



**CARTILLA DIDÁCTICA PARA LAS PYMES DEL DEPARTAMENTO DEL META
ACERCA DE LA CONCEPTUALIZACIÓN ADUANERA PARA EXPORTACIÓN**

**DANIELA HERRERA SABOYÁ
MICHELLE CAROLINA BERROCAL HERNANDEZ**

Asesor: ARIEL LEMUS PORTILLO

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

VILLAVICENCIO - META.

29 de noviembre del 2021



Tabla de Contenido

1. INTRODUCCIÓN	8
2. OBJETIVOS	10
2.1 Objetivo general	10
2.2 Objetivos específicos	10
3. JUSTIFICACIÓN	11
4. ESTADO DEL ARTE	16
5. MARCOS DE REFERENCIA	19
5.1 Marco teórico	19
5.1.1 Bases teóricas	19
5.2 Marco conceptual	23
5.3 Marco espacial	25
5.4 Marco legal	28
6. METODOLOGÍA	29



6.1 Diseño de la Investigación	29
6.2 Enfoque de la Investigación	29
6.3 Población	30
6.4 Fases para la Creación de la Cartilla	30
7. RESULTADO Y ANÁLISIS	31
7.1 Beneficios generados a los empresarios de las Pyme del departamento del Meta con la cartilla	31
7.2 Estructura temática de Conceptualización Aduanera de Exportación para las Pymes del Departamento del Meta	31
7.2.1 Temas	32
7.3 Presentación de la cartilla	40
8. CONCLUSIONES Y LOGROS	41
9. Referencias bibliográficas	43



Lista de Figuras

<i>Figura 1. Distribución de las Pymes exportadoras y no exportadoras entre 2009 y 2019.</i>	11
<i>Figura 2. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta?</i>	13
<i>Figura 3. Clasificación según Decreto 957 de 2019</i>	15
<i>Figura 4. Concentración Geográfica de las PYMES</i>	21
<i>Figura 5. Participación de las Pymes en la totalidad del área empresarial colombiano</i>	22
<i>Figura 6. Departamento del meta</i>	26
<i>Figura 7. Composición sectorial del PIB 2020</i>	26
<i>Figura 8. Exportaciones en Junio, 2021</i>	27



Lista de Anexos

<i>Anexo 1. Cartilla de Conceptualización Aduanera para las Pymes exportadoras del departamento del Meta</i>	51
--	----



RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

La conceptualización aduanera para exportación abarca conceptos, normativas y procesos llevados a cabo en materia de negociación y materia comercial. Por otra parte, las Pymes abarcan gran parte de la economía nacional siendo de gran importancia para la misma pero no se les brinda la importancia que se debería, además de la baja capacitación y fomento que necesitan en materia aduanera para que estas logren llegar a mercados internacionales generándose así un mayor impulso. Es así como, debido a lo mencionado con anterioridad, las Pymes no exportan, pues, desconocen de las oportunidades, capacidades y maneras de realizarlo.

Por lo anterior, la finalidad del presente trabajo investigativo es la elaboración de una cartilla didáctica dirigida a las Pymes del departamento del Meta para que sus conocimientos en materia de conceptualización aduanera para exportación se fomenten y se genere un fortalecimiento que las refuerce y decidan embarcarse en el amplio mundo del comercio internacional gracias a su alto alcance de enseñanza llegando a un desenvolvimiento beneficioso.

La investigación es realizada con base a consultas previas en páginas web de distintas entidades públicas y privadas como también de distintos trabajos investigativos, revistas científicas, publicaciones universitarias, entre otros.

PALABRAS CLAVES: Pyme, Conceptualización, cartilla, exportación.



ABSTRACT

The customs concept for exports covers concepts, laws and processes carried about regarding business and commercial matter. On the other hand, small organizations cover a great deal of the national economy being of big importance without getting the importance it should, asides from lack of training and reach it is needed related to customs to accomplish international exchanges acquiring a better ground.

It is this way and due to the stated reasons, small businesses do not export as they do not know the opportunities, capabilities and the “know how”. For these reasons, the objective of this investigative work is the creation of a didactic guide book aimed to small businesses of the Meta department so their knowledge regarding customs concepts are encouraged and strengthen, so, they decide to go through the wide world of international business thanks to the broad range of concepts approaching an optimal end.

The research is done based on queries on the web in different public and private organizations just like the investigative work, scientific magazines, publications, among others.

KEY WORDS: SMES, Conceptualization, Primer, Export



1. INTRODUCCIÓN

Las Pequeñas y medianas empresas (Pymes) son esenciales para la economía de un país, pues, estas representan un motor de crecimiento, son generadoras de empleo y se adaptan con mayor facilidad a los cambios. Este importante tejido empresarial es el mismo en cualquier lugar del mundo, pues, Europa no es la excepción ya que estas representan un alto porcentaje en el PIB, en la generación de empleos y en las exportaciones que la Unión Europea efectúa.

El ambiente, junto a la actitud empresarial y emprendedora son unas de las características que tiene la población en Colombia y es en base a esto que las Pymes son grandes contribuyentes en distintos sectores económicos del país, generando un estimado de 40% del PIB y 65% de empleo según lo reflejan estadísticas de ANIF, aunque no reflejan una vocación exportadora muy representativa en comparación a la de la Unión Europea.

Por otra parte, la región del departamento del Meta cuenta con una amplia cantidad de empresarios Pymes dispuestos a satisfacer las necesidades del mercado a nivel regional y nacional pero no el internacional.

Es así como, teniendo en cuenta lo planteado, se evidencia una necesidad de abordar el problema que presentan las Pymes del Departamento del Meta, este es la baja vocación exportadora, generado por aspectos como la escasa información que tienen sobre el proceso exportador y todo lo que este conlleva, poca capacitación, miedo a fracasar en el mercado extranjero, etc. La pregunta central de la investigación es ¿De qué manera se puede fomentar



el entendimiento y conocimiento sobre conceptualización aduanera para exportación a las Pymes del Departamento del Meta? El objetivo general es crear una cartilla didáctica sobre la Conceptualización Aduanera para exportación enfocada a la Pymes del Departamento del Meta.

Para llevar a cabo el estudio, es desarrollado con base a consultas realizadas en trabajos y publicaciones universitarias, como artículos científicos, publicaciones en páginas web de entidades gubernamentales, públicas y privadas, entre otros. En su inicio se justifica el tema a tratar, luego, se presentan hallazgos anteriores existentes sobre el tema, el siguiente apartado se divide en tres partes que presentan las bases teóricas del tema investigativo, conceptos y aspectos legales referentes a exportación y Pymes; posteriormente, es planteada la metodología a llevar a cabo y por último la presentación de la cartilla didáctica, resultado de la investigación realizada.



2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general:

Crear una cartilla didáctica sobre la Conceptualización Aduanera para exportación enfocada a las Pymes del Departamento del Meta.

2.2 Objetivos específicos:

- Identificar los pasos, documentos y la norma que interviene en la creación de la cartilla de exportación para Pymes.
- Presentar de manera didáctica los conceptos básicos, entidades internacionales y nacionales relacionadas al Comercio Internacional y procedimiento de exportación, que sirva de guía a las Pymes del departamento del Meta mediante la presentación de una cartilla.
- Ofrecer a las Pymes del departamento del Meta una mayor comprensión y refuerzo de temas aduaneros junto a cada uno de los pasos a seguir al momento de exportar.

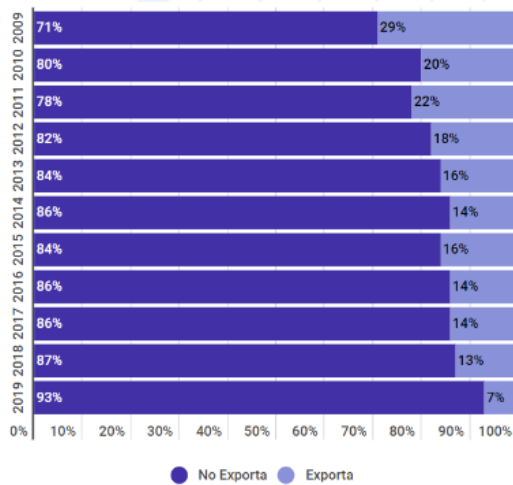


3. JUSTIFICACIÓN

Este trabajo investigativo se realiza teniendo en cuenta previos estudios realizados por distintas entidades y organizaciones, tal como es el caso de los resultados reflejados por la Gran Encuesta Pyme de ANIF, pues mediante esta se refleja una baja vocación exportadora de las Pymes, donde únicamente el 17% de estas empresas exportó durante la última década (2009-2019). Adicionalmente, según ANIF (2020) se observó que las principales razones por las cuales este segmento empresarial tiene tan poca vocación exportadora, es por la falta de competitividad de sus productos/servicios y su desconocimiento de los mercados internacionales.

Figura 1

Distribución de las Pymes exportadoras y no exportadoras entre 2009 y 2019



Fuente: Elaboración propia a partir de Gran Encuesta Pyme de ANIF (2020)



Las micro, pequeñas y medianas empresas son el principal motor de crecimiento económico, de transformación del aparato productivo y de generación de empleo e ingresos para buena parte de los colombianos. De hecho, en el país, las Mipymes representan el 99% del empresariado. Según los registros de las cámaras de comercio, la estructura empresarial formal de Colombia está conformada en un 93.2% por microempresas (equivalente a 1.4 millones de establecimientos de un total de 1.5 millones), en un 6.4% por Pymes (97.000) y en un 0.4% por grandes empresas (6.000). Se estima que las Mipymes generan cerca del 40% del PIB y el 65% del empleo. (ANIF, 2021, párr. 1)

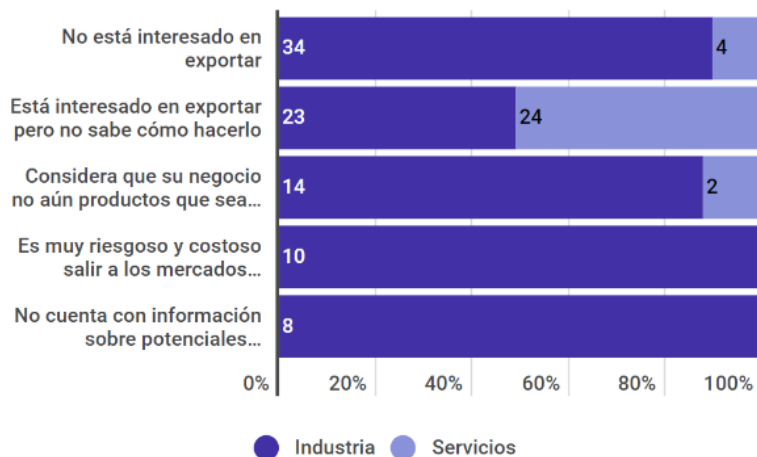
Casi la mitad de la red empresarial colombiana, en distintos sectores económicos, se encuentra en su capital, Bogotá, de estas, el 97% son Pymes. Este es un claro ejemplo de su gran aporte a la economía nacional al evidenciar su extensa participación en la ciudad principal de Colombia (Duque y Camero, 2019). Según la CEPAL, en América Latina y el Caribe casi el 38% de las Pymes exportadoras abandonan anualmente el universo exportador. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2020)

Otro hecho importante de mencionar es que, de acuerdo con ACOPI, (Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias), del total de las exportaciones registradas por sus bases de datos en 2016, menos del 10% de estas fueron ejecutadas por Pymes, comparado con Europa en donde el 40% del total de las exportaciones son realizadas por Pymes. Posteriormente, ACOPI brinda una gráfica donde se muestran las principales razones por las cuales las Pymes no exportan en mayor cantidad. (Villalba y Morales, 2018)



Figura 2

¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta?



