



**LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES EN COLOMBIA; FUNCIONES,  
NORMATIVIDAD Y CUMPLIMIENTO EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

Preparado por:

Oscar Beltrán Bernal

Deyner D. García Jiménez

Institución Universitaria Esumer  
Facultad de Estudios Internacionales  
Medellín, Colombia  
2012



**LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES EN COLOMBIA: FUNCIONES,  
NORMATIVIDAD Y CUMPLIMIENTO EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

Oscar Beltrán Bernal  
Deyner D. García Jiménez

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:  
**Negociador internacional**

Director:  
Juan Gonzalo Arboleda Arboleda  
Msc

Línea de Investigación:  
Normatividad y política en el comercio internacional

Institución Universitaria Esumer  
Facultad de Estudios Internacionales  
Medellín, Colombia  
2012



## **Dedicatoria**

A nuestras Familias.....

## **Agradecimientos**

Este es el resultado de semestres de mucho esfuerzo y sacrificio, agradecemos a todos los docentes y colaboradores que nos formaron en este proceso, agradecemos también a nuestras familias por todo el apoyo brindado y agradecemos a Dios por brindarnos esta oportunidad de vida.

## **Resumen**

Este trabajo de investigación trata de dar a conocer las Comercializadoras internacionales en Colombia como sociedades de comercio especializadas en detectar y generar negocios de larga duración, así mismo se plantea dar a conocer si estas actúan con el propósito para el cual fueron creadas.

Las C.I. investigan, analizan, transforman, y promueven productos en el comercio, con el objeto de efectuar operaciones de comercio exterior y orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos Colombianos en los mercados internacionales.

Esta figura fue creada mediante la ley 67 de 1979, reglamentada por los decretos 1740 de 1994 y 093 del 2003, y modificada con el Decreto 0380 de 16-02-2012 ya que se considero importante fortalecer las herramientas de control aduanero que permitan neutralizar de manera inmediata conductas irregulares ejercidas por los usuarios de las operaciones de comercio exterior, así como las conductas que constituyen infracciones en las que pueden incurrir los usuarios de comercio, actualmente se le confiere a la DIAN competencia para dirigir, administrar y controlar las C.I.

Las C.I. utilizan instrumentos con el fin de generar liquidez y fortalecer su capital de trabajo, estos instrumentos son: Bancoldex, los Cert y el plan Vallejo.

En este momento son importantes y estratégicas la C.I. porque tienen la facilidad agrupar empresas del mismo sector y tamaño con el fin de investigar y atacar un nicho específico en un mercado potencial extranjero.

## **Abstract**

This research is to present the International Marketing in Colombia as trading companies specialized in detecting and generating long-term business, also arises disclose whether they act with the purpose for which they were created.

The C.I. investigate, analyze, transform, and promote trade in goods, in order to conduct foreign trade and direct their activities towards the promotion and marketing of Colombian products in international markets.

This figure was created by Act 67 of 1979, regulated by Decree 1740 of 1994 and 093 of 2003 and amended by Decree 0380 of 16.02.2012 as it was considered important to strengthen customs control tools to neutralize the misconduct immediately exercised by users of foreign trade operations and conduct constituting violations where users may incur trading currently DIAN gives the authority to conduct, manage and control the C.I.

The C.I. instruments used to generate liquidity and strengthen its working capital, these instruments are: Bancoldex, the Cert and Vallejo plan.

At this moment are important and strategic the C.I. because they have the facility to group companies in the same industry and size in order to investigate and attack a specific niche in a potential market abroad.

## Contenido

Tabla de contenido

<b>1. SIGLAS.....</b>	<b>XI</b>
<b>2. PALABRAS CLAVES.....</b>	<b>XII</b>
<b>3. LISTA DE FIGURAS.....</b>	<b>XIII</b>
<b>4. Lista de tablas .....</b>	<b>XIV</b>
<b>5. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>XV</b>
<b>6. FORMULACIÓN DEL PROYECTO.....</b>	<b>17</b>
<b>7. ANTECEDENTES .....</b>	<b>17</b>
<b>8. ESTADO DEL ARTE .....</b>	<b>19</b>
<b>9. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>21</b>
<b>10. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>22</b>
<b>11. OBJETIVOS.....</b>	<b>23</b>
11.1.    Objetivo general.....	23
11.2.    Objetivos específicos.....	23
<b>12. MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>24</b>
12.1.    Comercializadora internacional.....	24
12.3.    Existe una Comercializadora Internacional para cada negocio y necesidad .	44
12.4.    Principales razones para convertirse en una Comercializadora Internacional .....	47
12.5.    Requisitos para solicitar la inscripción de una empresa en el registro como sociedad de comercialización internacional (C.I.) .....	49
12.5.1.    Razón Social:.....	49
12.5.2.    Objeto Social Principal: .....	49
12.5.3.    Proceso de Inscripción en el Registro como Comercializadoras Internacionales.....	50
12.5.4.    Compromisos de las Comercializadoras Internacionales .....	51

12.5.5.	Otros beneficios de las Comercializadora Internacional. ....	52
<b>13.</b>	<b>PLAN VALLEJO .....</b>	<b>52</b>
13.1.	Materias primas e Insumos. : Artículos 172 y 173 B Decreto Ley 444/67 .....	52
13.2.	Bienes de Capital y Repuestos .....	53
13.3.	Reposición de Materias Primas o Plan Vallejo Junior .....	53
13.4.	Ventajas del Plan Vallejo .....	54
<b>14.</b>	<b>CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO – CERT .....</b>	<b>54</b>
<b>15.</b>	<b>SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA.....</b>	<b>57</b>
15.1.	Efecto en el comercio exterior.....	57
15.2.	Comportamiento general de las exportaciones .....	58
15.3.	Comportamiento General De Las Importaciones .....	61
15.4.	Importaciones Según Grupos De Productos De La Clasificación Uniforme De Comercio Internacional .....	64
15.5.	Comportamiento General De La Balanza Comercial.....	66
<b>16.</b>	<b>PRIMERAS (10) C.I. EXPORTADORAS EN COLOMBIA.....</b>	<b>68</b>
<b>17.</b>	<b>PRINCIPALES C.I. IMPORTADORAS EN COLOMBIA.....</b>	<b>69</b>
<b>18.</b>	<b>MARCO METODOLÓGICO .....</b>	<b>71</b>
18.1.	Medios de investigación como herramientas para alcanzar los objetivos planteados: .....	71
<b>19.</b>	<b>DELIMITACIÓN .....</b>	<b>72</b>
19.1.	Espacial .....	72
19.2.	Temporal .....	73
19.3.	Temática.....	73
<b>20.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>73</b>
20.1.	Conclusiones .....	73
20.2.	Recomendaciones .....	76
<b>19</b>	<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>79</b>

## 1. SIGLAS

BANCOLDEX:	Banco Colombiano de Comercio exterior
C.I.:	Comercializadora Internacional
CERT:	Certificado de Reembolso Tributario
CIA:	Compañía
CP:	Certificados al Proveedor
DANE:	Departamento Administrativo Nacional de Estadística
DEX:	Documento de Exportación
DIAN:	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
DTO:	Decreto
E.U.:	Empresa Unipersonal
IVA:	Impuesto al Valor Agregado
LTDA:	Limitada
MINCOMEX:	Ministerio de Comercio, Industria y Comercio
NIT:	Numero de Identificación Tributaria.
PROEXPORT:	Fondo de Promoción de las Exportaciones
RETEFUENTE:	Retención en la Fuente
S.A.:	Sociedad Anónima
S.EN C.:	Sociedad en Comandita
VAN:	Valor Agregado Nacional
ZEEE:	Zonas Económicas Especiales De Exportación

## 2. PALABRAS CLAVES

Apertura	Logística
Beneficios	Maquilar
Comercializadora Internacional	Mercados
Comercio Exterior	Nichos
Compensación	Normatividad
Competitividad	Plazo
Divisas	Proyección
Exportaciones	Régimen
Globalización	Reintegro
Gobierno	Segmentos
Gravamen	Subpartida
Importaciones	Tercerizar
Incentivos	Zonas
Investigación	

### **3. LISTA DE FIGURAS**

**Figura 1.** Valor FOB de las exportaciones

**Figura 2.** Variación de las exportaciones

**Figura 3.** Valor FOB exportaciones totales

**Figura 4.** Valor FOB exportaciones Enero - Septiembre

**Figura 5.** Valor CIF importaciones

**Figura 6.** Variación Valor CIF importaciones

**Figura 7.** Valor CIF importaciones Enero-agosto 2012

**Figura 8.** Variación importaciones

**Figura 9.** Balanza comercial agosto

**Figura 10.** Balanza comercial enero-agosto

**Figura 11.** Balanza comercial según países

#### **4. Lista de tablas**

**Tabla 1:** Primeras 10 C.I. exportadoras en Colombia

**Tabla 2:** Principales C.I. importadoras en Colombia

## 5. INTRODUCCIÓN

Anteriormente las compañías colombianas no eran muy abiertas a las relaciones internacionales, comerciales o de cualquier índole, a partir de los 90s se empezó a dinamizar la economía mundial con el intercambio de productos.

A raíz de esta evolución en los negocios internacionales y como facilitadoras surgen hace unos años las Comercializadoras internacionales, estas compañías proporcionan herramientas, medios y mecanismos que facilitan las relaciones y negocios en el comercio exterior.

Esta figura de negocio permite que las empresas que tengan por objeto la comercialización de productos Colombianos en el exterior, se les permita acceder a dos beneficios tributarios; en primer lugar, pueden adquirir bienes en el mercado nacional destinados a la exportación, exención sobre los impuestos a las ventas IVA, y en segundo lugar, los pagos que hagan a los proveedores de los bienes a exportar están excluidos de la retención en la fuente por compra, que normalmente es del 3.5%.

Las comercializadoras internacionales pueden convertirse en una solución viable, para la problemática de colocación de los productos de las pequeñas y medianas empresas en los mercados globales.

La experiencia de las grandes potencias y otros países que han desarrollado comercializadoras internacionales, demuestran que por su tamaño y su especialización en el área comercial, estas empresas son muy efectivas en el campo de la industria.

El interés de esta investigación es dar a conocer el manejo actual de las comercializadoras internacionales, hacer una recopilación de los elementos que las constituyen y demostrar un manejo más viable, desvirtuando los paradigmas que existen alrededor de este tema de las empresas y concientizando a los futuros estrategas del comercio Colombiano sobre la oportunidad que trae para el mercado nacional el crear este tipo de empresas.



## **6. FORMULACIÓN DEL PROYECTO**

Son numerosas las comercializadoras internacionales constituidas en Colombia, diseñadas para detectar, generar y realizar negocios de larga duración en diferentes mercados globales, pero igualmente, tiene como principales propósitos la planeación, investigación, innovación e implementación del proceso de venta del producto, en cumplimiento a la normatividad y al objeto con el que principalmente se creó (instrumento de promoción a las exportaciones en Colombia).

Se quiere indagar si estas empresas realmente vienen cumpliendo con esa normatividad y con las funciones para las que fueron creadas, y si realmente, este instrumento ha generado mayor volumen de empresas o productos que se negocian en el exterior.

## **7. ANTECEDENTES**

El concepto se originó por las casas comerciales europeas como Fuggers de Augsburg, Alemania. Más adelante los monarcas Romano Germánico y los Neerlandeses autorizaron la formación de cuerpos corporativos que gozaban de derechos comerciales exclusivos y protección de las fuerzas navales a cambio del pago de impuestos. Algunos ejemplos de esas primeras compañías comercializadoras son la Oost-Indische Compagnie de los países bajos, formada en 1602, seguida poco después de la East India Company británica y La Compagnie des Indes patrocinada por Francia. Hoy día, las más famosas casas comercializadoras son las sogoshosha de Japón.

Cuatro motivos se han atribuido para el éxito de las sogoshosha japonesas. Primero, al concentrarse en obtener y diseminar información acerca de oportunidades de mercado y al invertir enormes cantidades de fondos en el desarrollo de sistemas de información, estas empresas ahora tienen instalados mecanismos y organizaciones para recopilar, evaluar y transformar información de mercado en oportunidades de negocios. Segundo, las economías de escala les permiten sacar ventaja de su vasto volumen de transacciones para obtener trato preferencial. Tercero, estas empresas atienden grandes mercados internos, no solo en Japón, sino en todo el mundo y pueden beneficiarse de oportunidades de hacer trueques. Por último, cuarto las sogoshosha tienen acceso a grandes cantidades de capital, dentro de Japón y en los mercados de capital internacionales.

Durante muchas décadas, se creyó que la aparición de compañías comercializadoras era un fenómeno exclusivo japonés, sin embargo en las últimas décadas, muchos gobiernos más han establecido compañías comercializadoras. En países tan diversos como Corea,

Brasil y Turquía, las compañías comercializadoras manejan grandes porciones de las exportaciones nacionales. El motivo por el que estas empresas han crecido tanto se debe, en buena medida, a incentivos gubernamentales especiales y preferenciales, más que solo a las fuerzas de mercado. Por tanto, pueden ser vulnerables a cambios en política de gobierno.

El concepto de compañía comercializadora también ofrece un centro de compras de una sola escala, tanto para la empresa, como para sus clientes extranjeros. La empresa puede estar segura de que todas las funciones internacionales se realizara con eficiencia por la compañía comercializadora y al mismo tiempo, el cliente extranjero tendrá que tratar con menos organizaciones internacionales.

Las Comercializadoras Internacionales, poseen un alto potencial de convertirse en un elemento fundamental y eficaz para estimular y consolidar el crecimiento de las exportaciones. Estas compañías pueden ser una solución viable para la dificultad que afrontan las pequeñas y medianas empresas de colocación de sus productos en los mercados internacionales. A su vez, son empresas muy efectivas en diversos campos como:

- ✓ Apoyo logístico.
- ✓ Apoyo financiero a sus clientes.
- ✓ Apoyo en las áreas de transporte, consolidación de carga y procedimientos aduaneros.
- ✓ Desarrollo de redes, de triangulación de mercancías en el mundo.
- ✓ Identificación y conocimiento de los mercados a nivel mundial y, en general, capacidad de “Inteligencia Económica” en el exterior.

Es fundamental saber diferenciar las comercializadoras internacionales a los simples intermediarios o agentes de comercio ya que su labor no solo se enfatiza en la identificación de posibles operaciones en el exterior para que luego el productor las realice, sino que asumen el riesgo de la exportación al invertir y adquirir bienes que van a comercializar. (Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Ciudad Real)

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Colombia existen registradas más de 2600 empresas comercializadoras internacionales, la mayoría dedicadas al sector minero, textil confecciones, floricultura, bananos entre otros. Vale mencionar que de las principales 115 empresas exportadoras colombianas, en general, 14 son CI, es decir que cerca del 10 por ciento de las principales exportaciones colombianas se realizan bajo la figura de CI. Las comercializadoras han sido pilares fundamentales para la explicación del éxito que han tenido algunos países recientemente industrializados, ya que por medio de estas, ingresan sus productos en los mercados mundiales.

## 8. ESTADO DEL ARTE

### Antecedentes del comercio internacional colombiano

En la primera mitad del siglo XIX, Colombia tenía una economía de subsistencia y de aislamiento regional, con un limitado mercado interno y apertura económica librecambista. Con el predominio del partido conservador en el poder desde 1886 las políticas proteccionistas establecidas al finalizar el siglo XIX contribuyeron al despegue del proceso de industrialización; el proteccionismo dominó el intercambio comercial con otros países durante varias décadas. Como resultado de este, el mercado nacional se había saturado con productos locales, de tal manera que el poder de compra era inferior a la oferta. En adición, los precios de los productos nacionales habían incrementado con el tiempo, y el control de calidad se había deteriorado por falta de competencia. Los años 30 significaron para Colombia la iniciación de una política de sustitución de importaciones, en especial de bienes de consumo. Frente a esta situación, la administración del presidente Colombiano Cesar Gaviria adoptó la política de apertura.

La Apertura Económica que experimentó Colombia a principios de los noventa fue uno de los muchos pasos que dio el continente suramericano para integrarse a la economía global. Los principales proponentes de esta política comercial llegaron al poder durante la administración del Presidente Ronald Reagan en Estados Unidos, y la Primer Ministro Margaret Thatcher en Inglaterra. En Sur América, Chile fue el país que más notablemente adoptó este modelo económico durante el periodo en que el general Augusto Pinochet estuvo en el poder. La lógica detrás de este modelo consiste en que al introducir un elemento de competitividad extranjera, la calidad de los productos internos y la innovación aumentan, mientras que los costos tienden a bajar, de tal manera que es de mayor beneficio para el consumidor.

