Comercio Exterior para logística

GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA

- Procesos de importación y exportación
- Requisitos y documentos legales
- Agente de Carga
- Agente de aduana
- Zonas Francas
- Entidades de promoción al comercio exterior

Comercio Exterior para logística

TERMINOS DE NEGOCIACION

- Tratados de libre comercio – Acuerdos comerciales
- Legislación aduanera (estatuto aduanero-dec 390/2016)
- Transporte internacional
- Incoterm

Comercio Exterior para logística

PROCESO LOGISTICO

- Caracterización (Modos y Medios de transporte)
- Costos de exportación
- Clasificación de mercancías
- Políticas de negociación
- Presupuesto y operación
- Indicadores de gestión de la negociación internacional

Resultados de Aprendizaje - Técnicos

- 210101051-02 - Definir requerimientos según las técnicas de pronóstico y horizonte de planeación.
- - 210101051-03 - Pronosticar los requerimientos según el comportamiento de la demanda.
- - 210101051-04 - Interpretar resultados del pronóstico de acuerdo con los requerimientos del
- mercado.
- - 210101062-01 - Establecer los métodos de inventario de acuerdo con las políticas de la empresa.
- - 210101062-02 - Proyectar el inventario según el comportamiento del mercado.
- - 210101071-02 - Definir el plan de compras según políticas y presupuesto.
- - 210101071-03 - Programar las compras de acuerdo con las políticas y el presupuesto.
- - 210101029-01 - Definir los elementos y actores de los procesos de importación y exportación de mercancías según marco normativo.

EXPORTACIONES

- Creación de la empresa en Cámara de Comercio
- Registrarse como exportador (Rut) – Dian

- Clasificación arancelaria
- Solicitud de vistos buenos (si es necesario) antes
- Selección de mercados
- Términos de la negociación

EXPORTACIONES

- Registrarse en el VUCE (trámites – instituciones – Edi)
- Registro para el certificado de origen (si es necesario)
- Procedimiento aduanero (despacho)

Durante

- Despacho
- Documentos (factura, doc. Transporte, otros)
- Reintegro de divisas

Después

IMPORTACIONES - Antes

- Ubicación de la subpartida arancelaria
- Registro como importador
- Estudio de mercado
- Identificación del producto
- Tramite ante ministerio de comercio, industria y turismo: *en caso de requerirse registro de importación*

IMPORTACIONES - Durante

- **Para Importación de bienes cuyo valor sea Mayor o igual a USD30.000:**

1. Se debe adquirir Certificado o Firma Digital ante *www.certicamara.com* y/o *www.gse.com.co*, luego entrar a www.vuce.gov.co por el link: Registro de Usuarios y hacer el registro para obtener: Usuario y Contraseña.
2. Ingresar a www.vuce.gov.co por el link: Ayuda / Importaciones y allí descargar los programas y manuales de uso.
3. Diligenciar el Registro de Importación en línea en www.vuce.gov.co. ingresando por el módulo de Importaciones, una vez elaborado se debe realizar el correspondiente pago vía electrónica. El valor del Registro de Importación por cada 1800 caracteres es de $30.000.

- **Para Importación de bienes cuyo valor sea Menor de USD30.000:**

1. Inscripción en el Grupo VUCE, **Calle 28 No. 13 A 15, Piso 16**, en Bogotá de 8:00 AM a 5:00 PM, previa solicitud de cita al correo electrónico: importacionesmenores@mincit.gov.co, con RUT.
2. El Grupo VUCE le asigna un usuario y una contraseña.
3. Elaboración del registro de importación a través del Sistema VUCE, en www.vuce.gov.co
4. Pago del Registro de Importación electrónica.

IMPORTACIONES: Después

- Procedimiento cambiario en las importaciones: declaración de cambio no.
- Otros tramites (incoterms)
- Desaduanamiento (nacionalización)
- Llega la mercancía al tan
- Recepción y registro de los documentos
- Determinación de aforo: físico, documental
- Levante
- Pago (en puerto o aeropuerto)
- Autorización retiro de la mercancía

GRACIAS!