Fuente: Elaboración propia a partir de Villalba, Morales (2018)

Para muchas Pymes colombianas, la idea de expandir sus nichos de mercado al exterior del país resulta una tarea aterradora, sin embargo, las estadísticas de Confecámaras muestran que alrededor del 70% de las Pymes que deciden comercializar en el exterior sobreviven a sus primeros 10 años de operación, mientras que las Pymes que deciden satisfacer sólo la demanda interna del país, sobreviven alrededor del 50%. (Villalba y Morales, 2018)

Aunque en el país se observa un gran ambiente y actitud empresarial (cuarto puesto a nivel mundial en actitud positiva hacia el emprendimiento según la Universidad de Múnich), solamente el 50% de las MiPymes colombianas sobreviven el primer año y solo el 20% al tercero. Si hay algo en lo que están fallando las Pymes es en la poca importancia que le dan a la innovación y al conocimiento, los cuales deberían ser el centro y el corazón que hacen mover los otros ítems de importancia en las organizaciones. (Semana, 2015)



Las Pymes que pretendan internacionalizarse deben estar preparadas mediante un proceso de capacitación del personal directivo, mejora del acceso a recursos y desarrollando un mejor estudio al mercado global, pues estos son puntos débiles que presentan las pymes, para atravesar por variados obstáculos e impedimentos que se les presentarán en el proceso. (Lechuga, Cazallo, Olivero & Estruen, 2017)

La creación de la cartilla pretende brindar información que contribuya a incrementar las exportaciones de la región del departamento del Meta, apropiación de mercados y la generación de empleos. Las empresas medianas que informaron negocios a ProColombia exportaron a 124 países y en promedio cada una exportó a cinco destinos, mientras que las empresas que no informaron negocios con la entidad exportaron a 115 países y en promedio a dos destinos cada una. (ProColombia, 2020a).

Es así como con esta propuesta de cartilla se busca que las Pymes logren apropiarse de cada concepto, proceso, regla, tratado y demás temas que sean necesarios abordar para tener plena confianza y lograr realizar un estudio previo excelente de lo que cada una planea exportar. Para la realización de la misma se obtiene información de fuentes confiables que se investigaron a fondo provenientes de ensayos, libros, trabajos de grado, artículos y páginas web de entidades gubernamentales.

La cartilla que se elabora explica diversos temas aduaneros y de negociación útiles para el antiguo y nuevo exportador, plasmando dicha información de manera clara y concreta combinada con un método didáctico que genera a su vez un entendimiento más preciso y exitoso



para las Pymes del departamento del meta, es decir, toda empresa que, según el decreto 957 de 2019 se encuentre en los siguientes parámetros:

Figura 3

Clasificación según Decreto 957 de 2019

SECTOR	TAMAÑO DE EMPRESA	
	Pequeña	Mediana
<i>Manufacturero</i>	(+) 23.563 UVT (≤) 204.995 UVT.	(+) 204.995 UVT (≤) 1'736.565 UVT.
<i>Servicios</i>	(+) 32.988 UVT (≤) 131.951 UVT.	(+) 131.951 UVT (≤) 483.034 UVT.
<i>Comercio</i>	(+) 44.769 UVT (≤) 431.196 UVT.	(+) 431.196 UVT (≤) 2'160.692 UVT.

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2019)

Es así como con este método de recopilación de información se busca aportar a la línea de investigación enfocada en el Desarrollo Económico que hace parte del Grupo de Investigación: Centro de Estudios y Análisis Económicos (CEAE) de la Universidad Antonio Nariño. En el ámbito institucional se pretende dejar abierta la posibilidad de brindar información a estudiantes y docentes al momento de realizar sus trabajos de grado, como muestra de los campos a profundizar. En ámbito empresarial, se podrá brindar una herramienta que genere productividad debido a las ventajas que trae exportar productos, bienes y servicios lo cual genera incremento en el mercado global y aumento en la competitividad.



4. ESTADO DEL ARTE

Realizando una investigación con base a la creación de cartillas sobre conceptualización aduanera enfocadas a exportaciones, se encontró que en el año 2020 ProColombia publicó una guía interactiva donde muestra cinco pasos de la ruta exportadora con el fin de que el futuro exportador analice y conozca cada uno de los aspectos importantes al momento de realizar la exportación, tales como el estudio de mercado, aranceles, mercados potenciales, certificaciones, requerimientos del mercado destino, logística y apoyo con otras publicaciones. (ProColombia, 2020b)

Después se encontró que en el año 2020 una cartilla fue realizada por estudiantes de especialización en la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano para su trabajo de grado donde describen los procesos a realizar, de manera clara y gráfica, por las empresas exportadoras llegando a la conclusión que con la información proporcionada estas tendrán conocimientos básicos y previo de las diligencias y documentos que deben realizar generando que les sea más fácil el proceso exportador para lograr una exportación exitosa. (Anzola, Garnica, González. 2020).

En 2018 fue publicada por ProColombia una guía práctica con el proceso de exportación de bienes donde explica conceptos aduaneros, registro como exportador, aranceles, vistos buenos, entidades que regulan cada tipo de productos e incoterms. También explica los



certificados y demás trámites a realizar. Todo ello se divide en tres etapas, las cuales son antes de exportar, al momento de exportar y después de la exportación (ProColombia, 2018)

Por otra parte, una cartilla informativa de Bolivia que explica el procedimiento de las operaciones aduaneras a través de medios digitales, explicando paso a paso los procesos de exportación vía aérea y vía carretera para que estos procesos sean más simples, cortos y fáciles para todas las partes que deben intervenir. A su vez, especifica de manera clara la manera de elaboración, anexo y corrección de documentos en el sistema web. (Aduana Nacional de Bolivia, 2018.)

También se encontró una cartilla donde se dan a conocer conceptos importantes para el exportador colombiano, empezando por los básicos como arancel y la explicación de las partidas arancelarias, luego los requisitos, certificados y reglas para exportar, las entidades que regulan el comercio internacional y todo lo que este abarque como también información de los simuladores de costos, que son de gran utilidad, páginas web donde se obtienen datos macroeconómicos y tendencias de los países. Por último, detalla una pequeña ruta exportadora con las fases por que debe pasar el exportador. (PROCOLOMBIA, 2017).

En una guía publicada por Min ambiente explica conceptos y procesos a llevar a cabo para la realización de exportación enfocada a productos maderables y no maderables como lo es un buen estudio de mercado, expedición de documentos, reglamentos, restricciones, pagos y también recomendaciones. (MINAMBIENTE, 2016).

En la página del Ministerio de Industria y Comercio podemos observar una cartilla guía, realizada por ProColombia, para las personas que vayan a exportar algún servicio. Al inicio de



esta busca que la persona u empresa identifique su servicio, realice estudio de mercadeo y demanda mediante unas preguntas plasmadas allí, también explica cómo realizar la inscripción como exportador, brinda información sobre los compromisos en los TLC, impuestos, regímenes, entre otros temas. (MINCIT, 2014)

Como instancia final, tomando en cuenta cada uno de los trabajos y cartillas investigadas, se evidencia que las cartillas didácticas son de gran utilidad para cada una de las empresas, empresarios y personas que estén pensando en exportar para adentrarse en el amplio mundo del comercio internacional. Estas suelen ser resumidas, pero con la información más esencial e importante brindando un conocimiento amplio.

En concordancia con todo ello, la cartilla sobre conceptualización aduanera para exportaciones va dirigida netamente a las PYMES del departamento del Meta, con el fin de incentivar y diversificar el mercado internacional incrementando a su vez las oportunidades económicas, tecnológicas y laborales de la región y la nación mediante la generación de conocimiento. También contará con actividades didácticas que generan un refuerzo a los conocimientos previos para que la información sea más clara y aplicada junto a algunos consejos obsequiados al lector.



5. MARCOS DE REFERENCIA

El marco de referencia expone los lineamientos a tratar en la investigación junto a sus antecedentes, teorías y distintos argumentos para las hipótesis y así identificar los aspectos faltantes.

5.1 Marco Teórico

5.1.1 Bases teóricas

El presente marco teórico parte de la explicación de “cartilla didáctica” que es un libro pequeño, como un manual o guía con información plasmada junto a explicaciones y juegos didácticos que mejoran su entendimiento. En este caso, es una cartilla educativa que, según Giráldez, López y Demonte (2009) “las cartillas educativas son folletos informativos que incluyen los contenidos mínimos, de una forma clara, concisa y gráfica del tema tratado. Asimismo, deben estar diseñadas de manera adecuada teniendo en cuenta los destinatarios” (p. 49).

La cartilla es una de las mejores herramientas de gestión porque cualquier organización puede estandarizar y organizar sus operaciones. Así mismo, la estandarización es una base que apoya el crecimiento y desarrollo de una organización como también su estabilidad y fortaleza. A partir de esto, se puede interpretar que una cartilla de exportación define los procesos detallados de manera ordenada y explícita que pretenda introducir un bien o servicio en territorio internacional.



La cartilla tiene un parecido con un manual o una guía. Es más sintética, contundente y menos denso que un manual; más didáctica y menos inductiva que una guía, cerca al concepto de revista, tanto por diseño y lógica visual como por la forma de organizar, secuenciar, articular, jerarquizar los contenidos y las imágenes. (Campo, 2012, p. 18 citado en Alzate y Herrera, 2017, p. 52)

Como se ha señalado con anterioridad, esta investigación va enfocada a la Pymes que son según BANCOLDEX (2018), “pequeñas y medianas con activos totales superiores a 500 SMMLV y hasta 30.000 SMMLV” (párr. 2). La Pymes son gran apoyo para el crecimiento económico de un país, aporta empleo, aporta ingreso, aporta progreso (Agudelo y García, 2016);

Existen en Colombia aproximadamente 23 millones Pymes las cuales se encuentran principalmente en la ciudad de Bogotá, seguida Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. Estas PYMES proporcionan aproximadamente el 76% de empleos en el país, solo en Bogotá emplean un 76% de personas, 45% de la producción de estas compañías está dedicada a la manufactura. El 40% de los salarios registrados por el país son originados por las pymes. (Cantillo, 2011, p. 1 citado en Agudelo, García, 2016, p.3)

**Figura 4***Concentración Geográfica de las Pymes*

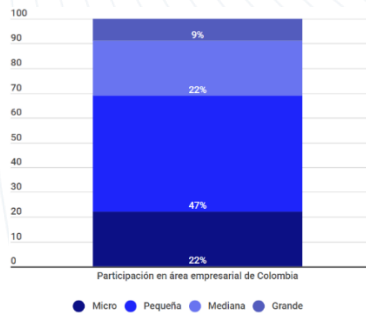
Fuente: Elaboración propia a partir de Velásquez, 2003, pág. 4 citado en Agudelo, Garcia, 2016

Las pequeñas y medianas empresas, (Pymes), tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza (Van Auken y Howard, 1993 citado en Luna, 2012).

Retomando lo mencionado anteriormente en cuanto a la generación de empleos por parte de las Pymes, nos encontramos con una ilustración que demuestra el porcentaje de empleos generados por Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas

**Figura 5**

Participación de las Pymes en la totalidad del área empresarial colombiano



Fuente: Elaboración propia a partir de Velásquez, 2003, Pág. 4 citado en Agudelo y García, 2016

Según la Dirección Nacional de Aduanas de Uruguay (2012), “servicio Gubernamental que es, específicamente, responsable de administrar la legislación relacionada con la importación y exportación de mercancías y para el cobro de los gravámenes por concepto de derechos e impuestos” (párr. 1). Es así como esta investigación es mediante una cartilla dirigida a las Pymes que, como se estableció anteriormente, son de gran importancia para las economías al introducirlas al campo aduanero

La internacionalización de la empresa se fundamenta en dos axiomas básicos: en primer lugar, ésta localiza sus actividades allí donde los costes son menores -ventajas de localización-; en segundo lugar, la empresa crece internalizando mercados hasta el punto en que los beneficios de dicha internalización compensen sus costes -ventajas de internalización-. (Rialp, 1999, p. 119).