En Colombia, esta figura fue creada mediante la ley 67 de 1979, reglamentada por los decretos 1740 de 1994 y 093 del 2003, y modificada con el Decreto **0380 de 16-02-2012** ya que se considero importante fortalecer las herramientas de control aduanero que permitan neutralizar de manera inmediata conductas irregulares ejercidas por los usuarios de las operaciones de comercio exterior, así como las conductas que constituyen infracciones en las que pueden incurrir los usuarios de comercio, actualmente se le confiere a la DIAN competencia para dirigir, administrar y controlar las C.I.

Según la ley 67 de 1979, creada para fomentar las exportaciones a través de las sociedades de comercialización internacional, el gobierno otorgara incentivos especiales a cualquier empresa que comercialice productos Colombianos en el exterior y que

deseen importar productos para abastecer el mercado nacional o utilizarlos como materia prima para la fabricación de productos para exportarlos, “Para disfrutar de los incentivos especiales... las sociedades de comercialización internacional deberán satisfacer las condiciones específicas que sobre su constitución, funcionamiento y régimen de inspección y vigilancia establezca el Gobierno” Artículo 2°.

La responsabilidad de las exportaciones será exclusivamente de las Comercializadoras Internacionales, y ellas deberán responder si no se efectúan las condiciones que señala el gobierno.

Los beneficios que otorga el gobierno a las CI son acceder conjuntamente con su proveedor de las líneas de crédito de Bancoldex, acceder directa o indirectamente a los sistemas especiales de importación –exportación, Certificados de Abono Tributario tanto para las comercializadoras como para las empresas que les vendan sus productos para que los exporten, exenciones del IVA y del impuesto de retención en la fuente por la compra de mercancías destinadas a la exportación, un régimen de exportaciones en consignación, que permita la adquisición de bodegas en el exterior.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Colombia existen registradas más de 2600 empresas comercializadoras internacionales, la mayoría dedicadas al sector minero, textil confecciones, floricultura, bananos entre otros. Vale mencionar que de las principales 115 empresas exportadoras colombianas, en general, 14 son CI, es decir que cerca del 10 por ciento de las principales exportaciones colombianas se realizan bajo la figura de CI. Las comercializadoras han sido pilares fundamentales para la explicación del éxito que han tenido algunos países recientemente industrializados, ya que por medio de estas, ingresan sus productos en los mercados mundiales.

## 9. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La globalización es considerada una oportunidad para las empresas colombianas, por eso dentro de sus objetivos esta abrir mercados externos para la comercialización de sus productos.

Dentro de este proceso cabe señalar que hay una serie de normas propias del mercado internacional que no se deben saltar para evitar fracasos y asegurar que su comercialización sea exitosa; existen organismos especializados para poder lograr todos estos objetivos; que son las Comercializadoras Internacionales. Y efectivamente, éstas fueron creadas en Colombia como un instrumento de promoción a las exportaciones de los productos y servicios producidos por nuestros empresarios.

Las comercializadoras internacionales son sociedades mercantiles que detectan y generan negocios de larga duración en diferentes mercados globales. Las C.I planean, investigan, innovan e implementan el proceso de venta del producto, con el objeto de realizar actividades de comercio exterior y orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior.

La razón de su efectividad e importancia que tienen en la gestión de las exportaciones, se debe a que brindan oportunidad de agrupar a varios proveedores de un mismo sector, sirviendo de canal para investigar mercados, buscar nuevas oportunidades de negocios, asesorar en adecuación de productos y exportar como mayoristas en mercados exigentes y puntuales.

Se quiere conocer si las comercializadoras realmente vienen cumpliendo con la normatividad y con las funciones para las que fueron creadas, y si realmente, este instrumento ha generado mayor volumen de empresas o productos que se negocian en el exterior y corroborar, como lo manifiesta la ley 67 de 1979; o simplemente se constituyen como C.I. para eludir impuestos y no para promocionar la exportaciones.

## 10. JUSTIFICACIÓN

La realización de este trabajo pretende dar a conocer la normatividad y funciones que rigen las Comercializadoras Internacionales en Colombia desde su creación y las modificación que se han realizado hasta el momento, con el fin de analizar si en realidad se están utilizando para planear, investigar, innovar e implementar el proceso de venta del producto, o si la realidad es que se está utilizando simplemente para comercializar productos y no se está utilizando para lo que fueron creadas (instrumento de promoción a las exportaciones en Colombia).

La realización de este trabajo pretende aportar un poco más de conocimiento acerca de las Comercializadoras Internacionales a nosotros como estudiantes, como base fuerte sobre las diferentes formas o medios para crear una empresa o negocio en el ámbito del comercio internacional.

También es un medio para dar conocer los antecedentes, que rige las Comercializadoras Internacionales en Colombia desde su creación y las modificaciones que se han realizado hasta el momento.

Se analizara la situación actual con el fin de conocer si en realidad se están utilizando para planear, investigar, innovar e implementar el proceso de venta del producto, o si la realidad es que se está utilizando simplemente para comercializar productos y no para lo que fueron creadas (instrumento de promoción a las exportaciones en Colombia).

Teniendo en cuenta la importancia que tiene las C.I. conoceremos más sobre la normatividad y beneficios que tiene esta figura de comercio y las oportunidades que brindaría:

Al comercio: dinamizando el mercado con producto nacional en el extranjero.

A la sociedad: mayor oportunidad de empleo con el incremento de participación en los mercados internacionales

Al sector financiero: gracias al acceso directo o indirecto de financiamiento que se tiene con las entidades financieras de segundo piso.

A los inversionistas: ya que esta figura esta creada para evitar el fracaso y perdurar en el mercado.

Para los empresarios colombianos el conocer sobre los beneficios que se obtienen al conformar una Comercializadora Internacional, este trabajo investigara más acerca de

este tema y mencionara dichos temas cómo; beneficiarse conjuntamente con su proveedor de las líneas de crédito, acceder directa o indirectamente a los sistemas especiales de importación –exportación, obtener la exención del IVA y del impuesto de retención en la fuente por la compra de mercancías destinadas a la exportación.

## **11. OBJETIVOS**

### **11.1. Objetivo general**

Evaluar el impacto y cumplimiento de la normatividad y las funciones esenciales para lo que fueron creadas las C.I. en Colombia y conocer las ventajas que poseen.

### **11.2. Objetivos específicos**

- Conocer los requisitos legales que se requieren para constituir una comercializadora internacional.
  
- Revisar el marco normativo de las C.I. en Colombia hasta hoy.
  
- Evaluar la participación de las C.I. en las exportaciones e Importaciones colombianas
  
- Mostrar las brechas entre los principios y normatividad para la que fueron creadas las C.I. y el funcionamiento real de las mismas.

## **12. MARCO CONCEPTUAL**

### **12.1. Comercializadora internacional**

La Comercializadora Internacional, según el Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Icesi – Icecomex dice: “Son sociedades constituidas en cualquiera de las formas establecidas en el Código de Comercio. En términos generales, pueden definirse la CI como una sociedad mercantil especializada con una gran capacidad para detectar y generar negocios de larga duración y concretarlos en los diferentes mercados mundiales. Las C.I. son organismos calificados para evitar el fracaso y asegurar el éxito en una comercialización internacional.<sup>1</sup>

El principal objeto social de una comercializadora internacional es efectuar operaciones de comercio exterior, también orienta sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos nacionales en el mercado internacional. Dentro de su objeto se incluye las importaciones de bienes e insumos para abastecer el mercado interno, o para transformarlos y exportarlos. (Ley 67 de 1979, reglamentada por el Dto. 1740 de 1994), y modificada por el Decreto **0380 de 16-02-2012**

### **12.2. Modificación por el Decreto 0380 de 16-02-2012**

Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Por el cual se adiciona y modifica el Decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones.

El Presidente de la República de Colombia

En uso de sus facultades constitucionales y legales, en especial las que le confieren el numeral 25 del artículo 189 de la Constitución Política, la Ley 6° de 1971, la Ley 67 de 1979, la Ley 7° de 1991 y oído el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior.

#### **Considerando**

Que se hace necesario actualizar el marco normativo que regula las Sociedades de Comercialización Internacional, estableciendo las condiciones generales y especiales para su autorización, los beneficios aplicables, así como las obligaciones y el procedimiento que se surte para las infracciones generadas por incumplimiento de las mismas. En este mismo orden se actualiza el régimen sancionatorio de los puertos y

---

muelles de servicio público o privado, de los intermediarios de la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes y el de los titulares de los programas autorizados bajo la modalidad importación temporal para perfeccionamiento activo en desarrollo de los sistemas especiales de importación-exportación de bienes y servicios;

Que es importante fortalecer las herramientas de control aduanero que permitan neutralizar de manera inmediata conductas irregulares ejercidas por los usuarios de las operaciones de comercio exterior, así como las conductas que constituyen infracciones en las que pueden incurrir los usuarios de comercio;

Que conforme con los principios de facilitación de comercio resulta procedente promover la creación de áreas comunes de inspección en los puertos o muelles de servicio permitiendo la agilidad de las operaciones logísticas y garantizando el control y la seguridad de estas operaciones.

## **Decreta**

Artículo 1. Adiciónase el artículo 1 del Decreto número 2685 de 1999, con las siguientes definiciones:

“Certificado al Proveedor - CP. Es el documento en el que consta que las Sociedades de Comercialización Internacional, autorizadas ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, reciben de sus proveedores productos colombianos adquiridos a cualquier título en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, y se obligan a exportarlos en su mismo estado o una vez transformados, dentro de los términos establecidos en el numeral 6 del artículo 40-5 del presente decreto y de conformidad con lo dispuesto en el literal b) del artículo 481 del Estatuto Tributario. Este Documento no es transferible a ningún título.

Cuando el proveedor pertenezca al régimen simplificado, en el Certificado al Proveedor se anotará la siguiente leyenda: “Proveedor perteneciente al Régimen Simplificado.

Este documento no es válido para solicitar devolución del Impuesto sobre las Ventas – IVA”.

Los certificados al proveedor serán expedidos a través de los servicios informáticos electrónicos de la DIAN, en la forma, contenido y términos establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Los certificados al proveedor son documentos soporte de la declaración de exportación cuando el exportador sea una Sociedad de Comercialización Internacional.

Medios irregulares. Son todos los métodos, mecanismos, prácticas o herramientas que se utilicen fuera de los parámetros legales para obtener beneficios, autorizaciones, habilitaciones, reconocimientos, inscripciones, renovaciones, calificaciones,

homologaciones o declaratorias de existencia de un usuario de las operaciones de comercio exterior objeto de registro aduanero; así como para simular o hacer suponer el cumplimiento de una obligación o formalidad aduanera”.

Artículo 2o. Adiciónase el siguiente Capítulo y artículos al Título II del Decreto número 2685 de 1999, así:

#### CAPÍTULO IV

##### **Sociedades de comercialización internacional**

Artículo 40-1. Sociedades de Comercialización Internacional. Son aquellas personas jurídicas que tienen por objeto social principal la comercialización y venta de productos colombianos al exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas. En todo caso las demás actividades que desarrolle la empresa deberán estar siempre relacionadas con la ejecución del objeto social principal y la sostenibilidad económica y financiera de la empresa.

Estas sociedades, podrán contemplar entre sus actividades la importación de bienes o insumos para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables y deberán utilizar en su razón social la expresión “Sociedad de Comercialización Internacional” o la sigla “C.I.”, una vez hayan sido autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y hayan obtenido la correspondiente aprobación y certificación de la garantía ante la mencionada entidad.

Parágrafo 1. El objeto social deberá indicar los sectores económicos respecto de los cuales desarrollará su actividad como Sociedad de Comercialización Internacional.

Parágrafo 2. Son importaciones las ventas de mercancías que realice un proveedor instalado en una zona franca a una Sociedad de Comercialización Internacional. Sobre estas operaciones no será posible expedir un certificado al proveedor.

Artículo 40-2. Requisitos especiales. La persona jurídica que pretenda ser autorizada como Sociedad de Comercialización Internacional deberá cumplir además de los señalados en el artículo 76 del presente decreto, con los siguientes requisitos:

1) Acreditar que al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior a la solicitud de autorización, posee un patrimonio neto cuyo valor sea igual o superior a nueve mil (9.000) Unidades de Valor Tributario – UVT, de conformidad con el artículo 868 del Estatuto Tributario. En el caso de la Sociedad de Comercialización Internacional que sea constituida en el mismo año en que presenten la solicitud de autorización, bastará con que acrediten que su patrimonio neto contable es igual o superior al indicado en el presente numeral.

2) Presentar los estudios de mercado que incorporen su plan exportador en la forma y condiciones previstas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

3) No haber sido sancionado por infracciones tributarias, aduaneras gravísimas, o cambiarias de las contempladas en los numerales 2, 3, 4, 5, 7, 8 y 9 del artículo 3o del Decreto número 2245 de 2011 durante los cinco 5) años anteriores a la presentación de la solicitud.

4) Contar con un sistema de control de inventarios que permita efectuar las verificaciones y controles sobre las mercancías nacionales, importadas y exportadas por las Sociedades de Comercialización Internacional.

Parágrafo. Al finalizar el tercer año de autorizada la Sociedad de Comercialización Internacional, se deberá garantizar que el monto del patrimonio al que se refiere el numeral 1 del presente artículo, sea equivalente a diez mil (10.000) Unidades de Valor Tributario- UVT.

Al finalizar el sexto año de autorizada la Sociedad de Comercialización Internacional, esta deberá acreditar un patrimonio líquido mínimo de trece mil (13.000) Unidades de Valor Tributario – UVT, y exportaciones por valor de quinientos mil dólares (USD500.000) realizadas en el mencionado año, o el mismo valor, como promedio anual de las realizadas durante los últimos tres (3) años.

El incumplimiento de lo previsto en el presente parágrafo ocasionará la pérdida de la autorización como Sociedad de Comercialización Internacional en los términos previstos en el artículo 40-9 del presente decreto, salvo que dicho incumplimiento se haya generado por hechos notorios constitutivos de una crisis financiera nacional o internacional o casos constitutivos de fuerza mayor o caso fortuito demostrados.

Artículo 40-3. Garantías. Las Sociedades de Comercialización Internacional deberán constituir y entregar a la autoridad aduanera, dentro de los quince (15) días siguientes a la ejecutoria del acto administrativo en que se otorga la autorización, una garantía global, bancaria o de compañía de seguros, en los términos que indique la autoridad aduanera, cuyo objeto será garantizar el pago de los impuestos, gravámenes y sanciones a que haya lugar por el incumplimiento de las obligaciones y responsabilidades consagradas en este decreto.

El monto de la garantía será determinado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y no podrá ser superior al dos por ciento (2%) del valor FOB de las importaciones y exportaciones realizadas durante los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud de autorización o, cuando no se hubiere realizado operaciones de importación y exportación, su monto será del dos por ciento (2%) de la proyección de exportaciones según el estudio de mercado, sin que en ningún caso sea inferior a nueve mil (9.000) Unidades de Valor Tributario – UVT.

En el caso de las personas jurídicas constituidas en el mismo año en que presente la solicitud, el monto de la garantía será el previsto en el inciso anterior.

Parágrafo. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, mediante resolución de carácter general, determinará los montos de reducción gradual en la renovación de las garantías, en los casos en que no presenten incumplimientos en determinados periodos de tiempo en las obligaciones propias de las Sociedades de Comercialización Internacional.

Cuando la Sociedad de Comercialización Internacional sea además Usuario Aduanero Permanente, la garantía global constituida en calidad de este último, cubrirá el pago de los tributos aduaneros y de las sanciones a que haya lugar por el incumplimiento de las obligaciones y responsabilidades consagradas en este Decreto para las Sociedades de Comercialización Internacional.

Artículo 40-4. Beneficios de las Sociedades de Comercialización Internacional. Los beneficios derivados de la autorización como Sociedad de Comercialización Internacional, son los siguientes:

1. Cuando el gobierno lo determine podrán obtener el Certificado de Reembolso Tributario, CERT, por las exportaciones realizadas. La distribución del Certificado de Reembolso Tributario deberá ser acordada con el productor.
2. Comprar o adquirir bienes en el mercado nacional exentos del pago de IVA en los términos previstos en los artículos 479 y 481 del Estatuto Tributario, siempre y cuando estos sean exportados dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de expedición del correspondiente certificado al proveedor.

Artículo 40-5. Obligaciones. Las personas jurídicas autorizadas como Sociedades Comercializadoras Internacionales, en ejercicio de su actividad, tendrán las siguientes obligaciones:

- 1) Fabricar o producir mercancías destinadas al mercado externo o comprarlas a los productores nacionales para posteriormente exportarlas dentro de los términos y condiciones que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante resolución de carácter general.
- 2) Desarrollar el objeto social principal de la Sociedad de Comercialización Internacional.
- 3) Expedir en debida forma, de manera consecutiva y en la oportunidad legal los Certificados al Proveedor.
- 4) Responder por la veracidad y exactitud de los datos consignados en los Certificados al Proveedor.

