirá o que se quiere que ocurra.
- c. **De determinación cuantitativa:** con la que se determinan las divisas para cada uno de los planes presupuestarios de la empresa.
- d. **De objetivo:** hablan de la posibilidad de previsión, siempre que se busque un objetivo.
- e. **De planificación:** que indican el cambio para conseguir los objetivos deseados.
- f. **Precisión:** hablan de la necesidad de expresar los presupuestos de forma precisa y concreta.
- g. **Rentabilidad:** el beneficio de la instalación del sistema de control presupuestario, que debe superar el coste de instalación y el funcionamiento del sistema.
- h. **Flexibilidad:** los presupuestos deben dejar espacio para los cambios que surjan.
- i. **Unidad:** debe haber un único presupuesto en el que se coordinen todas las funciones empresariales.
- j. **Confianza:** un fuerte apoyo y fe por parte de la dirección es muy importante para el buen funcionamiento del presupuesto.
- k. **Participación:** la participación de todos los empleados es esencial para aprovechar la experiencia de cada uno de ellos.
- l. **Oportunidad:** la planificación del presupuesto debe estar finalizada antes del inicio del periodo presupuestario.
- m. **Contabilidad por áreas de responsabilidad:** deben cumplirse los principios contables generales, de contabilidad general y de control presupuestario.

- n. **Organizativo:** destaca la importancia de planificar las actividades para alcanzar los objetivos. Conlleva a estrategias de dirección en las que se evidencia la dirección organizacional de la compañía.
- o. **Control:** permite comparar actividades sobre las cuales es necesario fijar normas del mismo control.

### 3.6. Indicadores de gestión de la negociación internacional

Los indicadores de gestión, también conocidos como KPI, definidos como aquellos indicadores cuantitativos que permiten medir el desempeño y el resultado de cada proceso. Se relacionan con temas de abastecimiento y procesos tales como la recepción, el almacenamiento, los inventarios, el despacho, la distribución, las entregas, la facturación, el manejo de la información, entre otros que son importantes para una negociación.

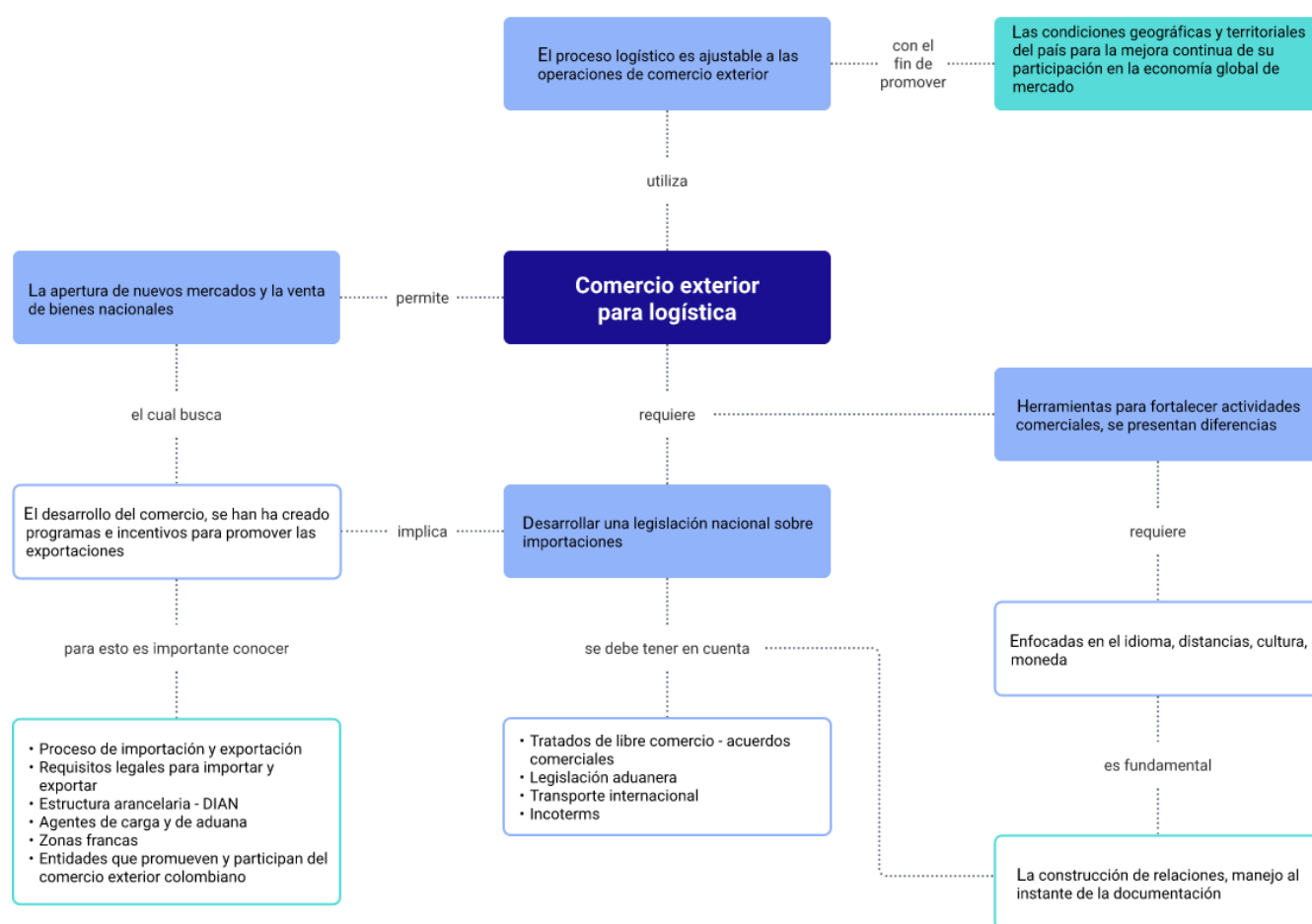
Con los indicadores logísticos se pretende evaluar la eficiencia y la eficacia de la gestión logística de una organización para llegar a tener un control permanente y seguro sobre las operaciones que allí se realizan y ejecutar un seguimiento oportuno al cumplimiento de metas y objetivos, además de propiciar la retroalimentación efectiva que permita mejorar la cadena de abastecimiento y, a raíz de esto, la importancia de incluirlos en los informes gerenciales.