Según Semana (2015), investigadores de la Universidad EAN, tras realizar un estudio durante 10 años sobre el por qué se genera el éxito o fracaso de las pymes enfocándose en investigar 260 pequeñas y medianas empresas en 11 ciudades colombianas, obtuvieron como resultados relevantes que las pymes en Colombia no son tan solidas como lo son las de países extranjeros y muy pocas son exportadoras y algunas de las que logran serlo no realizan estudios de mercado de manera correcta y fallan.

La decisión de internacionalización por parte de una empresa radica en la dirección y puede ser el resultado de un proceso racional y deliberado, o como una respuesta a los problemas con los que se enfrenta la organización. [...]. Sin embargo, y a pesar de tratarse de algo no planificado totalmente, sí existe cierto grado de planeación ya que un individuo racional no suele adentrarse en la aventura de la internacionalización sin antes haber contado con el apoyo de la dirección de la empresa. (Ollé y Torres, 1999., citado en Lechuga, Casallo, Olivero & Estruen, 2020, p.12)

5.2 Marco Conceptual

5.2.1 *Cartilla*

Según la Real Academia. Española (s/f), una cartilla es un cuaderno o libreta donde se anotan ciertas circunstancias o vicisitudes que interesan a determinada persona. Las cartillas han sido de gran utilidad para el ser humano desde que tiene uso de razón, pues son las que enseñan y guían en cada una de las etapas de aprendizaje, además, mediante estas se transmiten conocimientos que van siendo mejorados.



5.2.2 *Conceptualización*

La conceptualización es la unión y explicación de distintos conceptos de manera clara. Tal como lo explica Morales (2019), surge de los conocimientos generales que se poseen sobre diversos temas generando un desarrollo lógico de ideas e indicando los niveles de objetividad y precisión del tema de estudio.

5.2.3 *Aduana*

Según los antecedentes históricos, (...) tiene varias acepciones: designa el "lugar" por donde deben pasar las mercaderías, es decir una verdadera puerta de entrada y de salida de las mercaderías; designa el "organismo administrativo" habilitado para intervenir en las operaciones de comercio exterior; designa a la "autoridad" que autoriza o deniega el paso de las mercaderías, es decir su despacho, y que cobra los tributos que gravan la importación y la exportación de las mercaderías. (Basaldúa, 2013, p. 39)

2.5.5 *Pymes*

Las pymes son organizaciones que se adaptan fácilmente a los cambios generados por la competencia, “(...) para ello deben alcanzar un desarrollo empresarial que se los permita. Conceptos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación son los que integrarían un desarrollo empresarial para una pyme” (Delfín y Acosta, 2016, p. 1. citado en Pereira, 2020, p. 43)



Según la ley 905 de 2004, la pequeña empresa es la que cuenta con personal entre 11 y 50 trabajadores con activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. La mediana empresa cuenta con personal entre 51 y 200 trabajadores con activos totales entre cinco mil uno (5.0001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos legales vigentes.

5.3 Marco Espacial

El marco espacial establece la ubicación geográfica en la cual se desarrolla esta investigación, en este caso se centra en el departamento del Meta, ubicado en Colombia. Este departamento tiene una extensión territorial de 85.635 km² y cuenta con 29 municipios donde habitan 1.053.867 personas. (Información adaptada de Mincomercio, 2021).

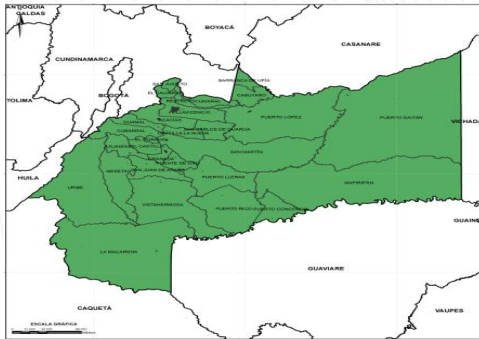
La economía del departamento del Meta se basa principalmente en la agricultura, la ganadería, el comercio y la industria. Los principales cultivos son el arroz, palma africana, plátano, maíz, además de los de cacao, cítricos y otros frutales (...); de los ríos y estanques artificiales se obtiene una aceptable pesca de bagres, blanquillo, bocachico y cachama. Hay extracción de petróleo y gas en pequeña escala en los campos de Apiay y Castilla. La industria se ocupa principalmente en la elaboración de bebidas, extracción y refinación de aceite de palma, trilla de arroz, así como, actividad metalmecánica y de productos para construcción.

(Ministerio del trabajo, s/f, p. 3)



Figura 6

Departamento del Meta

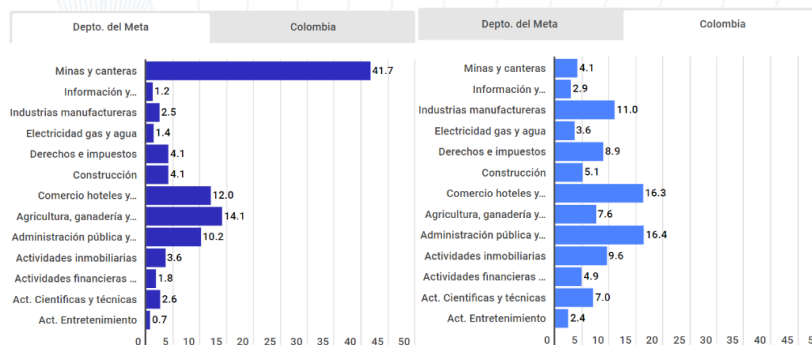


Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi, 2018, p. 24

Es así como esta investigación va dirigida a las Pymes que se encuentren en cualquiera de los municipios pertenecientes al departamento, pues, las pequeñas y medianas empresas son un renglón importante en la Economía de la ciudad de Villavicencio, sumando un total de 2278 (Alcaldía de Villavicencio, 2021, citado en Quiñonez, s/f) así como en la economía del departamento y del país.

Figura 7

Composición sectorial del PIB 2020



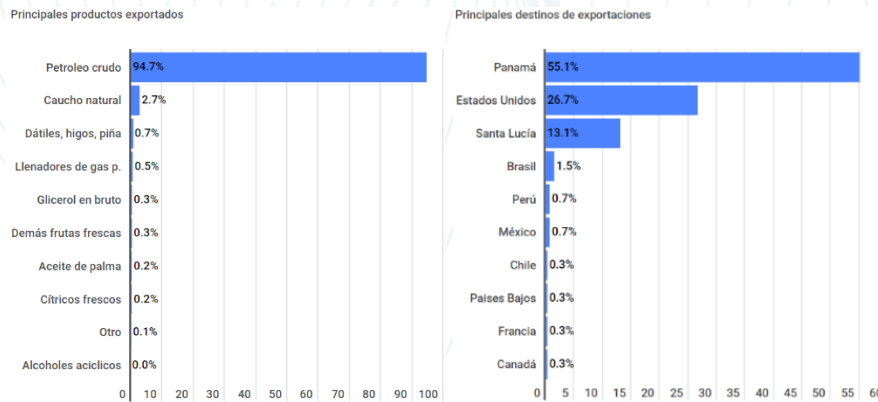


Fuente: Elaboración propia a partir de DANE, 2021, citado en Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021, p. 11

También se encontraron estadísticas de su participación porcentual en exportaciones de sus principales bienes y destinos

Figura 8

Exportaciones en Junio, 2021



Fuente: Elaboración propia a partir de DANE, 2021, citado en Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021, p. 25

Por todo lo anterior, se ha considerado que la realización de una cartilla didáctica que plasme cada uno de los procesos, conceptos y documentos que se tengan que llevar a cabo al momento de realizar exportaciones por parte de las Pymes del departamento es de gran ayuda para así incentivar tanto el conocimiento como el incentivo a conocer más del comercio internacional.



5.4 Marco Legal:

A continuación, se presentan algunas normativas colombianas (Mincit, 2020)

- 5.4.1 Ley 7 de 1991.** Emitida por el Congreso de la República. Establece las normas generales del comercio internacional, la creación del Ministerio de Comercio Exterior como también el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización económica
- 5.4.2 Ley 18 de 1990.** Emitida por el Congreso de la República. Establece la prohibición de juguetes bélicos (que contienen armas de fuego, blancas, etc.)
- 5.4.3 Ley 48 de 1983.** Emitida por el Congreso de la República. Establece las pautas generales del comercio exterior, la creación del Certificado de Reembolso Tributario (CERT) expedido mediante el Banco de la República para exportadores; como también la eliminación del Certificado de Abono Tributario (CAT).
- 5.4.4 Ley 172 de 1994.** Emitida por el Congreso de la República. Establece la aprobación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, Colombia y Venezuela.



6 METODOLOGÍA

“El marco metodológico es el conjunto de acciones destinadas a describir y analizar el fondo del problema planteado, a través de procedimientos específicos que incluye las técnicas de observación y recolección de datos, determinando el “cómo” se realizará el estudio”. (Franco, 2011, p.118 citado en Azuero, 2018, p.112).

6.1 Diseño de la investigación

La presente investigación tiene como intención brindar información de conceptualización aduanera a las Pymes del departamento del Meta que están interesadas en realizar exportaciones de sus productos o servicios mediante una cartilla didáctica. Así pues, su diseño es no experimental al contar con herramientas y bases teóricas aptas para su realización. De igual forma, es realizada de tipo descriptivo con una delineación de los procesos y conceptos necesarios.

6.2 Enfoque de la investigación

Elaborada bajo el planteamiento metodológico de enfoque cualitativo, con métodos de recolección tales como: el estudio de documentos, textos educativos, entrevistas no formales y registros públicos; con el fin de entender el enfoque mismo. “Con el término *investigación cualitativa*, se entiende como cualquier tipo de investigación que produce hallazgos a los que no se llega por medio de procedimientos estadísticos y otros medios de cuantificación.” (Straus y Corbin 2002 citado en Ñaupás, Valdivia, Palacios y Romero, 2018, p. 375).



6.3 Población

Según Ventura (2017) la población es un conjunto de elementos que contienen ciertas características que se pretenden estudiar. La población de estudio se encuentra conformada por todas las Pymes del departamento del Meta.

6.4 Fases para la creación de la cartilla

6.4.1 Contextualización

En esta fase se reúnen cada uno de los temas propuestos a tratar, provenientes de fuentes oficiales, junto a material didáctico.

Los materiales didácticos son, “aquellos con los que el estudiante interactúa en forma directa como parte de su proceso de construcción de conocimientos y que son concebidos, desde el mismo proceso de diseño, para sostener, apoyar, guiar y orientar los procesos de aprendizaje.” (Schwartzman, 2013, citado en CECAD, 2021, p.3)

6.4.2 Diseño y creación de la cartilla

Se inicia con la elección de los colores y figuras, pues, según Ortiz (2015) para poder ayudar al proceso enseñanza-aprendizaje muchas veces se recurre a estímulos denominados facilitadores, (...) entre esos estímulos se encuentra el color.

6.4.3 Revisión y aprobación

Es presentada la cartilla a tres (3) personas, docentes y profesionales en Comercio Internacional



7. RESULTADOS Y ANÁLISIS

7.1 Beneficios para los empresarios Pyme del departamento del Meta con la cartilla

La cartilla es, en su inicio, teórica y al final cuenta con actividades didácticas con el fin de generar un refuerzo al entendimiento del lector. Es por ello que esta cartilla es teórico-didáctica y busca que el empresario Pyme del departamento del Meta logre aprender, entender, fortalecer, interpretar e implementar cada uno de los conceptos, pasos y recomendaciones que se abarquen en materia de conceptualización aduanera al momento de realizar una exportación. A su vez, el futuro exportador Pyme reconoce la importancia de sus actividades económicas y las grandes oportunidades de comercio internacional que se le pueden presentar dejando atrás el desconocimiento de estos temas y dejando de pensar simplemente en el mercado regional y nacional, si no, por el contrario, optando por la mejora de sus productos y servicios para mercados extranjeros implementando todo lo aprendido en la cartilla e investigando en las páginas web ofrecidas en la misma.