GA5-210101029-AA1 - Gestionar propuestas para exportación según los criterios establecidos

COMPETENCIA: Controlar los procesos de importación y exportación según normativa y acuerdo entre las partes.

RAP: 210101029-03 - Monitorear la operación de importación o exportación de mercancías de acuerdo con la normatividad y políticas de la empresa.

EVIDENCIA: E.de producto: Cotización de exportación de un lote

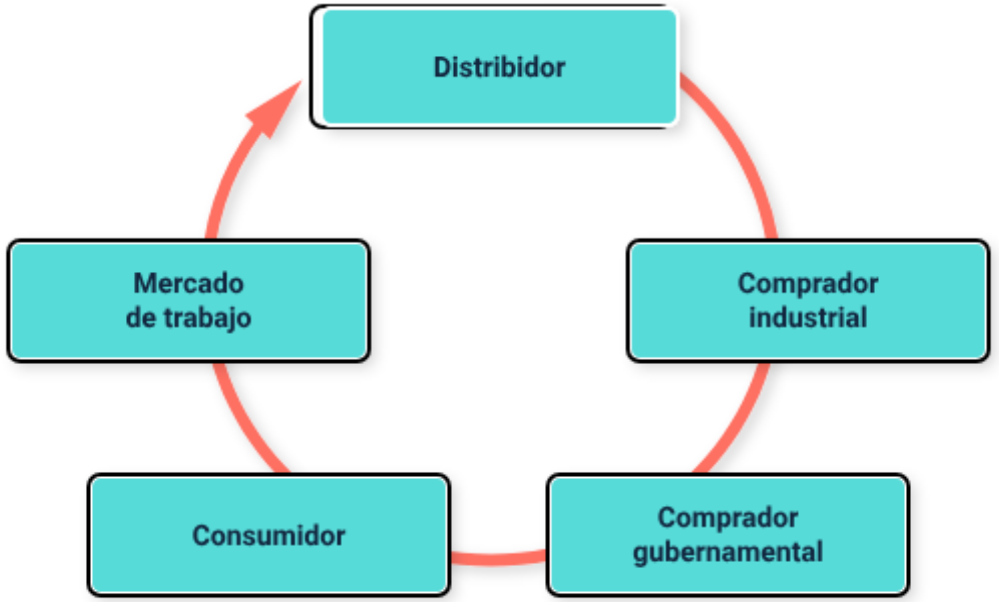
Mercado financiero internacional

Los mercados financieros internacionales se relacionan a la agrupación de inversionistas e instituciones de varias nacionalidades cuyo objetivo o fin es participar en la compra y venta de activos financieros como acciones, bonos, derivados, entre otros; dando un avance en la participación de los TLC



