

DISEÑO DE UNA METODOLOGIA DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES
DESDE TURQUÍA A COLOMBIA.

CASO DE ESTUDIO: TEJIDOS TIPO TOALLA PARA ESTABLECIMIENTOS
RELACIONADOS CON EL SECTOR HOTELERO Y TURÍSTICO

CATALINA OSPINA HIGUERA

CUN – CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

DISEÑO Y PRODUCCIÓN DE MODA

BOGOTÁ D.C.

2019

Nota de Aprobación.

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Lugar y Fecha:

Agradecimientos.

A mi familia, a la universidad CUN – Corporación Unificada Nacional y a mis amigos, infinitas gracias por todo el apoyo, la incondicionalidad y la motivación que me han brindado para poder concluir esta etapa tan importante.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación propuso diseñar una metodología de exportación de productos textiles desde Turquía a Colombia que sirviera como guía para futuras operaciones comerciales y que considerara los aspectos normativos, regulatorios y económicos para la ejecución de dicha operación. El proyecto de investigación utilizó como ejemplo y caso de estudio los tejidos tipo toalla producidos en Turquía, los cuales fueron hipotéticamente exportados a un establecimiento turístico en Colombia simulando una operación comercial en la cual fueron definidos los requerimientos legales y los costos asociados a la operación. La información normativa y regulatoria de importación y exportación fue obtenida de los Ministerios de comercio y de las autoridades aduaneras de cada uno de los países. Así mismo, los datos relacionados con los costos se tomaron de una cotización comercial de la empresa de logística DHL. Como resultado de la investigación se logró estructurar satisfactoriamente una metodología que responde satisfactoriamente a las condiciones reales y actuales de los procesos de mercado entre los dos países, que detalla exhaustivamente los documentos necesarios para proceder con la operación de exportación desde Turquía y que explica con claridad el proceso de importación en Colombia, desglosando cada paso. La metodología evaluó los costos de la operación comercial desde el cargue de mercancía en la fábrica hasta el transporte de la misma en Colombia desde Buenaventura a Bogotá y encontró que los valores de los Incoterms para el caso de estudio de tejidos tipo toalla fueron USD 13104,00 en caso de EXW, 13681,00 USD para un FOB, USD 14726,89 para un CIF y USD 20169,50 para un DDP. La metodología expuesta se convierte en una herramienta de ayuda para las personas naturales o jurídicas interesadas en aprovechar el ambiente de negocios entre Turquía y Colombia.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	4
INDICE DE TABLAS	7
INDICE DE FIGURAS.....	7
INTRODUCCIÓN	8
Capítulo 1. Planteamiento del Problema.....	11
1.1 Problema de investigación	11
1.2 Antecedentes y justificación.....	11
1.3 Definición de términos.....	12
1.4 Propósito del estudio	16
Capítulo 2. Revisión de literatura	17
2.1 Proceso de exportación desde Turquía.....	17
2.1.1 Regulaciones, normativas y certificados para proceso de exportación desde Turquía	18
2.1.2 Transporte de la mercancía.....	28
2.2 Proceso de importación en Colombia y nacionalización de la mercancía	32
2.2.1 Regulaciones, normativas y certificados para proceso de importación en Colombia	34
2.2.2 Regulaciones, normativas y certificados para proceso de nacionalización de la mercancía en Colombia	37
2.3 Costos de exportación e importación	39
2.4 Preguntas de investigación	51
Capítulo 3. Metodología	52
3.1 Enfoque metodológico	52
3.2 Diseño.....	52
3.2.1 Regulación y normativa de exportación desde Turquía	52
3.2.2 Regulación y normativa de importación en Colombia	53
3.2.3 Costos de la operación comercial	54

3.3 Muestra.....	54
3.4 Instrumentos y Procedimiento.....	56
3.4.1 Regulación y normativa Proceso de exportación desde Turquía.....	56
3.4.2 Regulación y normativa Proceso de importación en Colombia	57
3.4.3 Costos de la operación comercial	57
3.5 Análisis de la información	57
Capítulo 4. Resultados del análisis de datos	59
4.1 Recolección y tabulación de resultados	59
4.1.1 Regulación y normativa Proceso de exportación desde Turquía.....	59
4.1.2 Regulación y normativa Proceso de importación en Colombia	63
4.1.3 Costos de la operación comercial	65
Capítulo 5. Discusión, conclusiones y recomendaciones	75
5.1 Discusión.....	75
5.2 Conclusiones	78
5.3 Recomendaciones.....	79
REFERENCIAS.....	80

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de costos según el Incoterm negociado. Fuente Banco Santander (s.f)	50
Tabla 2. Resumen de las unidades de toallas necesarias para adquirir el stock de lencería ideal del hotel hipotético.....	55
Tabla 3. Cotización de precios según Erteks Tekstil	56
Tabla 4. Peso neto aproximado	60
Tabla 5. Precio en USD del almacenaje de carga general	69
Tabla 6. Resumen de los costos asociados al proceso de exportación de tejidos tipo toalla desde Turquía a Colombia	72

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Distribución de los tiempos asociados al proceso de importación en Colombia. Tomado de García García et al (2017).....	33
Figura 2. Costos asociados al proceso de importación en Colombia. Tomado de García García et al (2017).....	34
Figura 3. Formato de declaración de aduana. Tomado de ExportAct (2018).....	61
Figura 4. Formato de declaración de aduana. Tomado de ExportAct (2018).....	62
Figura 5. Marcas de normalización y estándares de calidad.....	63

INTRODUCCIÓN

“El sector textil, el cual está ligado implícitamente con las confecciones y las prendas de vestir, tiene una parte importante en el comercio internacional, es uno de los productos que más se consume de forma masiva por el uso que le dan sus consumidores, por lo que se traduce junto con la industria alimentaria, en uno de los sectores de mayores transacciones a nivel mundial.” (Alzate y García, 2014).

La creciente globalización y apertura económica que Colombia inició el siglo pasado la ha llevado en la última década a adoptar políticas para incentivar las conexiones y tratados con otros países, los cuales incluyen la negociación de ventajas arancelarias en búsqueda de relaciones comerciales duraderas. El objetivo de los tratados que el país ha firmado es favorecer la participación de los productos nacionales en mercados internacionales y la diversificación y crecimiento de las exportaciones, así como la dinamización de los procesos de adquisición de productos foráneos. Específicamente, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (s.f) relaciona que existe un interés especial del Gobierno Nacional de estrechar relaciones con países de Asia, así como con los países denominados IVETS (Israel, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica). De acuerdo con la Agenda de Negociaciones aprobada por el Consejo Superior de Comercio Exterior en 2009, Turquía es uno de los países prioritarios para Colombia. Dentro de los avances para fortalecer relaciones, las negociaciones para un TLC entre Colombia y Turquía iniciaron a finales de mayo de 2011. *“Esta negociación representa un paso hacia la consolidación de las relaciones bilaterales y el comienzo de nuevas oportunidades comerciales y de inversión, las cuales redundarán en beneficio de las economías, estrechando los vínculos de América Latina con Asia.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

En el 2010, Turquía, con 3,6% de participación y un nivel de ventas del orden de los 9 mil millones de dólares ocupó el octavo lugar en exportaciones de textiles a nivel mundial (Alzate y García, 2014). *“Turquía se ha convertido en un líder mundial en la industria textil y de prendas de vestir, un puente estratégico entre Europa y Asia y ha logrado un importante desempeño económico; al constituirse en el quinto proveedor de textiles a nivel mundial y el segundo mayor proveedor de la Unión Europea”* (Inexmoda, 2012). Según Inexmoda (2018), Turquía ocupa el noveno lugar entre los países de los cuales Colombia importa más productos textiles y confecciones.

Las relaciones económicas entre Colombia y Turquía han avanzado significativamente en los últimos años. En el 2015 las exportaciones de Turquía hacia Colombia sumaron 185 millones de dólares y de Colombia a Turquía 800 millones de dólares (Portafolio, 2016). En 2017 las exportaciones de Colombia a Turquía pasaron a 1405 millones de dólares (El Tiempo, 2018) y en 2018 las exportaciones de Turquía a Colombia alcanzaron 241 millones de dólares (Ministerio de comercio de Turquía, 2019). Para el año 2023, Turquía planea tener ventas superiores a los 500 millones de dólares en Colombia y el interés en materia de inversiones turcas es claro, para eso se ha estipulado el Acuerdo Bilateral para la Promoción y la Protección de Inversiones firmado por los gobiernos (El Tiempo, 2018).

El panorama económico entre Colombia y Turquía es favorable, por lo tanto, como lo menciona Gómez Abella et al (2013) las opciones comerciales son una oportunidad para que cada país venda más bienes de los que ya comercia y genere oportunidades para diversificar los mercados y las ganancias de sus exportaciones.

Colombia y Turquía cuentan con industrias y mercados textiles fuertemente posicionados y aunque ambos países han incrementado sus relaciones comerciales y diplomáticas en los últimos años, específicamente aún falta una mejor estructuración de la información referente a las operaciones comerciales que pueden desarrollarse entre ellos. Tal

es el caso de los procesos de exportación de productos textiles desde Turquía a Colombia, los cuales no cuentan con una metodología bien definida y explicada, lo que dificulta la ejecución y complica las relaciones comerciales entre los actores implicados.

Considerando las excelentes relaciones económicas, políticas y diplomáticas entre Colombia y Turquía, la capacidad y desarrollo de la industria textil turca y el posicionamiento económico que la misma ya tiene entre las importaciones colombianas se hace necesario el establecimiento de una metodología de exportación clara y concreta para el desarrollo de las operaciones de exportación de textiles desde Turquía a Colombia. Así, se procede a desarrollar este trabajo de investigación cuyo propósito es diseñar una metodología de exportación ajustada a la realidad, que sirva como guía para futuras operaciones comerciales, teniendo en cuenta las cantidades a comercializar, los costos asociados, las regulaciones y normativas y los procedimientos de exportación e importación de la mercancía.

Capítulo 1. Planteamiento del Problema

1.1 Problema de investigación

El panorama diplomático, económico y político es propicio para que productores turcos incursionen en el mercado colombiano. Las oportunidades de negocio están abiertas e indudablemente una de ellas es la exportación y comercialización de textiles. Sin embargo, el proceso de exportación e importación de productos textiles entre Colombia y Turquía no está claramente definido ni explicado, lo que se convierte en un obstáculo y un problema para el flujo operacional de importe y exporte entre los dos países. Considerando la posibilidad comercial y de negocios disponible, se considera necesario desarrollar una investigación en la cual sea posible estructurar el diseño de una metodología de exportación ajustada a la realidad, donde sea incluido un caso concreto con cálculo de cantidades a comercializar, los costos asociados a la operación de exportación, las regulaciones y normativas y los procedimientos necesarios para concretar el exporte y el importe de la mercancía. Esta metodología será en un futuro una guía para materializar de una forma más efectiva y sencilla los procesos de exportación de mercancía textil de Turquía a Colombia.

1.2 Antecedentes y justificación

Como lo explicó la ministra de Comercio, Industria y Turismo María Lorena Gutiérrez, Turquía es muy importante para las relaciones comerciales de Colombia. Desde 2011 ambos países han trabajado para llegar a un acuerdo comercial. Sin embargo, las negociaciones aún están en un cruce de listas de acceso. Actualmente se analiza un acuerdo parcial que busca la selección de una serie de productos que representen un potencial para ambas partes y que justifiquen el establecimiento de preferencias arancelarias para esos productos. “Esta es una primera etapa para avanzar hacia un tratado de libre comercio.” (Agencia Anadolu, 2018). Como menciona la embajadora de Turquía en Colombia, Ece Öztürk Çil, Colombia y Turquía tienen un gran potencial para fortalecer las relaciones bilaterales y existe disposición para

permitir la ampliación de las relaciones basándose en el beneficio mutuo (Agencia Anadolu, 2018). Existen esfuerzos de Turquía para completar la negociación de los acuerdos de libre comercio y para mejorar las relaciones con Colombia. Turquía y Colombia han llevado a cabo siete rondas de negociaciones de acuerdos de libre comercio y el volumen comercial entre los dos países, el cual sumaba USD 350 millones en el 2010, aumentó a USD 1.800 millones (Agencia Anadolu, 2018)

Ante la próspera realidad comercial que viven Colombia y Turquía, y teniendo en cuenta la posibilidad de un futuro tratado de libre comercio entre estos, se hace necesario tener un conocimiento estructurado y claro de los procesos de exportación e importación en ambos países, esto con el fin de facilitar el desarrollo del intercambio mercantil entre los actores que deseen participar en esta dinámica comercial. La organización de una investigación ajustada a la realidad que integre los aspectos normativos y económicos de los procesos comerciales entre Colombia y Turquía constituye una clave para dinamizar y hacer más sólidas las relaciones económicas entre ambos países ad portas de la entrada de un acuerdo comercial libre.

1.3 Definición de términos

Así como la industria textil, el establecimiento y diseño de una metodología de exportación clara y concreta para el desarrollo de las operaciones de exportación de textiles desde Turquía a Colombia puede resultar en una labor extensa y abarcar una gran cantidad de productos. Para una ejecución concluyente de la investigación, la construcción de la metodología debe ser acotada alrededor de una línea específica de productos, en esta investigación, el caso de estudio y ejemplo alrededor del cual se realiza la estructuración de la metodología son los tejidos tipo toalla para establecimientos relacionados con el sector hotelero y turístico, dicha selección se fundamenta en la información expuesta a continuación.

En el 2018 el balance del sector hotelero y turístico en Colombia fue altamente positivo (Vásquez, 2018). La llegada de franquicias hoteleras internacionales e inversionistas apostando al turismo son prueba del posicionamiento que este sector ha tenido durante los últimos años. El sector creció 38% entre enero y mayo de 2018. 3,3 millones de turistas y una perspectiva de crecimiento para 2019 y 2020 son pronósticos promisorios para este sector (Vásquez, 2018).

La firma reciente del proceso de paz en Colombia trajo al turismo nacional una nueva reputación a nivel internacional. Varias marcas nacionales y extranjeras han empezado a realizar estudios de destinos para invertir y abrir nuevas plazas de promoción, lo cual genera al tiempo no solo nuevas oportunidades de empleo, de mejoramiento en la infraestructura y de desarrollo de las regiones, sino también oportunidades comerciales y de negocios relacionadas con la provisión de bienes y servicios (Vásquez, 2018). Marcas como Best Western y Stanzia han apostado a la creación de nuevos hoteles en lugares donde la oferta hotelera era muy deficitaria y carecía de estándares internacionales (Vásquez, 2018). La operadora Stanzia, por ejemplo, se ha expandido a destinos potencialmente fuertes donde la oferta hotelera era prácticamente inexistente (Vásquez, 2018). En razón al crecimiento que se espera tener en los próximos dos años, se ha creado una figura dedicada netamente al establecimiento de nuevos hoteles e infraestructura de turismo.

Los indicadores de crecimiento son muy positivos. En los últimos 10 años se incrementó la visita de turistas en 150% y Colombia vive un momento para acrecentar todas las posibilidades de turismo en su extensión. Inversionistas y grandes marcas ven en el país una oportunidad y potencial para el aumento y la generación de nuevos negocios (Vásquez, 2018). Y es precisamente dentro de la posibilidad de nuevos de negocios, donde se encuentran abiertas las oportunidades para proveer y provisionar los hoteles, spas,

restaurantes y demás establecimientos turísticos con diferentes materiales textiles, entre ellos los ya mencionados tejidos tipo toalla.