7.2 Estructura temática de conceptualización aduanera de exportación para las Pymes del departamento del Meta

La presente estructura temática permite al empresario Pyme conocer conceptos base, instituciones relacionadas con el comercio internacional y exterior, junto a los pasos a seguir para realizar exportación de sus productos o servicios. Todo esto se ha planteado en base a



conocimientos previos adquiridos a lo largo de la carrera universitaria como también en una investigación realizada en páginas web de entidades del gobierno nacional y de entidades privadas y públicas relacionadas al comercio y fomento de exportaciones.

La estructura presentada es el resultado de un análisis de información y orden en el que se debía presentar para que fuera clara llevando un proceso de paso a paso para la exportación; pues, se explican temas necesarios para luego explicar el paso a seguir en base al tema explicado con anterioridad para que así el futuro exportador Pyme tenga todo más claro.

7.2.1 Temas

Camino exportador. En este apartado se especifican los pasos que debe llevar el empresario Pyme para realizar su exportación junto a los temas que este debe conocer para poder realizarlo de una mejor manera.

Conceptos base.

- Definición de Comercio Interno
- Definición de Comercio Internacional
- Definición de Comercio Exterior
- Definición de Exportación según Decreto 390 de 2016

En el segundo apartado se definen algunos conceptos clave para el conocimiento general y la diferenciación de algunos de ellos, tales conceptos como la definición de comercio interno,



comercio internacional, comercio exterior (generando una diferenciación entre estos dos últimos) y por último el concepto de exportación basada en el Decreto 390 de 2016.

Registro RUT. Este apartado se señala la importante que es para el empresario Pyme el encontrarse registrado en el Registro Único Tributario (RUT) para poder realizar actividades económicas de exportación

Organizaciones que influyen en el Comercio Internacional. En el cuarto apartado se da una breve explicación de las entidades que influyen en el comercio internacional con el fin de generar un conocimiento general al futuro exportador Pyme, pues, conocer todo ello es de gran utilidad e importancia. Además, en algún momento puede solicitar ayuda o financiación por parte de ellas por lo cual es necesario que sepa de su existencia.

Instituciones Colombianas Relacionadas al Comercio Exterior. Como en el apartado anterior, se dan a conocer entidades, con una pequeña definición de estas, pero en este caso son entidades colombianas relacionadas al Comercio Exterior. Esta información es beneficiosa ya que el empresario Pyme debe tener contacto directo con alguna de estas en algún momento, además de contar con ellas para apoyarse e incentivar sus conocimientos y ánimos de exportar.

Sistema Armonizado (SA).

- Definición
- Objetivo
- Composición



Clasificación Arancelaria.

- Definición

Arancel.

- Definición
- Tipos de arancel
- Partida Arancelaria
- Página web para consultar información referente a información arancelaria

Los tres apartados establecen sus respectivas definiciones necesarias para un mayor entendimiento, todos van de la mano ya que del sistema armonizado se dan los dígitos usados para la clasificación arancelaria y con este se conocen los aranceles en que incurren las mercancías.

Medidas proteccionistas.

- Arancelarias y no arancelarias

En este apartado se explican las distintas medidas arancelarias y no arancelarias por las que podría verse enfrentado el empresario Pyme al momento de importar en el país destino. Entre las arancelarias se puede encontrar los aranceles, pero en este apartado no se explica, pues ya se explicó anteriormente, pero sí se explican medidas como contingentes y subvenciones a



empresas nacionales. Además de normas de origen, tramitación aduanera, normas sanitarias, entre otras que hacen parte de las medidas no arancelarias.

Identificación de la posición arancelaria. Este es el primer apartado donde se le indica al lector Pyme que con lo visto anteriormente ya está en capacidad de reconocer e identificar la correcta posición arancelaria de su mercancía según su descripción y características. Esto último es de gran importancia para evitar inconvenientes futuros que pueden retrasar la exportación.

Acuerdos Comerciales de Colombia.

- Importancia, acuerdos comerciales, TLC y tratados

Se plantean, en este apartado, los distintos acuerdos, TLC y tratados en los que Colombia es partícipe, resaltando la importancia que generan y los beneficios en los que se incurre al elegir un país que haga parte del listado otorgado con anterioridad, además, se brinda el link de la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para que se encuentre más información sobre estos acuerdos vigentes.

Elija opción de países destino a exportar.

- Estudio previo de comparación entre países opción sobre:
 - Poder adquisitivo
 - Tasa de desempleo
 - Inflación
 - Flujo de importaciones provenientes de Colombia



Este apartado indica al empresario Pyme que, al haber visto con anterioridad los acuerdos comerciales, decida opciones de países destino y realice un estudio entre ellos mediante la observación, comparación y análisis de estos en base a la información presentada en el apartado ayudándose de links de la página web del Banco Mundial y Trade Map.

Estudio de Mercado.

- Capacidad del producto
- Disponibilidad en el país destino
- Adaptabilidad
- Relación calidad - . precio
- Oportunidades y tendencias

En este apartado se indica al futuro exportador la importancia de realizar un correcto estudio de mercado para así identificar el éxito que tendrá su producto en el exterior, además de conocer la capacidad de su producto, si este está o no disponible en el país destino, la adaptabilidad que este puede tener allí, si la relación calidad - precio es la correcta y sobre todo un análisis de las oportunidades y tendencias junto a la calidad y presentación de sus empaques basándose en las preferencias de los consumidores en este país destino

Determine dónde y cómo va a comercializar su producto o servicio. Este siguiente apartado invita al futuro exportador Pyme a pensar si debería exportar su producto directamente a una cadena comercial, a un negocio en específico o si debería rentar un lugar donde ofrezca



directamente sus productos por sí mismo. Si la última opción es la elegida debe hacer un estudio de la zona que más le convenga en el lugar geográfico elegido del país destino.

Registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). En este apartado se indica las facilidades otorgadas al registrarse en el VUCE, pues allí puede consultar el estado de las operaciones gestionadas en tiempo real, tales operaciones como el certificado de origen y vistos buenos solicitados de manera electrónica.

Elección del medio de transporte

- Importancia
- Aspecto a tener en cuenta
- Diferencia entre medio y modo de transporte
- Características de los modos de transporte

El apartado señala la importancia de una buena elección del medio de transporte donde se debe tener en cuenta el conocimiento pleno de la carga a transportar y cada una de sus respectivas necesidades, además, al momento de elegir el medio de transporte se debe fijar en el tiempo de llegada y la distancia a recorrer para saber si se acomoda a los requisitos. Por último, se definen medio y modo de transporte para que el futuro exportador no confunda estos dos términos y como instancia final se dan a conocer características de los modos de transporte, algunas de ellas pueden ser el valor, tiempo, capacidad de carga y limitaciones geográficas



International Commercial Terms (INCOTERMS).

- Definición del término
- Cuadro explicativo donde se definen cada uno de los Incoterms

En este apartado se realiza un cuadro con cada uno de los incoterms, explicando su significado junto a las responsabilidades del vendedor y comprador, demostrando de manera visual su aporte en el proceso de exportación y señalando a su vez los Incoterms que son para cualquier modo de transporte y los que son especialmente para el marítimo.

Estudie e implemente la logística.

- Importancia
- Investigación previa de regulaciones y normativas
- Empaque y embalaje
- Ruta de exportación

El apartado establece la importancia de realizar un previo estudio logístico para que la distribución física internacional de la mercancía sea eficiente y exitosa. Además, la investigación de las regulaciones y normativas que tiene el país destino para mercancía importada, según su naturaleza, es indispensable de consultar para que así el ingreso de esta se pueda realizar sin ningún inconveniente. Se explican los tipos de empaque y la importancia de conocer la mercancía, una vez más, para evitar los posibles riesgos y daños que pueda presentar en el



transporte y tratar de evitarlos con un correcto embalaje. Por último, la ruta de exportación donde se puede ayudar de los Perfiles Logísticos creados por ProColombia.

Documentos Soporte.

- Muisca - DIAN
- Explicación de los documentos soporte más importantes
- Recomendaciones

El apartado explica que, una vez lista la mercancía, es necesario dirigirse a la página web de DIAN para verificar la partida arancelaria y a su vez los documentos que le son necesarios a la mercancía para ser exportada. Se explica cada uno de los documentos con una breve definición de estos. Por último, se resalta la importancia que tiene el correcto diligenciamiento y para ello se cuenta con instructivos al final de estos, en internet o consultando con personal autorizado.

Reintegro de divisas.

- Término de seis meses
- Ante intermediarios bancarios, bancos y entidades financiera

En este último apartado teórico se explica que debe realizarse esta actividad ante intermediarios cambiarios, bancos y entidades financieras en un término de seis (6) meses desde el momento en que el exportador reciba las divisas



7.3. Presentación de la cartilla

- *Título* Conceptualización Aduanera de Exportación para las Pymes del Depto. del Meta
- *Elaborada por:* Daniela Herrera Saboyá y Michelle Carolina Berrocal Hernandez, estudiantes de décimo semestre de Comercio Internacional
- *Dirigida a:* Las Pymes del departamento del Meta
- *Creada mediante:* Recursos tecnológicos.
- *Diseño:* Su diseño es teórico-didáctico, acompañada de una paleta de colores armonizada, recursos ilustrativos y actividades didácticas.

Cartilla adjunta en el *Anexo 1*



8. CONCLUSIONES Y LOGROS

Este trabajo investigativo concluyó con la elaboración de una cartilla didáctica de conceptualización aduanera para las Pymes del departamento del Meta que busquen exportar sus productos o servicios mediante el fortalecimiento de sus conocimientos en estos temas; además, es una herramienta para guiar e impulsar al empresario a exportar por sí mismo.

Se ofreció al futuro exportador Pyme, por medio del trabajo investigativo y la cartilla, de una manera clara, puntual, sencilla y lúdica el aprendizaje y refuerzo de temas y pasos a seguir, de los cuales el conocimiento era parcial o nulo, para lograr una exportación.

Con lo expresado anteriormente se determina que el objetivo general fue alcanzado de manera exitosa. Lo que facilitó su logro fueron los conocimientos previos obtenidos en el transcurso de la carrera universitaria y los adquiridos en el proceso de investigación para la correcta elaboración del presente trabajo.

En cuanto a las limitaciones del trabajo, cabe mencionar que las entidades departamentales no cuentan con datos actualizados y no hay la cantidad de información sobre las Pymes metenses de municipios, que no sea Villavicencio, que debería haber ya que estas son de gran importancia y peso para la economía y comercio del departamento.

Por último, el presente trabajo investigativo puede ser una puerta de acceso a futuras investigaciones de estudiantes universitarios que busquen adentrarse en el tema por el gran



impacto e importancia que tienen las Pymes en la economía nacional y regional. De igual forma, podrían realizarse futuras investigaciones donde ya integren a las micro empresas, realización de un estudio comparativo que refleje el incremento de las exportaciones o profundizar en los trámites y documentación necesaria para la exportación de las Pymes.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aduana Nacional de Bolivia. (2018). Cartilla Informativa: Proceso de exportación.

Recuperado de:

https://www.aduana.gob.bo/infosuma/cartillas/CartillaExpHabit_Despachantes_Salida.pdf

Agudelo, L., García, N. (2016) Por qué fracasan las Pymes en Colombia. P. 3-4.