- 5) Reportar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales o a las autoridades competentes, las operaciones sospechosas que detecten en el ejercicio de su actividad, relacionadas con evasión, contrabando, lavado de activos e infracciones cambiarias.
- 6) Exportar las mercancías dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de expedición del correspondiente certificado al proveedor.
- 7) Presentar en la forma y condiciones establecidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, los informes de compras, importaciones y exportaciones, debidamente suscritos por el representante legal y el revisor fiscal.
- 8) Presentar en la forma y condiciones establecidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, los Certificados al Proveedor.
- 9) Mantener o adecuar los requisitos y condiciones en virtud de los cuales se otorgó la autorización.
- 10) No transferir a ningún título mercancías objeto de exportación a otras Sociedades de Comercialización Internacional o a un tercero.
- 11) Contar con los equipos e infraestructura de computación, informática y comunicaciones y garantizar la actualización tecnológica requerida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para la presentación y transmisión electrónica de los certificados al proveedor e informes y demás obligaciones que la entidad determine.
- 12) Asistir a la práctica de las diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- 13) Permitir, facilitar y colaborar con la práctica de las diligencias ordenadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- 14) Iniciar actividades solo después de aprobada la garantía requerida por las disposiciones legales.
- 15) Establecer mecanismos de control que les permita asegurar una relación contractual transparente con sus proveedores en el territorio nacional.

En desarrollo de lo anterior, las Sociedades de Comercialización Internacional deberán conocer a sus proveedores y obtener como mínimo la siguiente información debidamente soportada:

- a) Existencia de la persona natural o jurídica;
- b) Nombres y apellidos completos o razón social;

c) Dirección, domicilio y teléfonos de la persona natural o jurídica;

d) Profesión, oficio o actividad económica;

e) Capacidad financiera y de producción.

La información a que se refiere este numeral deberá verificarse y actualizarse, por lo menos una vez al año, en los términos y condiciones indicados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Parágrafo. Para efectos de la responsabilidad solidaria en el pago de los impuestos exonerados, en caso que a ello hubiere lugar, se aplicarán las disposiciones especiales contempladas en el Estatuto Tributario y demás normas que la modifiquen o adicione.

Artículo 40-6. Beneficios para el proveedor nacional. Se presume que el proveedor efectúa la exportación, desde el momento en que la Sociedad de Comercialización Internacional recibe las mercancías y expide el Certificado al Proveedor.

Parágrafo. La devolución por parte de la Sociedad de Comercialización Internacional, de la totalidad o de parte de las mercancías al proveedor nacional, antes de efectuarse la exportación final, implicará la correspondiente anulación o modificación, según el caso, del certificado al proveedor que se hubiere entregado al momento de recibo de las mercancías por parte de la Sociedad de Comercialización Internacional. En estos eventos el proveedor deberá cancelar los impuestos internos exonerados y reintegrar los beneficios obtenidos por la venta a la Sociedad de Comercialización Internacional en el término máximo que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales determine mediante resolución.

Las modificaciones o anulaciones que se realicen a los certificados al proveedor deberán informarse en la forma y dentro de los términos y condiciones que determine la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sin perjuicio de las obligaciones de carácter tributario que puedan generarse como consecuencia de la anulación o modificación del respectivo certificado.

Artículo 40-7. Mecanismos de control. Las Sociedades de Comercialización internacional deberán implementar los controles en los términos y condiciones establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Estos controles podrán ser establecidos a través de cuadros insumo producto, los cuales tendrán como fin que la Sociedad de Comercialización Internacional verifique la debida utilización de las materias primas e insumos incorporados en los bienes objeto de exportación. Para el efecto, los cuadros insumo producto deberán presentarse correctamente, con posterioridad a la expedición del correspondiente Certificado al Proveedor y con anterioridad a la exportación del bien producido con esas materias primas e insumos.

Parágrafo. Los mecanismos de control podrán implementarse a través de los Servicios Informáticos electrónicos.

Artículo 40-8. Terminación voluntaria de la autorización. Las Sociedades de Comercialización Internacional podrán solicitar a la dependencia competente de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, la terminación voluntaria de la calidad autorizada. Si estuviere en curso un proceso sancionatorio, la petición se resolverá una vez este concluya. En los eventos en que la sanción consista en la cancelación de la autorización, se impondrá esta sin que proceda la solicitud de terminación voluntaria.

Artículo 40-9. Pérdida de la autorización como Sociedad de Comercialización Internacional. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales dejará sin efectos la autorización como Sociedad de Comercialización Internacional, mediante acto administrativo contra el cual solo procede recurso de reposición, que deberá interponerse dentro de los cinco (5) días siguientes a su notificación y resolverse dentro del mes siguiente, cuando se presente alguna de las siguientes causales:

1. No mantenga durante la vigencia de su autorización los requisitos generales y especiales, así como los referidos a la infraestructura física, de comunicaciones, de sistemas de información, de dispositivos y sistemas de seguridad, en cumplimiento de las exigencias establecidas; o no acredite ni mantenga durante la vigencia de su autorización los requerimientos especiales previstos en el parágrafo del artículo 40-2 de este decreto. Lo dispuesto en este numeral no se aplicará respecto de lo establecido en el numeral 3 del artículo 40-2 el cual se determinara y resolverá dentro del proceso sancionatorio respectivo.
2. No desarrolle el objeto social principal durante dos (2) años consecutivos.

Artículo 40-10. Informes. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales determinará la forma, contenido, y términos de envío de los informes relacionados con los Certificados al Proveedor, compras, importaciones y exportaciones a cargo de las Sociedades de Comercialización Internacional.

Artículo 3o. Adiciónase con el siguiente parágrafo el artículo 49 del Decreto número 2685 de 1999, así:

“Parágrafo 2. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá autorizar el funcionamiento de áreas de inspección comunes a varios puertos o muelles de servicio público, siempre y cuando sus titulares tengan vinculación económica entre sí, la operación logística lo amerite y se garantice el adecuado control y sistemas de seguridad en esta clase de operaciones.

En este evento se deberá modificar la garantía global de que trata el artículo 43-1 del presente decreto, para que ampare además el pago de tributos aduaneros y sanciones

que se deriven por incumplimiento de las obligaciones previstas en este párrafo para los puertos y muelles”.

Artículo 4o. Adiciónase con el siguiente literal el artículo 77 del Decreto número 2685 de 1999, así:

“s) La autorización de las Sociedades de Comercialización Internacional, cuya vigencia será indefinida, sujeta al mantenimiento de los requisitos y al cumplimiento de las condiciones fijadas para el efecto en el presente decreto”.

Artículo 5o. Adiciónase el siguiente artículo al Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“Artículo 161-1. Importación temporal de medios de transporte de personas que vienen a trabajar al territorio aduanero nacional. Las personas con nacionalidad extranjera o los nacionales no residentes en Colombia que ingresen al territorio aduanero nacional con fines de trabajo, podrán importar temporalmente su medio de transporte siempre y cuando este se encuentre clasificado en la subpartida 8705.90.90.00 del Arancel de Aduanas, por el término de dos (2) años prorrogables hasta por el mismo término. En ningún caso el plazo podrá ser superior al tiempo de permanencia en el territorio aduanero nacional otorgado por las autoridades competentes en la visa o permiso de trabajo, cuando a ello hubiere lugar.

En este evento se deberá constituir una garantía que ampare el cumplimiento de las obligaciones de la importación temporal en los mismos términos y condiciones previstas en el artículo 147 del presente decreto.

Parágrafo. La modalidad de importación temporal de medios de transporte de personas que vienen a trabajar al territorio aduanero nacional finalizará en los mismos eventos previstos en el artículo 156 del presente decreto”.

Artículo 6o. Adiciónase un artículo al Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“Artículo 470-1. Suspensión Provisional. Es una medida cautelar que se impone para garantizar el cumplimiento de obligaciones aduaneras o de comercio exterior ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales o para neutralizar prácticas irregulares desarrolladas por los usuarios de las operaciones de comercio exterior.

La medida cautelar de suspensión provisional opera:

1. Respecto de la calidad de un usuario aduanero o auxiliar de la función pública aduanera, que haya sido objeto de autorización, habilitación, inscripción, reconocimiento, declaratoria de existencia, calificación, renovación u homologación, se consideran como causales de suspensión provisional de dichas calidades las siguientes:

1.1. La comisión de las infracciones que den lugar a la cancelación de la respectiva habilitación, autorización, inscripción, reconocimiento, renovación, homologación, declaratoria de existencia o la pérdida de la calificación, en los eventos señalados en la normatividad aduanera y de comercio exterior.

La suspensión operará hasta que se profiera la decisión de fondo en el proceso administrativo que ordene la cancelación.

1.2. Excederse en el cupo de importación autorizado a las Zonas de Régimen Aduanero Especial al que se refiere el Decreto número 4320 de 2008 en concordancia con el Decreto número 1299 de 2006, junto con sus modificaciones, adiciones y reglamentaciones.

La suspensión operará hasta que se profiera la decisión de fondo en el proceso administrativo de imposición de sanciones y se cancele la correspondiente sanción.

2. Para los demás usuarios de las operaciones de comercio exterior que no estén sujetos a la autorización, habilitación, inscripción, reconocimiento, declaratoria de existencia, calificación, renovación u homologación ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, son causales de suspensión provisional las siguientes:

2.1. La utilización de medios o documentos irregulares para soportar el cumplimiento de las obligaciones aduaneras, o

2.2. Cuando cambie, oculte o sustraiga mercancías sujetas a control aduanero.

La medida de suspensión provisional se hará efectiva en el Registro Único Tributario, suspendiendo la calidad de importador o exportador inscrita en el mismo, hasta que se profiera la decisión de fondo en el proceso administrativo de imposición de sanciones que corresponda y se cancele la correspondiente sanción.

3. A los titulares de un programa autorizado de sistemas especiales de importación-exportación, sin perjuicio de las causales previstas en el numeral 1.1 de este artículo, les aplicarán las siguientes causales de suspensión provisional:

3.1. Dar a las mercancías una destinación diferente para la cual se importaron o no acreditar el lugar en que se encuentren los bienes importados al amparo de un programa, sin que medie causa legal, o por alteración en los documentos presentados.

La suspensión operará hasta que se profiera la decisión de fondo en el proceso de administrativo que ordena la cancelación.

3.2. Excederse en el cupo de importación autorizado para el respectivo programa.

La suspensión operará hasta que se profiera la decisión de fondo en el proceso de administrativo de imposición de sanciones y se cancele la correspondiente sanción”.

Artículo 7. Adiciónase un artículo al Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“Artículo 470-2. Procedimiento para ordenar la Suspensión Provisional. La autoridad aduanera a través de la Subdirección de Gestión de Registro Aduanero o la dependencia que haga sus veces de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, una vez tenga conocimiento de la ocurrencia de los hechos enunciados en el artículo anterior, proferirá el acto administrativo en el que ordene la suspensión provisional, indicando los hechos que dan lugar a la adopción de la medida cautelar, el fundamento jurídico y las pruebas que la soportan.

Para el efecto, el funcionario de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales que tenga conocimiento de la ocurrencia de los hechos previstos en el artículo anterior, deberá dentro de los cinco (5) días siguientes remitir a la Subdirección de Gestión de Registro Aduanero o la dependencia que haga sus veces, la información que soporte la imposición de la medida cautelar a efectos de que se surta el trámite previsto en el inciso anterior.

El acto administrativo que imponga la medida cautelar de suspensión provisional se notificará conforme con lo establecido en los artículos 564 y 567 del presente decreto, contra el cual no procede recurso alguno.

Surtido el trámite anterior y dentro de los cinco (5) días siguientes a la notificación de la medida se deberá iniciar o proseguir por parte de la Dirección Seccional correspondiente al domicilio fiscal del presunto infractor, con el procedimiento de imposición de sanción que corresponda expidiendo para el efecto el respectivo Requerimiento Especial Aduanero. El presunto responsable, dentro del mismo término que se le otorga para presentar la respuesta al Requerimiento Especial Aduanero, podrá presentar las objeciones que considere procedentes para desvirtuar la causal generadora de la suspensión provisional y del proceso administrativo sancionatorio.

Las objeciones que se presenten por la adopción de la medida cautelar, se resolverán conjuntamente con el acto administrativo que decida de fondo la imposición de la sanción de cancelación o de multa, según corresponda, acto sobre el cual procederá el recurso de reconsideración previsto en el artículo 515 y siguientes del presente decreto.

En los casos en que el acto administrativo que decide de fondo, resuelva archivar la investigación y levantar la medida cautelar, este deberá ordenar el restablecimiento de los, términos y demás medidas que se consideren necesarias para garantizar al operador de comercio exterior o usuario las condiciones de su operación.

Parágrafo 1. En todo caso la medida cautelar de suspensión provisional operará respecto de las declaraciones de importación que se presenten con posterioridad a la fecha de notificación del acto administrativo que la ordena.

Parágrafo 2o. La medida de suspensión provisional a un depósito habilitado, se aplicará solamente para efectos de la recepción de nuevas mercancías, el depósito podrá continuar con el almacenamiento y el trámite del proceso de importación de las mercancías que al momento de aplicar la suspensión provisional se encuentren en almacenamiento.

Parágrafo 3o. En el evento en que la Subdirección de Gestión de Registro Aduanero o la dependencia que haga sus veces, no encuentre procedente la imposición de la medida cautelar de suspensión provisional, comunicará el hecho a la Dirección Seccional competente a fin de que prosiga con el procedimiento administrativo de imposición de sanción que corresponda, sin que haya lugar a la imposición de la medida de suspensión provisional en tanto se surte la correspondiente investigación administrativa”.

Artículo 8o. Modifícase el numeral 1 del artículo 494 del Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“1. Gravísimas

1.1. Cambiar, ocultar o sustraer las mercancías sujetas a control aduanero.

La sanción a imponer será de multa equivalente al cincuenta (50%) del avalúo de la mercancía sin que pueda ser inferior a mil cuatrocientas (1.400) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

1.2. Iniciar actividades antes de la aprobación de la garantía requerida por las disposiciones legales, cuando a ella hubiere lugar.

1.3. No constituir, cuando a ello hubiere lugar, las garantías bancarias o de compañía de seguros para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones.

1.4. Incumplir las medidas y procedimientos establecidos por la autoridad aduanera tendientes a asegurar el control y vigilancia de las mercancías dentro de sus instalaciones.

Para las infracciones aduaneras previstas en los numerales 1.2. a 1.4., la sanción aplicable será multa equivalente a mil cincuenta (1.050) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

Para las infracciones previstas en los numerales 1.1. a 1.4. y dependiendo de la gravedad del perjuicio causado a los intereses del Estado, se podrá imponer, en

sustitución de la sanción de multa, sanción de suspensión hasta por tres (3) meses, o de cancelación de su habilitación”.

Artículo 9o. Modifícase el numeral 1 del artículo 496 del Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“1. Gravísimas

1.1. Cambiar, ocultar o sustraer las mercancías sujetas a control aduanero.

La sanción a imponer será de multa equivalente al cincuenta (50%) del avalúo de la mercancía sin que pueda ser inferior a mil cuatrocientas (1.400) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

1.2. Iniciar actividades antes de la aprobación de la garantía requerida por las disposiciones legales, cuando a ella hubiere lugar.

1.3. No constituir, cuando a ello hubiere lugar, las garantías bancarias o de compañía de seguros para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones.

1.4. Incumplir las medidas y procedimientos establecidos por la autoridad aduanera tendientes a asegurar el control y vigilancia de las mercancías dentro de sus instalaciones.

Para las infracciones aduaneras previstas en los numerales 1.2. a 1.4., la sanción aplicable será multa equivalente a mil cincuenta (1.050) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

Para las infracciones previstas en los numerales 1.1. a 1.4. y dependiendo de la gravedad del perjuicio causado a los intereses del Estado, se podrá imponer, en sustitución de la sanción de multa, sanción de suspensión hasta por tres (3) meses, o de cancelación de su inscripción”.

Artículo 10. Modifícase el numeral 3 del artículo 497 del Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“3. En el Régimen de Tránsito Aduanero y en las operaciones de transporte multimodal:

3.1. Gravísimas:

3.1.1. Cambiar, ocultar o sustraer del control de la autoridad aduanera la mercancía que se transporta en el Régimen de Tránsito Aduanero o en una operación de Transporte Multimodal.

La sanción a imponer será de multa equivalente al cincuenta por ciento (50%) del avalúo de la mercancía. Dependiendo de la gravedad del perjuicio causado a los intereses del Estado, se podrá imponer, en sustitución de la sanción de multa, sanción de suspensión hasta por tres (3) meses, o de cancelación de su inscripción.

3.1.2. Entregar la mercancía objeto del régimen de tránsito aduanero o de una operación de transporte multimodal con menos peso, tratándose de mercancía a granel o cantidad diferente de la consignada en la declaración de tránsito aduanero, cabotaje o en la continuación de viaje, según corresponda.