Turquía cuenta con un sector textil desarrollado e importante. Internacionalmente, con 3,6% de participación mundial y un nivel de ventas del orden de los 9 mil millones de dólares en el 2010 Turquía ocupó el octavo lugar en exportaciones de textiles (Alzate y García, 2014) y en 2012 ascendió al quinto lugar y se convirtió en el segundo proveedor de textiles de la Unión Europea. *“En Estambul se concentra la producción de ropa y es el centro de la moda. La mayoría de los textiles y fabricantes de suministro de prendas de vestir se encuentra en Estambul. El resto se encuentra en Izmir, Bursa, Denizli, Gaziantep y Kayseri.”* (Alzate y García, 2014) Adicionalmente, Turquía es el tercer inversionista en máquinas textiles en el mundo, su sector textil representa entre el 6 y 7% del Producto Interno Bruto, siendo uno de los sectores manufactureros más importantes del país. Turquía cuenta con más de 40.000 compañías que conforman el sector textil - confección, 25% de las cuales son exportadoras activas. *“Las empresas turcas exportaron a más de 170 países en el mundo. La capacidad instalada de producción de tejidos de Turquía se estima en alrededor de 1.350.000 toneladas y la de artículos de punto en alrededor de 2.250.000 toneladas.”* (Alzate y García, 2014). Pero más allá de todas esas impresionantes cifras, un aspecto clave es que Turquía es uno de los líderes mundiales en la producción de textiles orgánicos y en la industria de textiles para el hogar con una amplia oferta de productos premium, especialmente en la producción de toallas, sábanas y fundas, cortinas, tules, cubierta de bordados y edredones. *“En Turquía se encuentra el parque de maquinaria para bordado y encaje más grande del mundo y la empresa de producción de fundas más grande de Europa.”* (Alzate y García, 2014). Turquía exportó 13 millones de dólares en productos textiles tipo toalla, sus exportaciones representan el 10, 8% del total mundial y ocupa el tercer puesto en el escalafón mundial de exportaciones de dicho producto (ITC, 2018). Por otro lado, en ropa de cama, de mesa, de tocador y de cocina

Turquía exportó 1.214 millones de dólares, sus exportaciones representan el 6,1% del total mundial y ocupa el cuarto puesto en el escalafón mundial de exportaciones de dichos productos (ITC, 2018).

La industria textilera turca tiene un mercado más poderoso que Colombia, posee un puesto alto en el listado mundial del sector textil y tiene una cultura de exportación más sólida y superior, lo que es fácilmente observable en un sector catapultado que hace parte del top 10 de los principales exportadores del mundo (Alzate y García, 2014). Todos estos aspectos positivos sostienen la posibilidad inmediata de considerar los textiles tipo toalla de Turquía como una de las principales opciones para proveer y provisionar los hoteles, spas, restaurantes y demás establecimientos turísticos que se abren y abrirán con el crecimiento del sector turismo en Colombia.

Entre los principales países origen de importaciones de textil y confección de Colombia, Turquía ocupa el noveno lugar, lo que significa que los productos turcos gozan de reconocimiento y tienen un mercado definido en la economía colombiana (Inexmoda, 2018). Sin embargo, para los artículos de interés en esta investigación, que son textiles tipo toalla, Turquía no tiene una participación significativa y China es el principal proveedor (Inexmoda, 2018). Siendo Turquía una potencia mundial en este tipo de productos, es posible pensar en incursionar con los mismos en el mercado colombiano, considerando la calidad y el respaldo internacional y financiero que ostentan.

Hasta ahora, el panorama explicativo expuesto contempla que el crecimiento del sector turístico y hotelero en Colombia ha creado una ola de posibilidades para la apertura de nuevos negocios, incluidos aquellos relacionados con la provisión de bienes y productos para los nuevos establecimientos. Dentro de los productos textiles que se comercializan en este sector se encuentran tejidos tipo toalla, los cuales a su vez son ampliamente producidos en Turquía, país que ostenta mundialmente la tercera y la cuarta posición en exportación de

estos. Las oportunidades comerciales y de negocios que pueden aparecer con la industria de hoteles y de turismo son producto del posicionamiento positivo de Colombia entre los destinos internacionales, y específicamente para la provisión de productos textiles importantes en este sector, como lo son los tejidos tipo toalla, debe existir una atención especial. Así mismo, teniendo en cuenta la experiencia y el posicionamiento turco en la industria textil, particularmente en la producción de este tipo de mercancía y el sitio económico que la misma ya tiene en el mercado colombiano, es posible plantear que una solución al problema expuesto inicialmente con una aproximación coherente con la realidad radica en el diseño de una metodología de exportación de productos textiles desde Turquía a Colombia que tome en cuenta como caso de estudio los tejidos tipo toalla para establecimientos relacionados con el sector hotelero y turístico, lo cual fue establecido como el propósito de la investigación.

1.4 Propósito del estudio

El presente proyecto de investigación tiene como propósito diseñar una metodología de exportación de productos textiles desde Turquía a Colombia que sirva como guía para futuras operaciones comerciales y que considere, de una manera ajustada a la realidad, los aspectos normativos, regulatorios y económicos para la ejecución de dicha operación, utilizando como ejemplo y caso de estudio hipotético los tejidos tipo toalla producidos en Turquía y exportados a organizaciones del sector hotelero y turístico en Colombia.

Capítulo 2. Revisión de literatura

Las operaciones comerciales se dividen en dos procedimientos principales, el exporte desde el país de origen, en este caso Turquía, y el importe y nacionalización de la mercancía en el país receptor, en este caso Colombia. Cada procedimiento tiene una serie de regulaciones, normativas, certificaciones y costos, las cuales son explicadas con más detalle a continuación.

2.1 Proceso de exportación desde Turquía

Según el Ministerio de comercio de Turquía, exportación significa sacar las mercancías del territorio aduanero de Turquía o a las zonas francas, de conformidad con el Reglamento de exportación y el Reglamento de aduanas vigentes. El régimen de exportación es el régimen bajo el cual las mercancías en libre circulación se sacan del territorio aduanero de Turquía con el propósito de exportar. Toda persona jurídica, persona física o empresa conjunta que posee un número de identificación fiscal y es miembro de una asociación de exportadores relacionados puede ser un exportador (Ministerio de comercio de Turquía, 2015).

La economía de Turquía ha crecido en los últimos años y se ha diversificado más, en función de las exportaciones a los países europeos y asiáticos. Después del inicio de la crisis económica, Turquía extiende sus exportaciones a países de África y Asia y de la Organización de Países Islámicos (Lawyer Turkey, 2018). Las exportaciones a los países de la OCI aumentaron en un 50% en 2008 y las exportaciones a Irak aumentaron en un 75% a principios de 2009. Turquía es considerado un mercado emergente según el Fondo Monetario Internacional y uno de los países recientemente industrializados, entre los líderes en productos agrícolas y equipo de transporte (Lawyer Turkey, 2018).

Los principales destinos de las exportaciones de Turquía son: Alemania, Reino Unido, Irak, Italia y Francia, donde se entregan muchos productos, como petróleo refinado, automóviles, barras de hierro en bruto, piezas de vehículos y camiones de entrega, todos los

años (Lawyer Turkey, 2018). La mayoría de los productos exportados por las empresas turcas están dirigidos hacia Europa y Asia.

2.1.1 Regulaciones, normativas y certificados para proceso de exportación desde Turquía

En primera instancia, las mercancías que deseen exportarse desde el territorio aduanero de Turquía deben declararse a la administración aduanera autorizada mediante la declaración de aduanas (Ministerio de comercio de Turquía, 2015). En Turquía, tanto los productos importados como los exportados deben declararse ante las autoridades aduaneras. Los documentos más comunes para realizar el proceso de exportación son:

- Facturas: En general se manejan tres tipos de facturas para las operaciones, la factura comercial interna o doméstica en turco, la factura Proforma y la factura original comercial. Otras facturas que pueden ser requeridas son la factura consular (emitidas de acuerdo con los regímenes de comercio exterior de algunos países, se toman del consulado del país donde irán las mercancías y es este quien confirmará el origen de los bienes, el precio unitario y el valor de los bienes.), la factura certificada/ legalizada (La factura comercial que ha sido recortada por el exportador al comprador extranjero, es aprobada por el consulado del país importador) o la factura especial (certificado de excepción emitido para la aplicación de la exención del IVA en las ventas realizadas a extranjeros) (TESK, s.f).

- Declaración de Aduana Uniforme: Es el documento presentado a la administración de aduanas después de haber sido completado por la legislación aduanera y aprobado por la asociación de exportadores correspondiente. Los formularios de Declaración de Aduanas Uniformes se pueden obtener de la Fundación de Aduanas. Dirección: Sağlık Mahallesi Aksu Sokak No: 9/13 Sıhhiye / ANKARA Tel: 312 433 83 01 – 02. www.gumvak.org.tr (Moment expo, 2010). La declaración de aduanas es la misma declaración de aduanas utilizada en los estados miembros de la Unión Europea. La declaración de aduanas deberá contener la

siguiente información: la declaración (código "UE" para transacciones de exportación a las Partes de la Convención sobre el Régimen Común de Tránsito y el código EX para transacciones de exportación a otros países.), exportador o expedidor/ remitente, formularios (si se utiliza más de un elemento), listas de carga, número de elementos, número de referencia, receptor, declaración propietario / representante, contador público certificado, país de destino (el nombre del país al que irán las mercancías en último lugar), país de salida (el nombre del país que exporta las mercancías), país de origen, país de comercio, país de entrega (el código del primer país al que se enviarán las mercancías de exportación), identidad del vehículo en la salida y país de registro, ID del vehículo registrado para pasar la frontera y el país de registro, política agrícola, envase, tipo de entrega, moneda y precio total de la factura, tipo de cambio, naturaleza de la transacción (Código de contratos comerciales), lugar de carga, el nombre y la sucursal del banco que media las transacciones de exportación y la forma de pago, transporte en la frontera, transporte interno, salida Administración de Aduanas, definición de Bienes, código del artículo GTIP, Peso Bruto (producto y embalaje en Kg) y Neto (solo producto en Kg), Régimen Aduanero, ubicación, descripción de contenedores y artículos (Contenedores y sus números, número de contenedores, cantidad y tipo), código de origen del país, cuota (si hay una aplicación de cuota para las mercancías), resumen de la declaración, medidas complementarias (se escribe la cantidad del artículo en términos de la unidad de medida en el Arancel de Aduanas de Turquía), información adicional, permisos preliminares, cálculo de impuestos, aplazamiento del pago, tipo y código de almacén y ubicación e historia (TESK, s.f).

- Certificado de origen: Es el documento que muestra el lugar de producción de las mercancías sujetas a exportación. Debe ser diligenciado por el exportador o su representante rellenando el formulario en blanco de la cámara de comercio y / o industria afiliada y esta última se encarga de aprobarlo y certificarlo. Algunos países pueden solicitar que su

certificado de origen sea certificado por sus consulados locales. No es un documento obligatorio, pero se prepara de acuerdo con la solicitud de la empresa importadora (Moment expo, 2010).

- Certificados de circulación (certificados de movimiento - A.TR, EUR.1, EUR-MED) y forma A (certificado de origen especial): Según el país al que irá el producto, son los documentos emitidos para que el comprador se beneficie de la exención de aduanas. Debe ser diligenciado por el exportador o su representante relleno el formulario vacío de la cámara de comercio y / o industria afiliada y luego esta sala se encarga de su aprobación y certificación (Moment expo, 2010).

- Certificado de control: Para la exportación de productos agrícolas incluidos en el documento de Reglamentos Técnicos y Normalización del Comercio Exterior. Se obtiene de la Presidencia del Grupo de Auditores de Normalización de Comercio Exterior, dependiente de la Subsecretaría de Comercio Exterior a direcciones regionales (Moment expo, 2010).

- Carnet ATA: El Cuaderno ATA es un documento que permite a las empresas realizar una exportación temporal de un producto a un país no comunitario y la posterior reimportación de la mercancía sin tener que liquidar los aranceles e impuestos que gravan la importación. Los Carnets ATA son documentos aduaneros que permiten la importación y exportación temporal de mercancías entre los Estados contratantes sin necesidad de ningún otro documento dentro del alcance de los Contratos Adicionales y sin impuestos. Es expedido por la Cámara de Comercio e Industria autorizada (Moment expo, 2010).

- Documentos del seguro: Son los documentos emitidos a la persona (exportador o importador) que está asegurada por la compañía de seguros o el corredor de seguros que realiza el seguro. Incluye la Póliza de seguro (documento del contrato de seguro firmado por el asegurador que se entrega al titular de la póliza y que muestra los derechos y las deudas de

ambas partes) y el Certificado de seguro (Es el documento preparado por el exportador o importador) (Moment expo, 2010).

- Certificado de especificación: Es el documento que regula las normas internacionales de los productos y está organizado por el fabricante de acuerdo con el Certificado TSE (Instituto de estandarización turco) o ISO (Moment expo, 2010).

- Documentos de transporte: Nota de consignación ferroviaria (Railway Consignment Note), Conocimiento de embarque de la vía aérea (Airwaybill), Conocimiento de embarque marino (Marine bill of lading, Ocean bill of lading, Bill of lading), Hoja de ruta / CMR nota de consignación (Road Waybill/CMR Consignment Note), Recibo del remitente (Forwarder's Receipt), Documentos de Certificación FIATA (FCR / FCT / FBL), Carnet TIR (Moment expo, 2010).

- Nota de peso: Es el documento emitido por el exportador, que muestra el peso neto y bruto y el volumen de las mercancías de exportación (Moment expo, 2010).

- Lista de paquetes: El paquete es organizado por el vendedor quien indica el tipo y la cantidad de las mercancías dentro de los paquetes. En otras palabras, el contenido del embalaje y las listas de los productos contenidos en paquetes (Moment expo, 2010).

- Certificado de intercambio extranjero: De acuerdo con la legislación cambiaria, los ahorros de los exportadores en los precios de exportación se estipulan de acuerdo con la legislación fiscal y contable. Los costos de exportación y las divisas pueden estar vinculados al certificado de divisas (DAB) (Moment expo, 2010).

Otros documentos más específicos que pueden ser solicitados para efectuar la operación de exportación son:

- Facturas de comisionado de compra y de venta: En la compra y venta de bienes a través del corredor; Facturas emitidas por el intermediario (Moment expo, 2010).

- Certificado de análisis del fabricante: Es una lista de los nombres y relaciones de los componentes en las fórmulas de productos que requieren análisis, como sustancias químicas.

Puede ser regulado por el fabricante en forma de declaración o por laboratorios independientes (Moment expo, 2010).

- Certificado de inspección: Es un documento preparado por una empresa de inspección que investiga si los productos son adecuados para el pedido del importador (cantidad, calidad, embalaje, etiquetado, carga, transporte, tiempo de entrega, etc.) (Moment expo, 2010).

- Informe o reporte de experiencia: En caso de dudas por parte de las autoridades aduaneras en cuestiones como precio, cantidad, calidad, composición de la contribución, convenio comercial de exportación o importación de mercancías, se debe preparar un documento de análisis. Informes de peritaje; Cámaras de comercio e industria, universidades e instituciones públicas relacionadas (Moment expo, 2010).

- Declaración de proveedores: el certificado por A.TR de circulación se utiliza en el comercio entre Turquía y la Unión Europea, como prueba del origen de las mercancías cubiertas. Es arreglado por el exportador y enviado al comprador (Moment expo, 2010).

- Certificado de calificación de auditoría de calidad comercial: emitido por la Dirección Regional de la Subsecretaría de Comercio Exterior a la que pertenece la provincia donde se encuentra la planta de producción de la empresa (Moment expo, 2010).

- Origen internacional y certificado de salud vegetal (certificado fitosanitario): Es el documento obtenido del Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales, Dirección Provincial de Agricultura, Dirección de Protección Fitosanitaria, que muestra que los productos que exportará el exportador de plantas y productos vegetales están libres de enfermedades y sustancias nocivas (Moment expo, 2010).