Recuperado de:

<https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/902/FUCLG0015555.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Alzate, E., Herrera, L. (2017) Diseño e Implementación de una Cartilla Educativa como Estrategia Didáctica para el Reconocimiento del rol Ecológico de los Macromycetos. Una Iniciativa para la Conservación del Humedal La Consejera con los Estudiantes del Colegio IED Tibabuyes Universal. Recuperado de:

<http://repository.pedagogica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12209/10793/TE-21563.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANIF Centro de Estudios Económicos. (2020). El sesgo antiexportador también se refleja en las Pymes. Recuperado de: <https://www.anif.com.co/comentarios-economicos-del-dia/el-sesgo-antiexportador-tambien-se-refleja-en-las-pymes/>

ANIF Centro de Estudios Económicos. (2021). Los servicios digitales son la clave para modernizar a la Pymes, más aún en un escenario post-pandemia. Recuperado de:



<https://www.anif.com.co/informe-semanal/los-servicios-digitales-son-la-clave-para-modernizar-a-las-pymes-mas-aun-en-un-escenario-post-pandemia/>

Anzola, J., Garnica, P., y González, P. (2020) Cartilla Guía Práctica: Exportación Fruta Procesada. Recuperado de:

<https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/10637/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Azuerro, A. (2018) Significatividad del marco metodológico en el desarrollo de proyectos de investigación. P. 112. Recuperado de: <file:///C:/Users/Lenovo/OneDrive/Escritorio/Dialnet-SignificatividadDelMarcoMetodologicoEnElDesarrollo-7062667.pdf>

BANCOLDEX. (2018). ¿Qué es una Pyme?. Recuperado de: <https://www.bancoldex.com/que-es-una-pyme-1338>

Basaldúa, R. (2013). La aduana: Concepto y funciones esenciales y contingentes. P. 39. Recuperado de: <http://iaea.org.ar/global/img/2010/09/Basaldua.pdf>

Centro de Educación Continua, Abierta y a Distancia [CECAD]. (2021). Importancia de los materiales y recursos didácticos. p. 3. Recuperado de: http://cecad-uabjo.mx/recursos_didaacticos.pdf

Dirección Nacional de Aduanas de Uruguay. (2012). Aduana. Recuperado de: <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2462/8/innova.front/aduana.html>

Duque, L., Camelo, P. (2019) Estrategia de internacionalización para las Pymes del sector textil y confección de Bogotá. Tomado de:



Equipo de investigación de ANIF. (2021). Los servicios digitales son la clave para modernizar a las Pymes, más aún en un escenario post-pandemia. Recuperado de:

<https://www.anif.com.co/informe-semanal/los-servicios-digitales-son-la-clave-para-modernizar-a-las-pymes-mas-aun-en-un-escenario-post-pandemia/>

Función pública. (2020). Ley 905 de 2004. Recuperado de:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=14501>

Función pública. (s/f). Ley 7 de 1991. Recuperado de:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=67199>

Giraldez, E., López, M., Demonte, M. (2009). Implementación de cartillas educativas y redes conceptuales: una experiencia innovadora en la cátedra de Parasitología. p. 49. Recuperado de: <file:///C:/Users/Lenovo/OneDrive/Escritorio/1015-Editorial-2633-1-10-20131220.pdf>

Instituto Geográfico Agustín Codazzi [IGAC]. (2018). Información Geográfica disponible para procesos de Ordenamiento Territorial. p. 24. Recuperado de:

https://drive.google.com/file/d/1NtMoGswed54H_pHrgS8ZhKv5UNY6WgM3/view

Lechuga, J., Cazallo, A., Olivero, E., & Estruen, D. (2017). Proceso de internacionalización de las Pymes. Recuperado de:

<https://bonga.unisimon.edu.co/bitstream/handle/20.500.12442/2090/Internacionalizaci%C3%B3n%20de%20las%20PYMES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Lechuga, J., Cazallo, A., Olivero, E., & Estruen, D. (2020). Diagnóstico De Las Pymes Colombianas Exportadoras De Los Sectores De Manufactura Y Comercio. p. 5-12. ACOPI ORG. Recuperado de: <https://acopi.org.co/wp->



content/uploads/2018/04/DIAGN%C3%93STICO-DE-LAS-PYMES-COLOMBIANAS-EXPORTADORAS-DE-LOS-SECTORES-DE-MANUFACTURA-Y-COMERCIO.pdf

Luna, J. (2012). Influencia del capital humano para la competitividad de las pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato. p. 90. Recuperado de:
<https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/jelc.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (2014). Guía para exportar servicios Colombia. Recuperado de:
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/mincomercioexterior/como-exportar/servicios/guia-de-exportacion-de-servicios/guia-de-exportacion-de-servicios.pdf.aspx>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (2019) Gobierno expide nueva clasificación de empresas a partir de sus ingresos. Recuperado de:
<https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/gobierno-expide-nueva-clasificacion-de-empresas-a>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (2020) Leyes. Recuperado de:
<https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/leyes>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (2020). Ley 48 de 1983. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/getattachment/6879b02c-bcf3-4235-a154-ea9928c1380f/Ley-48-de-1983-Por-la-cual-se-expiden-normas-gener.aspx>



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (2020). Mipymes, las llamadas a dinamizar las exportaciones no minero energéticas de Colombia. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/lanzan-programa-fabricas-de-internacionalizacion>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (2021) Información: Perfiles Económicos Departamentales. p. 11 – 25. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/getattachment/af420c90-5b4d-4426-860c-b42be187c47a/Meta.aspx>

Ministerio de transporte. (2020). Decreto 2685 de 1999. Recuperado de: <https://web.mintransporte.gov.co/jspui/bitstream/001/115/1/DECRETO%202685%20DE%201999.pdf>

Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible. (2016). Guía para exportar e importar productos maderables y no maderables en Colombia. p. 7-17. Recuperado de: https://www.minambiente.gov.co/images/BosquesBiodiversidadyServiciosEcosistemicos/pdf/gobernanza_forestal/Cartilla_Export._e_Importaci%C3%B3n_Productos_Maderables.pdf

Ministerio del trabajo. (s.f). Departamento del Meta. Recuperado de: <https://app2.mintrabajo.gov.co/siriti/info/fichas-tecnicas/Meta.pdf>

Morales, A. (2019). Significado de Conceptualización. Tomado de: <https://www.significados.com/conceptualizacion/>

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. & Romero, H. (2018). La Investigación cualitativa. X. Metodología de la Investigación Cuantitativa – Cualitativa y Redacción de la Tesis. (5ª ed., p. 375). Ediciones la U. Recuperado de: <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-inv-cuanti-y-cuali-Humberto-Naupas-Paitan.pdf>



Ortiz, G. (2015). El Color. Un facilitador didáctico. p. 3. Recuperado de:
<https://www.uv.mx/psicologia/files/2014/09/El-color-un-facilitador-didactico.pdf>

Pereira, C. (2020) Actualidad de la gestión empresarial en las Pymes. p. 43. Recuperado de: <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/contad/article/view/5982/7704>

PROCOLOMBIA. (2017). Prepárese para exportar. Recuperado de:
https://procolombia.co/sites/default/files/preparese_exportar_sep.pdf

PROCOLOMBIA. (2018). Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes. Recuperado de: <https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-para-conocer-el-proceso-de-exportacion-de-bienes>

PROCOLOMBIA. (2020a). Herramientas y servicios para el exportador. Incoterms 2020. Recuperado de: <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>

PROCOLOMBIA. (2020b). Ruta Exportadora. Recuperado de: <https://ruta-exportadora.procolombia.co/>

Quiñonez, A. (s.f). El reto de las Pymes en Villavicencio. Tomado de:
https://www.academia.edu/23095539/El_reto_de_las_pymes_en_Villavicencio

Real Academia Española. [RAE] (s.f.). En Diccionario de la lengua española. Recuperado de: <https://dle.rae.es/cartilla>

Rialp, A. (1999). Los enfoques micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. En Cambio Tecnológico y Competitividad. p. 119.



Secretaría General del Senado. (2021). Ley 172 de 1994. Recuperado de:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0172_1994.html

Semana. (2015) ¿Por qué fracasan las Pymes en Colombia? Tomado de:
<https://www.semana.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958/>

Superintendencia de Industria y Comercio. (2013). Ley 18 de 1990. Recuperado de:
https://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Leyes/1999_Hacia_Atras/Ley_18_1990.pdf

Ventura, J. (2017) ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. Recuperado de:
http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=s0864-34662017000400014&script=sci_arttext&tlng=en

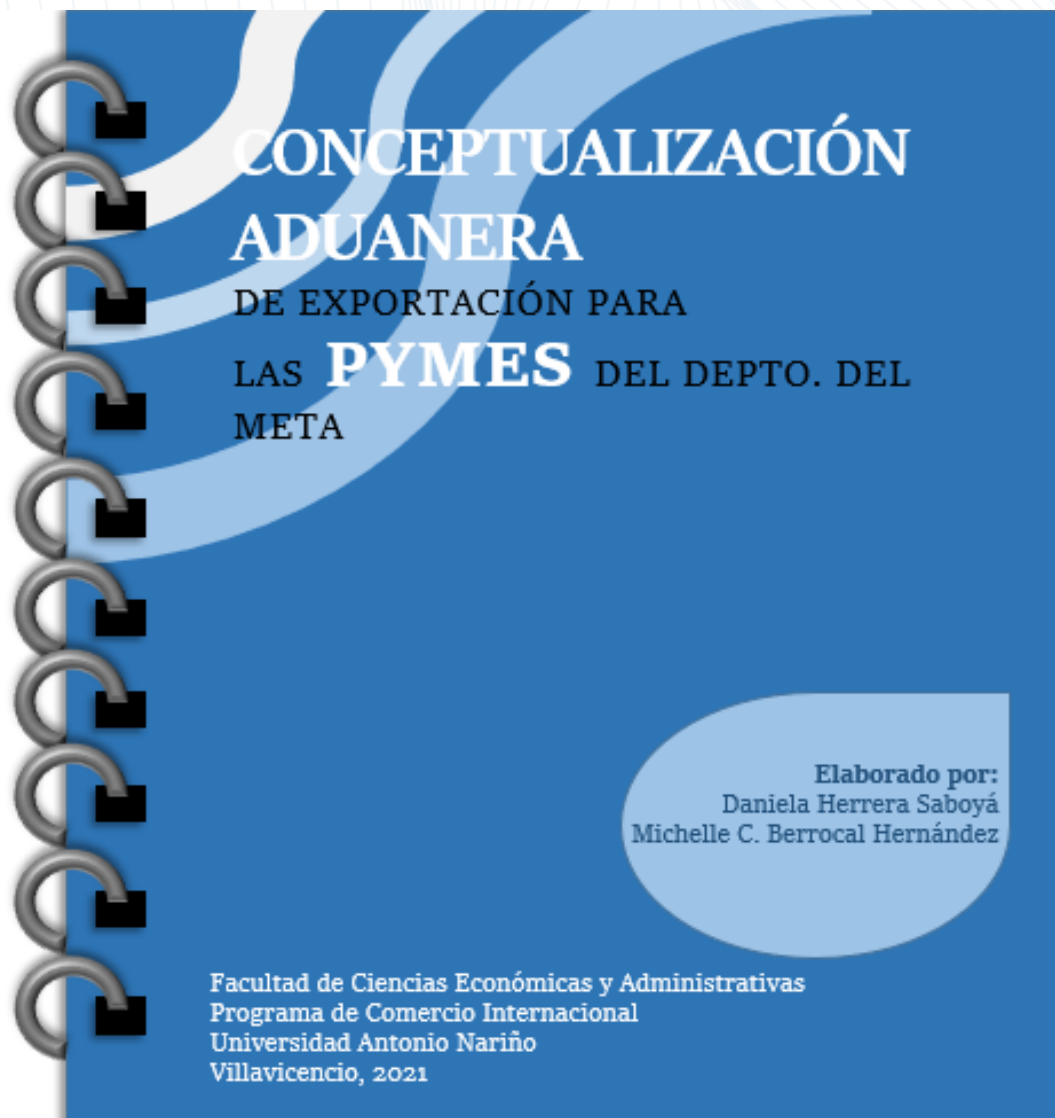
Villalba, R., Morales, E. (2018) El desafío de la innovación al interior de las Pymes en Colombia y cómo solucionarlos mediante herramientas prácticas. Recuperado de:
<http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/ingenieria/article/view/504/429>



ANEXOS

Anexo 1

Cartilla: Conceptualización Aduanera de Exportación para las Pymes del Depto. del Meta





Presentación

Esta cartilla fue elaborada teniendo en cuenta los enfoques de conceptualización aduanera en términos de exportación y es dirigida netamente a las Pymes del departamento del Meta.