La sanción a imponer será de multa equivalente cincuenta (50) por ciento del valor FOB de la mercancía objeto del incumplimiento.

### 3.2. Graves:

3.2.1. No finalizar el régimen de tránsito aduanero o la operación de transporte multimodal en la forma prevista en el artículo 369 de este decreto y demás disposiciones especiales que los regulen.

3.2.2. Transportar mercancías bajo control aduanero sin estar amparadas en una declaración de tránsito aduanero, cabotaje, transbordo o en una continuación de viaje.

Para las infracciones previstas en los numerales 3.2.1 y 3.2.2, la sanción a imponer será de multa equivalente a doscientas (200) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

3.2.3. Arribar a la aduana de destino con los precintos o dispositivos de seguridad de los medios de transporte o de las unidades de carga, rotos, adulterados o violados y se detecten, al momento de la recepción de la operación de tránsito o transporte multimodal, inconsistencias referidas a rallantes o excesos, o cambios en la naturaleza o estado de la mercancía.

3.2.4. Realizar cambios en la unidad de carga o en el medio de transporte y al momento de la recepción de la operación de tránsito o transporte multimodal se detecten inconsistencias referidas a faltantes o excesos, o cambios en la naturaleza o estado de la mercancía.

Para las infracciones previstas en los numerales 3.2.3 y 3.2.4, la sanción a imponer será de multa equivalente al cincuenta (50) por ciento del valor FOB para el caso de la mercancía faltante o del cincuenta (50) por ciento del avalúo para los mercancía en exceso o cambios en la naturaleza o estado de la misma.

3.2.5. Incumplir con el término para finalizar los regímenes de tránsito aduanero, cabotaje o la operación de transporte multimodal fijado por la aduana de partida.

La sanción a imponer será multa equivalente a doscientas (200) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

### 3.3. Leves:

3.3.1 Efectuar el tránsito aduanero u operaciones de transporte multimodal en vehículos que no estén adscritos a empresas inscritas y autorizadas ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

La sanción a imponer será de multa equivalente a treinta (30) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

Parágrafo. A los transportadores en las modalidades de tránsito, cabotaje, transbordo y en las operaciones de transporte multimodal, les serán aplicables en lo pertinente, las sanciones previstas en el numeral 3 del presente artículo”.

Artículo 11. Modifícase el artículo 501-1 del Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“Artículo 501-1. Oírás infracciones. Las infracciones aduaneras en que pueden incurrir los usuarios aduaneros, y las sanciones asociadas a su comisión son las siguientes:

#### 1. Gravísimas

1.1. Informar e incorporar, para el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el presente decreto, en la inscripción o actualización del Registro Único Tributario, RUT, una dirección que no corresponda con la verificada en desarrollo de operaciones de control realizadas por la DIAN.

1.2. Incorporar en el sistema o presentar documentos soporte de las operaciones de importación y exportación que no correspondan a la operación comercial o simulando cumplir las restricciones legales o administrativas para obtener la autorización de levante o la procedencia del embarque.

1.3. Cuando con ocasión de un proceso de imposición de sanciones se determine la responsabilidad por cambiar, ocultar o sustraer mercancías sujetas a control aduanero.

La sanción aplicable será la cancelación de las calidades inscritas en el Registro Único Tributario, señaladas en el literal e) del artículo 5 del Decreto número 2788 de 2004, según sea el caso, sin perjuicio de la aplicación de la medida cautelar de suspensión provisional de calidades inscritas en el Registro Único Tributario.

Ejecutoriado el acto administrativo que ordénala suspensión provisional o la cancelación, deberá inscribirse la medida en el Registro Único Tributario.

Cuando proceda la cancelación, el usuario aduanero solamente podrá volver a inscribirse en la misma calidad transcurrido un (1) año contado a partir de la ejecutoria del acto administrativo que ordena la cancelación.

1.4. Tener para la venta o almacenamiento en local comercial o establecimiento de comercio, mercancías irregularmente introducidas al territorio aduanero nacional, que sean objeto de aprehensión por las causales 1.1 y 1.6 del artículo 502 del presente decreto y que como consecuencia del proceso de definición jurídica se determine su decomiso y este se encuentre en firme.

La sanción aplicable será el cierre del local comercial o del establecimiento de comercio por el término de cinco (5) días. Cuando en el periodo de un (1) año se efectúen dos decomisos en el mismo local comercial o establecimiento de comercio la segunda sanción a imponer será el cierre del local comercial o del establecimiento de comercio por el término de un (1) mes.

1.5. Anunciarse y efectuar actividades propias de las Sociedades de Comercialización Internacional sin haber obtenido la correspondiente autorización o cuando ella se haya perdido.

La sanción a imponer será de multa equivalente a seiscientos (600) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción”.

Artículo 12. Adiciónase un artículo al Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así: “Artículo 501-2. Infracciones aduaneras de las Sociedades de Comercialización Internacional y sanciones aplicables. Las infracciones aduaneras en que pueden incurrir las Sociedades de Comercialización Internacional y las sanciones asociadas con su comisión son las siguientes:

#### 1. Gravísimas

1.1. Haber suministrado información o documentos con inexactitudes o inconsistencias o haber utilizado medios irregulares para obtener la autorización como Sociedad de Comercialización Internacional ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

1.2. No reportar, en cumplimiento de la Ley 526 de 1999 y demás normas que la modifiquen, sustituyan, reglamenten o complementen, a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales o a las autoridades competentes, las operaciones sospechosas que detecte en el ejercicio de su actividad relacionadas con el contrabando, la evasión, el lavado de activos e infracciones cambiarias.

1.3. Simular operaciones de exportación.

1.4. Expedir Certificados al Proveedor por compras inexistentes.

1.5. Iniciar o desarrollar sus operaciones sin la aprobación de la respectiva garantía en los casos establecidos en el presente decreto.

1.6. Transferir a cualquier título a otras Sociedades de Comercialización Internacional, mercancías adquiridas, respecto de las cuales hubieren expedido Certificado al Proveedor.

1.7. No presentar, o no expedir, o hacerlo extemporáneamente o en forma y condiciones diferentes a las establecidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, los Certificados al Proveedor.

Para las infracciones previstas en los numerales 1.1 a 1.7, la sanción a imponer será de cancelación de la autorización como Sociedad de Comercialización Internacional, sin perjuicio de la aplicación de la medida cautelar de suspensión provisional de la respectiva autorización.

1.8. No exportar dentro de los términos legalmente establecidos las mercancías respecto de las cuales se hubiere expedido el certificado al proveedor.

En virtud de lo previsto en el artículo 5o de la Ley 67 de 1979, la sanción a imponer será de multa equivalente al cien por ciento (100%) del valor total de la compra que conste en el correspondiente Certificado al Proveedor. Cuando en el periodo de dos (2) años consecutivos se incumpla en más de dos (2) ocasiones con los términos antes previstos, la sanción aplicable será la de cancelación, sin perjuicio de las acciones que pueda adelantar la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para determinar la responsabilidad por la declaración y pago de IVA que pueda generarse en el evento en que la exportación no se hubiera realizado, incluidas las sanciones que para el efecto establezca el Estatuto Tributario.

## 2. Graves

2.1. No ajustar la garantía al monto legalmente establecido, con ocasión de la ejecutoria de sanción administrativa o la exigencia de obligaciones aduaneras que así lo establezcan.

La sanción a imponer será de multa equivalente a cuatrocientas (400) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

2.2. No presentar o hacerlo extemporáneamente o en forma diferente a la establecida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, los informes de compras, importaciones y exportaciones.

2.3. No implementar los mecanismos de control de que trata el artículo 40-7 de este decreto, establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, con el fin de

verificar la debida utilización de las materias primas e insumos incorporados en los bienes objeto de exportación.

Para las infracciones previstas en los numerales 2.2. a 2.3, la sanción a imponer será de multa equivalente a doscientas (200) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

### 3. Leves

3.1. Impedir u obstaculizar la práctica de las diligencias ordenadas por la autoridad aduanera.

3.2. No asistir a la práctica de las diligencias previamente ordenadas o comunicadas por la autoridad aduanera.

Para las infracciones previstas en los numerales 3.1 y 3.2, la sanción a imponer será de multa de veinte (20) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

Parágrafo. Las Sociedades de Comercialización Internacional, o los socios, administradores o representantes legales de Sociedades de Comercialización Internacional que hayan sido sancionados con la cancelación de la autorización, podrán volver a inscribirse ante la Subdirección de Gestión de Registro Aduanero o a dependencia que haga sus veces de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, pasados cinco (5) años contados desde la ejecutoria del acto administrativo sancionatorio”.

Artículo 13. Adiciónase un artículo al Decreto número 2685 de 1999, el cual quedará así:

“Artículo 501-3. Infracciones aduaneras en el régimen de admisión temporal en desarrollo de los sistemas especiales de importación-exportación. Las infracciones aduaneras, en que pueden incurrir los titulares de un programa autorizado en desarrollo de la modalidad de importación temporal para perfeccionamiento activo de sistemas especiales de importación-exportación de bienes o de servicios y las sanciones asociadas a su comisión, son las siguientes:

#### 1. Gravísimas

1.1. Obtener o haber obtenido su autorización utilizando medios irregulares.

1.2. No mantener durante la vigencia de su inscripción o no adecuar, dentro de la oportunidad establecida por la autoridad aduanera, los requisitos y condiciones generales y especiales y los requisitos en materia de infraestructura física, comunicaciones, sistemas de información, dispositivos y sistemas de seguridad, en cumplimiento de los requerimientos establecidos.

1.3. Cambiar la destinación de la mercancía a lugares, personas o fines distintos a los autorizados en el programa.

1.4. Simular operaciones de exportación.

1.5. Cuando se determinen inconsistencias en la información presentada por el titular del programa de sistemas especiales de importación-exportación, que afecten las obligaciones del correspondiente programa.

Para las infracciones aduaneras previstas en los numerales 1.1 a 1.5, la sanción a imponer será de cancelación de la autorización del programa en desarrollo de la modalidad de importación temporal para perfeccionamiento activo de sistemas especiales de importación-exportación de bienes o de servicios, sin perjuicio de la aplicación de la medida cautelar de suspensión provisional de la respectiva autorización.

1.6. Realizar las operaciones de importación superando el cupo de importación autorizado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

La sanción a imponer será de multa equivalente al cincuenta por ciento (50%) del valor excedido con relación al cupo autorizado, por cada infracción. Cuando dentro de dos periodos consecutivos, esta conducta se presente en más de dos (2) ocasiones procederá la cancelación del programa autorizado.

## 2. Graves

2.1. No nacionalizar o no reexportar los residuos, desperdicios o subproductos con valor comercial, dentro de los términos y condiciones establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

La sanción a imponer será de multa equivalente al cincuenta por ciento (50%) del valor en aduana de la mercancía que no se nacionalice o reexporte, por cada infracción.

2.2. No informar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales sobre la ocurrencia de cualquier hecho que afecte el desarrollo o el cumplimiento de las obligaciones del programa de sistemas especiales de importación-exportación.

La sanción a imponer será de multa equivalente a cuatrocientas (400) Unidades de Valor Tributario – UVT por cada infracción.

2.3. No presentar los estudios de demostración de los compromisos de exportación, dentro de los plazos y forma que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

2.4. No presentar los cuadros insumo producto, con los requisitos y dentro de los plazos establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Para las infracciones previstas en los numerales 2.3 y 2.4, la sanción a imponer será de multa equivalente a ciento cinco (105) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción.

### 3. Leves

3.1. Impedir u obstaculizar la práctica de las diligencias ordenadas por la autoridad aduanera.

3.2. No asistir a la práctica de las diligencias previamente ordenadas o comunicadas por la autoridad aduanera.

Para las infracciones previstas en los numerales 3.1 y 3.2, la sanción a imponer será de multa de veinte (20) Unidades de Valor Tributario – UVT, por cada infracción”.

Artículo 14. Modifícase la actividad 4530 a la que se refiere el numeral 1.3 Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos, del artículo 5o del Decreto número 2331 de 2001, modificado y adicionado por los Decretos números 2099 y 2100 de 2008, la cual quedará así:

“4530 Construcción de obras de ingeniería civil de infraestructura relacionadas con puentes, carreteras, túneles, subterráneos, la construcción de puertos marítimos y fluviales, pistas de aeropuerto y la construcción de ferrocarriles”.

Artículo 15. Homologación. Las Sociedades de Comercialización Internacional que a la fecha de entrada en vigencia del presente decreto ya se encuentren inscritas, deberán adelantar el trámite de homologación cumpliendo los requisitos previstos en este decreto, dentro de los seis (6) meses siguientes a su vigencia.

La inscripción de las Sociedades de Comercialización Internacional que no adelanten el trámite de homologación, quedará sin efecto sin necesidad de acto administrativo que así lo declare.

Las Sociedades de Comercialización Internacional que a 31 de diciembre del año anterior no cumplieren con el patrimonio neto exigido en el artículo 40-2 de este decreto, podrán reajustarlo dentro del plazo señalado en el inciso 1.

Parágrafo. Las solicitudes de autorización de Sociedades de Comercialización Internacional que a la fecha de entrada en vigencia del presente decreto se encuentren radicadas ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, deberán ajustarse a los nuevos requisitos previstos en el presente decreto, dentro del término previsto en el presente artículo. De no efectuarse los correspondientes ajustes se entenderá desistida la solicitud, sin necesidad de expedir acto administrativo alguno que así lo determine.

Artículo 16. Disposición más favorable para las Sociedades de Comercialización Internacional. En los procesos administrativos adelantados por la comisión de las infracciones administrativas previstas en el Decreto número 1740 de 1994 y sus modificaciones, que se encuentren en curso al momento de entrada en vigencia del presente decreto, procederá, de oficio o a solicitud de parte, la aplicación de la disposición que resulte más favorable.

Artículo 17. Derogatorias. El presente decreto deroga el Decreto número 1740 de 1994 y sus modificaciones, así como los artículos 30-1, 30-2, 30-3, 30-4 y el numeral 2.4 del artículo 494 del Decreto número 2685 de 1999.

Artículo 18. Vigencia. El presente decreto rige a partir de la fecha de su publicación.

Publíquese y cúmplase. Dado en Bogotá, D.C., los 16-02-2012.

JUAN CARLOS ECHEVERRY GARZÓN

Ministro de Hacienda y Crédito Público

SERGIO DÍAZ-GRANADOS GUIDA

Ministro de Comercio, Industria y Turismo

---

### **12.3. Existe una Comercializadora Internacional para cada negocio y necesidad**

A nivel global, las CI son reconocidas como “Trading Company”, una forma de “Gestión de Mercado indirecto” dirigidas a las empresas productoras de bienes y servicios que desean moverse o están en el ámbito del comercio internacional, o bien, como

“Empresas de gestión de exportación y/o consultores de Exportación, modalidad más común que opera bajo el sistema de Outsourcing o tercerización.

Las ventajas que poseen las C.I. son básicamente Beneficiarse conjuntamente con su proveedor de las líneas de crédito de Bancoldex. Acceder directa o indirectamente a los sistemas especiales de importación -exportación. Obtener la exención del IVA y del impuesto de retención en la fuente por la compra de mercancías destinadas a la exportación.

En términos generales, las comercializadoras internacionales trabajan sobre tres áreas básicas de gestión, de las cuales se desprende el portafolio de servicios ofrecido a las empresas:

- La Comercialización de productos diversos realizando la oferta directa o indirecta de bienes a precios de por mayor. Por lo general la CI no vende artículos al detal, pues no cuenta con establecimientos de comercio para tal fin.
- La investigación de mercados realizando un análisis de los consumidores y las tendencias del mercado a penetrar, para luego visualizar y elaborar las estrategias que le permitan a los productos de sus representadas, adecuarse y ser colocados en los mercados objetivos. Entre las investigaciones más usuales están: las de producto, de competencia, perfil sectorial del país destino, empaques y embalajes, normas de cumplimiento, canales de distribución, estudio y estrategia de precios, marca y presentación.
- La asesoría empresarial de gestión y de comercio exterior a través de la capacitación y la transferencia de la tecnología de la exportación. Se trata de asesorías especializadas en cada fase del proceso de la exportación. Funciona como una guía para reforzar el trabajo de las empresas que exportan y facilitar la transición de las que comienzan el camino.

Para el proceso de exportación que adelante cualquier empresa, cada una de estas áreas es básica y cada una requiere un tratamiento individual de acuerdo al tipo de empresa, necesidades y aspiraciones. La figura de una organización que provea una oportunidad de “tercerizar” es una buena manera de adelantar un proceso seguro y sin riesgos económicos.