- Certificado sanitario para la exportación de animales: Es el documento recibido de las Direcciones Provinciales de Agricultura y Asuntos Rurales del Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales, que indica que en la exportación de animales vivos, sustancias animales y productos del mar, estos productos están limpios de enfermedades que pueden transmitirse a humanos y animales (Moment expo, 2010).

- Reglamento de los certificados de salud para productos de leche y carne (países externos de la UE): Procedimientos de aprobación de certificados sanitarios; La Dirección General de Protección y Control está a cargo de las Direcciones Provinciales de Agricultura y la Dirección Provincial de Agricultura (Moment expo, 2010).

- Certificado de salud de seguridad alimentaria para la exportación de alimentos y envasados de alimentos, excepto leche, carne y frutos secos (seguridad alimentaria / certificado de salud): Es organizado por las Direcciones Provinciales de Agricultura (Moment expo, 2010).

- Certificado de análisis natural de miel de abeja: El Documento de análisis de la miel de abeja natural se encuentra entre los documentos obligatorios requeridos en la aduana durante las etapas de exportación e importación de la miel. Los procedimientos de muestreo son llevados a cabo por las Presidencias de Supervisores de Normalización del Comercio Exterior de las Direcciones Regionales de la Subsecretaría de Comercio Exterior (Moment expo, 2010).

- Uvas secas, certificado de análisis: Las empresas que exportarán pasas sin semillas a Canadá, EE. UU y Australia deben obtener un informe de análisis de residuos de plomo y pesticidas de uno de los institutos del Instituto de Investigación y Aplicación de Farmacocinética (ARGEFAR) de la Dirección Provincial de Agricultura de Esmirna o Instituto de Investigación de Farmacocinética y Medicamentos de la Universidad Ege (ARGEFAR). Los procedimientos de muestreo son llevados a cabo por las Presidencias del

Grupo de Normalización del Comercio Exterior afiliadas a la Subsecretaría de Direcciones Regionales de Comercio Exterior (Moment expo, 2010).

- Permiso de envío forestal: Estos son los documentos emitidos por las Direcciones de Manejo Forestal para la exportación de productos forestales (Moment expo, 2010).

- Certificado FSC (consejo de administración forestal - consejo de protección forestal): Es un certificado para la protección de áreas forestales que han sido destruidas (Moment expo, 2010).

- Certificado CITES: En la exportación de especies de plantas y animales silvestres en peligro de extinción, el certificado CITES debe agregarse a las declaraciones en la etapa de registro de las declaraciones de aduanas. Este documento es emitido por el Ministerio de Medio Ambiente y Bosques (Direcciones Provinciales de Medio Ambiente y Bosques) y el Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales (Moment expo, 2010).

- Declaración de inscripción de Bolsa: Uno de los documentos que deben presentarse a la aduana en la exportación de productos agrícolas es el Registro de la Bolsa de Valores (Moment expo, 2010).

- Certificado de análisis de radiación / certificado amarillo. (Moment expo, 2010).

- Certificado HELAL: Es el documento que los países islámicos exigieron en la importación de animales y que los animales están en conformidad con las normas islámicas. Es emitido por GIMDES (Asociación de Investigación de Supervisión y Certificación de Suplementos de Alimentos y Drogas) (Moment expo, 2010).

- Certificado Koşer (Kosher): Es el documento que requieren los productos alimenticios que se exportarán a Israel. En Turquía es emitido por el Rabinato (Moment expo, 2010).

- Certificado de exportación de artículos nucleares: es emitido por la Autoridad de Energía Atómica (Moment expo, 2010).

- BOYKOT / certificado de lista negra: Estos documentos demuestran que los productos no son originarios de un país específico, que las partes comerciales no están cubiertas por la lista negra / boicot, y que el boicot del comercio no tiene una relación comercial con un país. La Cámara de Industria y Comercio emite un certificado de origen en la factura y / o un documento separado (Moment expo, 2010).

- Informe de alfombras: Según la legislación sobre antigüedades, está prohibida la exportación de bienes que tengan la naturaleza de obras antiguas. Para determinar si las alfombras hechas a mano que se exportan desde Turquía son de naturaleza antigua, los productos relevantes están sujetos al proceso de evaluación en la sala del exportador. Si se determina que las alfombras sometidas al examen de la sala son viejas, el Museo de Arte Islámico Turco realiza un segundo proceso de evaluación (Moment expo, 2010).

- El informe de experiencia en exportaciones de regalos: La exportación de recuerdos hechos de cobre y latón está sujeta a la evaluación de los expertos del museo y, de acuerdo con el resultado de este informe, puede ser emitida por las administraciones de aduanas (Moment expo, 2010).

- El informe de experiencia sobre la exportación de sepiolita: Para evitar la exportación de sepiolita o espuma de mar cruda al extranjero, los productos de espuma a exportar están sujetos a un informe de experiencia (Moment expo, 2010).

- Certificado de uso final (Moment expo, 2010).

- Póliza: La aceptación por parte del vendedor, del comprador o un banco, y en ocasiones el recibo del banco del comprador, y la orden de pago emitida al comprador (Moment expo, 2010).

- Certificado de permiso de procesamiento interior: Es el documento utilizado para obtener el Régimen de Procesamiento Recíproco, que se requiere para producir productos de exportación que se importan nuevamente. Impone una exención aduanera sobre bienes

intermedios o insumos sujetos a derechos de aduana de importación. Se obtiene de la Secretaría General de Sindicatos de Exportadores y Subsecretaría de Comercio Exterior (Moment expo, 2010).

- Certificado de adquisición de exclusión: para mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero de Turquía o en zonas francas para exención total o parcial de impuestos (Moment expo, 2010).

- Certificado de estado de persona aprobada: Al exportador en trámites aduaneros; Es el documento que proporciona ventajas y conveniencia, como una declaración incompleta, control diferido, garantías colaterales parciales y colaterales globales. Se obtiene de la Dirección de Aduanas y Protección correspondiente (Moment expo, 2010).

- Formulario de rendimiento y fiabilidad: Documento solicitado para obtener el Certificado de estado de persona aprobada. Indica que el desempeño y la confiabilidad del solicitante han sido aprobados (Moment expo, 2010).

Además de la declaración de aduanas, otros documentos como el formulario de declaración oral, la factura especial y la lista victual también se pueden utilizar para la declaración de exportación (Ministerio de comercio de Turquía, 2015).

Todos los bienes, excepto aquellos cuya exportación está prohibida por leyes, decretos y acuerdos internacionales y / o bilaterales internacionales, pueden exportarse libremente en el marco del Decreto de Régimen de Exportación (Ministerio de comercio de Turquía, 2015). En caso de importación o exportación de ciertos productos especiales, se requieren documentos adicionales. Además, está estrictamente prohibido exportar antigüedades fuera de Turquía (Lawyer Turkey, 2018).

El empaquetado y embalaje de la mercancía debe ajustarse a la legislación sobre prevención de riesgos para la salud de los consumidores y la protección del medio ambiente, especialmente en lo que respecta al tratamiento de residuos. El embalaje en madera o materia

vegetal debe someterse a una inspección fitosanitaria acorde con las normativas NIMP15 (International Standards For Phytosanitary Measures No. 15) (Banco Santander, s.f).

Respecto a los idiomas permitidos en el empaquetado y etiquetado, todos los productos comercializados en el mercado turco deben ir acompañados de un folleto informativo en turco. La unidad de medida es el Sistema métrico de medición. la marca de origen "Hecho en" debe estar debidamente expresada, este aspecto es obligatorio y está controlado por la Aduana. Es posible que se requiera un certificado de origen debido a las cuotas y medidas vigentes en relación con las prohibiciones y el antidumping con respecto a ciertos productos asiáticos.

El etiquetado de la mercancía contempla ciertos requisitos como los ingredientes, el nombre del importador y el productor, las normativas y estándares que cumple y la fecha de caducidad. Otras regulaciones específicas incluyen el etiquetado de los bienes de consumo básicos, el cual debe estar en turco y proporcionar el nombre y los datos de contacto de la empresa importadora (Banco Santander, s.f).

Las normativas y estándares relacionadas con la mercancía son las normas comerciales e industriales bajo las cuales el producto es fabricado, estas son obligatorias. La mercancía debe estar en orden respecto a la organización nacional de normalización y certificación (Turkish Standards Institution-TSE) e integrada con la red de normas internacionales como CE (European Certification marking), ISO (International Standard Organization) y la IEC (International Electrotechnical Commission). La certificación ISO es bien conocida por las empresas y es apreciada por su garantía de la calidad y seguridad de los productos y servicios (Banco Santander, s.f).

Para las mercancías que deben sacarse del territorio aduanero de Turquía, además de una declaración de aduanas es posible que sea necesario presentar una declaración sumaria en la administración aduanera de salida (Ministerio de comercio de Turquía, 2015). La

declaración sumaria de salida es presentada por el transportista. No obstante, también puede ser presentada por una de las siguientes personas:

- (a) el exportador o expedidor u otra persona en cuyo nombre actúe el transportista,
- (b) cualquier persona que pueda presentar las mercancías en cuestión o hacer que se presenten en la administración de aduanas de salida.

Finalmente, el transportista o el representante del transportista debe presentar una notificación de salida en la administración de aduanas de salida (Ministerio de comercio de Turquía, 2015).

Es importante destacar que tomar bienes cuya exportación esté prohibida por leyes, decretos y acuerdos internacionales fuera del país o acciones ilegales como inconsistencias entre los documentos, o declaración falsa sobre el tipo, cantidad, calificación y / o valor de los bienes a exportar, o exportación ficticia, para beneficiarse de programas de apoyo tales como promociones, subsidios o devolución de impuestos incurre en delitos de contrabando y puede tener acciones legales (Ministerio de comercio de Turquía, 2015).

2.1.2 Transporte de la mercancía

Las mercancías, sacadas del territorio aduanero de Turquía, están sujetas al control aduanero y se exportan a través de rutas predeterminadas bajo la supervisión de la administración aduanera. Turquía es una de las economías comerciales más grandes del mundo y las compañías importan y exportan una gran cantidad de productos. Por esta razón, el país cuenta con una red de transporte bien desarrollada por tierra, agua y aire (Lawyer Turkey, 2018).

Las mercancías que se exportarán o reexportarán pueden permanecer en instalaciones de almacenamiento temporal durante un mes. Las autoridades aduaneras pueden otorgar un tiempo adicional de hasta tres meses cuando se lo solicite, independientemente del registro de la declaración de aduanas. Para las mercancías que no se tomaron a tiempo de las

instalaciones de almacenamiento temporal, se envía una notificación al operador económico para que las lleve dentro de los treinta días posteriores a la fecha de la notificación; de lo contrario, se considera que las mercancías están abandonadas en la aduana.

2.1.2.1 Transporte marítimo

El país tiene alrededor de 90 puertos comerciales, 11 de los cuales poseen una extensión y capacidad logística considerable. Solo el 4,5% del transporte nacional de mercancías se realiza por mar, debido en gran parte a la falta de infraestructuras marítimas de Turquía para uso doméstico. Sin embargo, alrededor del 87% del comercio exterior de Turquía se realiza por mar.

Los puertos más importantes son Puertos Gemport (Gemlik), Marport (Ambarli), Kumport (Ambarli), Mardas (Ambarli), Haydarpasa (Estambul) y Mersin. Algunas empresas profesionales de transporte son Arkas, Turkon Line, CMA-CGM y MAERSK (Banco Santander, s.f).

Los Organismos Gubernamentales de Transporte son Subsecretaría de Asuntos Marítimos (Under-Secretariat of Maritime Affairs), la Cámara turca de envío (Turkish Chamber of Shipping) y la Dirección General de Seguridad Costera (Directorate General of Coastal Security) (Banco Santander, s.f).

El transporte marítimo se realiza a través de contenedores y dependiendo de la cantidad de mercancía a exportar existen dos tipos de envío, LCL (Less Container Load) o carga de menos de un contenedor y FCL (Full Container Load) o carga de contenedor lleno (How to export import, 2019). Si un exportador tiene mercancías para alojar en una carga de contenedor completo, FCL es la opción adecuada. En una carga FCL, la mercancía completa en dicho contenedor es propiedad de un remitente. LCL se utiliza cuando un remitente no tiene bienes suficientes para alojar en un contenedor lleno, por lo tanto reserva el cargamento con un consolidador para transportar sus bienes junto con los bienes de otros expedidores.

Dicho consolidador organiza un contenedor completamente cargado (FCL), y controla los envíos de otros remitentes y entrega cada envío a su destino final separando cada envío en el destino final (How to export import, 2019).

Así mismo, “la carga dentro de un contenedor generalmente se organiza utilizando como base pallets o tarimas que son armazones de madera, plástico u otros materiales empleados para el movimiento de carga; son la base de la palatización ya que facilita el levantamiento y manejo con montacargas.” (Almex, 2019). “Las cajas se pueden ubicar una sobre otra, de tal manera que coincidan. Es recomendable estibar cajas sin mucho peso y máximo con cuatro camas. Para dar mayor soporte a la carga se deberá hacer uso de separadores de cartón corrugado entre cada estiba.” (Almex, 2019).

2.1.2.2 Transporte aéreo

El transporte aéreo solo representa el 0,3% del transporte de mercancías y el 1% de los pasajeros a nivel nacional (Banco Santander, s.f). El tráfico aéreo, sin embargo, ha ido creciendo constantemente durante varios años. Para responder a este crecimiento en los próximos años, las autoridades turcas han iniciado un programa para desarrollar y modernizar las infraestructuras aeroportuarias: el proyecto SMART (Modernización Sistemática de los Recursos ATM en Turquía). Los aeropuertos de Turquía están bien conectados con vuelos directos a diario con la mayoría de las ciudades más importantes de Europa, Oriente Medio y Estados Unidos (Banco Santander, s.f).

Los aeropuertos principales son Atatürk International Airport- Estambul (Europa), Sabiha Gökçen Airport - Estambul (Asia) y Ankara Esenboğa Airport. Algunos profesionales de transporte son Turkish Airlines, Atlas jet, Onur Air y Pegasus Airlines, además de las compañías internacionales de mensajería, transporte de mercancía y logística (Banco Santander, s.f).

Los Organismos Gubernamentales de Transporte son la Dirección General de Autoridad de Aeropuertos del Estado (General Directorate of State Airports Authority), Dirección de Equipamiento e Infraestructuras de Transporte (Directorate of Equipment and Transport Infrastructures), el Ministerio de Transportes, Asuntos Marítimos y Comunicaciones (Ministry of Transport, Maritime Affairs and Communications) y la Dirección General de Aviación Civil (Directorate General of Civil Aviation) (Banco Santander, s.f).

2.1.2.3 Transporte terrestre por carreteras

La red de carreteras en Turquía comprende 60.000 km de carreteras (más del 80% asfaltadas), incluidas 1.530 km de autopistas. Según estimaciones del Ministerio de Transporte de Turquía, el 76% del transporte de mercancías se realiza por carretera. En los últimos diez años, el gobierno ha lanzado vastos programas de inversión para mejorar la red de carreteras (Banco Santander, s.f). Los profesionales del transporte se agrupan en la Asociación Turca de Transportadores de Carga (Turkish Freight Forwarders Association). Los Organismos Gubernamentales de Transporte son la Dirección General de Organismos de Transporte de Carreteras (General Directorate of Highways), la Asociación Turca de Carreteras (Turkish Road Association) y la Dirección de Equipamiento e Infraestructuras de Transporte (Directorate of Equipment and Transport Infrastructures) (Banco Santander, s.f).