Desde este punto de vista los indicadores de gestión son estratégicos en la entrega de informes y serán presentados de acuerdo con el tipo de informe que se esté realizando y la periodicidad establecida para su presentación. Hay que tener en cuenta que los indicadores de gestión por sí solos carecen de valor, si no se involucran dentro

de un sistema que permita tener el control sobre las mediciones y generar una relación causa - efecto sobre sus resultados.

## Síntesis

La logística en el comercio exterior se refiere a la gestión eficiente del transporte, almacenamiento y distribución de productos a nivel internacional. Juega un papel crucial en garantizar el flujo eficiente de mercancías a través de las fronteras y hacia los destinos finales, cumpliendo con los requisitos aduaneros y asegurando la entrega oportuna y en condiciones óptimas.



## Material complementario

Tema	Referencia	Tipo de material	Enlace del recurso
Entidades que promueven y participan el comercio exterior colombiano	Clúster textil/confección Diseño y Moda Medellín (2014). Guía de entidades que promueven y apoyan las exportaciones colombianas.	Guía PDF	<a href="https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Biblioteca/Publicaciones-cluster/Guia-entidades-exportaciones.pdf">https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Biblioteca/Publicaciones-cluster/Guia-entidades-exportaciones.pdf</a>
Incoterms	Comercio y aduanas. (2019). INCOTERMS 2020: explicación fácil [video]. YouTube.	Video	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=DN4syzxRt_U&amp;t=17s">https://www.youtube.com/watch?v=DN4syzxRt_U&amp;t=17s</a>
Legislación aduanera	Sánchez, J. I. (2021). Nueva regulación aduanera en Colombia, Decreto 390 marzo 7 de 2016. DIAN.	Libro	<a href="https://www.dian.gov.co/audanas/Documents/Nueva%20Regulaci%C3%B3n%20Aduanera%20en%20Colombia.pdf">https://www.dian.gov.co/audanas/Documents/Nueva%20Regulaci%C3%B3n%20Aduanera%20en%20Colombia.pdf</a>
Requisitos y documentos legales para exportar desde Colombia	ProColombia. (2018). ¿Cómo exportar servicios desde Colombia? ColombiaTrade.	Artículo	<a href="https://www.colombiatrade.com.co/noticias/como-exportar-servicios-desde-colombia">https://www.colombiatrade.com.co/noticias/como-exportar-servicios-desde-colombia</a>



## Glosario

**Agencia:** empresa dedicada a gestionar asuntos o a prestar determinados servicios (Secretaría de Desarrollo Económico, 2021).

**Agencias de aduanas:** son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN, 2021).

**Autorización de embarque:** es el acto mediante el cual la autoridad aduanera permite la salida de las mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación (DIAN, 2021).

**Declaración de mercancías:** es el acto efectuado en la forma prevista por la legislación aduanera, mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que ha de aplicarse a las mercancías y consigna los elementos e informaciones exigidos por las normas pertinentes (DIAN, 2021).