Existen muchas maneras de enfrentar los mercados y las ventajas deben evaluarse con base en una visión de negocios y una flexibilidad organizacional, adecuadas a las estrategias de negociación y estrategias de promoción. Así, existen básicamente cuatro formas de operar con Comercializadoras Internacionales:

1. Comercial exportadora. Varias empresas establecen o crean una sociedad de comercio exterior de la cual son accionistas y por lo tanto realizan aportes para su funcionamiento. Producen y venden a través de la CI, e incluso pueden crear una marca única. La CI es el brazo operativo de exportación para varias de sus empresas afiliadas o socias, cada una de las empresas podrán mantener su propia individualidad en el mercado local y participar de una política común para el mercado internacional. Los estados de resultados miden los beneficios o pérdidas de esta sociedad CI de manera individual.

Dentro de esta categoría puede incluirse las de Unión temporal exportadora, un tipo de agrupación que se utiliza, por ejemplo, para participar en licitaciones internacionales con el fin de suministrar productos complementarios, o para suministrar volúmenes considerables que se puede alcanzar solo sumando la capacidad productiva y de negociación de varias empresas de un mismo sector. Es autónoma y limitada en socios.

2. Fabricante-Comercializadora: Se da cuando una empresa fabricante sólida y de tamaño importante, se transforma en una comercializadora de sus productos. Toda la investigación, preparación, técnica y logística la realiza la misma empresa sin intervención de terceros o asesores externos a la compañía. De hecho en Colombia, son muchas las empresas fabricantes de muebles que exportan bajo este esquema uni-empresarial.

3. Promocional y Proveeduría Exworks: En este sentido las CI son una alternativa que podría funcionar como un agrupamiento de empresas de un mismo sector para asociarse bajo la figura de CI y que da como resultado: una suma de talentos que aumenta la competitividad y reduce los costos de internacionalización. Bajo este modelo se crean grupos estratégicos, por sectores, para penetrar en conjunto un mercado. Es la más común y la que mejor se ajusta al modelo empresarial Pyme.

a. Promocional: En este caso la CI ofrece sus servicios de comercio exterior a varias empresas, para promover sus productos, ejerciendo la función de “gerente de la exportación”. La CI realiza investigación de mercado para cada una de las proveedoras según las cualidades de sus productos, elabora presupuestos y un plan exportador que discute con sus proveedores. Esta primera etapa por lo general se cobra como honorarios.

Cada empresa proveedora mantiene su individualidad al exportar por intermedio de la CI y ésta promueve y administra la exportación. Por lo general las empresas proveedoras

se comprometen a vender y mejorar sus productos en términos de calidad, innovación o diseño, e incluso a maquilar para terceros en el exterior. Aquí debe respetar la exclusividad de los clientes o cadenas de distribución por un periodo de tiempo. Los servicios de “agencia” se cobran como comisión con base al valor FOB de las mercancías exportadas, y varían según la complejidad del mercado y de la exportación.

b. Proveeduría Exworks: El fabricante coloca y vende sus productos en bodega a la CI quien, en adelante, se encarga de todo el proceso de exportación. En este caso, la comercializadora asume todos los riesgos y vende a su proveedor con un margen de utilidad. Aquí la empresa no participa de las investigaciones de mercado realizadas por la CI, ni del plan de marketing, ni de todas las estrategias de penetración de mercado, por lo cual no hay costos para ésta. Sin embargo si existen contratos de proveedor con cláusulas de cumplimiento y pólizas de garantía de los productos.

La CI a este nivel puede ofrecer, de forma independiente, asesorías a la vez que genera otra serie de negocios o los hacen cambiantes, en la medida que relaciona empresas con características comunes para que entre ellas entablen nuevas negociaciones, utilicen para sí las ventajas y los servicios de sus similares.

#### **12.4. Principales razones para convertirse en una Comercializadora Internacional**

Según la DIAN las principales razones para convertirse en una C.I. son:

- Que dentro de los objetivos generales que persigue la empresa a corto, mediano o largo plazo, se incluya actividades de promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior.
- Descripción del Impacto Social generado al convertirse en una Comercializadora Internacional. (Comunidad que se favorece, proyección de empleos a generar, proveedores, etc.)
- Descripción del Impacto Ambiental si se genera, al convertirse en Comercializadora Internacional.
- Descripción general de las actividades a las que se dedica o se dedicará la empresa.

Importancia de la comercializadora internacional, Básicamente, la importancia que tienen en este momento la comercializadora internacional se debe a la gestión que estas realizan en el campo de las exportaciones, puesto que brindan la oportunidad de agrupar

a varios proveedores de un mismo sector y sirven de canal para investigar mercados, buscar nuevas oportunidades de negocios, asesorar en adecuación de productos y exportar como mayoristas en mercados o “nichos” exigentes y puntuales, impulsando de esta manera la cuota de producción nacional para exportación.

Las C.I. se convierten en un organismo efectivo por la cual los pequeños industriales convergen para entrar a los mercados mundiales y ser competitivos. El “egoísmo empresarial” ha sido desde hace muchos años el factor que frena el crecimiento de la economía nacional y debido a este fenómeno se puede atribuir la falta de difusión y aprovechamiento de las comercializadoras internacionales.

C.I. en Colombia, Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Colombia existen registradas más de 2600 empresas, empresas comercializadoras internacionales, la mayoría dedicadas al sector minero, textil confecciones, floricultura, bananos entre otros. Vale mencionar que de las principales 115 empresas exportadoras colombianas, en general, 14 son CI, es decir que cerca del 10 por ciento de las principales exportaciones colombianas se realizan bajo la figura de CI.

Para operar como una comercializadora internacional se debe contar con la inscripción vigente en el Registro de Comercializadoras Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior, también se exige acompañar en la presentación de la solicitud. los estudio de mercado con el plan exportador y la manifestación del representante legal sobre la inexistencia de antecedentes por sanciones e infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias o de comercio exterior, durante los cinco años anteriores a la solicitud. Con respecto a la información de los certificados al proveedor (CP) expedidos por las C.I., en la nueva reglamentación se modifican, se definen los plazos y las oportunidades para entregar a la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio incluso en medio electrónico los reportes de expedición cada cuatro meses y el informe anual de compras y exportaciones de la sociedad y por ultimo cumplir a cabalidad con la modificación al decreto 0380 de 16-02-2012

En cuanto se refiere al régimen de inspección y vigilancia de estas sociedades de Comercialización Internacional, para efectos de las actividades de comercio exterior que ellas desarrollan, las competencias están en cabeza de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio. Esta además de la facultad de autorizar el registro, tendrá la posibilidad de imponer la sanción administrativa de cancelación de la inscripción, cuando se incurra en las acciones u omisiones que son señaladas en la reglamentación, para lo cual se aplicara el procedimiento administrativo general.

Actualmente y de conformidad con el Decreto 4271 del 23 de Noviembre de 2005, se le confiere a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales competencia para dirigir, administrar controlar los sistemas Especiales, Zonas Económicas Especiales de Exportación, Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales.

## **12.5. Requisitos para solicitar la inscripción de una empresa en el registro como sociedad de comercialización internacional (C.I.)**

Como persona jurídica, constituirse mediante escritura pública como Sociedad de Comercialización Internacional C.I. en alguna de las formas establecidas en el Código de Comercio.

La constitución deberá hacerse teniendo en cuenta los requisitos de que trata el Artículo 1º del Decreto 1740 del 3 de agosto de 1994, de la siguiente manera:

### **12.5.1. Razón Social:**

Las Sociedades de Comercialización Internacional C.I. inscritas ante el Ministerio de Comercio Exterior tendrán la obligación de utilizar en su Razón Social la expresión “Sociedad de Comercialización Internacional” o también pueden utilizar la sigla C.I.

### **12.5.2. Objeto Social Principal:**

Deberá comenzar con el siguiente texto: “Efectuar operaciones de comercio exterior y particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos”. El resto del Objeto Social lo redacta la empresa de acuerdo con sus intereses particulares.

- ✓ Registrar la Sociedad ante la Cámara de Comercio de manera que en el Certificado de Existencia y Representación Legal aparezca la Razón Social y el Objeto Social principal tal como se constituyó en el punto anterior.
- ✓ Obtener el NIT ante la DIAN, de manera que el texto de la Razón Social coincida con el inscrito en el Certificado de Existencia y Representación Legal.
- ✓ Obtener ante el MINCOMEX el Registro Nacional de Exportadores, de manera que los textos de la Razón Social y del Objeto Social coincidan con los inscritos en el Certificado de Existencia Y Representación Legal.

- ✓ Diligenciar completamente el Formulario de Solicitud de Inscripción como una Sociedad de Comercialización Internacional C.I.
- ✓ Elaborar el documento Estudio de Mercados
- ✓ Solicitar por escrito al MINCOMEX, la inscripción de la Empresa como Sociedad de Comercialización Internacional C.I., acompañando la solicitud con los siguientes documentos:
  - Original del Certificado de Existencia y Representación Legal vigente
  - Fotocopia del NIT si lo expidió la DIAN
  - Copia del Registro Nacional de Exportadores actualizado
  - Original del documento Estudio de Mercados
  - Original del Formulario de Inscripción como Sociedad de Comercialización Internacional C.I.
  - Oficio suscrito por el Representante Legal en donde certifique que hasta la fecha de la solicitud de inscripción en el Registro de C.I., SI/NO se han efectuado compras exentas de IVA y/o Retefuente y SI/NO se han expedido Certificados al Proveedor (CP), conforme a lo estipulado en el Decreto 1740 de 1994.

Para verificar la información, el MINCOMEX podrá practicar una visita a las instalaciones de la empresa C.I. y se comunicara con los Proveedores relacionados. Para agilizar el proceso de Registro, la Empresa debe adjuntar a la solicitud certificaciones escritas de proveedores, en donde conste tiempo de relación comercial, tipo de contacto o negociación, formas de pago pactadas, productos a proveer y autorización para exportarlos.

### **12.5.3. Proceso de Inscripción en el Registro como Comercializadoras Internacionales**

**Radicación de la solicitud:** Los documentos se pueden radicar en cualquier Dirección Territorial o Punto de Atención del Ministerio de Comercio Exterior. En la ciudad de Bogotá, la Solicitud se deberá remitir al Grupo de Zonas Francas Y Comercializadoras Internacionales.

**Gestión:** La solicitud se gestionara dentro de los quince días hábiles siguientes al recibo de los documentos por parte del Grupo de Zonas Francas Y Comercializadoras Internacionales

El Ministerio de Comercio Exterior remitirá a la DIAN, BANCOLEX Y PROEXPORT, información sobre las Sociedades de Comercialización Internacional registradas.

A la Sociedad de Comercialización Internacional que obtuvo el Régimen como C.I. se le envía el oficio de reconocimiento de este Régimen, junto con el Resumen de Datos de la

C.I., la Carta Circular N° 2 del 24 de Agosto de 1994 (Actualizada en Octubre 1° de 2001), la cual contiene el Formulario Certificado al Proveedor (CP) y las instrucciones necesarias para su elaboración, diligenciamiento y remisión de copias. En el mencionado oficio constara un Número de Registro Único y la Fecha de Registro, a partir de la cual podrá a empezar a operar con el Régimen C.I.

#### **12.5.4. Compromisos de las Comercializadoras Internacionales**

La sociedad de comercialización Internacional que obtiene el Régimen C.I. se obliga, para con el Ministerio de Comercio Exterior, principalmente a:

Expedir oportunamente al Proveedor el Certificado al Proveedor (CP)

Exportar dentro de los términos establecidos las mercancías que adquirió exentas del IVA y/o Retefuente al amparo de un Certificado al Proveedor (CP)

Remitir oportunamente tanto al Ministerio de Comercio Exterior como a Bancoldex, las copias correspondientes de los Certificados al Proveedor (CP) expedidos durante el trimestre calendario, así: los CP expedidos durante Enero, Febrero y Marzo se remitirán en un solo envío dentro de los primeros diez días de Abril. Seguirán enviándose dentro de los primeros diez días de julio, dentro de los primeros diez días de Octubre y dentro de los primeros diez días de Enero del año siguiente.

Se debe enviar oficio al Ministerio de Comercio Exterior para informar si durante el trimestre reportado no se han expedido Certificados al Proveedor (CP), indicando las razones que se consideren pertinentes.

Remitir oportunamente al Ministerio de Comercio Exterior, dentro del primer mes (Enero) del año siguiente al reportado, el informe anual sobre expedición de CP y exportaciones realizadas (CPEX).

Se debe enviar oficio al Ministerio de Comercio Exterior para informar si durante el año reportado no se han expedido Certificados al Proveedor (CP) y/o no se han efectuado exportaciones, indicando las razones que se consideren pertinentes.

Informar oportunamente al Ministerio de Comercio Exterior los cambios de domicilio y de Razón Social.

#### **12.5.5. Otros beneficios de las Comercializadora Internacional.**

Las empresas, además de obtener el Régimen como C.I., también pueden importar mercancías y ser usuarias de otros Instrumentos de Promoción de Exportaciones como el CERT y los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, Programas Plan Vallejo. Adicionalmente, podrán acceder a los beneficios que por Normas de Origen y Producción Nacional se establezcan.

### **13. PLAN VALLEJO**

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

#### **13.1. 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.

### **13.2. Bienes de Capital y Repuestos**

El Plan Vallejo define dos tipos de operaciones de bienes de capital y repuestos:

Operaciones según artículo 173 literal C:

Importación de maquinaria y equipos que se destinen a la ampliación de empresas siempre y cuando del incremento de la producción se destine a la exportación al menos un 70%. Igualmente pueden importarse materias primas o bienes intermedios que vayan a ser utilizados en el país en la producción o ensamble de bienes de capital o repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.

Todos los bienes importados bajo esta operación obtienen exención de derechos de aduana.

Operaciones según artículo 174

Esta operación sigue las mismas especificaciones de la operación anterior solo que en las operaciones señaladas en el artículo 174, la exportación debe ser por lo menos de 1,5 veces el valor del cupo de la importación utilizado y los bienes de capital importados no estarán exentos de derechos de aduana.

### **13.3. Reposición de Materias Primas o Plan Vallejo Junior**

De acuerdo con el artículo 179 del Decreto Ley 444/67, quien exporte productos en cuya manufactura se hayan utilizado materias primas e insumos importados por el conducto

ordinario o reposición, conforme con todos los requisitos legales, tendrá la opción de importar una cantidad igual de aquellas las materias primas o insumos sin gravámenes, impuestos u otras contribuciones.

El término fijado para solicitar el derecho es de doce (12) meses, contados a partir del embarque de la respectiva exportación. Tal derecho podrá cederlo el exportador al productor de los bienes exportados; a quien haya importado las materias primas e insumos o a terceras empresas que hayan intervenido en alguna de las etapas del proceso.

La reposición de materias primas es un derecho adquirido y por tanto las importaciones realizadas a su amparo, no conllevan riesgos por incumplimiento; no requieren autorización ni el usuario estará obligado a llevar cuenta corriente en especie ni a presentar informes de demostración.

La operación de reposición de mercancías implica un desembolso inicial por el pago de tributos en la primera importación, mientras que al amparo de un programa de materias primas, la exoneración se obtiene desde el principio.

#### **13.4. Ventajas del Plan Vallejo**

El Plan Vallejo representa un gran ahorro de dinero, lo que permite que los productos tengan menores costos de elaboración y, por lo tanto, un precio de venta menor, de tal manera, que éstos se pueden vender mejor en los mercados internacionales y, así, ser más competitivos. Se puede concluir que el Plan Vallejo beneficia a las empresas colombianas porque pueden vender mejor, tanto en el exterior como al sector económico, al cual ellas pertenecen y al país en general.

### **14. CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO – CERT**

Es un instrumento flexible de apoyo a las exportaciones, cuyos niveles fijará el gobierno nacional de acuerdo con los productos y condiciones de los mercados a los que se exporte.

#### **1.1. Beneficios que ofrece el CERT**

Sobre la base del valor exportado, busca promover aquellas actividades que tiendan a incrementar el volumen de las exportaciones; mediante la devolución de sumas equivalentes a la totalidad o una proporción de los impuestos indirectos y las tasas y contribuciones pagadas por el exportador.

#### 1.2. Niveles porcentuales del CERT

De acuerdo con los Decretos vigentes, los niveles porcentuales del CERT, están comprendidos entre el 0% y el 4.5%; dependiendo de la subpartida arancelaria, el país de destino y la fecha de embarque de las mercancías exportadas.

#### 1.3. Tasa con que se liquida el CERT

El CERT se liquida en dólares de los Estados Unidos de América y se reconoce en pesos colombianos a la Tasa de Cambio Representativa del Mercado Cambiario vigente al día del reintegro de las divisas; ya sea en una cuenta de compensación en el exterior o a través de un Intermediario del mercado cambiario.

