

NEGOCIACION INTERNACIONAL

Por: Alexander Eslava S.
SENA
Gestión Comercial y Mercadeo

La venta de sus productos y de manera rentable en los mercados internacionales, es su objetivo primordial. Probablemente las utilidades no se obtengan desde el primer negocio, pero usted tendrá que determinar hasta dónde y durante cuánto tiempo está dispuesto a arriesgar su capital. Debe analizar, además, todos los riesgos implícitos del negocio de exportación y establecer cómo los controlará. En este capítulo, presentamos un sencillo modelo de análisis de riesgo que le permitirá definir sus estrategias para reducirlos.

Los mecanismos más usuales para ubicar clientes en el exterior son: la revisión de listas de contactos de entidades especializadas como Cámaras de Comercio, Ministerio de Comercio Exterior, Embajadas y Corporación Colombia Internacional, asistencia a ferias internacionales especializadas en calidad de visitante o de expositor y la consulta a través de la Internet .

Al momento de iniciar las negociaciones, usted ya ha definido el país al cual quiere enviar sus productos y el perfil de sus consumidores, pero es necesario que también conozca algo de las costumbres y de la cultura de esos países. Las guías preparadas por Proexport y los análisis realizados por las escuelas de negocios internacionales, lo pueden orientar.

El conocimiento de la cultura del país de su cliente, le permitirá establecer vínculos más estrechos y duraderos. En los negocios internacionales la relación personal vale mucho y usted deberá encontrar un comprador, distribuidor o intermediario con el cual se sienta cómodo y seguro.

Conseguir el primer negocio puede resultar relativamente sencillo. Su reto es mantenerlo a largo plazo.

Es importante que antes de iniciar las negociaciones, establezca con precisión las cantidades que podrá ofrecer y la frecuencia en los despachos. Ello determinará, entre otros, el tipo de cliente que debe buscar en el exterior. Si sus cantidades son pequeñas, es probable que un mayorista no esté interesado en su producto, o que usted debe unirse a otros exportadores para ampliar la gama de productos a ofrecer.

VARIABLE	JAPÓN	M. ORIENTE	ANGLOAMÉRICA	FRANCIA	LATINOAMÉRICA
Filosofía del proceso negociador	Integrativo	Personal	Costo-beneficio Integrativo	Debatir, confrontar	Regatear
Concepción de contraparte	Colega, cortesía amistosa	Amigos	Impersonal	Contrincante	Amigos mejor que enemigos
Perspectiva temporal	Largo plazo	Corto negocio, larga relación	Un negocio, mediano plazo	Mediano	Corto plazo
Base de la confianza	Antecedentes gradual, experiencia	Amistad personal	Legal, experiencia	Lenta, según hechos	Amistad, intuición legal
Toma de riesgos	Aversos al riesgo	Altos	Medianos, calculados	Conservador	Altos
Quiénes negocian	Subalternos	Los de más status	Los jefes y los que más saben	Jefe sólo	Jefe sólo
Toma de decisiones	En grupo por consenso	Individual, consultada	Individual, el jefe	Individual centralizada	Individual, centralizada
Formalidad	Alto protocolo, apellidos	Importante. Magnificencias	Informalidad en el trato	Buenas maneras	Informalidad personal
Negociaciones informales	Esenciales <i>tatamae jonne</i>	Informales aún en mesa de negociación	Algunas programadas	Poco común	Frecuentes

Prenegociaciones	Extensas nemawshi	Secretas	Técnicas	Poco común	Muy poco común
Apertura	Razonable, petición	Según la otra persona: alta	Razonable	Alta con argumentos	Alta demanda
Argumentación	Información, detallados	Mezclada y personal	Utilitaria muy concreta	Retórica, discusión	General, vaga, personal
Emocionalidad	Baja, vergüenza	Alta	Baja, frialdad	Alta, convencer	Alta, orgullo
Tácticas de poder	Evitan, sutil, conciliar	Amigable, ideológica	Litigio, uso del poder real	Contestación abierta	Fuerte, todo o nada
Nivel de discusión	Concreto, detalles	Vaguedad, casual	Concretos	Preciso, no concreto	General, vago
Tiempo en la negociación	Policrónicos, circularidad	Policrónico, social-casual	Monocrónico, segmentado	Puntuales, segmentados	Impacientes, policrónicos
Tipo de acuerdo	Acta reunión, caballeros	Verbales, honor	Escritos por abogados	Escritos, detallados	Palabra y escrito legal

Prepárese para la negociación y, antes de iniciarla, sepa con exactitud qué es lo que va a ofrecer. El regateo es propio de las culturas latinoamericanas pero no es usual entre los europeos, los norteamericanos, ni entre los japoneses. Si usted exige, inicialmente, un precio muy alto, para luego terminar dejándolo en la mitad, su imagen para el comprador será la de un comerciante falto de seriedad.

ANÁLISIS DE RIESGOS

Su principal reto como exportador es mantener sus contratos en el exterior, mediante el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Para ello, usted debe generar mecanismos que le permitan enfrentar imprevistos de manera oportuna. Si bien la contratación de un seguro le permite mitigar las pérdidas económicas inmediatas, ello no le garantiza el cumplimiento de sus contratos. En este sentido, el concepto que debe subyacer es el de *administración del riesgo* y por tanto es fundamental comprender que el riesgo no es perder la mercancía sino perder los contratos y los esfuerzos realizados para su consecución. Usted puede hacer un gran esfuerzo para participar en una feria en el exterior o para contactar directamente a sus clientes, pero si no logra cumplir con lo acordado, los recursos invertidos se perderán. Aun cuando a usted le repongan los costos de un embarque, estos no lo resarcen de los perjuicios derivados por el incumplimiento.

Recuerde que la mayoría de los eventos son previsibles y por tanto controlables. Un análisis cuidadoso de los riesgos a los que se verá sometida su carga le permitirá prevenirlos (autoseguro), ocasionando un menor costo del seguro y mejorando, por tanto, su competitividad. Si usted quiere asegurar algo que estaba en sus manos prevenir, le cobrarán primas sumamente elevadas.

Las exportaciones están sometidas a múltiples riesgos durante su tránsito: robos, saqueos y daños, son algunos.

Además de cumplir con las recomendaciones acerca de conservación de la carga en cuanto a empaques y embalajes, hay otras acciones que le pueden ayudar tales como fraccionar sus embarques, de manera que si uno se pierde, el contrato de todas maneras pueda cumplirse. Resulta útil ubicar, de antemano, a los productores que puedan ayudarlo a suplir los faltantes.

Exija siempre documentos de transporte "no observados", es decir, asegúrese de que el transportador no ha puesto observaciones tales como "recibido en mal estado". Busque que el transportador se responsabilice por la carga.