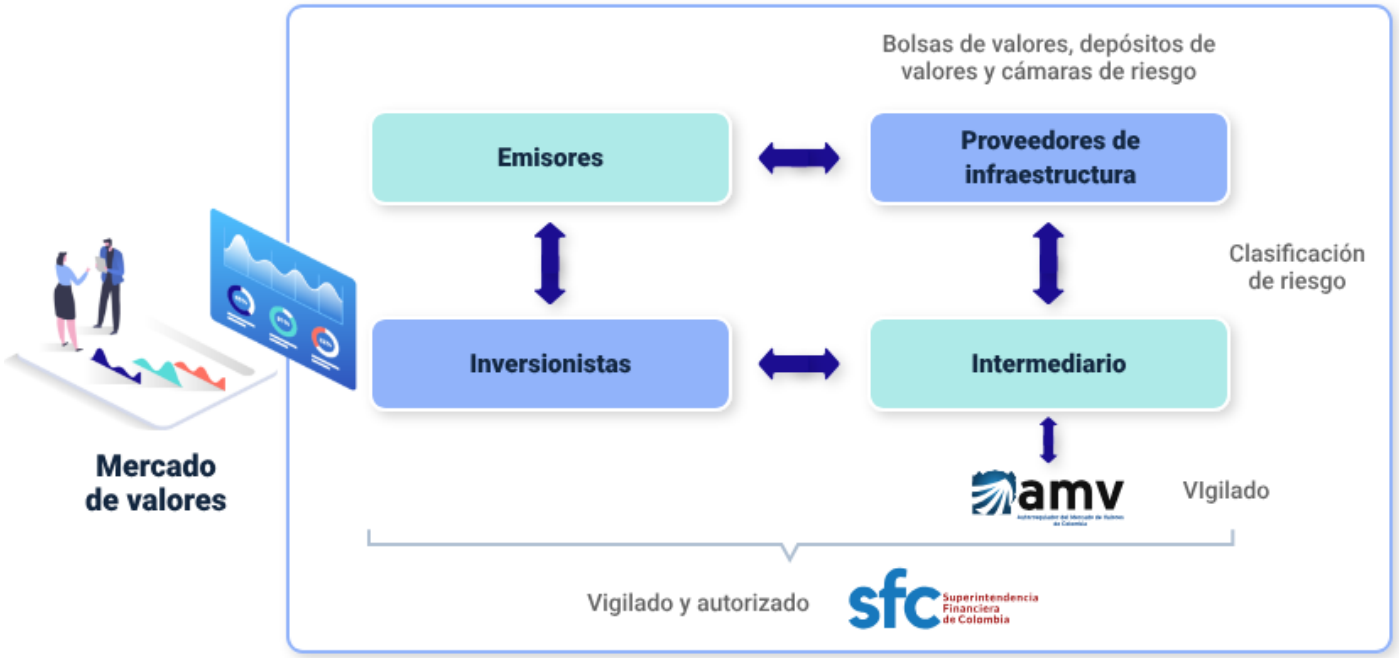
Participantes en el mercado

- Mercado
- Comprador
- Vendedor
- Mercados financieros
- Tipos de mercado



Participantes de los mercados financieros

- Los bancos
- Afianzadoras
- Las casas de bolsa de valores
- Las aseguradoras
- Las arrendadoras
- Las administradoras de los fondos de inversión



Sistema Monetario Internacional SMI

Conjunto de instituciones, normas y acuerdos encargados del proceso de regulación de la actividad financiera de todo el mercado internacional.

Las empresas dedicadas a la comercialización de productos por medio de la aplicación del proceso de exportación e importación reconocen la gran importancia de ser parte del mercado financiero internacional.



shutterstock.com · 2162184623

Tasa de cambio – Riesgo cambiario

La tasa de cambio se encarga de mostrar la interacción existente del movimiento entre dos o más monedas extranjeras.

En Colombia, se puede relacionar a la cantidad de pesos que se debe pagar por una unidad de moneda extranjera, por ejemplo, tomando como base la moneda extranjera representada por el dólar, ya que es una de las divisas de mayor uso en el mercado internacional.

Régimen cambiario: son las normas encargadas de regular aspectos de los cambios internacionales, los cuales se definen como las diferentes actividades realizadas como transacciones en el exterior que impliquen el pago de divisas o títulos representativos.

De acuerdo con el régimen cambiario colombiano, existen dos mercados:

- Regulado
- Libre

Tasa de cambio – Riesgo cambiario

IMPORTACIÒN (debo pagar…)

Enero:	1 maquina	US$1000	x	$2.754	($2.754.000)
Diciembre:			x	$3.300	($3.300.000)

EXPORTACIÒN (recibo por la venta…)

Enero:	$2.754.000
Diciembre:	$3.300.000

Devaluación - Revaluación

Devaluación: Es aquella que se da cuando la moneda de un país reduce su valor en comparación con las otras monedas del mercado global (extranjeras), en llegado caso, se puede producir por diferentes motivos, por ejemplo: cuando se aumenta el número de billetes o monedas de un país, se aumenta inmediatamente la oferta, lo que genera una pérdida de valor en la moneda.

En el caso de Colombia, es la reducción del peso frente al dólar, euro, etc.

Revaluación: Se da cuando la moneda de un país aumenta su valor en comparación con las demás monedas en el mercado internacional

En el caso de Colombia, se dan menos pesos por una unidad de moneda extranjera.