#### 1.4. Base para liquidar el CERT

- ✓ Dependiendo del reintegro de las divisas, el CERT tiene las siguientes modalidades de liquidación:
- ✓ Para operaciones ordinarias, el CERT se liquida sobre el Valor FOB de la exportación contenido en el DEX.
- ✓ Cuando se trate de Sistemas Especiales de Importación - Exportación, el CERT se liquida proporcionalmente al reintegro sobre el Valor Agregado Nacional (VAN) contenido en el DEX.
- ✓ Si las exportaciones se realizan con cargo a un programa de Sistemas Especiales de Importación - Exportación de Maquila y/o Ensamble, el CERT se liquida sobre el Valor Agregado Nacional (VAN) contenido en el DEX.
- ✓ Para operaciones de exportación hacia Zonas Francas, el incentivo se liquida de acuerdo con los datos del DEX de territorio nacional, siempre que se demuestre la salida de las mercancías hacia un país para el cual no se haya suspendido o eliminado el CERT.
- ✓ Para operaciones de exportación desde Zonas Francas, el incentivo se liquida sobre el Valor Agregado en Zona Franca contenido en el Formulario Movimiento de Salida de Mercancías, a condición de que se demuestre la salida de las mercancías hacia un país para el cual no se haya suspendido o eliminado el CERT.

#### 1.5. Beneficiarios del CERT

- ✓ Las personas naturales o jurídicas que produzcan y vendan al exterior mercancías objeto de comercio.
- ✓ Las personas y las sociedades de comercialización internacional que vendan al exterior mercancías colombianas producidas por otras empresas.
- ✓ Las personas naturales o jurídicas que vendan o entreguen en el país bienes de exportación a sociedades de comercialización internacional, siempre que los bienes sean efectivamente exportados.

#### 1.6. Operaciones que no dan derecho al CERT

- ✓ La reexportación de mercancías
- ✓ Las exportaciones temporales
- ✓ Las exportaciones de muestras y de productos en cantidades no comerciales
- ✓ Las exportaciones de petróleo y sus derivados y café.

#### 1.7. Requisitos que se deben tener en cuenta para acceder al CERT

- ✓ MINCOMEX reconocerá el Derecho al Certificados de Reembolso Tributario y el BANCO DE LA REPUBLICA lo expedirá y entregará, una vez se hayan cumplido los siguientes requisitos:
- ✓ Que se hayan reintegrado las divisas correspondientes a las operaciones de exportación a través de los intermediarios del mercado cambiario, diligenciando en el Formulario N° 2 que para tales fines a dispuesto el Banco de la República.
- ✓ Para el caso de operaciones que se configuren como endeudamiento externo, el reintegro se efectuará en el formulario No. 3
- ✓ Que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, haya entregado a MINCOMEX la copia del DEX correspondiente, correctamente diligenciado.
- ✓ Que no curse investigación administrativa o penal alguna relacionada con la autenticidad o legalidad de las respectivas operaciones.
- ✓ Que la Solicitud de CERT sea presentada al MINCOMEX, dentro de un plazo máximo de seis (6) meses, contados a partir de la fecha del respectivo reintegro de las divisas.
- ✓ Antes del vencimiento del término anterior, el MINCOMEX podrá prorrogar el plazo para presentar dicha solicitud hasta por un periodo adicional de seis (6) meses, previa petición sustentada del exportador dirigida al Instituto, a través de un intermediario.

## **15. SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA**

La situación económica actual de Colombia gira en torno a ciertas situaciones que generan un ambiente de incertidumbre, en las que es de vital importancia una intervención efectiva del gobierno.

El vaivén de la tasa de cambio, por ejemplo, como consecuencia de un auge del sector minero- energético, es uno de los factores principales que afectan la economía del país. Éste comportamiento de la tasa de cambio, afecta más que todo al sector exportador, y a pesar de que el gobierno colombiano ha tomado diferentes medidas para frenar esta situación, aún se esperan con ansias que los resultados afloren. Sin embargo, el otro lado de la moneda muestra que las importaciones han registrado recientemente un crecimiento, que se percibe como un claro indicador de la reactivación de la economía colombiana y el aprovechamiento de la apreciación de nuestra moneda.

### **15.1. Efecto en el comercio exterior**

La crisis internacional, obligó a Colombia a buscar abrir relaciones con los mercados del litoral Pacífico latinoamericano, Centroamérica y la Cuenca del Caribe; buscando dirigir de forma preferencial hacia estas zonas las exportaciones y las inversiones. Sin embargo, el gremio exportador ha sido el más afectado con la situación actual de la tasa de cambio, lo que trae como consecuencia la reducción de la generación de empleo formal.

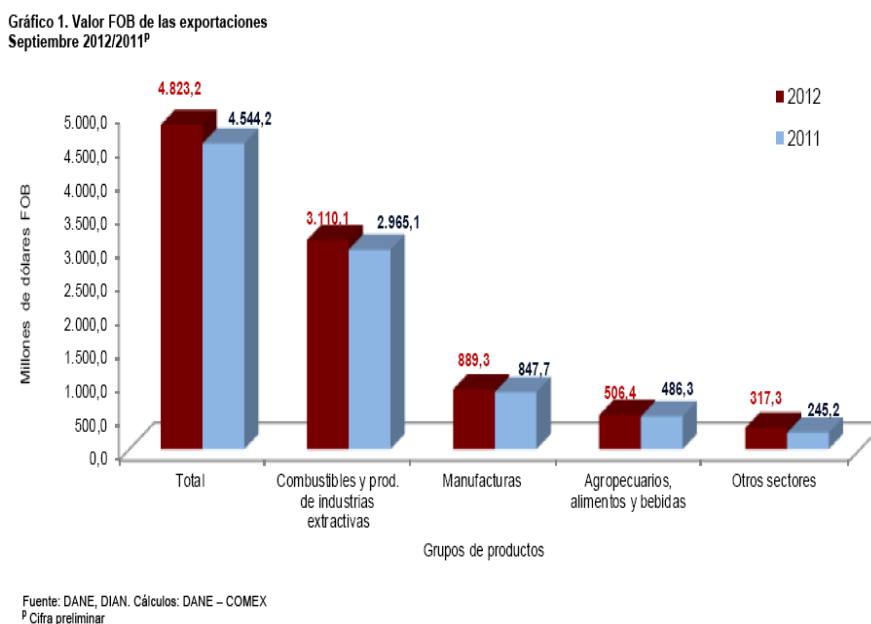
Además, gracias al auge exportador que se ha presentado en el sector minero energético, y debido a su desmesurado crecimiento, se presentó una caída de las exportaciones no tradicionales, afectando a los sectores productores de mayor relevancia y con mayores oportunidades del país.

Los sectores más afectados con la revaluación son el de agroindustria, manufacturas, textiles y servicios. Es evidente que estos son sectores muy importantes en el país, que por tradición son de gran trayectoria exportadora.

## 15.2. Comportamiento general de las exportaciones

De acuerdo con las declaraciones de exportación procesadas por el DANE y la DIAN, en septiembre de 2012 las ventas externas del país aumentaron 6,1% con relación al mismo mes de 2011, al pasar de US\$4.544,2 millones FOB a US\$4.823,2 millones FOB.

Figura 1. Valor FOB de las exportaciones



El aumento de las exportaciones colombianas en este mes obedeció principalmente al crecimiento de 4,9% en las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas. Este resultado se debió fundamentalmente al crecimiento en las ventas de

aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos crudos (33,8%) y gasóleos (gas oils) (49,5%). En septiembre de 2012 se exportaron 21,0 millones de barriles de petróleo crudo, frente a 16,9 millones en el mismo período de 2011 (23,9%).

Figura 2. Variación de las exportaciones

Cuadro 1. Variación de las exportaciones  
Enero -septiembre 2012/2011<sup>P</sup>

Principales grupos de productos (OMC)	Septiembre		Enero - septiembre		Doce meses a septiembre	
	Variación (%)	Contribución a la variación	Variación (%)	Contribución a la variación	Variación (%)	Contribución a la variación
<b>Total</b>	<b>6,1</b>	<b>6,1</b>	<b>7,5</b>	<b>7,5</b>	<b>14,6</b>	<b>14,6</b>
Agropecuarios, alimentos y bebidas <sup>1</sup>	4,1	0,4	-5,5	-0,7	-2,9	-0,4
Combustibles y prod. de industrias extractivas <sup>2</sup>	4,9	3,2	8,4	5,5	18,2	11,6
Manufacturas <sup>3</sup>	4,9	0,9	7,7	1,3	10,9	2,0
Otros sectores <sup>4</sup>	29,4	1,6	29,3	1,4	28,5	1,4

Fuente: DANE, DIAN. Cálculos: DANE - COMEX

<sup>P</sup> Cifra preliminar

<sup>1</sup> Incluye las secciones de la CUCI 0, 1, 2 y 4, excluidos los capítulos 27 y 28

<sup>2</sup> Incluye la sección 3 de la CUCI y los capítulos 27, 28 y 68

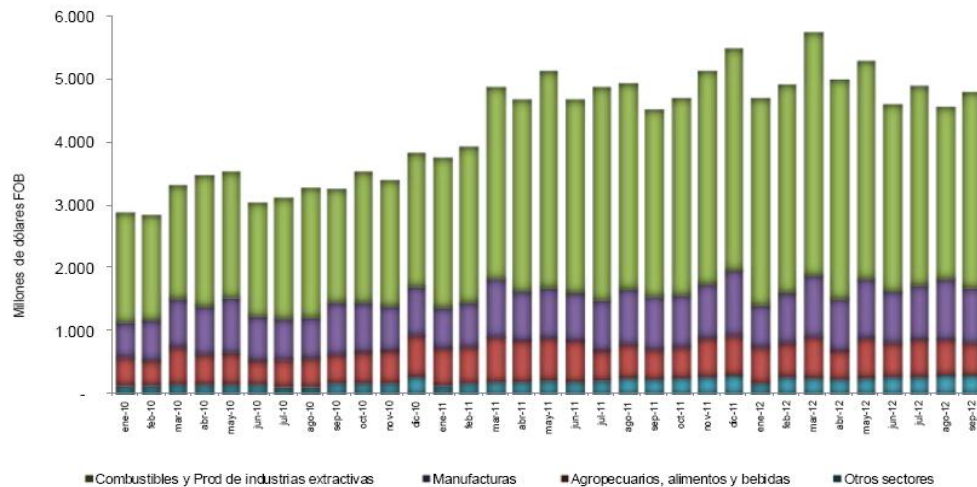
<sup>3</sup> Incluye las secciones de la CUCI 5, 6, 7 y 8, excluidos el capítulo 68 y el grupo 891

<sup>4</sup> Incluye la sección 9 de la CUCI y el grupo 891

En septiembre, las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas representaron 64,5% del valor FOB total de las exportaciones, las manufacturas 18,4%, los productos agropecuarios, alimentos y bebidas 10,5% y otros sectores 6,6%.

Figura 3. Valor FOB exportaciones totales

Gráfico 2. Valor FOB de las exportaciones totales, según principales grupos de productos 2010 - 2012 (Septiembre)<sup>P</sup>



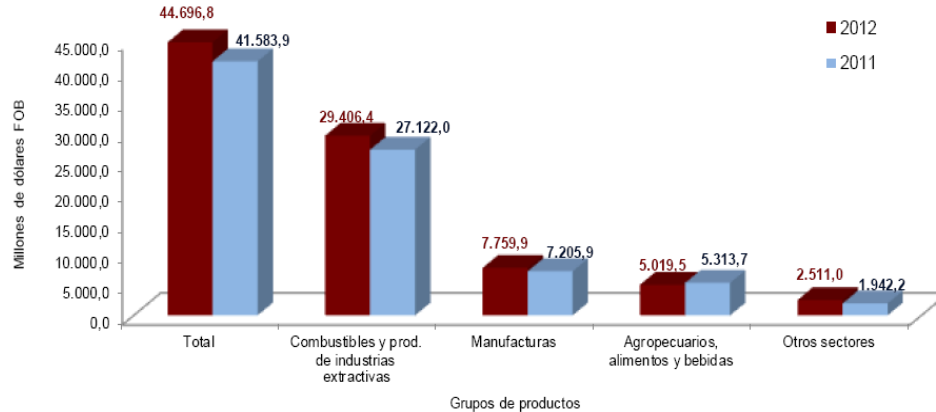
Fuente: DANE, DIAN. Cálculos: DANE - COMEX

<sup>P</sup> Cifra preliminar

Durante los nueve primeros meses de 2012 las ventas externas del país crecieron 7,5% con relación al mismo período de 2011, al pasar de US\$41.583,9 millones FOB a US\$44.696,8 millones FOB.

Figura 4. Valor FOB exportaciones Enero - Septiembre

Gráfico 3. Valor FOB de las exportaciones Enero - septiembre 2012/2011<sup>P</sup>



Fuente: DANE, DIAN. Cálculos: DANE – COMEX  
<sup>P</sup> Cifra preliminar

De acuerdo con las declaraciones de exportación procesadas por el DANE y la DIAN, en septiembre de 2012, las exportaciones totales de Colombia crecieron 6,1% con relación a igual mes de 2011.

Esto ocasionado principalmente por el aumento de 4,9% en las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas. A su vez este resultado se debió fundamentalmente al crecimiento en las ventas de aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos crudos (33,8%) y gasóleos (gas oils) (49,5%). En septiembre de 2012 se exportaron 21,0 millones de barriles de petróleo crudo, frente a 16,9 millones en el mismo período de 2011 (23,9%).

Durante los nueve primeros meses del año 2012, las exportaciones colombianas registraron un aumento de 7,5% con relación al mismo período del año anterior. Este resultado estuvo explicado principalmente por el crecimiento de 8,4% en las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas, que pasaron de US\$27.122,0 millones a US\$29.406,4 millones. Los productos que más contribuyeron a dicho aumento fueron el petróleo crudo y los productos derivados de petróleo y conexos (10,2 puntos porcentuales).

Países: En el mes de septiembre del 2012, Estados Unidos fue el principal destino de las exportaciones colombianas, con una participación de 33,0% en el valor FOB total exportado; le siguen en su orden, Venezuela (5,8%), Panamá (4,6%), Países Bajos (4,4%), Aruba (3,5%), China (3,5%), Chile (3,3%) y Ecuador (3,3%).

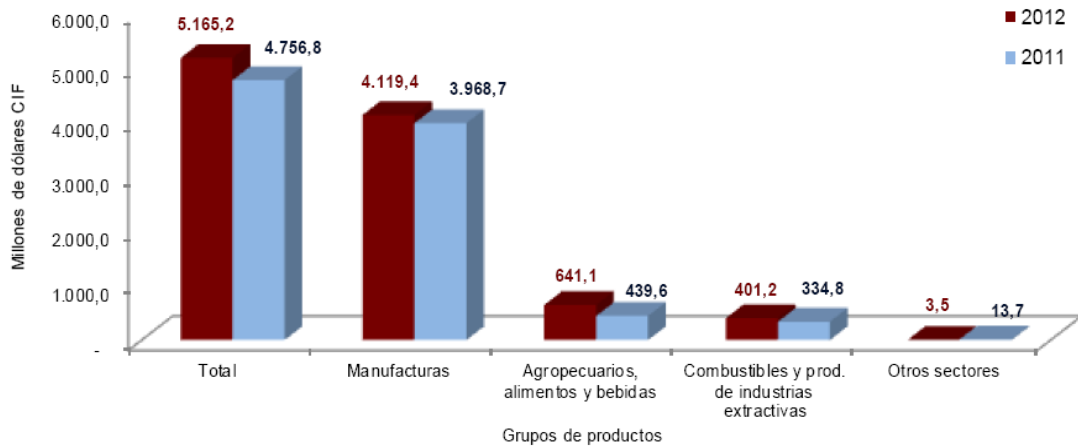
Igualmente, durante los nueve primeros meses del año 2012, la participación continuó encabezada por Estados Unidos con 37,2%. Le siguen en su orden, China (5,4%), España (5,3%), Venezuela (4,6%) y Panamá (3,9%). La mayor contribución a la variación positiva de las exportaciones en los primeros nueve meses de 2012 la registraron las ventas a España que, con un incremento de 160,4%, aportaron 3,5 puntos porcentuales al aumento de 7,5% de las exportaciones totales. Este resultado se explica fundamentalmente por las mayores ventas de combustibles, aceites minerales y sus productos (224,6%) las cuales aportaron 165,5 puntos porcentuales a la variación total del país.

### **15.3. Comportamiento General De Las Importaciones**

De acuerdo con las declaraciones de importación registradas ante la DIAN, en agosto de 2012 las compras externas del país crecieron 8,6% con relación al mismo período de 2011, al pasar de US\$4.756,8 millones CIF a US\$5.165,2 millones CIF.