En el transporte, el riesgo debe ser transferido de manera clara y fácilmente demostrable. Por ejemplo, cuando prepare sus listas de empaque no diga 18 canecas, sino 18 canecas de 200 Kg. de mora cada una. Si Usted acepta que declaren 18 canecas, el transportador puede entregar 18 canecas vacías y aún así, haber cumplido con el mandato recibido.

Todos los contratos de transporte llevan implícito un seguro. Un análisis cuidadoso de la "letra menuda" del contrato, le permitirá conocer hasta qué punto el seguro incluido en el contrato de transporte compensará las pérdidas ocasionadas en el siniestro.

Para establecer los riesgos que deben asegurarse, Usted debe determinar hasta qué punto está dispuesto a asumir las pérdidas y a partir de qué nivel éstas no son admisibles.

INCOTERMS

Para establecer las responsabilidades y obligaciones del comprador y del vendedor en una compraventa internacional, en cuanto tiene que ver con el suministro de la mercancía, las licencias, las autorizaciones y las formalidades aduaneras en los países de origen y destino, la Cámara de Comercio Internacional ha desarrollado los INCOTERMS. Ellos describen los contratos de compraventa más usuales en comercio internacional.

Los INCOTERMS constituyen un conjunto de reglas que establecen en forma clara y sencilla las obligaciones del comprador y del vendedor en una compraventa internacional y el momento en que se produce la transferencia de riesgos entre las partes.

Los INCOTERMS definen trece tipos de contratos diferentes, que pueden modificarse parcialmente para cada negociación, mediante el uso de cláusulas adicionales. Son revisados periódicamente para adaptarse a los cambios en los usos comerciales, técnicas y avances tecnológicos. La última revisión se hizo en el año 2000.

Para facilitar su comprensión, éstos se dividen en cuatro grupos:

- **Grupo E:** (EX WORKS) El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en su propio establecimiento.
- **Grupo F:** (FCA, FAS y FOB): El vendedor entrega las mercancías a un transportador designado por el comprador, sin asumir los costos de fletes y/o seguros .
- **Grupo C:** (CFR, CIF, CPT y CIP): El vendedor contrata y paga el transporte hasta un destino designado, sin asumir los riesgos inherentes al transporte.
- **Grupo D:** (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP): El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino designado.

GRUPO E

EXW: EN FÁBRICA / EX WORKS

El vendedor se obliga a ubicar la mercancía a disposición del comprador en su propio establecimiento o en otro lugar convenido (fábrica, taller, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación, ni efectuar la carga en el vehículo receptor, concluyendo sus obligaciones comerciales en la puerta de la fábrica. El comprador asume todos los gastos y riesgos desde cuando la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido, debidamente empacada y embalada.

Este es el único INCOTERM en el que los trámites aduaneros de exportación en el país de origen corren por cuenta del comprador, pero el vendedor debe proveer los documentos necesarios para ello.

Existe la modalidad EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía cargada en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.

Términos "F" o "Free"

FCA: FREE CARRIER / LIBRE TRANSPORTISTA - Ciudad o lugar convenido de entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y entrega la mercancía al transportador internacional contratado por el comprador. En esta modalidad, el vendedor asume las obligaciones aduaneras y de carga y descarga de la mercancía en el lugar del embarque y su responsabilidad llega hasta la puerta del avión o del camión. Este INCOTERM puede emplearse en cualquier modo de transporte. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo, FCA Aeropuerto El Dorado (Bogotá).

FAS: FREE ALONGSIDE SHIP / FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE - Puerto de carga convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor entrega la mercancía al costado del buque en el puerto de embarque convenido y hasta allí llegan sus responsabilidades. El comprador asume todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde este momento hasta recibirla. Esta modalidad exige al vendedor realizar los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y sólo aplica en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía por ejemplo, FAS Buenaventura (Colombia).

FOB: FREE ON BOARD / FRANCO A BORDO - Puerto de carga convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, y carga la mercancía en el buque contratado por el comprador en el puerto de embarque convenido. En esta modalidad, el vendedor asume las obligaciones aduaneras y de carga de la mercancía en el lugar del embarque. Su responsabilidad llega hasta haber sobrepasado la borda del buque. Este INCOTERM se utiliza para negociaciones que involucran transporte marítimo, fluvial o lacustre. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o del lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo, FOB Buenaventura.

Grupo C o "Costs"

CFR: COST AND FREIGHT / COSTE Y FLETE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y asume el flete y costos necesarios para que la mercancía llegue al puerto de destino convenido, sin incluir el pago de los seguros. El comprador asume el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía ha traspasado la borda del buque. Igualmente, corren por cuenta del comprador los gastos de descarga en el puerto de destino. Este INCOTERM debe ir seguido del nombre del puerto de destino escogido y sólo puede usarse en transporte marítimo; por ejemplo CFR Miami.

CIF: COST, INSURANCE AND FREIGHT / COSTE SEGURO Y FLETE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y contrata y paga el flete y el seguro hasta el puerto de destino convenido. Este seguro es de "cobertura mínima" y, en caso de pérdida o deterioro de la mercancía, es el comprador, como asegurado, quién reclamará directamente a la compañía aseguradora. Este INCOTERM sólo puede usarse para transporte marítimo, fluvial o lacustre y debe ir seguido del nombre del puerto de destino convenido; por ejemplo, CIF Rotterdam.

CPT: CARRIAGE PAID TO / TRANSPORTE PAGADO HASTA - Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y asume el flete, los gastos de exportación, el despacho aduanero y todos los costos necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, excepto los gastos del seguro. De esta manera, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, los gastos de descarga en el lugar de destino así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportador internacional, corren por cuenta del comprador. El término CPT debe acompañarse del nombre del puerto de destino elegido y puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal; por ejemplo CPT Miami.

CIP: CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA - Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor paga los costos y fletes de transporte necesarios para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, contrata el seguro con cobertura mínima y paga la prima correspondiente para cubrir la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El comprador asume el riesgo desde que la mercancía es entregada al transportador, aunque cualquier pérdida o deterioro de la mercancía es asumida por la aseguradora. Este INCOTERM debe ir seguido del nombre del puerto de destino elegido y puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal; por ejemplo CPT Barcelona.

Grupo "D" o "Delivered"

DAF: DELIVER AT FRONTIER / ENTREGA EN FRONTERA – Lugar convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el punto y lugar convenidos de la frontera. Esta INCOTERM se usa para transporte terrestre, ferrocarril y carretera, porque si la entrega es en puerto, muelle o a bordo del buque deben usarse los términos DES o DEQ.

DES: DELIVERED EX SHIP / ENTREGA SOBRE BUQUE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen y entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de destino convenido, sin realizar los trámites de nacionalización en el país de destino. El vendedor asume los costos y riesgos de transportar la mercancía hasta el puerto de destino (buque atracado y listo para descarga), pero no de la descarga. Este INCOTERM se usa para transporte marítimo, fluvial o multimodal, si su último modo de transporte sea marítimo o fluvial. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo DES Kobe (Japón).