Medios de pago

Aquel que se utiliza cuando se realiza la actividad de comprar un producto; por ejemplo, cuando se realiza una actividad de compra en un supermercado, al realizar el pago, se utiliza un medio de pago, ya sea efectivo, tarjeta débito, crédito, entre otros.

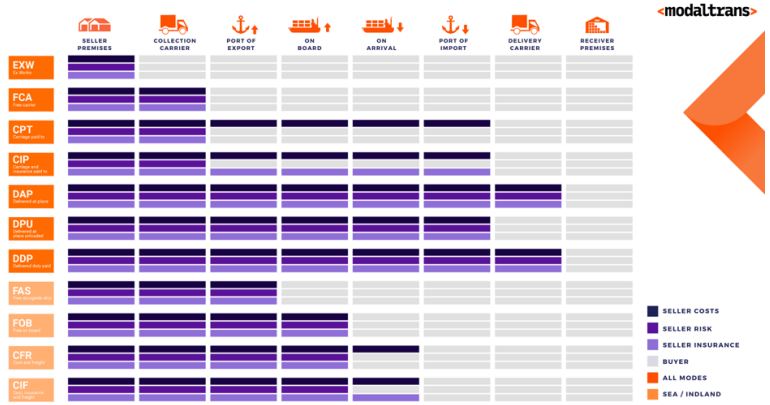


Se recomienda a todas las organizaciones, a la hora de realizar importaciones o exportaciones, tener un diseño propio estratégico de mercadeo internacional, que cumpla con los estándares de calidad para el desarrollo de las actividades, como los medios de pago internacionales.

Riesgos en la negociación Internacional

Se puede definir el riesgo que se da en el desarrollo de la actividad de negociación internacional como un riesgo comercial, el cual proviene de no tener suficiente información sobre los vendedores y compradores, las costumbres comerciales del país con el cual se está llevando a cabo la actividad de negociación y, por otro lado, el entorno legal.