2.1.2.4 Transporte terrestre por redes ferroviarias

El transporte ferroviario solo representa el 5,5% del transporte nacional de mercancías. La red ferroviaria turca tiene 10.508 km de vías, que incluyen 8.607 km de líneas principales y 1.901 km de líneas secundarias; sin embargo, solo se electrifican 2.065 km de las líneas (es decir, el 19.6% del total). Las líneas principales son Ankara-Estambul, Estambul-Kapikule (Grecia) y Divrigi-Iskenderun (Banco Santander, s.f). Algunos profesionales de transporte son Urbanrail.net, TCDD - National Railway Company y Ulasim AS - Stanbuliote Transport

Company. Los Organismos Gubernamentales de Transporte son la Compañía Nacional Ferroviaria (TCDD - National Railway Company) y el Ministerio de Transportes, Asuntos Marítimos y Comunicaciones (Ministry of Transport, Maritime Affairs and Communications) (Banco Santander, s.f).

2.2 Proceso de importación en Colombia y nacionalización de la mercancía

El proceso de importación de mercancía es consecuencia de un estudio de mercado y de factibilidad económica en el cual se analizan los precios de uno o diferentes productos en el mercado internacional, se calculan los costos de transporte internacional, los costos de nacionalización y demás gastos a que hubiere lugar y se define si es conveniente, viable y rentable la adquisición de dicho producto o productos en el extranjero para una futura distribución en el país. Si después de realizado el estudio de mercado y de factibilidad las conclusiones son continuar con el proceso de importación será necesario tener en cuenta las regulaciones, normativas, certificados y costos expuestos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f).

El análisis realizado por Jorge García García, María Mercedes Collazos, David Camilo López y Enrique Montes Uribe a la Encuesta de Comercio Exterior del Banco de la República (2017), presentó cuál es la estimación de costos y tiempos de comerciar en Colombia para cada eslabón de la cadena logística. Según la Encuesta de Comercio Exterior del Banco de la República, los tiempos se calculan como el promedio de los valores suministrados por 46 agentes de aduana de los 52 que respondieron la encuesta. Las cifras indican que se necesitan 18 días para completar los procesos requeridos para importar una mercancía (García García et al, 2017). Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta cifra se eleva a 21 días cuando se incluye el tiempo de transportar los productos desde Cartagena o Buenaventura hasta la bodega en Bogotá (García García et al, 2017). La figura 1 muestra la distribución del tiempo requerido para el proceso de importación.

A través de la encuesta y del análisis de García García et al (2017) también se determinaron los pagos que el importador tiene que hacer para importar la mercancía y ponerla en una bodega en Colombia. Los pagos por cada elemento del costo equivalen al valor promedio ponderado reportado por las 28 empresas en la encuesta y el costo total es la suma de esos valores (García García et al, 2017). Los investigadores concluyeron que los gastos totales en que incurre el importador pueden alcanzar hasta el 36,6% del valor de un tratado de Incoterm tipo CIF (acuerdos de Coste, Seguro y Flete al puerto de destino convenido) de la mercancía (García García et al, 2017). Estos costos se desglosan en tres grandes categorías: transporte internacional (4,6%); derechos aduaneros (14,8%), y costos internos no arancelarios (17,2%) (García García et al, 2017). La figura 2 muestra los diferentes costos asociados al proceso de importación en Colombia.

Cuadro 3 - Tiempos y procedimientos requeridos para importar
(número de días)

Actividad	Días
I. Permisos y autorizaciones previas	5
II. Logísticos	10
Entrega de mercancías en puerto	1
Tiempo de reserva de buque o avión	3
Desaduanamiento	2
Descargue en puerto	2
Localización de depósito en puerto	1
III. Inspecciones	3
Inspección DIAN	2
Otras inspecciones (ICA, INVIMA, Antinarcóticos)	1
IV. Transporte interno entre:	
Cartagena y Bogotá	3
Buenaventura y Bogotá	2
Total (Cartagena-Bogotá)	21
Total (Buenaventura - Bogotá)	20

Fuente: Cálculos propios con base en la Encuesta de Comercio Exterior del Banco de la República
Los valores se redondean al entero o al decimal más cercano por lo cual los totales pueden diferir de la suma de sus componentes.

Figura 1. Distribución de los tiempos asociados al proceso de importación en Colombia.
Tomado de García García et al (2017)

(Porcentaje del valor CIF)

Renglón del costo	Resultados encuesta ^{1/}	Resultados con fletes y derechos aduaneros pagados según declaraciones de Aduana-DIAN (%)
I. Transporte internacional	4,6	5,4 ^{2/}
II. Derechos aduaneros pagados (arancel, IVA, consumo y otros impuestos).	14,8	10,6 ^{34/}
III. Costos internos distintos de derechos arancelarios	17,2	17,2
A. Autorizaciones previas	0,9	
B. Operaciones en puertos	3,7	
a. Cargue/descargue, entrega de mercancías	2,0	
b. Almacenamiento portuario	1,7	
C. Inspecciones de otras entidades distintas a Aduanas	1,0	
D. Transporte	5,6	
a. Transporte interno de carga	3,8	
b. Costos de manejo y movilización de contenedor	1,9	
E. Otros costos asociados con los servicios	5,9	
a. Agenciamiento	1,2	
b. Pagos informales	0,8	
c. Pérdida de mercancías	1,8	
d. Seguros sobre el valor de las mercancías	0,8	
e. Costos adicionales*	1,3	
IV. Total	36,6	33,1

Figura 2. Costos asociados al proceso de importación en Colombia. Tomado de García García et al (2017)

2.2.1 Regulaciones, normativas y certificados para proceso de importación en Colombia

2.2.1.1 Identificación del producto y ubicación de la subpartida arancelaria

La identificación del producto a importar se refiere a la verificación de la subpartida arancelaria correspondiente con el fin de conocer los tributos aduaneros como gravamen arancelario, impuesto sobre las ventas o IVA, y demás requisitos necesarios para su importación. La ubicación de la subpartida arancelaria se puede realizar consultando directamente el arancel de aduanas en la DIAN. Este organismo es el único ente autorizado y la opción más acertada para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de Arancel, tel. 6079999 Ext. 2128/2129. Costo: Medio Salario Mínimo Legal Mensual (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f).

Es indispensable consultar el Arancel de Aduanas para verificar si el producto a importar está sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades como ICA, Invima, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente, Ministerio de Transporte, Ministerio de Agricultura, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, INGEOMINAS, entre otras. Si un producto está sujeto a algún requisito en alguno de los entes mencionados anteriormente será necesario tramitar el registro de importación. Por el contrario, si el producto no necesita ningún requisito previo no se requiere la autorización de registro de importación (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f).

2.2.1.2 Registro de importación

Como lo publicó el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f), este procedimiento se hace únicamente por medio electrónico a través de la página web www.vuce.gov.co. El registro se realiza según las siguientes condiciones:

- Para Importación de bienes cuyo valor sea Mayor o igual a USD30.000: Se debe adquirir Certificado o Firma Digital ante www.certicamara.com y/o www.gse.com.co, luego entrar a www.vuce.gov.co, opción Registro de Usuarios y hacer el registro para obtener: Usuario y Contraseña. Luego ingresar a www.vuce.gov.co por la opción Ayuda / Importaciones y allí descargar los programas y manuales de uso. Diligenciar el Registro de Importación en línea en www.vuce.gov.co. ingresando por el módulo de Importaciones, una vez elaborado se debe realizar el correspondiente pago vía electrónica. El valor del Registro de Importación por cada 1800 caracteres es de \$30.000.

- Para Importación de bienes cuyo valor sea Menor de USD30.000: La inscripción se realiza en el Grupo VUCE, **Calle 28 No. 13 A 15, Piso 16**, en Bogotá de 8:00 AM a 5:00 PM, previa solicitud de cita al correo electrónico: importacionesmenores@mincit.gov.co, con RUT. El Grupo VUCE asigna un usuario y una contraseña. La elaboración del registro de

importación es a través del Sistema VUCE, en www.vuce.gov.co. Finalmente se realiza el pago del Registro de Importación electrónica.

Es importante aclarar que el Importador que utilice Agencia de Aduanas o Apoderado Especial para diligenciar el Registro de Importación, deberá darle un poder firmado y enviárselo a esta empresa o persona para que lo registre en VUCE y el sistema lo habilite, para hacer los registros de importación (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f).

2.2.1.3 Registro como importador

“Para importar en Colombia se debe pertenecer al Régimen Común, para ello se debe estar inscrito en la Cámara de Comercio y tener Registro Único Tributario-RUT, el cual se constituye como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de importación, se debe tramitar el registro especificando esta actividad (casilla 54 y 55). En Bogotá en la Calle 75 # 15-43 (Personas Naturales) o en la Carrera 6 # 15-32 (Personas Jurídicas) o en los SuperCADES.”
(Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

2.2.1.4 Procedimiento cambiario en las importaciones

“El Régimen Cambiario establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley (bancos comerciales, corporaciones financieras, etc.)” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019)

El importador debe girar al exterior las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario Declaración de Cambio No. 1. Cuando el plazo para el pago sea superior a seis (6) meses (fecha documento de transporte), se constituye en operación de endeudamiento externo y se debe informar al Banco de la República a través de los intermediarios financieros, siempre y cuando la operación sea

superior a diez mil dólares, (USD \$10.000) valor FOB y se efectúa dicho procedimiento con el Formulario No. 6, que lo entrega el banco.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

2.2.1.5 Otros trámites

Es necesario verificar los términos de negociación internacional (INCOTERMS). *“En caso de tener que pagar el valor del transporte internacional, se hace indispensable contratar la empresa transportadora con la que se definirán dichos costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más convenga y a la cual se podrá dar indicación sobre el Depósito de Aduanas, en el que se desea que se almacene la mercancía mientras se nacionaliza.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

2.2.2 Regulaciones, normativas y certificados para proceso de nacionalización de la mercancía en Colombia

Después de que la mercancía llega a Colombia en el Depósito Aduanero, es recomendable solicitar autorización para realizar una preinspección con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos, esto cuando surjan dudas acerca de la descripción, números de serie, identificación o cantidad. *“Si el valor de la Importación es igual o superior a USD5.000, se debe diligenciar la Declaración Andina del Valor en Aduana. Este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación y especifica los gastos causados en dicha operación.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo expone que: *“la liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA), se hace a través de la Declaración de Importación, el pago de estos impuestos se realiza ante los intermediarios financieros, en*

las aduanas en donde opera el Sistema Informático Siglo XXI, los formularios se hacen por medio electrónico.” (El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019)

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

- Las personas Jurídicas que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes actuarán de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.

- Las personas naturales que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes deberán actuar de manera personal y directa.

- Los viajeros en los despachos de sus equipajes.

Cuando se trate de importaciones cuyos montos sean superiores a mil dólares americanos (USD1.000), se debe contratar los servicios de una Agencia de Aduanas, para que realice este proceso (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

Para el levante o retiro de la mercancía, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2019) explica que, *“una vez cancelados los impuestos de importación, debe dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por un funcionario de la aduana respectiva y que deberán conservarse por un término de cinco años como mínimo:*

I. Factura comercial

II. Lista de Empaque

III. Registro o Licencia de Importación, si se requiere.

IV. Certificado de Origen (Según el producto y el Origen)

V. Declaración de Importación

VI. Documento de Transporte (Guía Aérea – Conocimiento de Embarque)

VII. *Declaración Andina del Valor en Aduana, Si se requiere*

VIII. *Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.*” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019)

El sistema informático aduanero determina si podrá efectuarse el levante automático o sí se requiere inspección física de la mercancía. *“En el primer caso, podrá retirar la mercancía una vez sea autorizado por el Depósito o Funcionario Aduanero, en el segundo caso el inspector de la DIAN verificará la concordancia de lo declarado en los documentos con la mercancía para la cual se solicita autorización de levante.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019).

2.3 Costos de exportación e importación

“Para proyectar un transporte de mercancías a nivel internacional, era necesario clarificar en qué momento los riesgos y los costes eran transferidos al comprador.” (Banco Santander, 2019). Para resolver esta cuestión y para regular las operaciones comerciales a nivel internacional la Cámara Internacional de Comercio (ICC) creó las normas Incoterms (International Commercial Terms) o 'términos de comercio internacional', que son una clasificación internacional del funcionamiento de los gastos, seguros, riesgos y responsabilidades del vendedor y del comprador con respecto al transporte y la logística de cualquier transacción comercial contractual (ICC, 2010). *“Por medio de los Incoterms el comprador y el vendedor reducen la incertidumbre propia a toda transacción internacional, como prácticas comerciales e interpretaciones diferentes de un país al otro y vuelven más precisas sus responsabilidades y obligaciones respectivas para la entrega de mercancías y las obligaciones de documentos del vendedor.”* (Banco Santander, 2019). Aunque los Incoterms son facultativos, son cláusulas estandarizadas y reconocidas que permiten evitar litigios, distribuyendo claramente los costes y los riesgos entre el comprador y el vendedor. “Los Incoterms distinguen el tema de la transferencia de riesgos y la transferencia de

propiedad, ésta última sometida a la ley que rige el contrato.” (Banco Santander, 2019).

Concretamente, en un contrato de venta internacional los Incoterms clarificarán los siguientes puntos:

1. Punto crítico de la transferencia de los riesgos del vendedor al comprador en el proceso de envío de mercancías (riesgos de pérdida, deterioro, hurto de las mercancías), permitiendo así que quien asume estos riesgos pueda tomar medidas preventivas, sobre todo en cuanto a seguros.
2. Indicar quién –el vendedor o el comprador– debe cerrar el contrato de transporte;
3. Repartir entre ambas partes los gastos logísticos y administrativos en las diferentes etapas del proceso.
4. Precisar quién está a cargo del embalaje, el marcado de la mercancía, las operaciones de mantenimiento, de carga y descarga de las mercancías, o la carga o transferencia del contenido de los contenedores, al igual que las operaciones de inspección.
5. Fijar las obligaciones respectivas para la realización de las formalidades de exportación y/o importación, el pago de los derechos e impuestos de importación, al igual que el suministro de los documentos.

Los costos que el importador y el exportador asumen son negociados en un acuerdo comercial regido por el Incoterm seleccionado. Los Incoterms son importantes porque estandarizan las reglas internacionales de comercio con respecto a logística y transportes, definen las obligaciones de las partes involucradas, definen los riesgos tanto del comprador como del vendedor y los gastos de transporte son claramente determinados y divididos (ICC, 2010). Las reglas de Incoterms® se han convertido en una parte esencial del lenguaje diario del comercio. Se han incorporado en contratos para la venta de bienes en todo el mundo y proporcionan reglas y orientación a los importadores, exportadores, abogados, transportistas, aseguradores y estudiantes de comercio internacional (ICC, 2010).

Según la ICC los once Incoterms aceptados son:

- Reglas para cualquier modo o modos de transporte:

EXW (Ex Works): El vendedor entrega la mercancía al poner los productos a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (es decir, obras, fábrica, almacén, etc.). “El vendedor no necesita cargar las mercancías en ningún vehículo recolector, ni tampoco tiene que despachar las mercancías para la exportación, cuando sea aplicable.” (ICC, 2010). *“La única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en sus locales en un embalaje adaptado al tipo de transporte (en general, el precio incluye la ubicación de la mercancía en palets.”* (Banco Santander, 2019). El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte, desde la salida de la fábrica hasta el destino. El término EXW representa la menor cantidad de obligaciones para el vendedor.