Figura 5. Valor CIF importaciones

**Gráfico 1. Valor CIF de las importaciones  
Agosto 2012/2011**



Fuente: DIAN. Cálculos: DANE – COMEX

El crecimiento en las importaciones colombianas en este mes obedeció principalmente al crecimiento de 45,8% en las importaciones de productos agropecuarios, alimentos y bebidas, y de 3,8% en las manufacturas. El producto que más contribuyó al resultado del primer grupo fue “cereales y preparados de cereales” que creció 97,3%, al pasar de US\$111,9 millones de dólares CIF en agosto de 2011 a US\$220,8 millones de dólares CIF en el mismo mes de 2012, y aportó 24,8 puntos porcentuales. El segundo grupo de productos pasó de unas compras de US\$3.968,7 millones CIF en agosto de 2011 a US\$4.119,4 millones CIF en el mismo mes de 2012.

Figura 6. Variación Valor CIF importaciones

**Cuadro 1. Variación del valor CIF de las importaciones  
Agosto 2012/2011**

Principales grupos de productos (OMC)	Agosto <sup>(p)</sup>		Enero - agosto <sup>(p)</sup>		Doce meses a agosto <sup>(p)</sup>	
	Variación (%)	Contribución a la variación	Variación (%)	Contribución a la variación	Variación (%)	Contribución a la variación
<b>Total</b>	8,6	8,6	11,2	11,2	16,0	16,0
Agropecuarios, alimentos y bebidas <sup>1</sup>	45,8	4,2	10,1	1,1	11,4	1,2
Combustibles y prod. de industrias extractivas <sup>2</sup>	19,8	1,4	47,5	4,3	54,3	4,4
Manufacturas <sup>3</sup>	3,8	3,2	7,3	5,9	13,0	10,5
Otros sectores <sup>4</sup>	-74,4	-0,2	-10,5	0,0	-36,0	-0,1

Fuente: DIAN. Cálculos: DANE - COMEX

<sup>p</sup> Cifra preliminar

<sup>1</sup> Incluye las secciones de la CUCI 0, 1, 2 y 4, excluidos los capítulos 27 y 28

<sup>2</sup> Incluye la sección 3 de la CUCI y los capítulos 27, 28 y 88

<sup>3</sup> Incluye las secciones de la CUCI 5, 6, 7 y 8, excluidos el capítulo 88 y el grupo 891

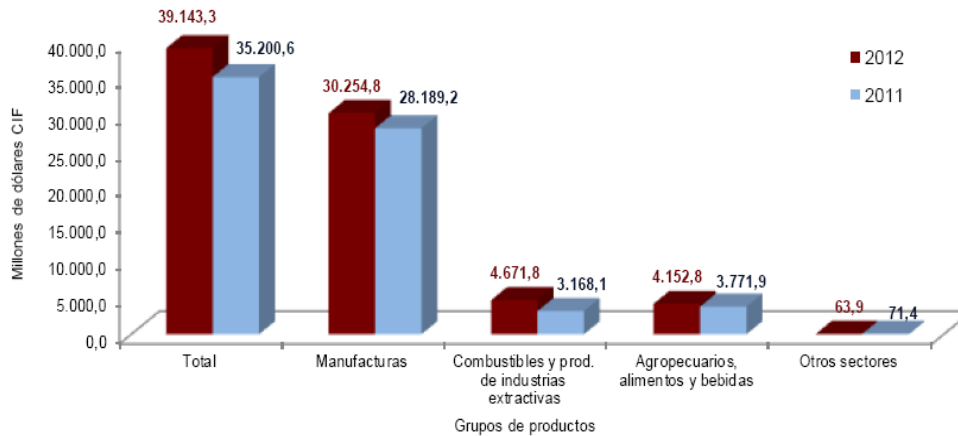
<sup>4</sup> Incluye la sección 9 de la CUCI y el grupo 891

## Enero – agosto 2012

Durante los ocho primeros meses de 2012 las compras externas del país crecieron 11,2% con relación al mismo período de 2011, al pasar de US\$35.200,6 millones CIF a US\$39.143,3 millones CIF.

**Figura 7. Valor CIF importaciones Enero-agosto 2012**

**Gráfico 2. Valor CIF de las importaciones  
Enero - agosto 2012/2011**



Fuente: DIAN. Cálculos: DANE - COMEX

## 15.4. Importaciones Según Grupos De Productos De La Clasificación Uniforme De Comercio Internacional

En agosto de 2012, las importaciones colombianas registraron un aumento de 8,6% con relación al mismo mes del año anterior. Este resultado estuvo explicado por el crecimiento de 45,8% en las importaciones de productos agropecuarios, alimentos y bebidas y de 3,8% en el de manufacturas, con una contribución de 4,2 y 3,2 puntos porcentuales respectivamente.

Figura 8. Variación importaciones

Cuadro 2. Variación de las importaciones, según grupos de productos OMC  
Agosto 2012/2011

		Millones de dólares CIF				
Sección	Descripción	2012	2011	Variación (%)	Contribución al grupo	Contribución al total
	<b>Total</b>	<b>5.165,2</b>	<b>4.756,8</b>	<b>8,6</b>		<b>8,6</b>
	<b>Agropecuarios, alimentos y bebidas</b>	<b>641,1</b>	<b>439,6</b>	<b>45,8</b>	<b>45,8</b>	<b>4,2</b>
0	Productos alimenticios y animales vivos	487,4	320,4	52,1	38,0	3,5
1	Bebidas y tabacos	31,4	12,0	160,7	4,4	0,4
2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	60,3	68,8	-12,3	-1,9	-0,2
4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	62,0	38,3	61,6	5,4	0,5
	<b>Combustibles y productos de las industrias extractivas</b>	<b>401,2</b>	<b>334,8</b>	<b>19,8</b>	<b>19,8</b>	<b>1,4</b>
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	328,3	248,7	32,0	23,8	1,7
	Demás	72,9	86,1	-15,3	-3,9	-0,3
	<b>Manufacturas</b>	<b>4.119,4</b>	<b>3.968,7</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>	<b>3,2</b>
5	Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	891,0	864,0	3,1	0,7	0,6
6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	752,2	739,9	1,7	0,3	0,3
7	Maquinaria y equipo de transporte	1.999,0	1.967,7	1,6	0,8	0,7
8	Artículos manufacturados diversos	477,2	397,2	20,1	2,0	1,7
	<b>Otros sectores*</b>	<b>3,5</b>	<b>13,7</b>	<b>-74,4</b>	<b>-74,4</b>	<b>-0,2</b>

Fuente: DIAN. Cálculos: DANE - COMEX  
\*Incluye la sección 9 de la CUCI y el grupo 891

### Agropecuarios, alimentos y bebidas

Las compras de productos agropecuarios, alimentos y bebidas presentaron un aumento de 45,8% al pasar de US\$439,6 millones en el mes de agosto de 2011 a US\$641,1 millones en el mismo mes de 2012. Este comportamiento se explica principalmente por el aumento en las importaciones de cereales (97,3%), aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados (70,3%) y pienso para animales (30,5%). Por el contrario, las importaciones de café, té, cacao, especias y sus preparados disminuyeron 14,3%, explicado principalmente por la disminución en las importaciones originarias de Ecuador y Perú.

## **Combustibles y productos de las industrias extractivas**

El crecimiento en las importaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas (19,8%), obedeció fundamentalmente al aumento de las compras de gasóleos (180,2%). Por el contrario, se presentó caída en las importaciones de gasolina para motores y otros aceites ligeros y productos conexos (-29,8%). El principal país de origen de estos productos fue Estados Unidos.

## **Manufacturas**

Las importaciones de manufacturas en agosto de 2012 crecieron 3,8%, explicadas principalmente por el crecimiento en las compras de maquinaria y equipo industrial en general (22,1%), máquinas de oficina y máquinas de procesamiento de datos (25,3%), aparatos y equipo para telecomunicaciones (12,8%) y maquinaria y equipo generadores de fuerza (36,5%), que en conjunto aportaron 3,7 puntos porcentuales a dicha variación. Por su parte, vehículos de carretera disminuyó 14,8% y restó 2,4 puntos porcentuales a la variación total de las manufacturas.

## **Enero – agosto 2012**

Durante los ocho primeros meses del año 2012, las importaciones colombianas registraron un aumento de 11,2% con relación al mismo período del año anterior. Este resultado estuvo explicado principalmente por el crecimiento de 7,3% en las importaciones de manufacturas que pasaron de US\$28.189,2 millones a US\$30.254,8 millones. Los productos que más contribuyeron a dicho aumento fueron maquinaria y equipo de transporte, y productos químicos y productos conexos, que en conjunto aportaron 4,0 puntos porcentuales a la variación total del grupo.

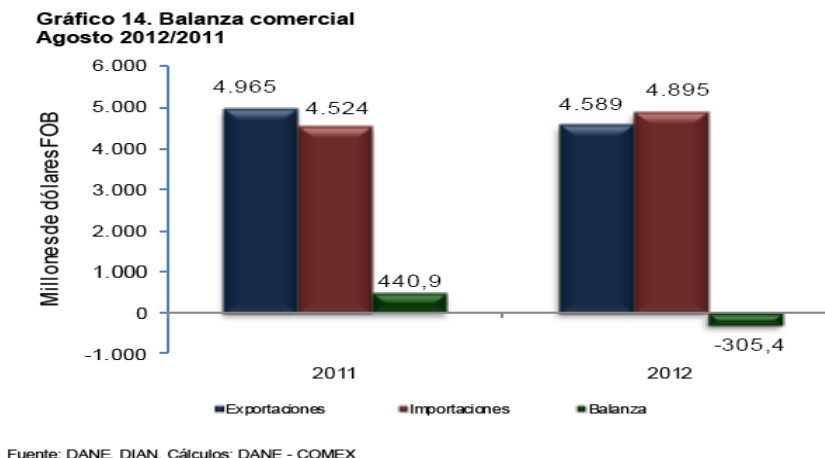
Las importaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas crecieron 47,5%, debido fundamentalmente a las mayores compras de combustibles y lubricantes minerales (61,0%), las cuales pasaron de US\$2.506,1 millones en los ocho primeros meses de 2011 a US\$4.035,9 millones en igual período de 2012.

## 15.5. Comportamiento General De La Balanza Comercial

### Agosto 2012

En este mes se registró un déficit de US\$305,4 millones FOB en la balanza comercial colombiana.

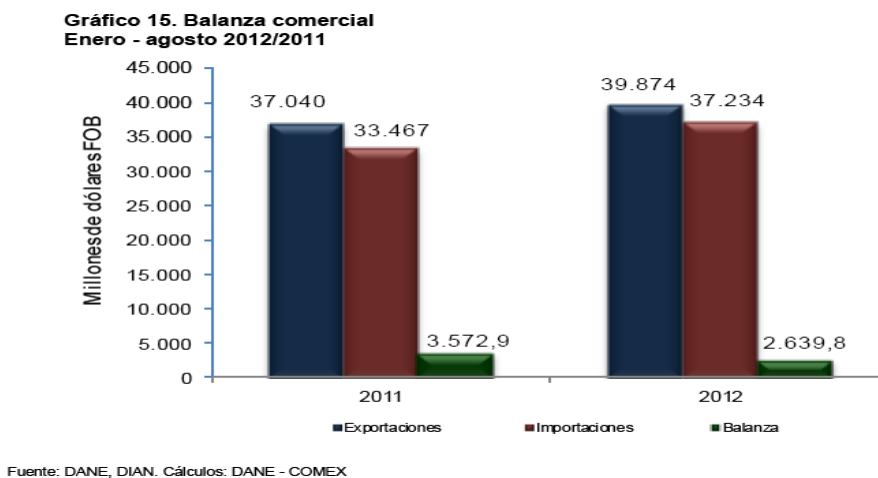
Figura 9. Balanza comercial agosto



### Enero – agosto 2012

En lo corrido del año hasta agosto se registró un superávit de US\$2.639,8 millones FOB en la balanza comercial colombiana.

Figura 10. Balanza comercial enero-agosto



Los mayores superávits se registraron con Estados Unidos, España, Venezuela y Países Bajos. Los déficits más altos se presentaron con México, China, Argentina y Alemania.

Figura 11. Balanza comercial según países

**Cuadro 12. Balanza comercial, según países  
Enero - agosto 2012/2011**

PAÍS	Balanza Comercial	
	Millones de dólares FOB	
	2012	2011
<b>Total</b>	<b>2.639,8</b>	<b>3.572,9</b>
Estados Unidos	6.158,8	5.015,8
España	1.710,0	325,2
Venezuela	1.348,0	666,7
Países Bajos	1.127,3	1.546,7
Chile	768,3	1.029,3
Ecuador	695,9	574,7
Reino Unido	415,5	517,0
Perú	380,1	206,0
Japón	-813,5	-481,0
Brasil	-863,1	-842,4
Alemania	-1.234,1	-1.084,1
Argentina	-1.256,1	-979,9
China	-3.485,6	-3.042,6
México	-3.765,0	-3.255,5
Resto de países	1.453,2	3.376,8

Fuente: DANE, DIAN. Cálculos: DANE - COMEX

### Balanza comercial según países

Al comparar la balanza comercial para los ocho primeros meses de 2012 con la del mismo período del año anterior, se destacan los siguientes resultados:

- ✓ El superávit con Estados Unidos aumentó US\$1.143,0 millones.
- ✓ El superávit con España aumentó US\$1.384,8 millones.
- ✓ El superávit con Venezuela registró un aumento de US\$681,3 millones.
- ✓ El superávit con Perú aumentó US\$174,2 millones.
- ✓ El superávit con Países Bajos disminuyó US\$419,4 millones.
- ✓ El déficit con México aumentó US\$509,5 millones
- ✓ El déficit con China aumentó US\$443,0 millones
- ✓ El déficit con Argentina aumentó US\$276,2 millones.
- ✓ El déficit con Alemania se incrementó US\$150,0 millones.
- ✓ El déficit con Brasil aumentó US\$20,7 millones.

Tabla 1. Primeras 10 C.I. exportadoras en Colombia

## 16. PRIMERAS (10) C.I. EXPORTADORAS EN COLOMBIA

Razón Social	Destino Exportaciones	% Exportaciones	Valor (US Dólares)
C.I. CIANCI CHIRIBOGA Y CIA S. EN C.	PANAMA	100%	\$ 55.262.880
C.I. COLOMBIA VENDE LTDA	VENEZUELA	100%	\$ 52.306.077
C.I. COMERCIALIZADORA CARIBBEAN LTDA	ESTADOS UNIDOS	98,12%	\$ 48.557.205
	CANADA	1,07%	\$ 5.280
	REINO UNIDO	0,64%	\$ 3.168
	PUERTO RICO	0,18%	\$ 880
C.I. PACIFIC TRADING GROUP S.A.	HONG KONG	100%	\$ 43.250.616
C.I. LA SAMARIA S.A.	ESTADOS UNIDOS	64,20%	\$ 26.772.870
	JAPON	23,48%	\$ 9.788.927
	PAISES BAJOS	10,88%	\$ 4.537.632
	BELGICA	0,84%	\$ 351.825.
	AUSTRALIA	0,59%	\$ 247.842
C.I. JARDINES DE LOS ANDES S.A.	ESTADOS UNIDOS	99,55%	\$ 41.177.593
	TRINIDAD Y TOBAGO	0,45%	\$ 186.878
C.I. FRUTAS COMERCIALES S.A.	PAISES BAJOS	81,25%	\$ 33.198.763
	FRANCIA	10,27%	\$ 4.197.529
	SUIZA	5,00%	\$ 2.044.835
	ITALIA	3,47%	\$ 1.419.554
C.I. UNIFORMES INDUSTRIALES ROPA Y CALZADO QUIN LOP S.A.	ECUADOR	50,19%	\$ 19.755.775
	VENEZUELA	26,73%	\$ 10.523.580
	HAITI	10,37%	\$ 4.081.144
	ESTADOS UNIDOS	8,57%	\$ 3.373.649
	PANAMA	4,14%	\$ 1.630.980

C.I. ACEPALMA S.A.	PAISES BAJOS	54,61%	\$ 21.209.891
	MEXICO	20,29%	\$ 7.879.705
	REPUBLICA DOMINICANA	16,33%	\$ 6.341.310
	BRASIL	6,38%	\$ 2.479.464
	GUYANA	0,75%	\$ 292.103
	CHINA	0,65%	\$ 252.193
	GUATEMALA	0,48%	\$ 185.600
	PERU	0,21%	\$ 82.300
	HONDURAS	0,13%	\$ 49.720
	COSTA RICA	0,08%	\$ 30.943
	EL SALVADOR	0,04%	\$ 17.180
	VENEZUELA	0,04%	\$ 17.100
C.I. FRUTIERREZ S.A.	BELGICA	53,84%	\$ 20.906.956
	PAISES BAJOS	46,16%	\$ 17.924.941