Impago	Fraude
Entrega	Transporte
Cambiario	Legal

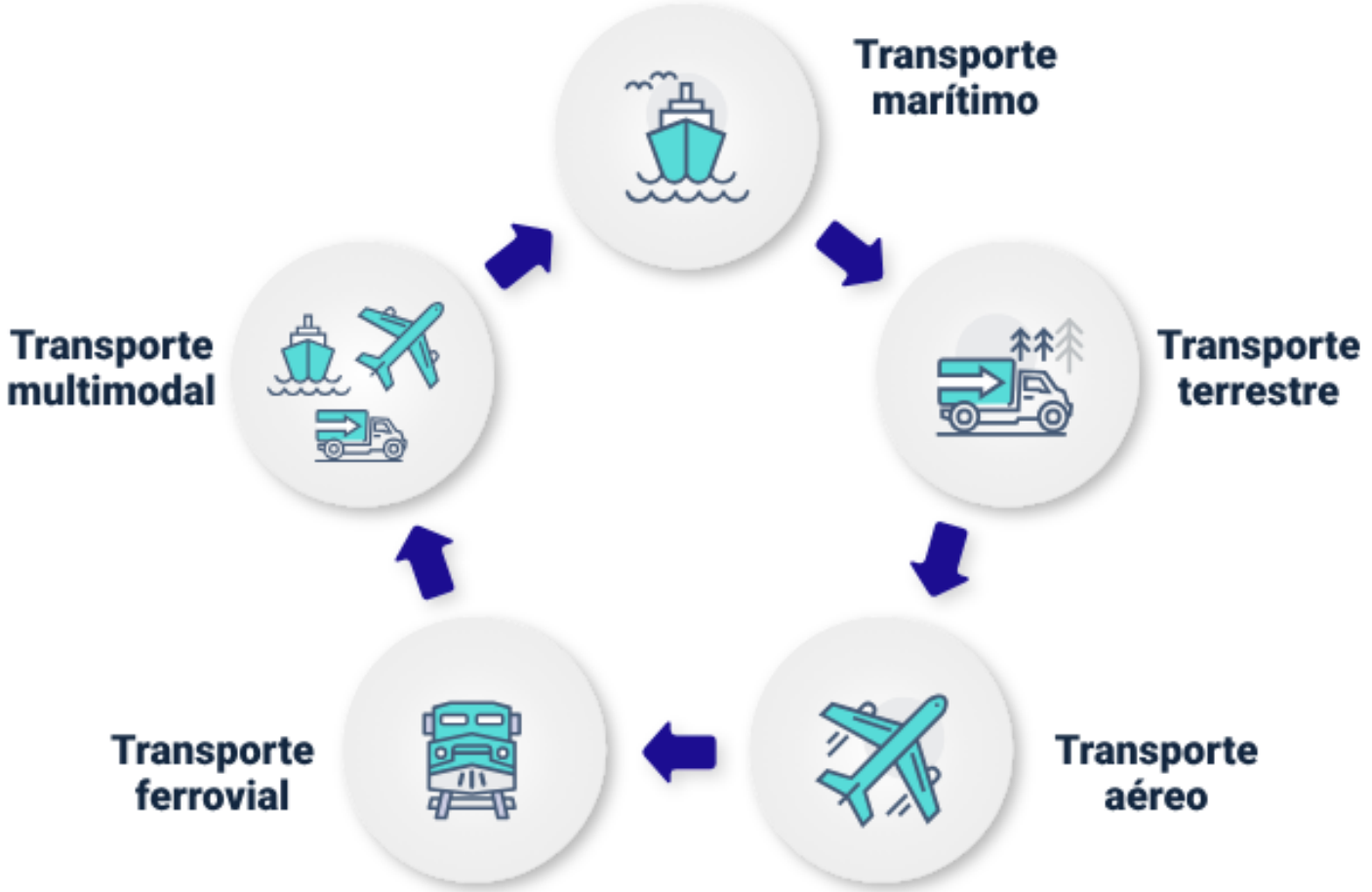


DFI

Conjunto de operaciones necesarias que se realizan en las empresas que practican esta actividad en el mercado global. Se reconoce que su función radica en el proceso de desplazamiento de la carga de las mercancías desde un punto de origen hasta un punto de destino final de entrega.



Modos y medios de transporte



Costos de exportación

Para poder lograr definir el precio de venta de un producto, es conveniente tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

Costos de producción: materia prima, mano de obra, costos variables.

Comercialización: costos de gestión, ampliación de cartera de clientes, entre otros.

Exportación: Son la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación. Estos actos a veces logran variar, dependiendo del tipo de negociación que se realizó, donde se establecen cuáles términos de venta internacional se deben seguir, utilizando “Incoterms”.

Costos de Importación

- Costo de producto
- Flete internacional
- Gastos locales en el país
- Comisión del agente de aduana
- Tributos o impuestos
- Comisión que cobra el banco al momento de pagar al proveedor

¿Un costeo de importación se realiza antes o después de pagarle al proveedor?

Simulador de costos

Los simuladores de costos logísticos se reconocen como una herramienta que ofrece Procolombia a los exportadores colombianos con el único propósito de apoyarles en la realización del análisis de costos de DFI