FCA (Free Carrier): "Transportista gratuito" significa que el vendedor entrega los bienes al transportista u otra persona designada por el comprador en las instalaciones del vendedor u otro lugar designado. *“En este contrato es necesario que las partes especifiquen lo más claramente posible el punto dentro del lugar de entrega indicado, ya que el riesgo pasa al comprador en ese momento.”* (ICC, 2010). Si la entrega se efectúa en los locales del vendedor, es el vendedor quien efectúa la carga de la mercancía, embalada convenientemente en el vehículo proporcionado por el comprador. El pago de aranceles de exportación es responsabilidad del vendedor. El comprador escoge el medio de transporte y el transportista con quien desea efectuar el contrato de transporte, y cancela el transporte principal. “El traspaso de los gastos y riesgos ocurre cuando el transportista se hace cargo de la mercancía.” (Banco Santander, 2019). *“El vendedor debe, si fuese necesario, entregar la mercancía al comprador en tiempo útil, e incluso darle asistencia para obtener todo documento o información relacionados con la seguridad necesaria para la exportación y/o la importación*

de sus mercancías y/o para su transporte al destino final. Los documentos proporcionados y/o el apoyo proporcionado son asumidos costes y riesgos por el comprador:” (Banco Santander, 2019).

CPT (Carriage Paid To): *“Transporte pagado a” significa que el vendedor entrega los bienes al transportista u otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado entre las partes y que el vendedor debe contratar y pagar los costos de transporte necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino indicado.”* (ICC, 2010). *“El vendedor coordina la cadena logística. Después de haberse encargado de los aranceles de exportación, escoge los transportistas y paga los gastos hasta el lugar convenido. Los riesgos de avería o pérdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista. Luego, el comprador se encarga de pagar los aranceles de importación y los gastos de descarga.”* (Banco Santander, 2019). El comprador normalmente debe asumir los gastos de descarga, salvo si éstos son incorporados en el precio del transporte. En ese caso, son asumidos por el vendedor. Por ello, *“el vendedor debe clarificar con cuidado este punto con su comprador, para posteriormente que el destinatario rehúse pagar y el transportista lo contace y le exija el pago de los gastos de descarga y los eventuales gastos de estancamiento del vehículo en espera de una resolución del problema.”* (Banco Santander, 2019). En la regla CPT hay transferencia de riesgos y gastos en lugares distintos. Se recomienda entonces que las partes indiquen con precisión, en su contrato, tanto el lugar de entrega en que el riesgo pasa al comprador como el lugar de destino convenido donde el vendedor concluirá un contrato de transporte (Banco Santander, 2019). La información y documentos requeridos por el comprador para la seguridad en la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser proporcionados por el vendedor al comprador, tras haberlos solicitado, y asumiendo gastos y riesgos (Banco Santander, 2019).

CIP (Carriage And Insurance Paid To): "Transporte y seguro pagado" significa que el vendedor entrega los bienes al transportista u otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado entre las partes y que el vendedor debe contratar y pagar los costos de Transporte necesario para llevar las mercancías al lugar de destino indicado. El vendedor también contrata una cobertura de seguro contra el riesgo de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte. *“El comprador debe tener en cuenta que, según el CIP, el vendedor debe obtener un seguro solo con una cobertura mínima. Si el comprador desea tener una mayor protección de seguro, deberá acordar expresamente con el vendedor o hacer sus propios arreglos de seguro adicionales.”* (ICC, 2010). El CIP es idéntico al CPT, pero el vendedor debe proporcionar además un seguro de transporte. El vendedor cierra el contrato de transporte, paga el flete y la prima de seguro. *“Los riesgos de daños o pérdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista. Luego, el comprador se encarga del pago de aranceles e impuestos de importación y los gastos de descarga.”* (Banco Santander, 2019). *“Las informaciones y documentos que corresponden a la seguridad que requiere el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser proporcionados por el vendedor al comprador, habiéndolos solicitado y asumiendo costes y riesgos.”* (Banco Santander, 2019).

DAT (Delivered At Terminal): "Entregado en la Terminal" significa que el vendedor entrega las mercancías cuando estas, una vez descargadas de los medios de transporte que llegan, se ponen a disposición del comprador en una terminal designada, en el puerto o lugar de destino designado. Terminal incluye un lugar, ya sea cubierto o no, como un muelle, un almacén, un depósito de contenedores o una carretera, un ferrocarril o una terminal de carga aérea. *“El vendedor asume todos los riesgos involucrados en llevar los productos y descargarlos en la terminal en el puerto o lugar de destino designado.”* (ICC, 2010). El

vendedor debe entregar las mercancías, poniéndolas a disposición del comprador en el terminal convenido, en el puerto, o el lugar de destino en la fecha o en los plazos convenidos. El vendedor debe cerrar por su cuenta un contrato para el transporte de las mercancías hasta ese terminal, así como descargar las mercancías del medio de transporte en cuestión.” *El vendedor no está obligado ante el comprador a tomar un seguro, pero debe pagar y proporcionar al comprador el documento que le permita concretar la recepción de las mercancías. El Incoterm DAT obliga al vendedor a pagar los aranceles de exportación de las mercancías; sin embargo, no lo obliga a pagar los aranceles de importación.*” (Banco Santander, 2019) El comprador debe recibir las mercancías apenas hayan sido entregadas y pagar el precio como ha sido previsto en el contrato de venta. El comprador debe además comunicar al vendedor la necesidad de proporcionar toda la información relacionada con la seguridad requerida para la exportación, la importación, el transporte de las mercancías a su destino final. *“Esta regla Incoterms fue creada específicamente para el transporte en contenedores. Se adapta también al transporte marítimo convencional, cuando el vendedor quiere conservar los riesgos de descarga del buque en el puerto de destino. Conviene en ese caso precisar el lugar en que las mercancías serán puestas a disposición.”* (Banco Santander, 2019).

DAP (Delivered At Place): *“Entregado en el lugar” significa que el vendedor entrega la mercancía cuando los bienes se ponen a disposición del comprador en el momento en el que los medios de transporte para descargar llegan listos al lugar de destino designado. El vendedor asume todos los riesgos involucrados en llevar las mercancías al lugar designado.*” (ICC, 2010) *“El vendedor debe entregar las mercancías, poniéndolas a disposición del comprador en el medio de transporte de aproximación listo para la descarga en el destino convenido. Debe pagar los aranceles de exportación, pero en cambio no tiene ninguna obligación de hacer lo mismo con los aranceles.”* (Banco Santander, 2019)

El vendedor debe cerrar un contrato, que corre por su cuenta, para el transporte de las mercancías al destino convenido, así como descargarlas del medio de transporte al llegar. *“El vendedor no está obligado a cerrar un contrato de seguro. Así mismo, debe proporcionar al comprador, por cuenta propia, el documento que le permite recibir las mercancías. El comprador debe pagar el precio de las mercancías, como previsto en el contrato de venta, y recibir estas mercancías tan pronto hayan sido entregadas.”* (Banco Santander, 2019)

DDP (Delivered Duty Paid): *“Entregado con derechos pagados” significa que el vendedor entrega las mercancías cuando estas se ponen a disposición del comprador, autorizadas para su importación en el momento en el que los medios de transporte para descargar llegan listos al lugar de destino designado. El vendedor asume todos los costos y riesgos que implica llevar las mercancías al lugar de destino y tiene la obligación de despachar las mercancías no solo para la exportación sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todas las formalidades de aduana.”* (ICC, 2010). *“El vendedor, en este caso, tiene las máximas obligaciones: la transferencia de los gastos y riesgos se efectúa en el momento de la entrega donde el comprador. El pago de derechos de aduana de importación también le incumbe.”* (Banco Santander, 2019). *“El comprador solo recibe la mercancía en el lugar de destino convenido y paga los gastos de descarga. Además, debe comunicar al vendedor la necesidad de proporcionarle toda la información relacionada con la seguridad que fuese necesaria para la exportación, la importación, el transporte de las mercancías a su destino final. El término DDP es exactamente lo contrario de EXW”* (Banco Santander, 2019).

- Normas para el transporte marítimo o por navegación interior

“Transportar mercancía por vía marítima es la opción más inteligente por la que optan los comerciantes que desean enviar sus productos de manera segura, rápida. Además, permite ahorrar dinero en el proceso. Sin embargo, para el feliz término de esta transacción fueron

creados otros Incoterms por la Cámara Internacional de Comercio (ICC), los cuales dictan las reglas al momento de la operación compra y venta.” (Bonet, 2017).

FAS (Free Alongside Ship): *“Libre junto al barco” significa que el vendedor entrega la mercancía cuando estas se colocan junto al barco (por ejemplo, en un muelle o una barcaza) nominado por el comprador en el puerto de envío designado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa cuando la mercancía está al lado del barco, y el comprador asume todos los costos a partir de ese momento.” (ICC, 2010). “Las obligaciones del vendedor han sido cumplidas cuando la mercancía, ya pagados los aranceles, es ubicada al costado del buque en el muelle o en alijadores del puerto de embarque convenido. El comprador asumirá desde ese momento todos los gastos y riesgos de pérdida o deterioro, tan pronto la mercancía haya sido entregada junto al buque, en especial en caso de retraso de la embarcación o anulación de la escala.” (Banco Santander, 2019). “El comprador designa al transportista, concreta el contrato de transporte y paga el flete. El vendedor entrega la mercancía al costado del buque, cuando el buque está en el muelle. Es una obligación de lugar y momento, días antes de la fecha del buque escogida por el comprador es un acto prematuro.” (Banco Santander, 2019). “La obtención de una licencia de exportación o de otra autorización oficial corre por cuenta y riesgo del vendedor. Así ocurre también por parte del comprador en importación. Este último debe dar al vendedor toda la información sobre el nombre del buque, el lugar de carga y el momento de entrega escogido en el periodo acordado.” (Banco Santander, 2019). “El vendedor debe, si fuese necesario y en un plazo apropiado, proporcionar o ayudar al comprador a obtener todo documento o información en relación con la seguridad necesaria para la exportación y/o importación de sus mercancías y/o para su transporte al destino final. Los documentos proporcionados y/o la ayuda proporcionada corren por cuenta y riesgo del comprador.” (Banco Santander, 2019).*

FOB (Free On Board): "Libre a bordo" significa que el vendedor entrega las mercancías a bordo del barco designado por el comprador en el puerto de envío designado. El riesgo de pérdida o daño de las mercancías pasa cuando las mercancías están a bordo del barco, y el comprador asume todos los costos a partir de ese momento (ICC, 2010). *“El vendedor debe poner a disposición la mercancía, en el puerto de embarque designado, a bordo del buque escogido por el comprador, y efectuar los trámites de aduana para la exportación, si fuesen necesarias. En un contrato de tipo FOB, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía está a bordo del buque en el puerto de embarque designado o, en el caso de las ventas sucesivas, el vendedor consigue las mercancías así entregadas para su transporte hasta su destino designado e indicado en el contrato de venta.”* (Banco Santander, 2019). *“El comprador escoge el buque, paga el flete marítimo y el seguro, y se encarga de las formalidades a la llegada de la mercancía. Asume así todos los gastos y riesgos de pérdida o de deterioro que pueden ocurrirle a la mercancía desde el momento en que fue entregada.”* (Banco Santander, 2019). *“El vendedor debe proporcionar o ayudar al comprador con todo documento o información relacionados con la seguridad necesaria para la exportación y/o la importación de sus mercancías y/o para su transporte a su destino final. Los documentos entregados y/o la ayuda prestada corren por cuenta y riesgo del comprador.”* (Banco Santander, 2019).

CFR (Cost and Freight): *““Costo y flete” significa que el vendedor entrega los bienes a bordo del barco. El riesgo de pérdida o daño de las mercancías pasa cuando las mercancías están a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costos y fletes necesarios para llevar las mercancías al puerto de destino designado.”* (ICC, 2010). *“El vendedor escoge al transportista, cierra y asume los gastos pagando el flete hasta el puerto de llegada convenido, descarga no incluida. La descarga de las mercancías con aranceles cancelados en el buque es su responsabilidad, al igual que las formalidades de despacho.”*

Por otra parte, la transferencia de los riesgos es la misma que en FOB.” (Banco Santander, 2019) “El comprador asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque; debe recibirla al transportista y recibir la entrega de la mercancía en el puerto de destino convenido” (Banco Santander, 2019). “El vendedor, corriendo con los gastos, debe entregar al comprador un documento de transporte válido hasta el puerto de destino convenido cubriendo las mercancías contractuales, para hacer valer sus derechos. Además, debe darle todas las informaciones necesarias para tomar las medidas idóneas para recibir las mercancías. Las informaciones y documentos relacionados con la seguridad que necesita el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser entregados por el vendedor al comprador, habiéndolos solicitado y asumiendo los gastos y riesgos.” (Banco Santander, 2019).

CIF (Cost, Insurance and Freight): *““Costo, seguro y flete” significa que el vendedor entrega las mercancías a bordo del barco. El riesgo de pérdida o daño de las mercancías pasa cuando las mercancías están a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costos y fletes necesarios para llevar las mercancías al puerto de destino designado. El vendedor también contrata una cobertura de seguro contra el riesgo de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte. El comprador debe tener en cuenta que, según el CIF, el vendedor debe obtener un seguro solo con una cobertura mínima. Si el comprador desea tener una mayor protección de seguro, deberá acordar expresamente con el vendedor o hacer sus propios arreglos de seguro adicionales.” (ICC, 2010). “Es igual al CFR, con la obligación adicional para el vendedor de proporcionar un seguro marítimo contra el riesgo de pérdida o de daños de las mercancías. El vendedor paga la prima del seguro. El seguro debe ser conforme a la garantía mínima estipulada en las cláusulas sobre facultades del Institute of London Underwriters, o cualquier otra serie de cláusulas*

similares. Debe por lo menos cubrir el precio previsto en el contrato, aumentado de un 10%, y debe estar indicado en la divisa del contrato. Es un seguro FPA (Franco de Avería Particular) del 110% del valor.” (Banco Santander, 2019). Es posible recargar hasta un 20% sin justificación. Un recargo superior puede ser admitido por los aseguradores si es justificado. Este recargo del valor sirve para cubrir los gastos generados por posibles daños (gastos de preparación del dossier y seguimiento, correspondencias, etc.) y las pérdidas financieras (intereses) entre el momento de la pérdida y la indemnización por los aseguradores (Banco Santander, 2019). *“El comprador asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque. Los compradores aprecian este Incoterm, porque se liberan de las formalidades logísticas. Las informaciones y documentos relacionados con la seguridad que requiere el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser entregados por el vendedor al comprador, habiéndolos solicitado, y asume los gastos y riesgos.”* (Banco Santander, 2019).

“La elección del Incoterm hace parte de la negociación comercial. Debe efectuarse según las capacidades de organización de la empresa, el medio de transporte utilizado, el nivel de servicio que se desea aportar al cliente o recibir del proveedor, o según las costumbres del mercado, las prácticas de la competencia, etc.” (Banco Santander, 2019). El Incoterm elegido debe adaptarse tanto a las mercancías que serán despachadas como al medio de transporte.

“Para una aplicación óptima de los Incoterms, las partes involucradas son invitadas a designar el lugar o el puerto de la manera más precisa posible.” (Banco Santander, 2019). *“Es importante tener en cuenta que, para ciertos Incoterms, como CPT, CIP, CFR o CIF, el lugar designado no es el mismo que el lugar de entrega: se trata del destino hasta donde el*

transporte ha sido pagado. Para precisar el destino final de la mercancía y evitar cualquier ambigüedad, conviene mencionar el lugar preciso” (Banco Santander, 2019).

Las entregas de mercancía en los Incoterms pueden ser:

- “Directa a la salida, lo que significa que la mercancía viaja por cuenta y riesgo del comprador, es decir, desde su disponibilidad en los locales del vendedor como en EXW o desde el momento en que fue entregada al transportista para ser despachada como en FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP. Los Incoterms de entrega directa a la salida hacen que el comprador (en una proporción mayor o menor) asuma los costes y riesgos inherentes al transporte de mercancías.” (Banco Santander, 2019).