DEQ: DELIVERED EX QUAY / ENTREGADA EN MUELLE - Puerto de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el puerto de destino convenido, realizando la descarga, los trámites de nacionalización y el pago de los aranceles, derechos y gravámenes de importación en el país de destino. El vendedor asume los costos y riesgos de transportar la mercancía hasta el puerto de destino incluyendo la descarga en el muelle de destino. Esta modalidad de INCOTERM suele usarse para transporte marítimo, fluvial o multimodal si su último modo de transporte sea marítimo o fluvial. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo DEQ Barcelona (España). No se recomienda el uso de este término cuando el vendedor no pueda obtener una licencia de importación en el país comprador. Si las partes acuerdan que será el comprador quien se ocupe de la nacionalización y el pago de los derechos arancelarios, se pactará "DEQ (*duty unpaid*)". Igualmente, el término DEQ puede ser complementado y aclarado con términos como "DEQ, VAT *not included*", o sea, DEQ, Iva no incluido.

DDU: DELIVERED DUTY UNPAID / ENTREGA DERECHOS NO PAGADOS – Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el puerto de destino una vez realizados los trámites de nacionalización en el país de destino, pero sin pagar los aranceles, derechos y gravámenes de importación. El término DDU puede utilizarse en cualquier medio de transporte. Este término debe ir acompañado por el nombre de la ciudad o lugar convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo DDU Madrid (España).

DDP: DELIVERED DUTY PAID / ENTREGA DERECHOS PAGADOS - Lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía

El vendedor realiza los trámites aduaneros y de exportación en el país de origen, paga los fletes y seguros y entrega la mercancía en el punto de destino acordado, una vez realizados los trámites de nacionalización y pago de aranceles, derechos y gravámenes de importación. El vendedor corre con todos los gastos y riesgos hasta el momento de la entrega de la mercancía, incluyendo el transporte desde el puerto en el país de destino hasta el lugar convenido con el comprador. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido y debe ir acompañado con el nombre del lugar de destino elegido; por ejemplo DDP Bodega XLT - Beirut (Líbano).

COTIZACIONES Y FORMAS DE PAGO

Una vez se realiza un acuerdo con el vendedor sobre el producto, el precio, la marca, el empaque, el lugar y forma de entrega del producto, el tipo de contrato (INCOTERM) y la forma de pago, el exportador debe elaborar y enviar al cliente una Factura Proforma o COTIZACIÓN INTERNACIONAL, con el objeto de oficializar la negociación.

En la cotización internacional debe consignarse la siguiente información:

- **Identificación del comprador y del vendedor**
- **Ubicación del comprador y del vendedor**
- **Validez de la cotización**
- **Cantidades y precio unitario del producto a exportar**
- **Valor total de la negociación**
- **Lugar y fecha de entrega**

Recuerde que siempre debe cotizar precios incluyendo el INCOTERM, seguido del nombre del sitio de entrega convenido y de la moneda de negociación. Si usted cotiza FOB Buenaventura o FOB Cartagena, su precio será distinto, ya que el valor de transporte interno y los seguros varían de acuerdo con cada trayecto.

El importador en el exterior debe confirmar al exportador colombiano la compra de la mercancía aceptando las condiciones de la negociación y la forma de pago.

Las formas de pago más comunes en las negociaciones internacionales son:

- **Giro Directo:** éste consiste en un giro bancario que puede pactarse anticipadamente, contra entrega de la mercancía o a plazos definidos con el cliente. Para los casos en que el exportador otorgue crédito directo a su cliente, se exigen pólizas de seguros que garanticen el pago. Sobre este particular se tratará más adelante.

- **Carta de Crédito o Crédito Documentario:** es pagadera contra la presentación de los documentos que prueben el embarque. El importador a través de un banco (banco emisor), abre una Carta de Crédito para ser reclamada por el exportador en un banco en Colombia (banco corresponsal). Si la carta de Crédito es "Avisada", implica que el banco corresponsal no le pagará al exportador hasta tanto reciba el pago del banco emisor. Si la Carta de Crédito es "Confirmada" implica que el banco corresponsal le pagará al exportador independientemente del recibo del pago por parte del banco emisor. Esta última modalidad es la más costosa para el cliente, pero la más segura para el exportador.

Las Cartas de Crédito pueden ser:

- **A la vista:** pago contra la presentación de los documentos
- **A plazos:** caso en el cual el banco corresponsal emite un Título Valor
- **Negociable** (Carta de Crédito de Aceptación)

Recuerde que los documentos para hacer efectivo el pago de la carta de Crédito, deben estar **TOTALMENTE** de acuerdo con lo exigido por el comprador. Si ello no es así, se presentarán discrepancias y el pago se retrasará.

- **Letras avaladas por un banco:** El exportador, a través de un banco, envía los documentos requeridos para la nacionalización del embarque en el país de destino y éste se los entrega al comprador contra la firma de una Letra que también es avalada por el banco.

El exportador tiene libertad para fijar los plazos que va a conceder al importador para el pago de la mercancía. En caso que este plazo sea mayor a los 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración y que la transacción supere la suma de diez mil dólares de Estados Unidos de América (US\$10.000), deberá informarlo al Banco de la República.

Así mismo, el exportador puede establecer negociaciones condicionadas a pagos anticipados por futuras exportaciones, pero teniendo en cuenta que, dentro de los cuatro (4) meses contados a partir de la fecha de ingreso de las divisas a través del intermediario financiero, deberá realizar la exportación de los bienes. Si el plazo es superior a cuatro meses, el anticipo constituye una operación de endeudamiento externo y debe registrarse ante el Banco de la República.

Cada una de las formas de pago implica costos tanto para el exportador como para el importador y todas tienen tarifas mínimas. Consulte con su banco.

REINTEGRO DE LAS DIVISAS Y RÉGIMEN CAMBIARIO

Para hacer efectivo el pago de la exportación, el exportador tiene la obligación de reintegrar, dentro de los seis meses siguientes a la recepción de las mismas, la totalidad de las divisas obtenidas por la venta de sus mercancías. Esta operación se puede realizar a través de una cuenta de compensación en el exterior, registrada ante el Banco de la República, o a través de los intermediarios financieros debidamente autorizados.

Los exportadores deberán diligenciar la Declaración de Cambio por exportación de bienes al momento de reintegrar las divisas, bien sea a través de su consignación en cuentas corrientes de consignación en el exterior o a través de su venta a los intermediarios del mercado cambiario.

**El régimen cambiario se modifica con alguna frecuencia.
Asesórese con su banco.**

SEGUROS

SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

Actualmente SEGUREXPO y CREDISEGUROS ofrecen pólizas para garantizar los pagos al exportador, cuando éste ha otorgado crédito directo al importador. Este mecanismo reemplaza la carta de crédito y su costo es menor. El seguro de crédito es una herramienta de protección frente al riesgo de no pago de sus ventas. Adicionalmente, permite que los créditos amparados bajo la póliza, sirvan como garantía para operaciones de descuento o "factoring", mejorando, en esta forma, la liquidez del exportador.