TIC aplicadas a la DFI

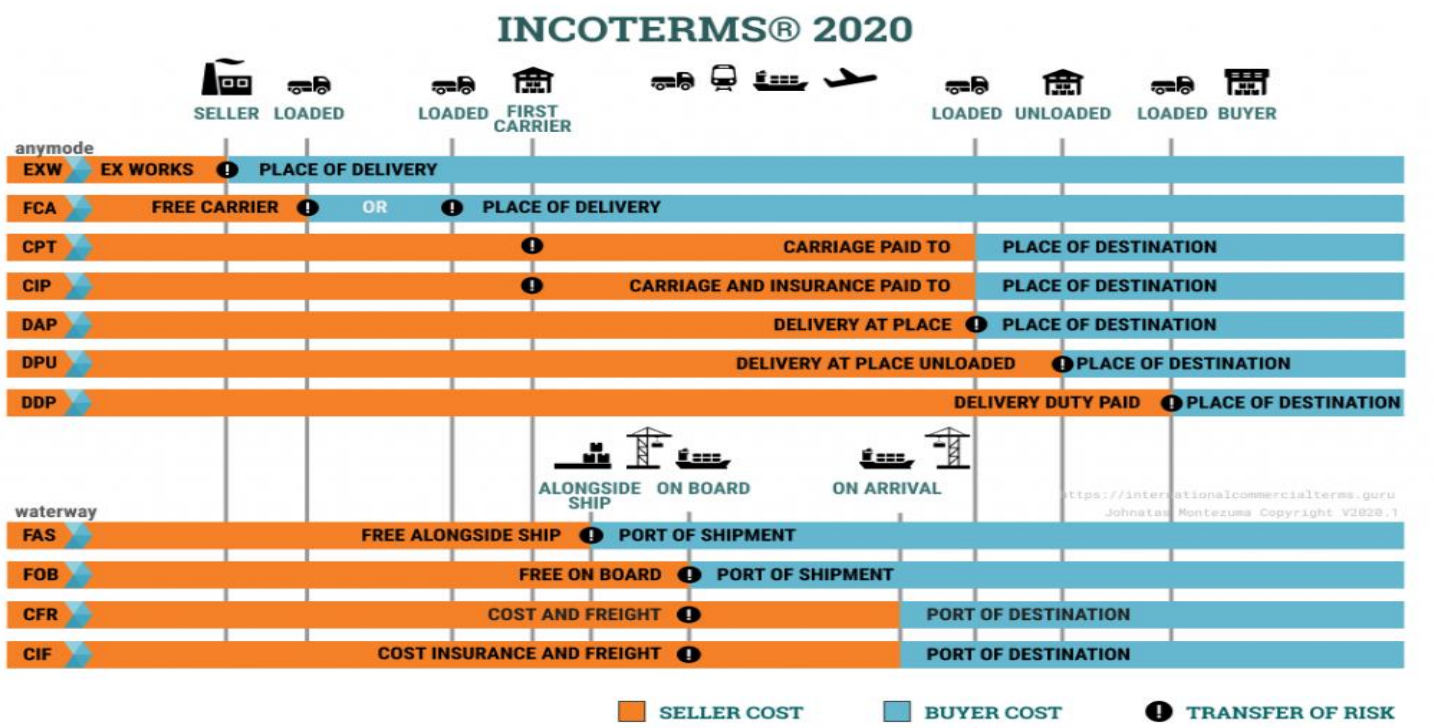
La aplicación de las TIC en las empresas con función en la administración y coordinación en los procesos logísticos son de gran ayuda en la implementación, ya que se relacionan con todos los procesos de comunicación más comunes e innovadores en el mercado internacional.



GRACIAS!









EXW	US$5000	+
Gastos portuarios	200	+
Transp. Int. País origen	350	+
Fob	5550	+
Transp Internacional	1000	+
CFR	6550	+
Seguro	500	+
CIF	7050	+
Gastos port. Pais destino	200	***
DPU	7250	
Impuestos Pais destino (nacio.)	300	*** (Desaduanamiento)
DDP	7550	

Evidencia GA5-210101029-AA1-EV01. Cotización exportación de un lote.

- El producto:

Posición arancelaria, precio de venta, precio de venta unitario

- ¿Cuánto quiere vender en el mercado internacional?
- ¿Puede vender lo que le están pidiendo?
- ¿Cuál es su capacidad de producción?
- ¿Cuál es su cantidad mínima exportable?
- ¿Cuál es su cantidad máxima exportable?
- ¿Es viable para usted vender una unidad?

Evidencia GA5-210101029-AA1-EV01. Cotización exportación de un lote.

Empaque y embalaje: costos de embalaje (plástico, zunchos, mano de obra, manipulación local, exportador: montacargas contratado). Clasificación de la carga según su naturaleza: carga perecedera, carga frágil, carga peligrosa.

Precio de venta que permite al exportador recuperar los costos y gastos (Industriales, administrativos, financieros y de DFI vinculados con la exportación) más un margen de utilidad “razonable”.