-“Entrega en la llegada, lo que significa que la mercancía viaja por cuenta y riesgo del vendedor hasta el punto/puerto convenido. Esto puede ser hasta el final del transporte marítimo y del desembarco como en DAP o hasta el punto de destino como en DAT y DDP.” (Banco Santander, 2019).

La tabla 1 resume la distribución de los costos según el Incoterm negociado.

Tabla 1. Distribución de costos según el Incoterm negociado. Fuente Banco Santander (s.f)

TITULOS Incoterm / Coste	Salida fábrica	Transporte principal no pagado por el vendedor				Transporte principal pagado por el vendedor				Gastos de envío asumidos por el vendedor hasta el destino		
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
Embalaje	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Carga en fábrica	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Antes de la entrega de la mercancía al transportista	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Aduana exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Manutención al partir	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	
Transporte principal	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	
Seguro de transporte	C	C	C	C	C	V	C	V	V*	V	V	
Manutención al llegar	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V	
Aduana importación	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	
Al finalizar la ruta	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	
Descarga fábrica	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	

V: Coste asumido por el vendedor

C: Coste asumido por el comprador

* No obligatorio

2.4 Preguntas de investigación

Con base en la información presentada anteriormente se procede a plantear las preguntas de investigación para el desarrollo del proyecto:

- Siguiendo la información de regulaciones, normativas, certificados y costos de operaciones comerciales de importación y exportación explicada ¿Es posible diseñar una metodología de exportación de Turquía a Colombia, tomando como ejemplo y caso de estudio tejidos tipo toalla para establecimientos relacionados con el sector hotelero y turístico, ajustada a la realidad y que sirva como guía para futuras operaciones comerciales entre dichos países?

- En caso de ser posible el diseño de la metodología de importación ¿Cómo estructurar dicha metodología de exportación desde Colombia a Turquía teniendo en cuenta las regulaciones, normativas, certificados y costos de operaciones y tomando como caso de estudio y ejemplo tejidos tipo toalla para establecimientos relacionados con el sector hotelero y turístico?

Capítulo 3. Metodología

3.1 Enfoque metodológico

El proceso de investigación para diseñar la metodología de exportación de productos textiles desde Turquía a Colombia abordó los aspectos normativos, regulatorios y económicos de la operación en dos subprocesos, el de exportación desde Turquía y el de importación en Colombia. El proyecto de investigación utilizó como ejemplo y caso de estudio hipotético un pedido de tejidos tipo toalla, los cuales fueron producidos por una empresa en Turquía, y fueron hipotéticamente exportados a un establecimiento turístico, más específicamente un hotel ubicado en Bogotá, Colombia. Se simuló una operación comercial en la cual fueron definidos los requerimientos legales y los costos aproximados asociados a la operación de exportación desde la ciudad de Denizli donde se encuentra la fábrica hasta la ciudad de Bogotá donde se encuentra el hotel, usando como transporte de mercancía la vía marítima entre el puerto en la ciudad de Izmir en Turquía hasta el puerto en la ciudad de Buenaventura (por ser el más cercano a la capital) en Colombia.

3.2 Diseño

La operación comercial fue dividida en dos subprocesos, exportación desde Turquía e importación en Colombia, cada uno con sus regulaciones, normativas y costos.

3.2.1 Regulación y normativa de exportación desde Turquía

Para efectuar el proceso de exportación de tejidos tipo toalla fue necesario definir en primer lugar los documentos y certificados necesarios. En ese sentido se analizó y consultó para este tipo de mercancía los requerimientos relacionados con declaraciones a la administración aduanera, facturas y demás formalidades de exportación. Se consultaron las prohibiciones por leyes, decretos y acuerdos internacionales y / o bilaterales internacionales y si podían exportar libremente en el marco del Decreto de Régimen de Exportación. Se

consultó la necesidad de documentos adicionales o especiales y si los textiles tenían relación con el control de antigüedades fuera de Turquía.

Se consultaron los aspectos que debe contener la declaración aduanera, así como el empaquetado y embalaje de la mercancía. Se consultaron los requisitos exigidos en el empaquetado y etiquetado, incluyendo idiomas, marcas y sellos. Finalmente se investigó la necesidad de documentos extras relacionados con el transportista.

3.2.2 Regulación y normativa de importación en Colombia

Para el proceso de importación se definió inicialmente la identificación de los tejidos tipo toalla en el sistema arancelario, buscando conocer los tributos aduaneros como gravamen arancelario, impuesto sobre las ventas o IVA, y demás requisitos necesarios para su importación. Se consultó el Arancel de Aduanas para verificar si el producto a importar estaba sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades como ICA, Invima, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente, Ministerio de Transporte, Ministerio de Agricultura, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, INGEOMINAS, entre otras y así definir si era necesario tramitar el registro de importación.

Con relación a la nacionalización de la mercancía se analizaron las etapas y procedimientos después de que la mercancía llega a Colombia en el Depósito Aduanero, lo cual incluye diligenciar la Declaración Andina del Valor en Aduana si la importación es igual o superior a USD5.000, dado que este es un documento soporte de la Declaración de Importación. *“Se analizó el procedimiento para realizar la Declaración de Importación, con la cual se determina el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación y se especifica los gastos causados en dicha operación.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019) teniendo en cuenta las

instrucciones expuestas por la DIAN. Finalmente se analizó el proceso de levante de la mercancía.

3.2.3 Costos de la operación comercial

El proceso de cálculo de costos tanto para el exportador como para el importador se hizo con base en los cuatro Incoterms más utilizados EXW, FOB, CIF y DDP (Banco Santander, s.f). Los costos que se incluyeron en la operación comercial fueron:

- Costo de carga de la mercancía y transporte interior (de la fábrica al puerto o al aeropuerto)
- Costo fijo de las formalidades aduaneras de exportación
- Costo de manipulación (carga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado) en terminal de origen
- Costo total del transporte principal (aéreo, marítimo, terrestre)
- Costo del seguro sobre el flete principal
- Costo de manipulación (descarga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado en terminal de destino)
- Aranceles
- Impuestos a la importación
- Costo de las formalidades aduaneras de importación y trámites en la aduana
- Costo del transporte interior en destino (del puerto/aeropuerto hacia el comprador)

3.3 Muestra

Los hoteles y demás establecimientos necesitan un stock de lencería. Por lencería se entiende toda la ropa que se pone en las habitaciones del hotel y establecimientos de turismo. Por stock se entiende a las existencias que el establecimiento debe tener para el correcto funcionamiento y no caer en una rotura logística. Específicamente los baños de las habitaciones tienen una lencería que corresponde a toallas de baño, toallas de mano, toallas

de la cara y toallas de bidet. Las dos últimas sólo se colocan en algunos establecimientos de categoría. Dentro del stock de un hotel es necesario tener en cuenta que el número de unidades de cada tipo de toalla o el número de la rotación ideal es 4 o 5 en caso de que el proceso de lavandería del hotel sea externo.

El establecimiento turístico elegido para realizar la compra de las mercancías en Turquía corresponde a un hotel hipotético ubicado en la ciudad de Bogotá. Se utilizó como tamaño promedio para el hotel hipotético un total de 120 habitaciones dobles (Mejía y Jaramillo, 2004), cada una con baño privado, lo que equivale a un total de 120 baños. En cada baño deben existir dos toallas de baño, dos toallas de mano, dos toallas de la cara y dos toallas de bidet, lo que a su vez debe ser multiplicado por las cinco existencias necesarias para una rotación ideal de la lencería. La tabla 2 resume las unidades de toallas necesarias para adquirir el stock de lencería ideal del hotel hipotético.

Tabla 2. Resumen de las unidades de toallas necesarias para adquirir el stock de lencería ideal del hotel hipotético.

Tipo de toalla	Dimensiones (cm)	Área (m²)	Número de unidades por habitación	Número de unidades totales en el hotel	Número de unidades necesarias para rotación del stock
Toalla de baño	100 x 150	1,5	2	240	1200
Toalla de manos	50 x 100	0,5	2	240	1200
Toalla de cara	30 x 50	0,15	2	240	1200
Toalla de bidet	30 x 50	0,15	2	240	1200

El precio de las toallas mencionadas anteriormente fue consultado en la empresa turca Erteks Tekstil, ubicada en la ciudad de Denizli. Esta empresa tiene 73 años en el sector de confecciones de lencería para hoteles y hogar. Las toallas producidas por esta empresa son 100% algodón y su peso es de 700 g/m², ideal para el sector hotelero. La cotización realizada se encuentra en la tabla 3. Con base en el planteamiento del caso hipotético alrededor de los productos y sus respectivos precios, se procedió entonces a desarrollar el proceso de estructuración de la metodología para la operación comercial.

Tabla 3. Cotización de precios según Erteks Tekstil

Tipo de Toalla	Precio del m ² (USD)	Precio unitario (Euros)	Precio unitario (USD)	Número de unidades	Precio total (Euros)	Precio total (USD)*
Toalla de baño	4,63	6,22	6,93	1200	7464	8316
Toalla de manos	4,82	2,16	2,41	1200	2592	2892
Toalla de cara	4,73	0,71	0,79	1200	852	948
Toalla de bidet	4,73	0,71	0,79	1200	852	948
*tasa de cambio 1 EUR =1.11 USD, mercado regente el 25/04/2019				Total	11760	13104

3.4 Instrumentos y Procedimiento

3.4.1 Regulación y normativa Proceso de exportación desde Turquía

La información del proceso legal, normativo y regulatorio de exportación de tejidos tipo toalla fue obtenida con la colaboración de la empresa Erteks Tekstil y consultando el Régimen de exportación de la República de Turquía el cual se encuentra disponible y

estructurada en la página del Ministerio de comercio de Turquía, T.C. Ticaret Bakanlığı (2015).

3.4.2 Regulación y normativa Proceso de importación en Colombia

La información del proceso legal, normativo y regulatorio de importación de tejidos tipo toalla fue obtenida consultando la guía ¿Cómo importar a Colombia?, la cual se encuentra disponible en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la república de Colombia (s.f). Así mismo la información arancelaria del producto se consultó en la página web oficial de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN, s.f).

3.4.3 Costos de la operación comercial

Para obtener la información relacionada con los costos de cada una de las operaciones incluidas en el proceso total de exportación de la mercancía desde Turquía a Colombia fue indispensable realizar un proceso de cotización y consulta entre diferentes empresas transportadoras con las cuales se definirían los precios para el traslado y manipulación de la mercancía hacia, en y desde los puertos en Colombia y Turquía, el medio de transporte más utilizado para operaciones entre Colombia y Turquía y todos los demás aspectos relacionados con dicho transporte. Se buscó contactar virtualmente cuatro compañías de logística, DHL, Arkas Lojistik, Cengizhan Lojistik y Anit Lojistik, todas ampliamente conocidas y con una amplia trayectoria en el comercio internacional, sin embargo solo se logró obtener respuesta de la empresa DHL, resultados que son expuestos en el capítulo 4.

3.5 Análisis de la información

Siguiendo con el objetivo de diseñar una metodología de exportación de productos de Turquía a Colombia, el análisis de la información se enfocó en desglosar los aspectos normativos, regulatorios y económicos de la operación comercial. Por medio del proyecto de investigación y utilizando como ejemplo y caso de estudio hipotético el pedido de tejidos tipo toalla, se preparó el entendimiento de la simulación de la operación comercial y se consultó

detalladamente los requerimientos legales y los costos aproximados asociados a la operación de exportación desde la ciudad de Denizli donde se encuentra la fábrica hasta la ciudad de Bogotá donde se encuentra el hotel, usando como transporte de mercancía la vía marítima entre el puerto en la ciudad de Izmir en Turquía hasta el puerto en la ciudad de Buenaventura (por ser el más cercano a la capital) en Colombia.

Capítulo 4. Resultados del análisis de datos

4.1 Recolección y tabulación de resultados

4.1.1 Regulación y normativa Proceso de exportación desde Turquía

La normativa del gobierno turco establece que para realizar el proceso de exportación de tejidos tipo toalla es necesario en primer lugar las tres facturas que son la factura comercial interna o doméstica en turco, la factura Proforma y la factura original comercial emitidas por la empresa exportadora. No es necesario otro tipo de facturas.

La declaración aduanera uniforme, un ejemplo de la cual puede apreciarse en las figuras 3 y 4, será emitida por la Autoridad Aduanera Turca y deberá tener información como:

- Exportador o expedidor/ remitente: Erteks tekstil. Dirección: Organize Sanayi 2. Bölge Yasar Öncan Caddesi No: 2. Denizli, TÜRKİYE. Tel: +90 258 269 16 23. Fax +90 258 269 16 25. E-mail: welcome@erteks.com.tr.
- Número de elementos: Toalla de baño (100 x 150) 1200 unidades, Toalla de manos (50 x 100) 1200 unidades, Toalla de cara (30 x 50) 1200 unidades, Toalla de bidet (30 x 50) 1200 unidades.
- Receptor: Hotel hipotético en Colombia.
- País de destino: Colombia
- País de salida: Turquía
- País de origen: Turquía
- País de entrega: Ruta Turquía-España-Colombia.
- Identidad del vehículo en la salida y país de registro: Asignado por el transportista.
- ID del vehículo registrado para pasar la frontera y el país de registro: Asignado por el transportista.
- Moneda y precio total de la factura: 13104 USD

- Naturaleza de la transacción (Código de contratos comerciales): Se evaluará en cuatro Incoterms EXW, FOB, CIF y DDP.

- Lugar de carga: Izmir, Turquía

- Transporte en la frontera: DHL.

- Transporte interno: DHL.

- Código del artículo GTIP: 630260000011

- Peso Neto (Kg): la tabla 4 muestra el peso neto aproximado del producto, tomando como base de cálculo que el peso del producto es 700g/m².

Tabla 4. Peso neto aproximado

Tipo de toalla	Dimensiones	Área de unidad aproximada (m²)	Número de unidades	Área total aproximada (m²)	Peso neto aproximado (Kg)
Toalla de baño	100 x 150	1,5	1200	1800	1260
Toalla de manos	50 x 100	0,5	1200	600	420
Toalla de cara	30 x 50	0,15	1200	180	126
Toalla de bidet	30 x 50	0,15	1200	180	126
Total				2760	1932

- Código de origen del país: 792 / TUR / TR

Se hace necesario la adquisición del Certificado de origen para las regulaciones en Colombia. No existe necesidad manifiesta de los Certificados de circulación y forma A, del Certificado de control o del Carnet ATA.

Será necesario la presencia de los documentos del seguro incluyendo la Póliza de seguro y el Certificado de seguro diligenciado por el exportador o el importador según el Incoterm acordado.

También se deberá entregar los certificados TSE (Instituto de estandarización turco) e ISO, así como los documentos de transporte (conocimientos de embarque) que en este caso será por vía de embarque marino y la Hoja de ruta / nota de consignación CMR, Recibo del remitente, Documentos de Certificación FIATA (FCR / FCT / FBL) y Carnet TIR. Deberá presentarse también la Nota de peso y la Lista de paquetes.