Coberturas

El Seguro de Crédito a la Exportación lo cubre contra el riesgo de no pago en los plazos convenidos con su cliente en el exterior, de exportaciones negociadas bajo la modalidad de crédito directo en los siguientes casos:

- **Insolvencia:** quiebra, suspensión de pagos o inexistencia de activos
- **Mora prolongada:** el crédito ha tenido un vencimiento igual o superior a seis meses.

Riesgos políticos y extraordinarios:

- **Circunstancias políticas** o alteraciones económicas de carácter general en el país del deudor o medidas administrativas o legislativas adoptadas por el gobierno del país deudor, que impidan o demoren el giro o transferencia de divisas al exterior, a pesar de que éste hubiera efectuado el pago de sus obligaciones en un banco o en una cuenta oficial dentro de su país.
- **Moratoria en los pagos** al exterior establecida con carácter general en el país del deudor.
- **Guerra civil o internacional**, rebelión o insurrección militar, movimientos subversivos, terrorismo o en general, conmociones populares o de cualquier clase que tengan lugar fuera del territorio colombiano, que impidan el pago de los costos o de los créditos asegurados.
- **Imposibilidad para ejecutar el contrato** por parte del asegurado o para recibir el pago de un crédito como consecuencia directa exclusiva de medidas gubernamentales expresas del país del deudor o del país de tránsito de las mercancías tales como confiscación, expropiación o nacionalización.
- **Imposibilidad de concluir el contrato** por parte del asegurado o recibir el pago del crédito por hechos atribuibles al comprador cuando éste sea un ente público del orden nacional o territorial o un organismo público extranjero o un ente privado cuya obligación haya sido garantizada por un gobierno o una entidad pública.
- **Sucesos de carácter catastrófico** ocurridos fuera del territorio colombiano tales como terremotos, maremotos, erupciones volcánicas o cualesquiera otras convulsiones de la naturaleza que impidan el pago de los costos o de los créditos asegurados.

- **Las pérdidas originadas** en la imposibilidad del asegurado para obtener el pago de los costos o de los créditos asegurados por causa de radiaciones nucleares, contaminación radioactiva o de cualquier otro tipo.

CONDICIONES GENERALES

La indemnización recibida será del 90% del valor de la factura asegurada, del 90% de los gastos de abogados y el 90% de los gastos de reventa, reimportación o reexportación del producto cuando éste sea devuelto en forma total o parcial. Sin embargo, el exportador puede asumir una mayor proporción del riesgo, disminuyendo así el costo de la prima. El límite de la indemnización es 25 veces el valor de la prima devengada y pagada. Existe adicionalmente la denominada franquicia, establecida en US\$3.000 y que corresponde al monto que, inexorablemente, deberá asumir el asegurado, cuando la indemnización final, sin aplicación del deducible, resulte inferior a dicho valor. Este límite nos indica que los créditos asegurados deben ser por montos elevados.

Costos

Los costos de la prima dependerán: del tipo de bien o servicio exportado, del período de manufactura (preembarque), de los plazos de pago concedidos (máximo 180 días), de los países de destino, del sector de comercio, del número de compradores y del volumen exportado. Usted debe hacer su presupuesto de ventas al exterior, por ejemplo, para un año, con todos los detalles de los clientes, con el fin de que le puedan cotizar su prima, que oscilará entre 0,4% y 2%. La prima mínima es de US\$1.500 + IVA.

Requisitos para acceder al seguro

El exportador debe realizar un Depósito de Prima en caso de que la modalidad sea de reporte y pago mensual, o cancelar el valor de una Prima única. Simultáneamente, deberá pagar el valor de los estudios de clasificación crediticia de sus clientes en el exterior realizados por una agencia de información de reconocida trayectoria. Para obtener dichos servicios, en Colombia puede contactar a Informa Colombia S.A., Byington Colombia S.A. o a Informes Veritas de Colombia S.A., entre otros. Estos estudios demoran unos treinta días y tienen un costo aproximado de USD90 por cliente.

El exportador debe, en lo posible, adjuntar los siguientes documentos de su cliente en el exterior:

- Dos (2) referencias bancarias y dos (2) referencias comerciales.
- Informes financieros auditados de los dos (2) últimos años.

Es importante saber que por los altos riesgos que representan, los créditos concedidos a compradores de algunos países, no son asegurable. Entre ellos se encuentran Venezuela, Argentina y Cuba por riesgos políticos y Japón, por las dificultades para obtener información de los clientes.

INCENTIVOS

El Plan Vallejo

Es un instrumento de apoyo a las exportaciones colombianas mediante el cual las personas naturales o jurídicas que tengan carácter de empresarios, productores, exportadores o comercializadores, pueden solicitar autorización a la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior para introducir al país los insumos, materias primas, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos, bajo un régimen especial con exención total o parcial de derechos e impuestos, para ser utilizados en la producción de bienes o servicios destinados, prioritariamente, a su venta en el exterior. El Plan Vallejo se encuentra reglamentado por el Decreto Ley 444 de 1967 y la Resolución 1860 de 1999.

Los programas que maneja el Plan Vallejo son los siguientes:

- Materias Primas e Insumos
- Bienes de Capital y Repuestos
- Reposición de Materias primas

Materias primas e Insumos. : Artículos 172 y 173 B Decreto Ley 444/67

Se entiende por materias primas e insumos los destinados a la mezcla, combinación, manufactura, procesamiento o ensamble; materiales auxiliares o material utilizado en el empaque o envase del producto final o en la producción de dichos empaques o envases y los utilizados en reparación o reconstrucción.

Las importaciones de materias primas e insumos realizadas por el programa Plan Vallejo están exentas de: depósito previo; licencia de importación; gravámenes arancelarios; impuesto a las ventas y demás impuestos o contribuciones que se perciban con motivo de la importación. Es decir, la exención es total, previa presentación de las garantías de cumplimiento.

Existen tres tipos de operaciones de materias primas e insumos:

- **Operaciones según el artículo 172, Decreto Ley 444 de 1967.**

Importaciones de materias primas e insumos destinados en forma exclusiva y en su totalidad a la producción de bienes destinados a la exportación o que vayan a ser utilizados en su totalidad por terceras personas en la producción de bienes de exportación.

- **Operaciones de Maquila:**

Esta operación se caracteriza porque, en su totalidad, las materias primas e insumos son suministrados por el contratante extranjero de manera que, aunque se utilicen para la producción de bienes para la exportación, las materias primas e insumos tienen el carácter de no reembolsables.

- **Operaciones según artículo 173, Decreto Ley 444 de 1967**

Importación de materias primas e insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial, siempre y cuando la importación de dicho producto final, si llegare a realizarse, se encuentre exenta de gravámenes arancelarios. La cantidad que se exporte debe ser como mínimo del 60% del total de la producción que se realizó con la materia prima importada y además el valor de la exportación debe ser, como mínimo, igual al valor de la importación.