**Derechos “antidumping”:** derecho aplicado a las importaciones de bienes particulares provenientes de un país específico, para eliminar el perjuicio causado por el dumping a la industria nacional del país importador (EAFIT, 2021).

**Industria nacional:** los productores nacionales de productos similares en su totalidad o aquellos cuyos resultados colectivos de los productos constituyen una gran proporción del producto nacional de esos productos (EAFIT, 2021).

**Mecanismo de estabilización de precios:** es el sistema andino de precios, creado con el objeto principal de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de

productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales o por graves distorsiones de estos (MinTIC, 2021).

**Partes interesadas:** son los productores colombianos del producto objeto de modificación arancelaria, asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales productores del bien objeto de una solicitud, productores extranjeros, exportadores, importadores, consumidores o asociaciones que los representen, entidades gubernamentales y todo aquel que responda al aviso publicado en la página de internet del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que manifieste y demuestre tener interés legítimo en la solicitud (MinTIC, 2021).

## Referencias bibliográficas

Baena, J. y Cano, J. (2014). Uso de Tecnologías de Información y Comunicación para la negociación internacional. ¿Ventaja para las empresas colombianas?, Ciencias Estratégicas, 22 (32) (2014), pp. 1-29.

Daniels, L., Radebaug, D. y Sullivan, D. (2004). Negocios internacionales: ambientes y operaciones (1.a ed). Pearson.

DIAN. (2021). Glosario de términos. DIAN.

<https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/Paginas/glosario.aspx>

EAFIT. (2003). Diccionario de términos de comercio. EAFIT.

<https://www.eafit.edu.co/programas-academicos/pregrados/negocios-internacionales/acerca-programa/Documents/glosario-de-comercio-exterior.pdf>

Legiscomex. (2021). Entidades que promueven el comercio exterior en Colombia.

Legiscomex. <https://www.legiscomex.com/Documentos/normatividad-zonas-francas-colombia-rci278>

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. (2021).

Glosario. MinTic. <https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/defensa-comercial/comite-de-asuntos-aduaneros-arancelarios-y-de-come/glosario/glosario>

Mora, L. (s.f.). Indicadores de gestión logística. KPI. DIAN. Mora, L. (s.f.).

Indicadores de gestión logística. KPI. DIAN.

ProColombia. (2021). ¿Cómo exportar servicios desde Colombia? ColombiaTrade.

<https://www.colombiatrader.com.co/noticias/como-exportar-servicios-desde-colombia>

Sánchez, J. I. (2021). Nueva regulación aduanera en Colombia, Decreto 390 marzo 7 de 2016. DIAN.

<https://www.dian.gov.co/aduanas/Documents/Nueva%20Regulaci%C3%B3n%20Aduanera%20en%20Colombia.pdf>

Secretaría de Desarrollo Económico. (2021). Glosario. Alcaldía Mayor de Bogotá.

SIC. (1999). Decreto 2685 de 1999. Superintendencia de Industria y Comercio.

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

TLC. (2021). Tratados de libre comercio vigentes en Colombia. TLC.

<http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente>

## Créditos

Nombre	Cargo	Regional y Centro de Formación
Claudia Patricia Aristizábal Gutiérrez	Responsable del equipo	Dirección General
Liliana Victoria Morales Gualdrón	Responsable de línea de producción	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Nelly Parra Guarín	Adecuación instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Giovanna Escobar	Diseñadora instruccional	Regional Antioquia - Centro de Servicios de Salud
Luis Fernando Botero Mendoza	Diseñador instruccional	Regional Distrito Capital - Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica
Andrés Felipe Velandia Espitia	Revisor metodológico y pedagógico	Regional Distrito Capital - Centro de Diseño y Metrología
Julia Isabel Roberto	Diseñadora y evaluadora instruccional	Regional Distrito Capital - Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica
Eulises Orduz Amézquita	Diseño web	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Jhon Edinson Castañeda Oviedo	Desarrollador Fullstack	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Lady Adriana Ariza Luque	Animación y producción audiovisual	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información

Nombre	Cargo	Regional y Centro de Formación
Laura Gisselle Murcia Pardo	Animación y producción audiovisual	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Ernesto Navarro Jaimes	Animación y producción audiovisual	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Eulises Orduz Amézquita	Diseño web	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Carolina Coca Salazar	Evaluación de contenidos inclusivos y accesibles	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Lina Marcela Pérez Manchego	Validación de recursos educativos digitales	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Leyson Fabian Castaño Pérez	Validación de recursos educativos digitales	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión De Mercados, Logística y Tecnologías de la Información