T.C. GÜMRÜK BEYANNAMESİ		Seri : GO 000001		İBEYAN		A:EVV/THRACKY/WKRS-GÜMRÜK BAKANLIĞI	
16	GÖNDERİCİ FİRMA	EM 4	ERENKÖY GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ	116-2362	01.04.2016		
GÖNDERİCİ FİRMA UNVAN GÖNDERİCİ FİRMA ADRES GÖNDERİCİ FİRMA İL İLÇE 004		1 1 2					
ALICI FİRMA VERGİ NO		1 5	MALİ SORUMLU UNVAN MALİ SORUMLU ADRES MALİ SORUMLU İL İLÇE . 052				
ALICI FİRMA UNVAN ALICI FİRMA ADRES ALICI FİRMA İL İLÇE . 052		004	004	TÜRKİYE			
BEYAN EDEN VERGİ NO		TÜRKİYE					
BEYAN EDEN UNVAN BEYAN EDEN ADRES BEYAN EDEN İL İLÇE . 052		TÜRKİYE					
KAMYON TAŞIT ADI		052	0	CIF İSTANBUL			
KAMYON TAŞIT ADI		052	0	USD 5,500.00			
AMBARLI GÜM. MÜD.Ş		T. GARANTI BANKASI A.Ş. - AVCILAR					
KAPKULE TIR GÜMRÜK		MAL MUKABİLİ ÖDEME					
5 Kap 100 Adet (Unit) Markası : ADDR - Kullanılmamış Ticari Tanım: DENİZ SUYU		2501.00.10 00 00		500.00 AT			
		40/00		450.00			
		16341200IM000001 - 01.04.2016		5,500.00			
Fatura V 01.04.2016/000001 - İthal eşyasına ait Krymet Bildirim Formu V 01.04.2016/E İMZA - A.TR Dolayım Belgesi V 01.04.2016/A00001 Vek. No-tar:1 NOT. 00001/01.04.2014		5,500.00					
Vergi Tablosu		Tutar		5 HESAP DETAYLARI			
10	15,728.35	0	0 P	FATURA	15,728.35	GVM	15,728.35
40	18,234.13	18	3,279.47 P	NAVLLUN	0.00	GV	0.00
89	0	0.0	63.80 P	SIGORTA	0.00	Y. İÇİ	2,441.98
991	941.98	0.0	941.98 P	CIF	15,728.35	KDVM	18,234.13
				Y. DİŞİ	0.00		
Toplamı		4,285.25					
Tarih		İSTANBUL 01.04.2016					

Figura 3. Formato de declaración de aduana. Tomado de ExportAct (2018)

T.C. GÜMRÜK BEYANNAMESİ					A SEVK/İHRACAT GÜMRÜK İDARESİ																																		
1 B E Y A N																																							
1	2 Gönderici/İhracatçı No				3 Formlar					4 Yükl. listeleri																													
	8 Alıcı No				5 Kalem sayısı					6 Kap adedi					7 Referans numarası																								
	14 Beyan sahibi/Temsilcisi No				9 Mali sorumlu kişi No					10 İlk vanş ülkesi					11 Ticareti yapan ülke					13 T.P.																			
	18 Hareketteki taşıma aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke				19 Ktr.					20 Teslim şekli					15 Sevk/İhracat ülkesi					15 Sevk/İhr.ülkesi kodu					17 Vanş ülkesi kodu														
	21 Sınır geçecek hareketli taşıma aracının kimliği ve kayıtlı olduğu ülke				22 Döviz ve toplam fatura bedeli					23 Döviz kuru					24 İşlemin niteliği					16 Menşe ülke					17 Vanş ülkesi														
	25 Sınırdaki taşıma şekli				26 Dahili taşıma şekli					27 Yükleme yeri					28 Finansal ve bankacılık verileri					29 Çıkış gümrük idaresi					30 Eşyanın bulunduğu yer														
	31 Kaplar ve eşyanın tanımı				32 Kalem No					33 Eşya kodu					34 Menşe ülke kodu					35 Brüt ağırlık (kg)					37 R E J I M					38 Net ağırlık (kg)					39 Kola				
	44 Ek bilgi / sunulan belgeler / sertifika ve izinler				40 Özet beyan/Önceki belge					41 Tamamlayıcı ölçü					46 İstatistikî kıymet					48 Ödemenin ertelenmesi					49 Antreponun belirtilmesi														
	47 Vergilerin hesaplanması				Tür					Vergi matrahı					Oran					Tutar					OŞ					B HESAP DETAYLARI									
	50 Asil sorumlu No				İmza:					51 Öngörülen transit idareleri (ve ülke)					52 Teminat geçerli değil					53 Vanş idaresi (ve ülkesi)					54 Yer ve tarih														
D HAREKET İDARESİ KONTROLÜ				Mühür:					54 Yer ve tarih					Beyan sahibi / temsilcinin imzası ve adı:																									
Sonuç:				Takılan mühürlerin Adedi:					kimliği:					Süre sınırı (tarih):					İmza:																				

TCGB - 1

Figura 4. Formato de declaración de aduana. Tomado de ExportAct (2018)

La exportación de tejidos tipo toalla no está prohibida ni limitada por leyes, decretos y acuerdos internacionales y / o bilaterales internacionales y estos productos pueden exportarse libremente. No se requieren documentos adicionales.

El empaqueo y embalaje de la mercancía puede realizarse en cajas de cartón de 40x60x40 cm, por lo tanto no hay riesgos ni implicaciones especiales con respecto a salud, protección del medio ambiente o tratamiento de residuos. El etiquetado de la mercancía contempla el nombre del importador y el productor, la marca “made in Turkey”, información sobre conservación y tallaje y las normativas y estándares que cumple, en este caso la organización nacional de normalización y certificación (Turkish Standards Institution-TSE) e ISO (International Standard Organization), como se aprecia en la figura 5. El transportista o el representante del transportista deben presentar la notificación de salida en la administración de aduanas de salida.



Figura 5. Marcas de normalización y estándares de calidad

4.1.2 Regulación y normativa Proceso de importación en Colombia

El proceso de importación de la mercancía se inició con la identificación del producto a importar, lo que significa a la verificación de la subpartida arancelaria correspondiente con el fin de conocer los tributos aduaneros como gravamen arancelario, impuesto sobre las ventas o IVA, y demás requisitos necesarios para su importación. La ubicación de la subpartida arancelaria se realizó a través de la página virtual de la DIAN. Los tejidos tipo toalla para baños se encuentran ubicados con el código arancelario 6302.60.00.00, son de libre importación y tienen un gravamen arancelario del 15% y un IVA del 19%. Además no

necesitan vistos buenos o inscripciones previas de entidades gubernamentales. El producto no está sujeto a ningún requisito previo en ninguna entidad gubernamental, por lo tanto no fue necesario analizar y considerar el registro de importación. Para importar en Colombia se debe pertenecer al Régimen Común, para ello se debe estar inscrito en la Cámara de Comercio y tener Registro Único Tributario-RUT, este registro se realiza previamente cuando se establece la sociedad y la personería jurídica alrededor de la creación del hotel.

El contrato se puede realizar directamente en USD (Dólar de Estados Unidos), por tanto El Régimen Cambiario dependerá directamente de los intermediarios del mercado cambiario encargados de la transacción, ya sea banco comercial o corporación financiera.

El costo de la operación de importación fue analizado siguiendo los Incoterms EXW, FOB, CIF y DDP. El valor del transporte internacional y la contratación de la empresa transportadora con la que se definirán los costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más convenga serán determinados por el tipo de negociación entre los actores de la operación comercial.

Una vez la mercancía llegue a Colombia será necesario solicitar autorización para realizar una pre inspección con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos. En este caso de estudio el valor de la Importación es superior a USD5.000, por lo tanto será un requisito diligenciar la Declaración Andina del Valor en Aduana. Este documento será soporte de la Declaración de Importación con el cual se calcula el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación y especifica los gastos causados en dicha operación.

La liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA), se hará a través de la Declaración de Importación, el pago de estos impuestos se realiza ante los intermediarios financieros, en las aduanas en donde opera el Sistema Informático Siglo XXI, los formularios se hacen por medio electrónico. Siendo el importador de este caso de estudio

una persona jurídica con importaciones más allá de USD 1.000 tiene como deber contratar los servicios de una Agencia de Aduanas, para que realice este proceso. Finalmente, para el levante o retiro de la mercancía, después de cancelados los impuestos de importación, el importador deberá dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar la factura comercial, la lista de empaque, el registro o licencia de importación (si se requiere), el certificado de origen, la declaración de importación, el documento de transporte (Conocimiento de Embarque) y la Declaración Andina del Valor en Aduana.

Si no se requiere una inspección física extra se podrá retirar la mercancía una vez sea autorizado por el Funcionario de Aduanas. Si el sistema informático aduanero determina sugiere una inspección física de la mercancía, el inspector de la DIAN verificará la concordancia de lo declarado en los documentos con la mercancía para la cual se solicita autorización de levante.

4.1.3 Costos de la operación comercial

El valor de la mercancía es USD 13104, lo que significa que bajo las normas del Incoterm EXW (Ex Works), este sería el valor que recibiría la organización turca producto de la exportación, como vendedor dicha organización no pagaría ninguno de los gastos y todo el proceso de exportación estaría en manos y cargado a la cuenta del hotel en Colombia como comprador. Los resultados de la cotización de costos que se incluyeron en la operación comercial fueron:

Costo de carga de la mercancía y transporte interior (de la fábrica al puerto): El costo de carga y transporte de la mercancía depende de diferentes factores, principalmente del tipo de mercancía, el valor, el volumen y su peso bruto. Los pesos de las mercancías se definen así:

- Peso neto: Es el peso total del producto sin empaque ni embalaje. En este caso 1932 Kg.

- Peso tara: es el peso del empaque o embalaje. En este caso, como se había mencionado anteriormente, la forma de empackado de la mercancía que se propuso fueron cajas de cartón con dimensiones de 40x60x40 cm. El peso aproximado de una caja con estas dimensiones es 683 g o 0,683 Kg (Papelera Damian, s.f).

- Peso bruto: Es la suma del peso neto de la mercancía y el peso tara del empackado y embalaje. Según información suministrada por Papelera Damian (s.f) una caja con las dimensiones propuestas puede resistir hasta 45,36 Kg. En este orden de ideas, para distribuir los 1932 kg de mercancía del pedido se necesitarían aproximadamente 43 cajas. El peso total de la mercancía será entonces:

Peso bruto total de la mercancía= Peso neto de la mercancía + peso tara

Peso bruto total de la mercancía = 1932 Kg + (43 cajas x 0,683 Kg)

Peso bruto total de la mercancía = 1962 Kg

El peso bruto de una caja de mercancía será aproximadamente 46 Kg. Se propone sellar las cajas con cinta adhesiva de polipropileno.

La compañía de logística DHL incluyó dentro de los servicios de transporte la paletización de la mercancía utilizando tarimas o pallets de madera y acomodando y estibando las cajas con la mercancía una sobre otra con sus respectivos esquineros y cubierta de película plástica. Siguiendo esta forma de distribución de la mercancía la cotización de la compañía calculo que el volumen de la mercancía sería 4,3 m³ y con base en este volumen se realizaron los cálculos respectivos de transporte. La tarifa de manipulación y carga de mercancía que ofrece la empresa DHL es USD 18/ m³, de esta manera el cargue de la mercancía al camión para su transporte tendrá un valor de USD 77,40. El transporte de la mercancía en el camión desde la fábrica en la ciudad de Denizli hasta el puerto marítimo de

salida en la ciudad de Izmir tendrá un costo de USD 216,66. El valor total de los costos de carga de la mercancía y transporte interior (de la fábrica al puerto) es USD 294,06.

Costo fijo de las formalidades aduaneras de exportación

Dentro de las formalidades aduaneras de exportación la empresa DHL relacionó el cobro de el SOLAS (SOLAS Container Weight Verification Requirement) o requerimiento de verificación de peso del contenedor cuyo precio es USD 10 y el precio del BL (Bill of lading) o Conocimiento de embarque marino cuyo valor es USD 40. Los despachos aduaneros corren en la cuenta de la compañía DHL, por tanto, el costo total de las formalidades aduaneras de exportación es USD 50.

Costo de manipulación y carga del barco en terminal de origen

La manipulación de la mercancía en el puerto de origen o THC (Terminal Handling Charges), lo cual incluye el descargue del camión y transporte dentro del puerto representa un costo de USD 10 por m³ de mercancía, por lo tanto, para los 4,3 m³ de mercancía la tarifa total sería USD 43,00. Por otro lado, el costo total del embarque, es decir, el cargue de la mercancía al barco es USD 190,00. El costo total de manipulación y carga del barco en el terminal de origen es USD 233,00. Hasta este punto es posible calcular el valor de la operación comercial bajo el Incoterm FOB (Free on board) sumando los costos de las operaciones que ya se han ejecutado, tal y como se muestra a continuación:

Valor FOB= Valor de la mercancía + Costo de carga de la mercancía y transporte interior (de la fábrica al puerto) + Costo fijo de las formalidades aduaneras de exportación + Costo de manipulación y carga del barco en terminal de origen. Así,

$$\text{Valor FOB} = \text{USD } 13104,00 + \text{USD } 294,06 + \text{USD } 50,00 + \text{USD } 233,00$$

$$\text{Valor FOB} = \text{USD } 13681$$

Costo total del transporte principal marítimo

La tarifa de transporte marítimo entre Izmir y Buenaventura está calculada con base en el volumen de la mercancía. El m³ de carga es transportado a una tarifa de USD 225 / m³, lo que significa que los 3,4 m³ de la mercancía del caso tendrán un costo asociado al transporte marítimo de USD 967,50. La ruta de transporte de la mercancía se realizaría vía Barcelona y tomaría un total de 43 días. La frecuencia de la ruta es semanal, por lo tanto no se requiere una planeación minuciosa del embarque.

Costo del seguro sobre el flete principal

La tarifa de seguro ofrecida por la empresa DHL es 0,55%, el cual se calcula con base en el valor total de la mercancía y el costo total del flete o transporte. En ese caso:

$$\text{Costo del seguro} = 0,0055 \times (\text{Valor total de la mercancía} + \text{Costo de transporte})$$

$$\text{Costo del seguro} = 0,0055 \times (\text{USD } 13104,00 + \text{USD } 967,50)$$

$$\text{Costo del seguro} = \text{USD } 77,39$$

La póliza de seguro ofrecida por DHL garantiza el aseguramiento de la carga “Puerta - Puerta” siempre y cuando todo el proceso sea manejado a través de DHL y ampara la pérdida total o parcial, la falta de entrega, la avería particular (pérdida parcial), el saqueo, problemas por causa de guerra, gastos adicionales por un máximo de 10% y permanencia de hasta 30 días en lugares intermedios. . Incluyendo los costos asociados al flete o transporte principal marítimo y al seguro es posible calcular el costo de la operación comercial bajo las normas del Incoterm CIF (Coste, seguro y flete).

$$\text{Valor CIF} = \text{Valor FOB} + \text{Valor transporte principal marítimo o flete} + \text{Valor seguro}$$

$$\text{Valor CIF} = \text{USD } 13681 + \text{USD } 967,50 + \text{USD } 77,39$$

$$\text{Valor CIF} = \text{USD } 14726$$

Costo de manipulación en el terminal de destino

La manipulación de la mercancía en el puerto de destino o THC (Terminal Handling Charges), lo cual incluye el descargue del barco y transporte dentro del puerto representa un costo de USD 18 por m³ de mercancía, por lo tanto, para los 4,3 m³ de mercancía la tarifa total sería USD 77,40. Adicionalmente la empresa DHL tiene un cobro de 4% del total del flete y los gastos en el puerto de origen, es decir en este caso el 4% de USD 283 (SOLAS 10 USD + Bill of Lading USD 40 + Costos de manipulación en terminal de origen USD 43 + Costo de embarque USD 190) que equivale a un pago de USD 50,02. Como lo relaciona García García et al (2017), los procesos de consecución de permisos y autorizaciones, logísticos y de inspección por parte de la DIAN pueden tomar hasta 18 días, por lo tanto es necesario incluir el costo de almacenaje de la mercancía en el puerto mientras finaliza el proceso de nacionalización de la misma. Los precios de almacenaje en área cubierta en el puerto según la Sociedad portuaria de Buenaventura (2019) son:

Tabla 5. Precio en USD del almacenaje de carga general

Días	Precio (USD)
Del día 1 al día 3	libre
Del día 4 al día 5	1,40
Del día 6 al día 10	1,63
A partir del día 11	4,05

Los tres primeros días de almacenaje son libres. Por el día 4 y el día 5 se pagaría USD 2,80. Por los días 6, 7, 8, 9 y 10 se pagarían USD 8,15 y por los días 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17 y 18 se pagarían USD 32,40. Finalmente el precio total de almacenaje de la mercancía en el puerto sería USD 43,35. El costo total de manipulación en el terminal de destino es USD 170,77.