Las personas naturales o jurídicas interesadas en acceder a un programa Plan Vallejo de Materias primas, deberán cumplir las siguientes condiciones:

- **Tener el carácter de empresarios productores,** exportadores, comerciantes, entidades sin ánimo de lucro o cualquier otra forma de asociación empresarial reconocida por la ley. Las sociedades de comercialización internacional deben estar inscritas como C.I. ante el Ministerio de Comercio Exterior.
- **No presentar incumplimiento por obligaciones** adquiridas en desarrollo de un programa Plan Vallejo al momento de presentar la solicitud correspondiente.
- **Estar inscritos** en el Registro Nacional de Exportadores.

Documentos requeridos:

- **Formato de solicitud diligenciado** y suscrito por el representante legal y un economista con matrícula profesional vigente.
- **Certificado de existencia** y representación legal. Para el caso de personas naturales, es necesaria la matrícula mercantil. Estos documentos deben haber sido expedidos dentro de los treinta días anteriores a la fecha de radicación de la solicitud.
- **Balance general y estado de pérdidas y ganancias** a diciembre 31 del año inmediatamente anterior a la fecha de la presentación de la solicitud, suscrito por el representante legal y el revisor fiscal o contador público, en caso de personas jurídicas y suscrito por el solicitante y contador público, en caso de personas naturales.
- **Para importaciones no reembolsables** se debe justificar la circunstancia del no reembolso, indicando cantidades, descripción de las materias primas, monto en dólares y período durante el cual se realizará dicha operación.
- **En el caso de operaciones indirectas** deberá aportarse carta de compromiso del exportador, en la cual conste la responsabilidad que éste asume en la demostración de los respectivos compromisos de exportación y/o los contratos de suministro entre el importador y el productor.

ZONAS FRANCAS

Son un área dentro del territorio nacional que goza de un régimen aduanero y fiscal especiales y que tiene el propósito de fomentar la industrialización de bienes y la prestación de servicios orientados principalmente a los mercados externos y, de manera subsidiaria, al mercado nacional. Para las operaciones con el resto del mundo las zonas francas se reconocen como parte del territorio nacional, mientras que para las operaciones de comercio con el país se toman como territorio extranjero.

Han sido concebidas como un instrumento de promoción del comercio exterior que tiene como objetivos la generación de empleo y divisas, la transferencia de tecnología, la atracción de inversión, la mejor utilización de los recursos productivos disponibles para servir de polos de desarrollo en las regiones donde se ubican.

En Colombia existen tres clases de zonas francas:

- **Industrial de bienes y servicios:** para promover y desarrollar el proceso de industrialización y la prestación de servicios destinados principalmente a los mercados externos.
- **Industriales de servicios turísticos:** para estimular la prestación de servicios turísticos, destinados al turismo extranjero receptivo y, de forma subsidiaria, al turismo nacional.
- **Transitorias de carácter comercial y de servicios:** que son áreas delimitadas dentro del territorio nacional donde se celebran ferias, exposiciones, congresos y seminarios de carácter internacional que revistan importancia para la economía y el comercio internacional.

Usuarios de zonas francas

Las zonas francas son administradas y dirigidas por sociedades de carácter privado denominadas usuario operador, responsables de verificar el cumplimiento de las normas de comercio exterior. Las empresas que se instalan en una zona franca se denominan usuarios y se clasifican de acuerdo con la actividad que desarrollan:

- **Usuario de Bienes industriales** que se encarga de producir, fabricar, transformar o ensamblar bienes en una Zona Franca y destinarlos prioritariamente a los mercados externos.
- **Usuario de Servicios**, el cual se constituye para prestar servicios en una Zona Franca y destinarlos, prioritariamente, a los mercados externos.

- **Usuario Comercial**, persona jurídica que se constituye para prestar servicios de almacenamiento, conservación, manipulación, distribución, empaque, reempaque, clasificación o limpieza de bienes destinados a los mercados externos o al mercado nacional.
- **Usuario administrador**, para las zonas transitorias existen entidades administradoras del área para la cual se solicita la declaratoria, con capacidad legal para organizar eventos de carácter internacional, así como para desarrollar actividades de promoción, dirección, y administración del área.
- **Expositor**, es un usuario de las zonas francas transitorias que con ocasión de la celebración de un evento de carácter internacional realiza un contrato con el usuario administrador en calidad de expositor.
- La **persona jurídica** que adelanta las obras de urbanización, construcción e infraestructura de servicios y edificaciones como también las empresas de servicios de apoyo tales como restaurantes, cafeterías, hoteles, servicios de vigilancia, de aseo y mantenimiento, de salud, guarderías, de transporte, no son considerados usuarios de las Zonas Francas y por tanto no gozan de los beneficios que otorga el régimen franco.

Operaciones en zonas francas

- Los bienes que los usuarios introduzcan a las zonas francas se considerarán ubicados fuera del territorio nacional para efectos de los impuestos aplicables a las importaciones y a las exportaciones, por lo tanto no requieren trámites de nacionalización.
- Para efectos de las normas de origen, se considerarán exportación la venta y salida a mercados externos de los bienes producidos, transformados, elaborados o almacenados por los usuarios industriales y comerciales o también la prestación de servicios a mercados externos.
- Para efectos tributarios, se considera exportación definitiva el envío desde el resto del territorio nacional a un usuario de la zona franca, de bienes nacionales o en libre disposición, siempre y cuando sean efectivamente recibidos por el usuario.

- Los bienes que se encuentren en el resto del territorio nacional bajo algún régimen de importación suspensivo de tributos aduaneros, podrán finalizar dicha modalidad reexportándolos a un usuario de zona franca, cuando se trate de importaciones temporales de corto y de largo plazo de bienes de capital, y del Plan Vallejo.
- Con el objeto de realizar parte del proceso industrial en el resto del territorio nacional, el usuario operador podrá autorizar la salida temporal de materias primas e insumos desde la zona franca y hasta por 6 meses.
- El usuario operador y la Administración de Impuestos y Aduanas podrán autorizar la salida, con fines de exhibición, de los bienes producidos por un usuario industrial en zona franca, con destino a una zona franca transitoria.
- El usuario operador podrá autorizar la salida temporal, desde la zona franca a cualquier sitio en el resto del territorio nacional y hasta por un término máximo de 3 meses, de aquella maquinaria o equipo que requiera revisión, mantenimiento o reparación.
- Con autorización de la Administración de Impuestos y Aduanas y/o del usuario operador, los usuarios pueden efectuar compraventas de bienes o trasladar dichos bienes a otro usuario, aún de otra zona franca, para que se encargue de la totalidad o de una parte de los procesos de producción, transformación o ensamble.
- La exención del impuesto de renta para los usuarios industriales se realiza sobre sus ingresos obtenidos por las ventas anuales a mercados extranjeros.