Tabla 2. Principales C.I. importadoras en Colombia

## 17. PRINCIPALES C.I. IMPORTADORAS EN COLOMBIA

NIT	Razón Social	Valor (US Dólares)
860041312	C.I. PRODECO PRODUCTOS DE COLOMBIA S.A.	\$ 58.831.827
860025845	C.I. JARDINES DE LOS ANDES S.A.	\$ 51.663.376
830055853	C.I. EMCOCABLES LTDA CITEMCO LTDA	\$ 48.904.608
811034837	C.I. MAGEXIM LTDA	\$ 48.646.608
811021772	C.I. SURAMERICANA DE TEXTILES C.I. SURATEX S.A.	\$ 44.723.491
830073764	C.I. COLOMBO MEXICANA E.U. CICOLMEX	\$ 44.125.299
860031657	C.I. VALMAR & CIA. S.A.	\$ 43.453.036
802018810	C.I. PIR S.A.	\$ 42.632.060
810005832	C.I. VEGAPROYECTOS S.A.	\$ 41.563.305
811042877	C.I. CREYTEX S.A.	\$ 41.113.877
800255686	C.I. DE PARTES UNIPARTES LTDA	\$ 38.742.380

830120857	C.I. INPIELES LTDA	\$ 38.137.130
860529068	C.I. COLOMBIANA DE DISEÑO INDUSTRIAL LTDA	\$ 35.895.543
811030498	C.I. TROPICAL S.A.	\$ 33.107.639
830090264	C.I. QUALITY TRADE LTDA.	\$ 29.797.530
800137443	C.I. FLORES PRISMA S.A.	\$ 29.738.760
811028650	C.I. COTOPAXI COLOMBIA S.A.	\$ 28.020.183
830010738	C.I. SUNSHINE BOUQUET LTDA	\$ 25.279.509
800141770	C.I. ACEPALMA S.A.	\$ 23.964.228
800048191	C.I. POLYBAN	\$ 23.057.453
890300554	C.I. DE AZUCARES Y MIELES S.A. CIAMSA	\$ 20.163.602
900029809	C.I. TECNOCAFE S A	\$ 19.925.621
802014901	C.I. FLORES DE LIZ LTDA C.I. FLORELIZ LTDA	\$ 19.635.753
807003612	C.I. NEW WAY LTDA	\$ 19.393.613
900144665	C.I. SUPLITEX S.A.	\$ 18.569.142
830098375	C.I. FLORES IPANEMA S.A.	\$ 18.093.021
830099055	C.I. CHEMICAL S WORLD LTDA	\$ 17.476.252
819004200	C.I. BANANERA DE EXPORTACION S.A.	\$ 17.018.170
811020006	C.I. DAVID & URIBE LTDA	\$ 16.791.448
830511784	CI AGROPECUARIA TANIA KAMILA LTDA	\$ 15.982.834
800031939	C.I. HOSA LITDA	\$ 15.353.207
800113011	C.I. PHAX LTDA	\$ 15.169.577
811028611	C.I. DE CALZADO S.A.	\$ 14.700.969
860039444	C.I. QUIMICA COMERCIAL ANDINA S.A.	\$ 14.170.355
890926766	C.I. BANACOL S.A.	\$ 14.085.017
800146493	C.I. EXPORTTRADING EXPRESS LTDA	\$ 13.478.269
890932279	C.I. IBLU S.A.	\$ 13.371.877
830111475	C.I. SEMAR LTDA O C.I. COMSEMAR LTDA	\$ 13.262.102
830043084	C.I. CARBOCOQUE S.A.	\$ 13.030.357
900040547	C.I. LA RED ELECTRONICA LTDA.	\$ 12.889.249
830500579	C.I. I.P.T S,A.	\$ 12.686.115
806005564	C.I. CASA IBAÑEZ ESPAÑA S.A. ANTES CASA IBAÑEZ LTDA	\$ 12.667.932
890405477	C.I. CARTAGENERA DE ACUACULTURA S.A.	\$ 12.448.071
805011316	C.I. DISEÑO Y MODA INTERNACIONAL	\$ 11.393.147
811036982	C.I. DOÑA PAOLA S.A.	\$ 11.098.543
830127761	C.I. UNIQUE COLLECTION LTDA	\$ 11.059.653
830094749	C.I. GARDEN HERBS S.A.	\$ 10.793.300
800215970	C.I. AGROPECUARIA BAGATELA S.A.	\$ 10.541.514
900060801	C.I. SINTETICOS Y TEXTILES DE COLOMBIA S.A	\$ 10.287.726
800080632	C.I. ENTRELINK S.A.	\$ 10.267.768

## 18. MARCO METODOLÓGICO

Para desarrollar el trabajo de grado se tiene en cuenta las siguientes fuentes de información:

**Primarias:** Con relación a las fuentes de información que se utilizará para desarrollar el trabajo de investigación, se desarrollará entrevistas para la recolección de información, será de tipo oral -de primera mano- suministrada esencialmente por los asesores y las personas expertas que laboran directamente con entidades o empresas encargadas del tema; donde los asesores a través de su conocimiento y teorías exponen sus puntos de vista, y las personas expertas, debido a su conocimiento y experiencia en las negociaciones internacionales, exponen sus ideas. Por ejemplo, entrevista a funcionarios públicos o a consultores particulares que tengan que ver con el desarrollo del estudio en mención.

**Secundarias:** La información se recopila por medio de los estudios previos y estadísticas relacionados con el tema, congregados en el internet, revistas, libros y afines. La información pertinente y relacionada con el tema de la investigación se recopila para procesarla y analizarla, con los créditos de referencia bibliográfica y de cibergrafía requeridos. Efectivamente, se trata de la consulta a literatura relacionada con el tema incluyendo el desarrollo de proyectos similares en el país o en otros países. Consulta a información obtenida desde las páginas oficiales de las entidades públicas o privadas relacionadas con el tema y que determinan las directrices y políticas relacionadas con el objeto de estudio

### 18.1. Medios de investigación como herramientas para alcanzar los objetivos planteados:

**Revisión bibliográfica:** Con el fin de realizar un proceso investigativo profundo, se utilizarán medios como el internet, las bibliotecas, revistas y las investigaciones realizadas previamente a este tema.

**Entrevistas:** Se realizarán entrevistas a empresas, personas expertas y/o funcionarios públicos que laboren directamente en instituciones relacionadas con el objeto de estudio.

**Análisis de datos:** Para ordenar la información recolectada con las entrevistas, cifras y realizar su posterior análisis, se utilizará Microsoft Word y Microsoft Excel, lo cual permite plasmar la información y/o los datos, con las cuales se podrán realizar gráficas, cuadros y su respectiva interpretación.

**Elaboración de informes:** Se concluye con los informes con la idea de mostrar los resultados obtenidos y realizar una comparación de los datos encontrados en la revisión bibliográfica y en las entrevistas.

**Referencias de entidades públicas:**

- Proexport
- Banrepublica
- Bancoldex
- Consulado de Colombia
- Cámara de Comercio
- DIAN
- Medellín Ciudad Cluster
- Mincomercio
- Presidencia

**Empresas y expertos**

Sr. Carlos Urrea, Gerente General, C.I. Racketball S.A. y otros.

## **19. DELIMITACIÓN**

### **19.1. Espacial**

La investigación se realizará en la ciudad de Medellín, pues aquí contamos con una variedad de Comercializadoras Internacionales, ya que en la investigación se realizará entrevistas a directivos de estas empresas.

## **19.2. Temporal**

El trabajo se realizará con datos que surgen desde la creación de la norma, hasta la actualidad, incluyendo definiciones y metodologías en torno al tema. El cubrimiento temporal se hará con información que se tenga hasta la actualidad 2012.

## **19.3. Temática**

Las comercializadoras internacionales abarcan temas sobre beneficios tributarios, obligaciones, procedimientos, metodologías entre otros, los cuales se desarrollan en el proyecto.

# **20. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **20.1. Conclusiones**

Para el Gobierno actual ha sido un reto y a su vez uno de sus proyectos principales el fomento de las exportaciones y de la internacionalización de las empresas Colombiana como motor de desarrollo, por esta razón ha promovido la gestión de las entidades implicadas en las operaciones de comercio exterior a su vez ha impulsado y promovido las políticas de comercio exterior, arancelarias y cambiaria en ese sentido; entidades promotoras de esta finalidad como lo son el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, el Banco de Comercio Exterior Bancoldex y Proexport Colombia.

El país debe mejorar en gran parte el nivel de participación en la economía mundial, aunque esto implica aumentar los niveles de competitividad para contrarrestar un poco los efectos de la apertura económica y la globalización que se están presentando. Por esta razón el Gobierno Colombiano tiene muy claro que para cumplir con estos objetivos es una alternativa y una opción vital que las compañías empiecen a abrir los mercados al mundo, una de las herramientas que tiene el Gobierno para esto es la creación de las C.I. ya que estas ayudan a fortalecer la competitividad y así contribuir con el desarrollo del país.

Crear una verdadera cultura exportadora en el país es de un gran interés para el Gobierno Nacional ya que esto lograría acelerar a un ritmo creciente y sostenido el desarrollo, consolidar y lograr más altos índices de competitividad en las empresas colombianas y lograr que las exportaciones se conviertan en el motor de desarrollo de la economía nacional. Para esto existen normas y entidades que realizan la labor de promoción, pero la participación de las empresas para lograr exportar aun no es contundente.

Las herramientas creadas por el Gobierno para promover y fomentar el proceso para que las empresas colombianas se expandan hacia los mercados internacionales son muy útiles y permiten llegar a obtener estos logros. Sin embargo estas herramientas que el gobierno pone a disposición de todas aquellas empresas que deseen internacionalizarse no serian muy útiles si las empresas no tienen sus objetivos y metas claras, si estas desean hacer contactos lo pueden lograr ya que las herramientas existen, si desean el apoyo e instrucciones para esto también cuentan con entidades como Proexport; lo principal que se debe tener en cuenta es que simplemente se trata de una cuestión netamente de mentalidad y cultura empresarial ya que nuestros empresarios deben empezar a implementar y fortalecer estas capacidades en las empresas.

Puntualmente conocer el cómo exportar es algo que se puede instruir e indicar a una empresa y por esta razón es muy importante que estas conozcan clara y detalladamente las obligaciones aduaneras y legales que esto conlleva, pero es más importante aun que al interior de la empresa se tengan claramente definidas las metas y los objetivos propuestos, también es importante conocer el nivel de calidad del producto, la capacidad de producción, las condiciones de entrega y el lugar de entrega.

La expansión de las empresas colombianas al mercado mundial puede llevarlas a enfrentarse con diversas situaciones, donde el entorno y las variables de competitivas pueden cambiar, debido a esto no basta solo con tener ventajas competitivas para que todo funcione de la mejor manera sino que también debe haber una interacción y una excelente unión y coherencia entre estas y las entidades creadas por el gobierno para el fomento de la cultura de internacionalización y fomento de las exportaciones que pretende el Gobierno colombiano.

Los beneficios que el Gobierno Colombiano otorga a las C.I. incentivan a las empresas a tener una visión global de los negocios ya que las exportaciones no solo favorecen crecimiento y reconocimiento de la empresa a nivel internacional, sino que también genera grandes beneficios a las empresas que lo hacen ya que brindan la oportunidad de agrupar a varios proveedores de un mismo sector y sirven de canal para investigar mercados, buscar nuevas oportunidades de negocios, asesorar en adecuación de productos y exportar como mayoristas en mercados exigentes y puntuales, impulsando de esta manera la cuota de producción nacional para exportación, esto nos lleva a identificar que los objetivos generales que persiguen las C.I a corto, mediano o largo plazo, son los orientados a la actividad de promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior ya que esto genera un impacto Social y favorece en un alto porcentaje la creación de empleos.

Para las comercializadoras internacionales es de gran ayuda las exenciones y el apoyo por parte del gobierno, pero a su vez este apoyo y esas garantías que brinda el gobierno se convierten en demasiados controles y cumplimiento de requisitos impuestos por parte del estado, la Dian y el ministerio de comercio exterior, lo que lleva a que las C.I. solo se restrinjan específicamente a las actividades de comercio exterior, es decir a importar y exportar.

Desafortunadamente no se estaba cumpliendo el objetivo para el cual fueron creadas las Comercializadoras Internacionales, gracias a los beneficios que estas otorgaban se estaban creando C.I. con fines diferentes a los esperados entre estos algunos de actividades irregulares, por lo cual el gobierno decide hacer una modificación al decreto 0380 del 16-02-2012, ya que se considero importante fortalecer las herramientas de control aduanero que permitan neutralizar de manera inmediata conductas irregulares ejercidas por los usuarios de las operaciones de comercio exterior, así como las conductas que constituyen infracciones en las que pueden incurrir los usuarios de comercio, actualmente se le confiere a la DIAN competencia para dirigir, administrar y controlar las C.I.

Hoy en un mundo donde predominan las relaciones internacionales, deben crearse herramientas que ayuden o faciliten la entrada de las empresas en los mercados globales, para ello se crean las Comercializadoras Internacionales como entes que dinamizan la economía y que ayudan a fomentar la industria nacional, pueden ser también una gran ayuda a las empresas que desena entrar a competir en los mercados

internacionales, gracias a los beneficios tributarios, la estructura y el conocimiento del mercado siempre y cuando mantengan un nivel competitivo internacional con la modernización de las nuevas tecnologías.

## **20.2. Recomendaciones**

Promover más la integración de las empresas del mismo sector, para hacer frente a las oportunidades del mercado global y sacar provecho de los acuerdos comerciales.

El estado o los entes reguladores de las C.I. deben comunicar más sobre los medios de financiamiento con los que cuentan las C.I. Colombianas.

## 21. BIBLIOGRAFIA

### **Cibergrafia**

Proexport: <http://www.proexport.com.co>

Cluster Medellín: <http://www.medellinciedadcluster.com>

Cámara de Comercio de Medellín: <http://www.camaramedellin.com.co>

Ministerio de Comercio: <https://www.mincomercio.gov.co>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística <http://www.dane.gov.co>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales <http://www.dian.gov.co>

Directorio de Exportadores <http://www.colombiaexport.com>

### **Sistemas de búsqueda**

GOOGLE: <http://www.google.com.co>

YAHOO: <http://es.yahoo.com>

BING: <http://www.bing.com>



## Referencias bibliográficas

Normatividad por el cual se adiciona y modifica el decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones.

<http://www.dian.gov.co/dian/13Normatividad.nsf/e9f4a60f9d1ed93a05256f8800650b07/4d8504d3c938dc91052579ac004969c2?OpenDocument>

Monografías; Introducción al comercio exterior; Publicado en el 2008, por Andrés Felipe Ruiz. <http://www.monografias.com/trabajos60/introduccion-comercio-exterior-colombia/introduccion-comercio-exterior-colombia4.shtml>

Ley 67 de 1979, 26 de diciembre de 1979, Cámara de representantes de Colombia, [ftp://ftp.camara.gov.co/camara/basedoc/ley/1979/ley\\_0067\\_1979.html](ftp://ftp.camara.gov.co/camara/basedoc/ley/1979/ley_0067_1979.html)

Decreto 1740 de 1994, 5 de agosto de 1994 [ftp://ftp.camara.gov.co/camara/basedoc/ley/1979/ley\\_0067\\_1979.html](ftp://ftp.camara.gov.co/camara/basedoc/ley/1979/ley_0067_1979.html)

Biblioteca Virtual Biblioteca Luis Ángel Arango, Apertura Económica, <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/poli69.htm>

Guía para exportar, Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Republica de Colombia 2004, <http://www.consuladodecolombiasydney.org.au/uploadfiles/cea1.pdf>

Apuntes de comercio Internacional; Miércoles 16 de Julio de 2008, Creación de una Comercializadora Internacional, <http://website-henrysanchez.blogspot.com/2008/07/creacion-de-una-comercializadora.html>, Henry Sánchez

En qué Consiste el Régimen como Sociedad de Comercialización Internacional C.I., Noviembre 21 de 2011, <http://asiscomex.co/%C2%BFen-qu%C3%A9-consiste-el-r%C3%A9gimen-como-sociedad-de-comercializaci%C3%B3n-internacional-ci.aspx>

Programa de Promoción Exportadora, Proexport Colombia, Mayo de 2011, [http://www.camaramed.org.co:81/mcc/sites/default/files/doc\\_digital/anexos/2011/Mayo/INSTRUMENTOS%20DE%20PROMOCION.pdf](http://www.camaramed.org.co:81/mcc/sites/default/files/doc_digital/anexos/2011/Mayo/INSTRUMENTOS%20DE%20PROMOCION.pdf)

Universidad ICESI, Artículo sobre comercio exterior, Comercializadora Internacional, Año 2008, <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/08/01/7/>

Wikipedia, Aldea Global, Modificada 15 de marzo de 2012, [http://es.wikipedia.org/wiki/Aldea\\_global](http://es.wikipedia.org/wiki/Aldea_global)

Las Comercializadoras Internacionales, Fuerza Efectiva de Promoción <http://revista-mm.com/ediciones/rev39/art4.htm>