Al inicio de esta cartilla se observa el “camino exportador” que ofrece una idea al exportador Pyme de los temas que está por ver para así completar los pasos plasmados y lograr una exportación exitosa. Luego, son presentadas unas breves definiciones de conceptos; a medida que avanza la lectura, se explican temas que a su vez van señalando los pasos que debe realizar el exportador Pyme.

Como elementos de ayuda y comprensión más profunda, en algunos apartados a lo largo de la lectura se pueden encontrar links de páginas web para una orientación más profunda de los temas tratados y en la parte final de la cartilla se presenta un espacio didáctico que mejorará la comprensión del lector sobre lo tratado con anterioridad.

1

Objetivos

- Ofrecer a las PYMES del departamento del Meta una mayor comprensión, acompañamiento y refuerzo de temas aduaneros junto a cada uno de los pasos a seguir al momento de exportar.
- Dar a conocer los sitios web que son indispensables para el futuro exportador, tales como la página web de la DIAN, [ProColombia](#), Banco Mundial, International Trade Map, entre otros.
- Dinamizar la lectura mediante espacios donde el lector participe de esta relleno de recuadros en algunos apartados y realizando actividades dinámicas al final de la lectura en el “Espacio dinámico” con el fin de aumentar y asegurar la comprensión lectora de la misma.

2

Tabla de contenido

	Pág.
• Camino exportador	5
• Conceptos base	6
• Organizaciones que influyen en el Comercio Internacional	7
• Instituciones Colombianas relacionadas al Comercio Exterior	9
• Sistema Armonizado (SA)	11
• Clasificación Arancelaria	12
• Arancel <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de arancel • Partida arancelaria 	12 12 13
• Medidas proteccionistas	14
• Identificación de la posición arancelaria	14
• Acuerdos Comerciales de Colombia	15
• Elija opciones de países destino a exportar	16
• País destino elegido	16

3

Tabla de contenido

	Pág.
• Estudio de mercado	17
• Determine dónde y cómo va a comercializar	18
• Registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)	18
• Elección del medio de transporte <ul style="list-style-type: none"> • Diferencia entre medio y modo de transporte • Características 	19 20 20
• International Commercial Terms (Incoterms)	21
• Estudie e implemente la logística <ul style="list-style-type: none"> • Empaque y embalaje • Ruta de exportación 	27 27 28
• Documentos soporte	29
• Reintegro de divisas	32
• Espacio Didáctico	33
• Espacio Didáctico Resuelto	37
• Referencias Bibliográficas	41

4



Camino exportador

Pyme

I. Identifique la posición arancelaria de su producto

- Sistema armonizado
- Clasificación arancelaria
- Arancel
- Partida Arancelaria
- Medidas proteccionistas

II. Elija opciones de países destino a exportar para así elegir el definitivo

- Acuerdos comerciales de Colombia
- Investigación económica de posibles países destino

III. Determine dónde y cómo va a comercializar sus productos o servicios

- Estudio de Mercado
- Registro en VUCE

IV. Regístrese en VUCE

V. Elija medio de transporte e Incoterms

- Medio y modo de transporte
- Incoterms

VI. Estudie e implemente la logística

- Empaque y embalaje
- Ruta de exportación

VII. Reúna los documentos y soporte y realice exportación

- Documentos soporte

VIII. Reintegro de divisas ✖ Fin

Conceptos base

- Comercio Interno: Toda actividad económica y financiera que surge en un territorio nacional determinado. Por ejemplo, en Colombia.
- Comercio Internacional: El comercio internacional incorpora transacciones y actividades económicas de importación y exportación de productos y servicios bajo una perspectiva mundial
- Comercio Exterior: El Comercio exterior abarca el comercio de bienes y servicios basado en el punto de vista de un país, o un bloque comercial, con el mundo
- Exportación: Según el artículo 3 del Decreto 390 de 2016; la exportación es sencillamente la salida de mercancías del territorio aduanero nacional cumpliendo con las formalidades aduaneras, incluida la salida a un depósito franco (zona internacional demarcada dentro de las instalaciones de los aeropuertos y de los puertos con operación internacional) y Zonas Francas (art. 104 Decreto 2147 del 2016).

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Antes de exportar

Si planeas exportar, la empresa o persona natural debe contar con RUT, pues así se encuentra habilitado ante la DIAN y puede realizar actividades económicas de exportación.

Organizaciones que influyen en el Comercio Internacional

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Antes GATT, se encuentra integrada por 164 países miembro. Esta organización administra y aplica los acuerdos comerciales entre miembros, coopera, examina políticas, genera asistencia técnica y otras funciones para países con el fin de aumentar su calidad de vida.

Esta organización vela por el correcto funcionamiento de las administraciones aduaneras de manera eficiente y eficaz para que estas sean honestas y transparentes.

Cuenta con 195 países miembro; asesoran y analizan a las naciones cuando presentan problemas económicos, además de apoyar a los que están en vía de desarrollo para que sean partícipes en la globalización.

BANCO MUNDIAL
INTERNATIONAL DEVELOPMENT BANK

Asesora a los países cuando se atraviesa por crisis internacionales para saber lidiar con esta, también ofrece financiamiento para la prevención de crisis.

BID
BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

Ofrece financiamiento y asistencia técnica, además de brindar conocimientos sobre soluciones innovadoras. De este también hacen parte el Banco Internacional de Reconstrucción, la Asociación Internacional de Fomento, la Corporación Financiera Internacional, el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

Este promueve el desarrollo económico junto a un mejor calidad de vida mediante la financiación de proyectos generados en América Latina y el Caribe.

International Trade Centre


Brinda asistencia técnica enfocada en el comercio con el fin de fomentar el comercio y así reducir la pobreza.

ICC
INTERNATIONAL COURT OF ARBITRATION

Esta es la Cámara de Comercio más importante que explica el cómo se deben hacer las negociaciones y políticas de cada país promoviendo el comercio y la inversión.

www.uan.edu.co / Calle 58a # 37 - 94 Bogotá - Colombia






Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: Promueve las políticas con el fin de mejorar el bienestar mundial, además de analizar, medir y comparar los datos que reflejan la productividad, el comercio, las inversiones y pronósticos.

Reunión en Suiza donde se habla de todos los temas actuales con participación de los principales líderes económicos, políticos y empresariales.


Instituciones Colombianas relacionadas al Comercio Exterior

El progreso es de todos **Micomercio**


Crea y coordina proyectos y programas que beneficien el desarrollo turístico de Colombia, además de revisar y analizar la normatividad que abarque a su sector.




Anteriormente era llamada "ProExport". Su objetivo general es promover el turismo junto a la inversión extranjera en Colombia. Además, brinda conocimiento de exportaciones e importaciones a las empresas, enseña y brinda información para la identificación de mercados, diseña análisis económicos y de accesibilidad a otros países, entre otros




Es un banco de "segundo piso" que busca fomentar las exportaciones, junto a la productividad y la competitividad, sobre todo de las **Mipymes**, mediante la financiación a proyectos y empresas viables colombianas.




FIDUCOLDEX: Apoya a empresas y personas exportadoras mediante créditos.




Garantiza que las transacciones comerciales se realicen con transparencia y legalidad, es decir, garantiza una seguridad fiscal y protege el orden público económico nacional. Esta entidad es la encargada de la administración de los derechos de aduana y los impuestos que se generan en transacciones de exportación e importación.




Superintendencia de Industria y Comercio: Creada el 3 de diciembre de 1968. Está encargada de la protección de los datos personales y protección de la competencia.



Fondo Nacional de Garantías: Facilita el acceso al crédito para trabajadores independientes, las micro, pequeñas y medianas empresas generándoles garantías.



Controla las actividades marítimas y portuarias.



Es el banco central de Colombia, filtro importante para el reintegro de divisas

9


10



Realiza el control de calidad de medicamentos, alimentos, bebidas, productos cosméticos, entre otros.



Realiza control sanitario, biológico y químico aplicado en agricultura, sanidad animal y vegetal para prevenir riesgos.



Ejecutan políticas y proyectos para un oportuno cumplimiento sobre la disposición y manejo de los recursos naturales y medio ambiente.



Esta entidad se asegura que las licencias, permisos y tramites estén correctos para que no afecten el desarrollo ambiental sostenible de Colombia

Sistema Armonizado (SA)
Usado por más de 200 países, según la OMC, es una nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes. Estos pueden establecer sus propias subclasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase.
Busca la igual identificación de productos en todos los países. Se divide en secciones, que ha su vez se divide en capítulos, cada capítulo en partidas y estas partidas se subdividen en subpartidas.

Clasificación Arancelaria

Es un código numérico regido por el sistema armonizado que permite saber en donde y cómo se clasifica la mercancía, conociendo el valor del IVA, impuesto u arancel que se debe pagar, además de las regulaciones, restricciones y documentos que se deben presentar para su comercialización.

Arancel

Es un impuesto aplicado a las mercancías en aduana para proteger la producción y economía nacional. Debido a este se genera un incremento del precio del producto en el país destino. Cuando se va a realizar una exportación desde Colombia, se debe buscar la cantidad de arancel que se debe pagar para el ingreso de esta en el país destino.

- Tipos de Arancel

Calculado de manera porcentual, este porcentaje es sobre el precio del producto
Ejemplo: Son 100 USD del producto si se cobra un arancel del 10% se pagaría 10 USD de arancel ad-valorem.

Ad-valorem

Calculado por unidad litro, gramo, kilo, etc.

Específico

Combinación del arancel ad-valorem y específico
Ejemplo: Se pide un porcentaje de arancel más 1 centavo por kilo

Mixto

11

12



ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

"Las aranceles proteccionistas a las mercancías producidas en el país son un riesgo en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos." OMC (2005)

Partida Arancelaria
Está regida por el Sistema Armonizado, es un código compuesto por 10 dígitos numéricos que clasifica y describe los distintos tipos y clases de mercancía y lo necesario para su comercialización. Esta partida arancelaria se divide en capítulo, partida y subpartida. Para un mejor entendimiento, elegimos la partida arancelaria del aceite de palma

1511.10.00.00

Capítulo: 15
Partida: 1511
Subpartida Nivel Armonizado: 1511.10
Subpartida Comunidad Andina: 1511.10.00
Subpartida a nivel Colombia: 1511.10.00.00

13 Subpartida a nivel Colombia

Medidas proteccionistas

Aplicadas por los países con el fin de proteger su producción nacional y tener menos competencia. Asegúrese de identificar las que le serán aplicadas según su mercancía y país destino

Arancelarias

- Aranceles: Tienen una cantidad límite de importación de producto.
- Contingentes: El estado ayuda a empresas nacionales para que les sea más fácil vender en el extranjero
- Subvenciones a las empresas nacionales

No arancelarias

- Normas de Origen: Licencias de importación
- Normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias: Estándares de calidad
- Tramitación aduanera

Identificación de la posición arancelaria

Con la información ya vista usted es capaz de identificar la posición arancelaria de sus productos, asegúrese que la descripción de esta sea correcta para no tener inconvenientes a futuro.

14

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Acuerdos Comerciales de Colombia

Los acuerdos comerciales generan lazos comerciales entre países facilitando sus actividades comerciales internacionales mediante beneficios, entre ellos, arancelarios. Los acuerdos vigentes que tiene Colombia son 16, de ellos hacen parte tratados de libre comercio y acuerdos parciales.

Sabía que...

La elección de un país para exportar que esté entre uno de estos acuerdos es de gran ayuda, pues se evitan gastos arancelarios y de impuestos según sea el caso.