Régimen de incentivos de las zonas francas

Los bienes introducidos en las zonas francas obtienen los incentivos otorgados a las exportaciones colombianas.

- **Incentivos tributarios**

Los usuarios de las zonas francas industriales de bienes industriales y servicios gozan de exención del pago de impuesto de renta (35%) y complementario de remesas (7%) sobre los ingresos provenientes de las ventas anuales de bienes y servicios con destino a mercados externos, ya sean ventas a terceros países, ventas en desarrollo de contratos de importación-exportación (Plan Vallejo), ventas a otros usuarios de la misma u otra zona franca colombiana, o ventas en desarrollo de licitaciones internacionales.

Los pagos, abonos en cuenta y transferencias al exterior por concepto de intereses y servicios técnicos que efectúen los usuarios industriales y que estén vinculados con su actividad en zona franca no están sometidos a retención en la fuente ni causan impuesto de renta y remesas.

El usuario comercial no tiene incentivos tributarios y en ningún caso puede vender o distribuir mercancías al detal. En conjunto, los usuarios comerciales no pueden ocupar un área superior al 25% del área total de la respectiva zona franca.

- **Incentivos de comercio exterior.**

Los bienes destinados a la producción (maquinaria y equipo, materias primas, insumos, repuestos) procedentes del extranjero y destinados a los usuarios industriales están exentos de los derechos de importación, es decir, de los aranceles, del impuesto al valor agregado o del impuesto a las ventas y solo se causarán los derechos sobre el componente extranjero incorporado.

Para los inversores extranjeros que sean usuarios industriales de una zona franca se garantiza el certificado de origen para sus mercancías, con lo cual podrán acceder a los mercados ampliados, a las ventajas de los acuerdos comerciales celebrados por Colombia y a las preferencias arancelarias otorgadas por determinados países.

- **Incentivos aduaneros**

El usuario de bienes industriales, al importar al resto del territorio nacional un bien final que elabore o transforme en zona franca, tiene la facultad de nacionalizar previamente la materia prima de origen extranjero que vaya a utilizar en lugar de cancelar el arancel del bien final, pagando solamente el respectivo gravamen arancelario.

Cuando se importen al resto del territorio nacional mercancías de origen extranjero almacenadas en zona franca, se aplicará el gravamen arancelario del bien final sobre el valor aduanero de las mercancías.

El IVA se liquidará, en ambos casos, sobre el valor aduanero del bien adicionado con los derechos de aduana.

Se consideran como valor agregado nacional y por lo tanto no forman parte de la base para calcular el arancel las materias primas e insumos de origen colombiano, y las de origen extranjero respecto de las cuales se hayan pagado los derechos de importación en Colombia; así mismo, la mano de obra incorporada en zona franca se considera valor agregado nacional.

Con la libre circulación de los bienes producidos en las zonas francas al mercado nacional se pierde la exención del impuesto de renta y sus complementarios sobre la fracción de los ingresos derivados de las ventas al mercado interno.

Las mercancías de origen extranjero y con destino al mercado nacional se pueden almacenar en zona franca sin causar arancel ni IVA durante su permanencia en la zona.

Se autorizan las operaciones de tránsito aduanero desde puertos y aeropuertos internacionales hacia zonas francas así como entre zonas francas, permitiendo movilizar las mercancías sin ellas causen arancel ni IVA.

- **Facilitación cambiaria**

Los usuarios de las zonas francas tienen libertad de posesión y negociación de toda clase de divisas, pueden efectuar pagos en moneda extranjera convertibles dentro de la respectiva área de zona franca, puede mantener divisas en depósito o en cuentas corrientes en bancos colombianos o del exterior para realizar giros al exterior por concepto de adquisición de bienes y servicios.

Igualmente, tienen facultad para la repatriación o el giro de utilidades al exterior y la autorización de inversión extranjera sin restricciones.

Las empresas instaladas en las zonas francas industriales no se encuentran obligadas a reintegrar las divisas correspondientes a los ingresos percibidos en el desarrollo de las actividades propias.

Las importaciones y exportaciones de bienes y servicios que los usuarios industriales realicen con los residentes en el país, se pueden pagar en divisas o en moneda legal colombiana.

Los usuarios instalados dentro del perímetro de las Zonas Francas industriales de bienes, podrán obtener financiación para comprar mercancías, sin la obligación de constituir el depósito respectivo de parte de sus proveedores, de los intermediarios del mercado cambiario y de entidades financieras del exterior.

- **Incentivos financieros**

Las entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Bancaria, con excepción de Almacenes Generales de Depósito, podrán vincularse a las Zonas Francas como sucursal o agencia de una institución financiera sin régimen franco.

Los usuarios de bienes industriales de las zonas francas disponen de todas las posibilidades de crédito existentes en Colombia: líneas regulares de crédito para empresas establecidas en el territorio nacional en bancos, corporaciones financieras y corporaciones de ahorro y vivienda; línea del Instituto de Fomento Industrial (IFI - Banco Mundial) para activos fijos que permite financiar la relocalización de empresas en estas zonas; y líneas especiales del Banco de Comercio Exterior para la financiación de empresas exportadoras, sin depósito, hasta por un término de 6 meses, contados a partir de la fecha del conocimiento de embarque o guía aérea.

La financiación a un plazo superior al indicado y con valor superior a cinco mil dólares de los Estados Unidos, constituye una operación de endeudamiento externo, respecto de la cual deberá efectuarse un depósito en el Banco de la República equivalente al 30% del valor del desembolso.

El Banco de Comercio Exterior, mediante la modalidad de crédito denominada "inversión fija", contempla un mecanismo de financiación para activos fijos que permite a los usuarios operadores, desarrolladores, industriales y de servicios de las zonas francas industriales y turísticas tener acceso, bajo el sistema de descuento, a los recursos de crédito, tanto en moneda legal como en dólares.

En las inversiones factibles de ser financiadas, se incluyen los rubros necesarios para el normal funcionamiento de la zona franca o el desarrollo de una actividad industrial encaminada a la producción y comercialización de bienes y servicios para exportación directa o indirecta.

- **Otros Incentivos**

Los usuarios de las zonas francas gozan de una ubicación geográfica estratégica cerca de puertos, aeropuertos o vías terrestres, utilización de una infraestructura desarrollada (bodegas, patios, vías, zonas verdes), utilización de servicios complementarios como seguridad, telecomunicaciones, centro de salud, guardería, cafetería y transporte para empleados, entre otros.

En las zonas francas transitorias los beneficios son de carácter aduanero en razón de que a estas áreas podrán ingresarse, libres de tributos aduaneros, las mercancías de procedencia extranjera a saber: bienes destinados a la exhibición, muestras sin valor comercial, impresos, catálogos y demás material publicitario, materiales destinados a la decoración, mantenimiento y dotación de los pabellones y alimentos y bebidas.

ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES DE EXPORTACIÓN (ZEEE)

Las Zonas Económicas Especiales de Exportación , fueron creadas con el propósito de estimular la inversión extranjera y local, otorgando incentivos tributarios y aduaneros, y un régimen laboral especial. Actualmente existen cuatro ZEEE: Buenaventura, Ipiales, Valledupar y Cúcuta.

El objetivo de las ZEE es atraer inversiones para fortalecer el proceso de exportación nacional, mediante la creación de condiciones especiales que favorezcan la concurrencia del capital privado y que estimulen y faciliten la exportación de bienes y servicios producidos dentro del territorio colombiano.

El régimen especial para las ZEEE se aplica exclusivamente a proyectos de inversionistas nacionales o extranjeros en actividades económicas desarrollados dentro del ámbito geográfico de los municipios declarados como Zona Especial.

La aplicación del régimen especial está condicionado al cumplimiento de metas fijadas en el contrato y podrán referirse al volumen de exportaciones, generación de determinado número y tipo de empleos, incorporación de tecnologías avanzadas, encadenamiento con la industria nacional, permanencia en la zona, producción limpia y a otros aspectos económicos, sociales y culturales considerados prioritarios por las autoridades nacionales o municipales. La duración de cada contrato será acordada por las partes, pero no podrá ser inferior a cinco años ni superior a veinte años. La prórroga de su vigencia estará sujeta a una evaluación previa que constate si el proyecto respectivo cumplió con los objetivos previstos para el régimen especial de las Zonas Especiales Económicas de Exportación.

Incentivos

- A la ZEEE se le dará un tratamiento equivalente al de los usuarios industriales de bienes o de servicios de las zonas francas.
- Tributarios.
- Las ZEEE gozan de exención del pago de impuestos de renta (35%) y complementarios sobre los ingresos obtenidos por ventas al exterior, y de remesas (7%) para los pagos y transferencias efectuadas al exterior por concepto de intereses y servicios técnicos.
- Comercio exterior.

- Están exentas de todos los derechos de importación para los bienes extranjeros (aranceles e IVA). Los productos colombianos que ingresen a la zona son considerados una exportación y obtienen los beneficios otorgados a las exportaciones (Cert y devolución del IVA). Los bienes importados desde la zona sólo causarán derechos de importación sobre el componente extranjero incorporado.
- Crediticios.
- Se benefician del acceso a los créditos regulares de entidades financieras bajo las mismas condiciones establecidas para las empresas ubicadas en el resto del país y a las líneas especiales de Bancóldex.
- Cambiarios.
- Tienen libertad de posesión y negociación de divisas dentro de la zona, apertura de cuentas corrientes y depósitos de divisas en bancos colombianos o del exterior, financiación para la compra de mercancías sin registro y sin depósito. No existe la obligación de reintegrar las divisas por exportaciones.
- Los requisitos para acceder a una ZEEE son: presentar una nueva inversión de por lo menos US\$2.000.000, que no puede consistir en la relocalización de industria nacional y fijar un compromiso de que, al menos, el 80% de las ventas o de los servicios de la empresa deben estar destinados a la venta a terceros países.

SERVICIOS FINANCIEROS

BANCOLDEX

El Banco de Comercio Exterior de Colombia - BANCOLDEX - es una entidad de economía mixta vinculada al Ministerio de Comercio Exterior, creada con el Decreto 2505 de 1991, cuya misión es la de impulsar el comercio exterior colombiano, en particular la expansión sostenida de las exportaciones, mediante el ofrecimiento de servicios financieros, que satisfagan oportunamente las necesidades del mercado.

BANCOLDEX actúa como un banco de segundo piso, canalizando líneas de crédito a través de las instituciones financieras que operan en el país, redescantando recursos en moneda nacional y extranjera, y diseñando productos financieros que permitan exportar más mercancías colombianas a un mayor número de países y regiones geográficas. Posee líneas de crédito estructuradas para financiar, mediante operaciones de redescuento, programas de asistencia técnica, promoción de exportaciones, exportación de servicios técnicos, créditos para preembarque y post-embarque, financiación de inversión fija y capitalización para empresas exportadoras.

BANCOLDEX otorga avales y garantías para respaldar obligaciones derivadas de las operaciones de cambio que deban canalizarse a través del mercado cambiario, respaldar la seriedad de la oferta y el cumplimiento por parte de las empresas colombianas y extranjeras en licitaciones o concursos de méritos convocados por las empresas residentes en el país o en el exterior, respaldar el cumplimiento de las obligaciones que contraigan los residentes en el país derivadas de contratos de exportación de bienes o de prestación de servicios no financieros en el exterior y respaldar obligaciones de residentes en el exterior.

Algunas de las líneas de crédito que ofrece BANCOLDEX son:

- Inversión Fija (dólares y pesos).
- Zonas Francas (dólares y pesos).
- Capitalización de Empresas Exportadoras (dólares y pesos).
- Pre-embarque (dólares y pesos).
- Post-embarque (dólares y pesos).

A través de BANCOLDEX, los exportadores directos y los indirectos (productores de materias primas o de insumos que se incorporan en los productos de exportación, productores que venden artículos a comercializadoras y empresas de servicios que facilitan el proceso de exportación e importadores de productos y servicios colombianos), tienen acceso a líneas de crédito en las enunciadas modalidades, para:

- Capital de Trabajo.
- Inversión fija.
- PYMES.
- Consolidación de pasivos.
- Leasing.
- Creación, capitalización y adquisición de empresas.
- Proyectos de Infraestructura de transportes.
- Post-embarque comprador:
- Liquidex- Dólares - pesos

Beneficiarios de crédito en Colombia

- Empresas colombianas dedicadas a producir y comercializar bienes y servicios destinados a la exportación.
- Empresas colombianas, productoras e importadoras que sean proveedoras de materias primas o bienes utilizados en la fabricación o comercialización de productos o servicios de exportación.
- Empresas de servicios que contribuyan a la realización del proceso exportador.
- Empresas concesionarias que desarrollen proyectos de infraestructura de transporte que contribuyan a mejorar la competitividad de los bienes exportables.

Beneficiarios de crédito en el exterior

- Importadores de productos y servicios colombianos.
- Intermediarios financieros que financien a compradores de productos colombianos.
- Empresas en el exterior que cuenten con capital mayoritariamente colombiano o que sean subsidiarias o sucursales de empresas exportadoras con domicilio en Colombia, siempre y cuando sean importadoras de productos colombianos o proveedoras de insumos o materias primas que se incorporen posteriormente en productos que se exporten desde Colombia.

GARANTÍAS

Las instituciones financieras colombianas y del exterior que deseen intermediar los recursos del Banco (operaciones de redescuento), deben contar con la aprobación de un cupo por parte de BANCOLDEX, con cargo al cual se otorgarán los recursos (en pesos y/o dólares) a los beneficiarios de los créditos. Por esta razón, cada intermediario de acuerdo con sus políticas internas de crédito solicitará, directamente, a los beneficiarios finales las garantías que a su juicio considere necesarias. Los intermediarios financieros son los bancos y las corporaciones financieras.