Visite la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y encuentre más información sobre estos acuerdos vigentes y de los que se encuentren en negociación www.tlc.gov.co

- Mercosur
- Alianza del Pacífico
- CAN
- Panamá
- Chile
- Caricom
- México
- Triángulo Norte
- Efta
- Canadá
- Estados Unidos
- Unión Europea
- Corea
- Costa Rica
- Cuba
- Venezuela

Elija opciones de países destino a exportar

Para realizar este paso, es necesario que analice los acuerdos comerciales, TLC y demás tratados en los que participe Colombia para así contar con beneficios al momento de exportar, luego, realice un estudio económico de los distintos países elegidos, para así estudiarlos mediante un proceso de

Observación

Comparación

Análisis

de datos entre ellos y al final elegir el que se acomode a sus requerimientos.

Debe averiguar:

- El poder adquisitivo
- Tasa de desempleo
- Inflación que presente en los últimos años
- Flujo de importaciones colombianas.
- Demás información que considere pertinente según sea el caso.

Replene el recuadro una vez realizada la actividad investigativa

Ayúdese de los datos en las siguientes páginas web

<https://datos.bancomundial.org/>
<https://www.trademap.org/index.aspx>

País destino elegido

Luego de realizar el anterior análisis ya debe saber cuál es el país al que exportará sus productos.

Escríbalo a continuación:



Estudio de Mercado

Evalúe la capacidad de su producto, el valor agregado de este, la disponibilidad en el país destino, adaptabilidad, relación calidad-precio y conozca las oportunidades y tendencias en el país y la ciudad donde pretende exportar, como también la calidad, empaque y diseños preferidos por los consumidores; esto generará un mayor éxito de su consumo, y distribución allí.

Ayúdese con fuentes web de agencias, entidades gubernamentales y entidades privadas de los países destino que fomenten el comercio donde haya información de sus mercados. Algunas de ellas pueden ser:

-  **SICEX** Sistema de Comercio Exterior www.sicex.com
-  **PromPerú** www.promperu.gob.pe
-  **ProMéxico** www.promexico.gob.mx
-  **ProChile** www.prochile.gob.cl
-  **El Centro para la Promoción de Importaciones de los países en desarrollo (CBI)** www.cbi.edu
-  **Trade Facilitation Office Canada (TFO Canada)** www.tfocanada.ca
-  **Japan External Trade Organization (JETRO)** www.jetro.go.jp
-  **Australian Trade Commission** www.austrade.gov.au
-  **Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)** www.icex.es

Determine dónde y cómo va a comercializar su producto o servicio

En este apartado, usted debe saber si va a vender su producto o servicio a un negocio o cadena comercial ya existente en el país elegido, o en un punto físico creado por usted. Si va a optar por las primeras opciones, debe contactarse con ellos y ofrecer sus productos o servicios; si por el contrario elige la opción de crear su propio punto físico de venta debe investigar los puntos más convenientes donde debe establecerse.

Registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)

Esta plataforma facilita los procesos de comercio internacional, por ello, le facilitará a usted, futuro exportador Pyme, el proceso exportador, pues allí puede consultar el estado de las operaciones gestionadas en tiempo real, tales operaciones como el certificado de origen y vistos buenos solicitados de manera electrónica

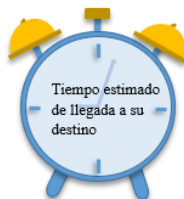


Durante la exportación

Elección del medio de transporte

La correcta elección del medio de transporte es importante por distintos factores, uno de ellos es que su precio puede tener un impacto en el valor final de la mercancía y otro es que dependiendo de la mercancía se debe saber si necesita de un medio de transporte veloz o no.

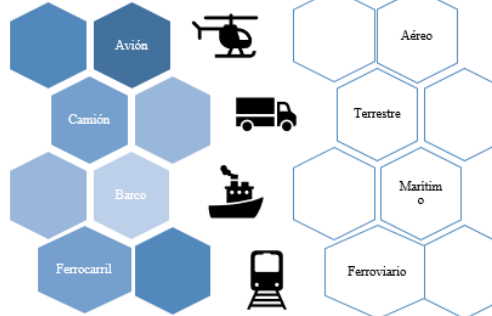
Al momento de elegir usted debe fijarse en algunos aspectos como:



Las características de la mercancía (si necesita refrigeración)

Diferencia entre medio y Modo de transporte

Medio de transporte: Es el vehículo usado para realizar dicho transporte. Avión, camión, barco, ferrocarril.



Características

- Transporte Aéreo: Es el más costoso pero llega rápido al destino.
- Transporte Marítimo: Es más económico que el aéreo, admite mayor variedad de mercancía pero tarda más en llegar al puerto destino.
- Transporte Terrestre: Es el medio de transporte más económico pero tiene restricciones geográficas.



International Commercial Terms (INCOTERMS)

Los Términos Internacionales de Comercio, más conocidos como los Incoterms, Internacional que facilitan las compras y ventas realizadas, pues, estos términos vendedor y del comprador al momento de realizar la venta o compra. Su última Los Incoterms se encuentran clasificados en cuatro grupos que a su vez son

son términos de negociación creados por la Cámara de Comercio de negociación determinan las obligaciones junto a los derechos del actualización fue en el año 2020. cuatro letras, las cuales son **E, F, C y D**

Cualquier Modo de Transporte	INCOTERMS									
	Ex-Works. En Fábrica. (EXW)	El vendedor es responsable de entregar la mercancía está a su disposición, este asume								
Free Carrier. Libre Transportista (FCA)	El vendedor debe entregar la mercancía a comprador en un punto acordado en el									
Carriage Paid To. Transporte Pagado Hasta (CPT)	El vendedor se hace cargo de todos los en el país destino. El riesgo se transmite al									
Carriage and Insurance Paid To. Transporte y Seguros Pagados. (CIP)	El vendedor se hace cargo de todos los valor de la mercancía). El riesgo se transfiere									

21

22

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Cualquier Modo de Transporte	INCOTERMS									
	Delivered at Place. Entregada en lugar (DAP)	El vendedor se hace cargo del transporte que el comprador hace el descargue. La								
Delivered at Place Unloaded. Mercancía entregada y descargada en lugar acordado (DPU)	El vendedor es el encargado de dejar la el país destino. El vendedor asume el pago									
Delivered Duty Paid. Entregada Derechos Pagados. (DDP)	El vendedor debe realizar los trámites del comprador en el lugar acordado para transmiten al comprador en el país destino									
Modo de Transporte Marítimo	Free Alongside Ship. Libre al costado del Buque (FAS)									
	Free on Board. Libre a Bordo del Buque (FOB)	El vendedor entrega la mercancía al país de origen. El transporte principal lo								

23

24



Modo de Transporte Marítimo	INCOTERMS								
	Cost and Freight (CFR)	El vendedor se hace cargo de todos los costos y del transporte principal. El riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía se encuentra en el buque desde el país de origen.							
Cost, Insurance and Freight (CIF)	El vendedor se hace cargo de todos los costos, del transporte principal y el seguro (con cobertura mínima de 110% sobre el valor de la mercancía) hasta que la mercancía llegue al puerto destino. El vendedor asume tramites de importación. El comprador de los tramites de exportación.								

Vendedor

Trámites de exportación

Comprador

Trámites de importación

Recuerde que...

Al elegir el Incoterm, ambas partes deben entenderlo por completo asumiendo sus responsabilidades y deben estar de acuerdo

Estudie e implemente la logística

Un estudio y planeación previa de la logística es necesaria para que la distribución física internacional de la mercancía sea eficiente y exitosa. Además, asegura que la carga llegue en perfecto estado a su destino.

Tenga en cuenta futuro exportador que debe realizar una investigación previa de las regulaciones y normativas que tenga el país destino con respecto al empaque y embalaje como a la paletización y demás.

Por ejemplo, algunos países sólo permiten el ingreso de pallets de madera tratados bajo la norma fitosanitaria NIMF 15.

Empaque y embalaje

- Empaque primario:** Es el que tiene contacto directo con el producto
- Empaque secundario:** Protege al empaque primario
- Empaque terciario:** Agrupa los empaques anteriores para que su distribución, transporte y manipulación sean más fáciles

Al momento de realizar el embalaje se debe pensar en los posibles riesgos a los que se puede enfrentar la mercancía al ser exportada, como riesgo de insectos, rayones, humedad, etc.

Conozca su mercancía, las características de esta y si debe ir refrigerada para que se conserve perfectamente en el trayecto de la exportación. Si es necesario, debe ir en un contenedor refrigerado.

Puedes conocer más sobre ello en una guía práctica creada por la Cámara de Comercio de Bogotá en el siguiente link:

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14382/Gu%C3%ADa%20Pr%C3%A1ctica%20Sistema%20de%20Empaque%20Envase%20Embalaje%20v%20Etiquetas%20para%20una%20Exportaci%C3%B3n%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

También en un manual de empaque y embalaje para exportación creado por ProColombia:

<https://procolombia.co/publicaciones/manual-de-empaque-y-embalaje-para-exportacion>

Ruta de exportación

1 Observe cuales puertos de embarque o aeropuertos de Colombia están más cercanos a usted y cuál puerto de desembarque o aeropuerto del país destino es más cercano al lugar donde se pretende llegar.

2 Averigüe cuales líneas navieras o aerolíneas, según sea el caso, realizan la ruta necesaria, el tiempo de tránsito y los días que realizan estos recorridos.

NOTA

Ayúdese de Perfiles logísticos de exportación creados por ProColombia en el siguiente link:

<https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais>

Plataforma como herramienta de apoyo para buscar empresas proveedoras de servicios logísticos en el siguiente link:

<https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/directorio-de-distribucion-fisica-internacional>



Documentos Soporte

Una vez lista la mercancía debe empezar a preparar los documentos necesarios que se deben presentar al momento de realizar exportaciones e importaciones, pueden cambiar según el país al que se exporte. Para ello, debe observar los documentos que le son necesarios a su mercancía en la página de la DIAN, en el mismo link donde averiguó la partida arancelaria del producto pasos atrás (pág. 13).

Además, realice una búsqueda adicional en la página web de la aduana del país destino junto a la de la Cámara de Comercio del mismo país.

Recuerde guardar copia de los documentos soporte de exportación, pues son necesarios como soporte y para el reintegro de divisas.

Algunos documentos, dependiendo del producto a exportar, pueden ser:



Sabías que... Puedes hacer uso de los simuladores de costos que se encuentran en internet para calcular de manera aproximada la cantidad por la que debes incurrir en transporte y seguro para la exportación de tu mercancía.

Rellene los cubos cuando vaya completando los documentos necesarios para su exportación

- Factura Comercial:** Denominada Commercial Invoice en inglés. Este documento es preferible que sea elaborado en inglés, además, debe ser expedido por el vendedor detallando, de manera clara, los datos del exportador y el importador, la mercancía junto a su valor y cantidades, la moneda en que se realiza la transacción, sistema de pago, INCOTERMS, entre otros.
- Lista de empaque:** Denominada Packing List en inglés. Este documento detalla la mercancía a exportar, es decir, desde su contenido, cantidad, embalaje, pesa, condiciones de transporte y manejo, entre otros.
- Fichas técnicas:** Este documento plasma una descripción específica de las características de la mercancía.

Certificado de Origen: Este certificado es necesario cuando se debe demostrar el origen de la mercancía a exportar, es expedido por entidades oficiales, en el caso de Colombia es ante la DIAN.

En el siguiente link encuentra un instructivo para ello:
<https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Documents/Pasos%20Certificados%20de%20Origen.pdf>

- Documento de transporte:** Por lo general son las transportadoras quienes emiten este documento. Tipos de documentos de transporte:
 - Carta de Porte por Carretera (CMR),** que, como bien lo dice su nombre, es para el modo de transporte terrestre
 - Carta de Porte Ferroviario (CIM)** para transporte ferroviario,
 - Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Lading (BL)** usado en el transporte marítimo
 - Carta de Porte Aéreo o Air Way Bill** para el transporte aéreo.

- Certificado fitosanitario y sanitario:** El primero expedido por el ICA y el segundo por el INVIMA. Estos son realmente necesarios, pues hacen constar la correcta calidad de la mercancía a exportar sin poner en riesgo a las personas y medio ambiente del país destino.