La composición por sectores económicos de la cartera de BANCOLDEX refleja en buena medida las exportaciones no tradicionales colombianas, en las que la industria química, la metalurgia, el papel y sus manufacturas, los textiles, el cuero, el banano y las flores ocupan un lugar destacado. Entre julio de 1999 y junio de 2000, BANCOLDEX desembolsó cerca de 1,12 billones de pesos y 656 millones de dólares.

La Sociedad Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior, FIDUCOLDEX, fue creada como una sociedad de economía mixta del orden nacional, filial del Banco Colombiano de Comercio Exterior BANCOLDEX y vinculada al Ministerio de Comercio Exterior de Colombia. En noviembre de 1992 se empezó a administrar los bienes del Fideicomiso de Promoción de Exportaciones, PROEXPORT COLOMBIA.

Esta empresa presta servicios fiduciarios especializados dirigidos, prioritariamente, al sector del comercio exterior. Dentro de su oferta de servicios se encuentran las fiducias de:

- **Inversión.**
- **Garantía.**
- **Administración y pagos.**
- **Integral de proyectos.**
- **Mercado de capitales.**
- **Liquidez antes de embarque.**
- **Insumos.**
- **Apertura de mercados.**
- **Fondo de facturas.**

Su mayor accionista es el Banco de Comercio Exterior con el 89%, el restante 11% pertenece a gremios de la producción y a las Cámaras de Comercio de las principales ciudades del país, con lo cual adquiere así un carácter privado.

El Fondo para el financiamiento del sector agropecuario, es el banco de segundo piso del sector agrícola, pecuario y pesquero. Entrega recursos de crédito a través de los intermediarios financieros mediante operaciones de redescuento, siendo el principal proveedor de financiación para los productores que desarrollan y derivan su actividad del sector agropecuario.

Su misión es atender, apoyar e impulsar el financiamiento para la producción, transformación y comercialización del sector agropecuario, facilitando la ejecución de proyectos de producción de bienes agrícolas, para pequeños y medianos productores.

La Corporación Colombia Internacional trabaja para el sector agroalimentario realizando estudios de mercado que permitan identificar oportunidades de negocios y condiciones de acceso a los mercados internacionales. Así mismo, la CCI es entidad certificadora de calidad de productos agrícolas tanto tradicionales como ecológicos.

El portafolio de servicios de la Corporación Colombia Internacional es el siguiente:

Inteligencia de mercados:

- **Exploración de mercados:** Priorizar los mercados de acuerdo con su dinámica comercial, atractivo económico y posición competitiva de los diferentes proveedores y competidores.
- **Estudio de mercados:** Identifica y caracteriza las oportunidades de negocios que un mercado ofrece analizando las características de la demanda, el patrón de consumo, los principales agentes y canales de comercialización, las condiciones de acceso al mercado, el comportamiento de los precios, el funcionamiento de los principales competidores y la logística de exportación al mercado objetivo.
- **Referenciamiento competitivo:** Adelanta el diseño y desarrollo de estudios e indicadores de referenciamiento competitivo para facilitar la comparación del desempeño comercial y empresarial de las actividades agroindustriales del país frente a sus principales competidores internacionales.

Innovación y calidad:

La corporación Colombia Internacional expide la certificación de producción ecológica garantizando que los productos se obtuvieron atendiendo a los principios de la agricultura ecológica contenidos en las normas nacionales e internacionales. De igual forma emite el certificado de conformidad del producto, que garantiza que los productos cumplen con las especificaciones particulares que exijan clientes determinados o con las condiciones de calidad requeridas por los diferentes países para importar productos, la CCI realiza directamente la inspección de los lotes de productos y, si es necesario, coordina la realización de las pruebas de laboratorio.

Gestión empresarial:

- **Estudios de factibilidad:** Ofrece servicios de consultoría y asesoría profesional para elaborar y evaluar proyectos empresariales de producción, comercialización y transformación de productos agrícolas, pecuarios, pesqueros y forestales.
- **Estructuración y promoción de proyectos:** Estructura proyectos empresariales que involucren negocios y productos promisorios para el país, promoviendo su ejecución mediante la vinculación de inversionistas privados y públicos, de entidades de apoyo técnico, de comercializadores y de la comunidad beneficiada.

- **Acompañamiento empresarial:** Ofrece acompañamiento de tipo empresarial permanente y continuo a empresas del sector agroindustrial, mediante el seguimiento a la gestión financiera (consecución de créditos, manejo de capital de trabajo, optimización de recursos), gestión comercial (apertura de canales, diversificación de productos y clientes), aseguramiento de la calidad y manejo eficiente de información.

SOCIEDADES DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

El Régimen de Sociedad de Comercialización Internacional es un instrumento de apoyo a las exportaciones, al cual puede acceder cualquier empresa que esté constituida como Persona Jurídica y que se encuentre regida por el Código de Comercio, previa solicitud ante el Ministerio de Comercio Exterior. Este régimen permite que las empresas a las que les ha sido aprobado el régimen, puedan comprar mercancías del mercado nacional configuradas como bienes corporales muebles y/o Servicios Intermedios de la Producción, con destino a la exportación, libres del impuesto a las ventas IVA y/o de retención en la fuente, si las operaciones de compraventa están sujetas a dichos tributos.

El proveedor de las mercancías del mercado nacional o de los servicios intermedios de la producción, que los venda a las Sociedades de Comercialización Internacional C.I., deberá estar amparado por el Certificado al Proveedor- CP, con el objeto de poder justificar en sus declaraciones de impuestos, haber facturado sus ventas sin incluir el IVA y/o la retención en la fuente.

Este beneficio tributario debe gestionarse ante el Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras, que es una dependencia de la Subdirección de Instrumentos de Promoción de la Dirección General de Comercio Exterior.

Su función básica es vender productos en cualquier lugar del mundo, producidos o fabricados por la empresa, por socios de la misma o terceros, e identificar las posibilidades competitivas de un artículo de acuerdo con las exigencias de un mercado específico.

Las mercancías por las cuales las S.C.I. expidan Certificados al Proveedor, deberán ser exportadas dentro de los seis meses siguientes a la expedición del certificado correspondiente. No obstante, cuando se trate de materias primas, insumos, partes y piezas, que vayan a formar parte de un bien final, éste deberá ser exportado dentro del año siguiente, contado a partir de la fecha de expedición del Certificado al Proveedor.

Las Sociedades de Comercialización Internacional deberán estipular en su constitución, como objeto social principal: “Efectuar operaciones de comercio exterior y particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos”

Beneficios

- Exención del IVA sobre las mercancías y servicios intermedios de la producción.
- No están sujetas a la retención en la fuente.
- Sistemas Especiales de Importación - Exportación “Plan Vallejo”.
- Servicios a través de Proexport y Bancoldex