- Declaración de exportación:** Este es el formulario 600 de la DIAN, presentado ante la aduana antes de realizada la exportación para que esta realice el cobro de impuesto, si es el caso. En el siguiente link puede encontrar el formulario para diligenciar: https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/formulariosinstructivos/Formularios/2014/Formulario_600_2014.pdf



Recuerde: Observar con detenimiento las indicaciones de cómo diligenciar los documentos en la parte inferior de los formatos de estos o consultando las páginas web nacionales para no tener inconvenientes innecesarios.

Escoger la moneda de negociación (divisa) para así establecerla en los documentos

Después de la exportación

Reintegro de divisas

Es realizado por el exportador ante los intermediarios cambiarios, bancos y entidades financieras, en un término de seis (6) meses desde el momento en que el exportador recibe las divisas. Al realizar este reintegro, el monto de este debe ser igual al que se plasmó en la declaración de exportación

Exportador Pyme,

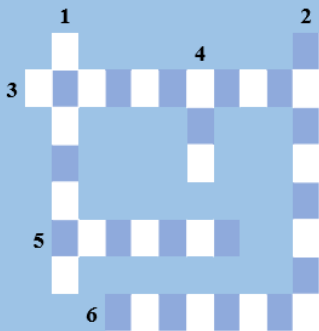
Ha llegado al final de la parte teórica de esta cartilla, espero le haya sido de gran utilidad y sus exportaciones sean exitosas. Ahora, para garantizar y reforzar lo aprendido lo invito a realizar algunas actividades didácticas en las siguientes páginas





Espacio Didáctico

1. Rellene el siguiente crucigrama



- Vertical*
1. Impuesto aplicado a las mercancías en aduana
 2. Permite mayor variedad de mercancías a transportar.
 4. Las siglas de su anterior nombre eran GATT ¿Cuáles son las siglas de su nuevo nombre?

Horizontal

3. ¿Cuál entidad brinda perfiles logísticos de exportación de distintos países?
5. Incoterm donde el vendedor sólo es responsable de entregar la mercancía en sus instalaciones
6. Empaque que tiene contacto directo con el producto



2. Complete el siguiente texto con los conceptos y definiciones correctas.

Hay tres tipos de aranceles, está el arancel _____ que es calculado de manera porcentual, el arancel específico que se calcula por _____ y el arancel mixto que combina los dos anteriores.

3. Mencione 3 medidas de protección NO arancelarias

- _____
- _____
- _____

4. Una las imágenes y conceptos que se relacionan

- | | |
|---|--|
| I. Medio de transporte | a) Facilita la distribución, transporte y manipulación de la mercancía |
| II. Bill of Lading | b) Es el vehículo usado para realizar dicho transporte. |
| III. Commercial Invoice | c)  |
| IV. Incoterm sólo para transporte marítimo | a) Factura Comercial |
| V.  | b) CIF |

5. Ayude a Elizabeth a saber cuál documento debe solicitar para lograr su exportación

Elizabeth es una habitante del municipio del Ariari – Meta, además es dueña de una pequeña empresa dedicada a la producción y creación de bolsos con las hojas de la piña que es producida en su municipio. Sus ventas han sido exitosas a nivel nacional mediante su página web, por ende, ella decide abrir sus puertas al comercio internacional exportando sus productos a un país europeo. Ella estuvo realizando su debida investigación y el país destino le pide demostrar que su producto sí es originario de Colombia para así poder ingresar. ¿Cuál documento o documentos debe solicitar Elizabeth para que sus bolsos logren ingresar a este país europeo?



- Factura comercial
- Certificado de origen
- Fichas técnicas

6. Elija la opción correcta de las dos que se ofrecen a la derecha

• Modo de transporte

Aéreo



• De este también hacen parte el Banco Internacional de Reconstrucción, la Asociación Internacional de Fomento, la Corporación Financiera Internacional, entre otros



7. Realice la sopa de letras

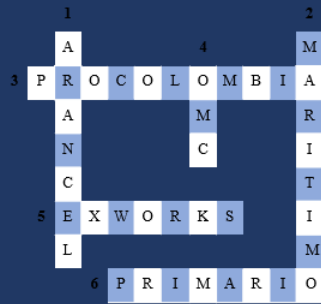
N	A	S	I	C	O	I	O	I	D	S	Y	T
D	S	M	S	O	R	O	I	C	Y	A	R	E
P	I	A	I	N	D	A	E	A	W	S	C	T
U	A	C	C	T	M	S	T	R	Q	I	D	R
D	S	A	E	I	E	B	I	D	R	V	C	O
P	A	A	V	N	T	A	D	S	T	I	S	P
E	N	N	R	G	A	S	C	I	M	D	R	E
N	I	T	E	E	A	A	I	L	A	O	R	D
A	V	N	O	N	U	I	I	G	A	N	R	A
O	I	R	A	T	I	N	A	S	O	O	Z	T
I	P	T	N	E	C	A	T	E	R	L	D	R
F	I	T	O	S	A	N	I	T	A	R	I	O
I	N	C	O	T	E	R	M	S	B	O	F	C

- | | | |
|------------------|-----------------|----------|
| • Carta de porte | • FOB | • INVIMA |
| • Air way | • INCOTERMS | |
| • Divisas | • Contingentes | |
| • Dian | • Zoosanitario | |
| • Logística | • Fitosanitario | |
| • DPU | • ICA | |



Espacio Didáctico RESUELTO

1. Rellene el siguiente crucigrama



- Vertical**
1. Impuesto aplicado a las mercancías en aduana
 2. Permite mayor variedad de mercancías a transportar.
 4. Las siglas de su anterior nombre eran GATT. ¿Cuáles son las siglas de su nuevo nombre?

Horizontal

3. ¿Cuál entidad brinda perfiles logísticos de exportación de distintos países?
5. Incoterm donde el vendedor sólo es responsable de entregar la mercancía en sus instalaciones
6. Empaque que tiene contacto directo con el producto

2. Complete el siguiente texto con los conceptos y definiciones correctas.


Hay tres tipos de aranceles, está el arancel ad valorem que es calculado de manera porcentual, el arancel específico que se calcula por unidades, litros, kilos, etc. y el arancel mixto que combina los dos anteriores.

3. Mencione 3 medidas de protección NO arancelarias correctas.

- _____
- _____
- _____

Opciones: Normas sanitarias, fitosanitarias, zoosanitarias, normas de origen, licencias de importación, estándares de calidad, tramitación aduanera

4. Una las imágenes y conceptos que se relacionan

- | | |
|---|--|
| I. Medio de transporte | a) Facilita la distribución, transporte y manipulación de la mercancía |
| II. Bill of Lading | b) Es el vehículo usado para realizar dicho transporte. |
| III. Commercial Invoice | c) _____ |
| IV. Incoterm sólo para transporte marítimo | a) Factura Comercial |
| V.  | b) CIF |

5. Ayude a Elizabeth a saber cuál documento debe solicitar para lograr su exportación

Elizabeth es una habitante del municipio del Ariari – Meta, además es dueña de una pequeña empresa dedicada a la producción y creación de bolsos con las hojas de la piña que es producida en su municipio. Sus ventas han sido exitosas a nivel nacional mediante su página web, por ende, ella decide abrir sus puertas al comercio internacional exportando sus productos a un país europeo. Ella estuvo realizando su debida investigación y el país destino le pide demostrar que su producto sí es originario de Colombia para así poder ingresar. ¿Cuál documento o documentos debe solicitar Elizabeth para que sus bolsos logren ingresar a este país europeo?



- Factura comercial
- Certificado de origen
- Fichas técnicas

6. Elija la opción correcta de las dos que se ofrecen a la derecha

• Modo de transporte

Aéreo



• De este también hacen parte el Banco Internacional de Reconstrucción, la Asociación Internacional de Fomento, la Corporación Financiera Internacional, entre otros



7. Realice la sopa de letras

N	A	S	I	C	O	I	O	I	D	S	Y	T
D	S	M	S	O	R	O	I	C	Y	A	R	E
P	I	A	I	N	D	A	E	A	W	S	C	T
U	A	C	C	T	M	S	T	R	Q	I	D	R
D	S	A	E	I	E	B	I	D	R	V	C	O
P	A	A	V	N	T	A	D	S	T	I	S	P
E	N	N	R	G	A	S	C	I	M	D	R	E
N	I	T	E	E	A	A	I	L	A	O	R	D
A	V	N	O	N	U	I	I	G	A	N	R	A
O	I	R	A	T	I	N	A	S	O	O	Z	T
I	P	T	N	E	C	A	T	E	R	L	D	R
F	I	T	O	S	A	N	I	T	A	R	I	O
I	N	C	O	T	E	R	M	S	B	O	F	C

- | | | |
|------------------|-----------------|----------|
| • Carta de porte | • FOB | • INVIMA |
| • Air way | • INCOTERMS | |
| • Divisas | • Contingentes | |
| • Dian | • Zoosanitario | |
| • Logística | • Fitosanitario | |
| • DPU | • ICA | |



Referencias Bibliográficas

Centro Europeo de Postgrado [CEUPE]. (2020). Comercio Internacional: Organismos Internacionales. Recuperado de: <https://www.ceupe.com/blog/comercio-internacional-organismos-internacionales.html>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo [UNCTAD]. (2021) *Clasificación Internacional de Medidas no Arancelarias*. Recuperado de: https://unctad.org/es/system/files/official-document/ditctab20122_es.pdf

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia [DIAN]. (2017) *Consultas Arancel: Servicios en línea muisca*. Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

ESAN School of Business. (2015). ¿Qué medio y modo de transporte es el más adecuado para mi empresa? Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/06/que-medio-y-modo-de-transporte-es-el-mas-adecuado-para-mi-empresa/>

Legiscomex. (s/f). Entidades de comercio exterior en Colombia. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/links-interes-colombia-entidades>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (2016). Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-de-apoyo/gestion-juridica/decretos/decreto-390-de-2016.aspx>

41



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MINCIT]. (s/f). Recuperado de: [https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2020.aspx#:~:text=A%20la%20fecha%2C%20Colombia%20cuenta,Europea%20\(2013\)%20y%20Corea%2C](https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2020.aspx#:~:text=A%20la%20fecha%2C%20Colombia%20cuenta,Europea%20(2013)%20y%20Corea%2C)

Organización Mundial de Comercio [OMC]. (2006). Sistema Armonizado. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/sistema_armonizado_s.htm#:~:text=Nomenclatura%20internacional%20establecida%20por%20la,por%20odos%20los%20pa%C3%ADses%20participantes

PROCOLOMBIA. (2018). Programa de Formación Exportadora Trámites de Exportación. Recuperado de: <https://www.grupocex.com/wp-content/uploads/2019/03/Tramites-de-exportacion-1-Marzo-de-2018-.pdf>

PROCOLOMBIA. (2020). Herramientas y servicios para el exportador: Incoterms 2020. Recuperado de: <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>

PROCOLOMBIA. (2020). Ruta Exportadora. Recuperado de: <https://ruta-exportadora.procolombia.co/>

PROCOLOMBIA. (s/f). ¿Cómo funciona la factura comercial?. Recuperado de: <https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-funciona-la-factura-comercial>

42

PROCOLOMBIA. (s/f). ¿Cómo identifico la posición arancelaria? ¿Cómo identifico la posición arancelaria? Recuperado de: <https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-identifico-la-posicion-arancelaria>

Ventanilla Única de Comercio Exterior [VUCE]. (2020). ¿Qué es la VUCE?. Recuperado de: <https://vuce.gov.co/vuce/que-es-la-vuce#:~:text=La%20Ventanilla%20%20C3%9Anica%20de%20Comercio,Turismo%2C%20con%20el%20fin%20de%20vuce#:~:text=La%20Ventanilla%20%20C3%9Anica%20de%20Comercio,Turismo%2C%20con%20el%20fin%20de>

43



44



VIGILADA MINEDUCACIÓN