Aranceles

El arancel registrado para los productos tipo toalla según la DIAN (2019) es del 15%, el cual se cobra sobre el valor del CIF (Robledo, 2019). Así el valor de los aranceles aduaneros de la mercancía es USD 2209.

Impuestos a la importación

Como lo establece el artículo 459 del Estatuto tributario:

“La base gravable, sobre la cual se liquida el impuesto sobre las ventas en el caso de las mercancías importadas, será la misma que se tiene en cuenta para liquidar los derechos de aduana, adicionados con el valor de este gravamen.” (Congreso de la República, 2000)

El IVA de 19% establecido para los productos textiles tipo toalla se calcula como se muestra a continuación:

Valor del IVA = $0,19 \times (\text{Valor del CIF} + \text{Valor del arancel})$

Valor del IVA = $0,19 \times (\text{USD } 14726 + \text{USD } 2209)$

Valor del IVA = USD 3217,65

Costo de las formalidades aduaneras de importación y trámites en la aduana

Según el informe de cotización otorgado por la empresa DHL, los costos y tarifas de manejo administrativo con la DIAN y demás entidades tienen un valor de USD 120.

Costo del transporte interior en destino (del puerto hacia el comprador)

Se utilizó la herramienta virtual SICE-TAC del Ministerio de transporte la cual permite calcular el valor del transporte de mercancía a nivel nacional. Los parámetros utilizados para calcular el valor del transporte desde el puerto de Buenaventura hasta Bogotá fueron:

Origen-destino: Buenaventura Bogotá

Tipo de carga: General

Configuración: Camión de dos ejes sencillo

Unidad de transporte: Furgón

Horas de carga: 1 hora

Horas de descarga: 1 hora

El precio de transporte de mercancía o flete terrestre calculado por la herramienta virtual SICE-TAC fue COP 351,48 (USD 0,11; USD 1= COP 3316 según TRM del 17/05/2019) por tonelada por kilómetro de viaje o de una forma más directa, contando la distancia de aproximadamente 513 Km entre Buenaventura y Bogotá, el costo del flete por tonelada es aproximadamente COP 184823 (USD 55,74). El costo de espera por carga y descarga de la mercancía tiene un valor de COP 64348 (USD 19,40) por hora (Ministerio de Transporte, s.f). Finalmente el costo del transporte interior en el destino (del puerto hacia el comprador) será:

Costo del transporte en el destino = Costo de flete + Costo de espera cargue + costo de espera descargue

Costo del transporte en el destino = (1,962 Toneladas x USD 55,74/Tonelada) + (1 hora x USD 19,40/hora) + (1 hora x 19,40/hora)

Costo del transporte en el destino = USD 148,16

Finalmente, sumando todos los costos calculados es posible afirmar que el valor total de la operación de exportación bajo las normas del Incoterm DDP (Delivered Duty Paid) es USD 20169,50.

La tabla 6 representa un resumen de todos los costos asociados a la operación de exportación de la mercancía de tejidos tipo toalla desde Turquía hasta Colombia.

Tabla 6. Resumen de los costos asociados al proceso de exportación de tejidos tipo toalla desde Turquía a Colombia

Tipo de Costo	Costos incluidos	Valor en USD	Valor total del costo USD	Incoterms
Valor de la mercancía	-	-	13104,00	EXW
Costo de carga de la mercancía y transporte interior (de la fábrica al puerto)	Carga de la mercancía	77,40	294,06	
	Transporte de la fábrica al puerto	216,66		
Costo fijo de las formalidades aduaneras de exportación	SOLAS	10	50,00	
	BL	40		
Costo de manipulación y carga del barco en terminal de origen	Manipulación de la mercancía en el puerto de origen o THC (Terminal Handling Charges)	43,00	233,00	
	Costo total del embarque o cargue de la mercancía al barco	190,00		

Valor Incoterm Free on Board	-	-	13681,00	FOB
Costo total del transporte principal marítimo	Costo del flete	967,50	1044,89	
	Costo del seguro sobre el flete	77,39		
Valor Incoterm Cost, Insurance and Freight	-	-	14726,89	CIF
Costo de manipulación en el terminal de destino	La manipulación de la mercancía THC	77,40	170,77	
	4% del total del flete y los gastos en el puerto de origen	50,02		
	Almacenaje de la mercancía en el puerto	43,35		
Aranceles	15%	-	2209,00	
Impuestos a la importación	IVA 19%	-	3217,65	

Costo de las formalidades aduaneras de importación y trámites en la aduana	Trámites con la DIAN y demás entidades	-	120,00	
Costo del transporte interior en destino (del puerto hacia el comprador)	Flete terrestre	109,36	148,16	
	Espera cargue	19,40		
	Espera descargue	19,40		
Costo total de la operación de exportación	-	-	20169,50	
Valor Incoterm Delivered Duty Paid	-	-	20169,50	DDP

Capítulo 5. Discusión, conclusiones y recomendaciones

5.1 Discusión

Turquía y Colombia atraviesan por un momento de excelentes relaciones diplomáticas y comerciales, por lo tanto, ofrecer una guía metodológica de exportación desde el país euroasiático que simule y sirva como carta de navegación para las operaciones de mercado entre ambos países fue indudablemente oportuno. El desglose de las bases económicas, normativas, legales y financieras a través de la metodología de exportación abre puertas para entender mejor y ejecutar de una manera más eficiente las operaciones de exportación e importación de productos desde Turquía hacia Colombia.

Respecto al ámbito normativo y regulatorio del proceso de exportación es importante notar que Turquía es un país que ejerce sólidamente el libre comercio. Los requisitos para los productos comunes que dejan el país son mínimos y fácilmente alcanzables por cualquier compañía, lo que es una muestra clara de los estímulos a las exportaciones nacionales que no se ven afectados por trámites o decisiones burocráticas. También es posible apreciar los bajos costos de los trámites y procesos legales para las mercancías que salen del país, que no es más que otra forma de entender la manera como el gobierno facilita que las compañías nacionales exporten.

El proceso de importación en Colombia resulta relativamente sencillo para productos comunes, la ubicación de la partida arancelaria y los trámites de aduana tampoco representan procesos complejos o elaborados. Aunque la guía de importación se encuentra adecuadamente estructurada, es importante recalcar que los tiempos que toma cada uno de los pasos pueden resultar extensos, tal y como lo relaciona García García et al (2017). Un proceso de nacionalización de mercancía que toma 18 días como en el caso de estudio, puede representar costos relacionados con el almacenaje y atrasos en la distribución de la mercancía en los mercados nacionales.

Respecto al costo de la operación, se encontró que el valor total del proceso de exportación de toallas turcas a Colombia incluyendo el valor de la mercancía es de USD 20169,50. Por otro lado el costo asociado a la importación y nacionalización de la mercancía, incluyendo el proceso logístico, administrativo de aduana y de transporte es de USD 5865,68. Considerando que el valor del CIF es USD 14726,89, se puede calcular que el costo del proceso de importe y nacionalización de la mercancía en el caso de estudio de la investigación representa el 39,83% del valor del CIF, cifra cercana al porcentaje promedio encontrado por García García et al (2017), cuyo valor fue 36,6 %. Esta diferencia de tan solo 8% entre el valor empírico de la investigación desarrollada por García García et al (2017) y el valor teórico calculado en el caso de estudio de la investigación permite corroborar la exactitud y precisión de la metodología de exportación para representar la realidad. Haber utilizado los tejidos tipo toalla como caso de estudio fue un acierto contextual y una aproximación real a las circunstancias actuales y las oportunidades de negocios entre Turquía y Colombia.

Considerando que el valor inicial de la mercancía en EXW es USD 13104,00 y que se van a importar 4800 toallas, es posible calcular que el precio promedio de una toalla es USD 2,73. De la misma forma, las 4800 toallas tienen un área total de 2760 m² lo que significa que el precio promedio del m² de producto es 4,75 USD. Al final de la operación comercial, el valor de la operación asciende a USD 20169,50, lo que significa que para cubrir los gastos de exportación e importación el precio final del producto deberá ser mínimo USD 4,20 por toalla o USD 7,30 por m². El aumento mínimo del precio del producto es del 53,8% para poder solventar la operación comercial.

China es en la actualidad el principal proveedor de tejidos tipo toalla en Colombia. Si se analizan los precios ofrecidos por compañías chinas en páginas web de negocios y de fácil acceso comercial como “Alibaba” o “Made in China” los precios más bajos para tejidos tipo

toalla pueden oscilar entre USD 1,60 y USD 2,00 por unidad con un valor de USD 1,63 para el m². El precio final de venta de estos tejidos tipo toalla chinos será obviamente mucho menor que el de los productos turcos aún después de ajustar los precios con los valores de las operaciones comerciales de importación y exportación, por lo que incursionar en el sector turístico colombiano no será una labor sencilla. Sin embargo es necesario tener en cuenta que como lo expone la cadena de periodismo turca TRT (2019), dentro de la gama de textiles que se producen en Turquía, que claramente gozan de un estatus internacional importante, las toallas turcas, especialmente aquellas fabricadas en la ciudad de Denizli, han consolidado una marca relevante en el mercado mundial. Las cifras que expone la cadena de periodismo relacionan que el 70% de la exportación de toallas, exportaciones que alcanzan un valor de USD 870 millones, se realiza en Denizli (TRT, 2019). *“En el marco de las labores de presentación, los productos se distribuyen con el nombre “la toalla turca” en los mercados internacionales. Si la tendencia actual se mantiene, la presencia de toallas turcas en varios hoteles famosos del mundo será una constante.”* (TRT, 2019).

La calidad de las toallas producidas en Denizli han convertido a este textil en una marca solicitada, y Colombia, país que desde la firma del tratado de paz con las FARC se ha perfilado como destino turístico importante, no puede ser la excepción al ofrecer a sus visitantes una experiencia de calidad y buen gusto. Los productos textiles y las toallas elaboradas en Turquía así como las compañías turcas podrían convertirse en proveedores aliados para el sector hotelero y turístico del país ofreciendo productos de primer nivel y de renombre internacional que contribuyan a maximizar la experiencia y satisfacción de los turistas, principalmente de los extranjeros. Claramente existe un conflicto entre minimizar los costos adquiriendo la mercancía China, pero, es necesario considerar la inversión en los productos turcos para ofrecer servicios de mejor calidad y así aprovechar la atmósfera de negocios que se gesta a raíz de las exitosas relaciones entre Colombia y Turquía.

5.2 Conclusiones

- Se consiguió estructurar satisfactoriamente una metodología que incluye los aspectos normativos, legales, regulatorios y económicos para los procesos de exportación de mercancía de Turquía a Colombia. El modelo de operación comercial propuesto responde satisfactoriamente a las condiciones reales y actuales de los procesos de mercado entre los dos países.

- Se detalló exhaustivamente los documentos necesarios para proceder con la operación de exportación desde Turquía, los cuales para productos comunes son la factura comercial interna o doméstica en turco, la factura Proforma y la factura original comercial emitidas por la empresa exportadora, la declaración aduanera uniforme, el certificado de origen, los documentos del seguro incluyendo la Póliza de seguro y el Certificado de seguro, los certificados TSE (Instituto de estandarización turco) e ISO y los documentos de transporte (conocimientos de embarque marino) que en este caso y la Hoja de ruta / nota de consignación CMR, Recibo del remitente, Documentos de Certificación FIATA (FCR / FCT / FBL) y Carnet TIR. Deberá presentarse también la Nota de peso y la Lista de paquetes y el transportista o el representante del transportista deben presentar la notificación de salida en la administración de aduanas de salida.

- Se logró explicar con claridad el proceso de importación en Colombia, detallando cada paso, lo cual incluye la identificación arancelaria del producto, la solicitud de autorización para realizar la pre inspección, el diligenciamiento de la Declaración Andina del Valor en Aduana y de Declaración de Importación, el cual se cálculo del valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) y la liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA).

- Se evaluaron los costos de la operación comercial desde el cargue de mercancía en la fábrica hasta el transporte de la misma en Colombia desde Buenaventura a Bogotá. Se

encontró que los valores de los Incoterms para el caso de estudio de tejidos tipo toalla fueron USD 13104,00 en caso de EXW, 13681,00 USD para un FOB, USD 14726,89 para un CIF y USD 20169,50 para un DDP. Con el valor final de la operación comercial será necesario aumentar como mínimo en un 53,8% el precio del producto.

- Tal y como se proyectó, la metodología expuesta será una nueva puerta para facilitar las jurídicas interesadas en aprovechar el ambiente de negocios entre ambos países sepan y conozcan el curso de los procedimientos, los pasos a seguir en las operaciones comerciales y la manera de abordar los posibles costos asociados a dichas operaciones.

5.3 Recomendaciones

Los tejidos tipo toalla son un producto de exportación común que no ofrece mayores complicaciones al momento de realizar los trámites normativos y regulatorios de la operación comercial. Estos productos fueron elegidos para simular en un contexto real una posible oportunidad de negocio de Turquía a Colombia. Sin embargo, es posible que con otros productos específicos los procesos de exportación o importación pueden resultar más complicados y difíciles de ejecutar.

De la misma forma, el presente estudio fue realizado siguiendo las cotizaciones ofrecidas por la empresa DHL, es probable que los precios y costos sean distintos al tratarse de compañías logísticas diferentes, lo que podría cambiar completamente el análisis económico realizado.

REFERENCIAS

- Agencia Anadolu. (2018). Colombia busca fortalecer relaciones con Turquía. Artículo recuperado de en <https://www.kienyke.com/politica/colombia-busca-fortalecer-relaciones-con-turquia>. Consultado en 10/03/2019.
- Agencia Anadolu. (2018). Colombia busca fortalecer relaciones con Turquía. Artículo recuperado de en <http://m.elnuevosiglo.com.co/articulos/03-2019-el-partido-conservador-esta-invisibilizado>. Consultado en 10/03/2019.
- Akarca O. (2011). Should I buy CIF or FOB?. More than shipping. Artículo disponible en <https://www.morethanshipping.com/should-i-buy-cif-or-fob/>. Consultado en 16/03/2018.
- Almex, (2019). Empaque, embalaje y palatización de mercancía. Artículo recuperado de http://www.almex.com.mx/es-es/Empaque_Embalaje_Mercanc%C3%ADa.pdf el 15/05/2019.
- Banco Santander. (2019). Cálculo de precio de venta de exportación. Información disponible en <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/calculador-de-precio-de-venta-de-exportacion>. Consultado en 23/03/2018.
- Banco Santander. (2019). Guía de comercio internacional, Incoterms 2010. Información disponible en <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>. Consultado en 17/03/2019.
- Banco Santander. (2019). Turkey: exporting products. Información disponible en <https://en.portal.santandertrade.com/international-shipments/turkey/exporting-products>. Consultado en 16/03/2018.
- Bonet G. 2017. ¿Que elegir? FOB vs CIF. Pinchili. Artículo disponible en <http://www.pinchili.com/web/es/news-es/elegir-fob-vs-cif/>. Consultado en 17/03/2019.

Carvajal J. y García L. (2014). Análisis comparativo del sector textil entre Colombia y Turquía. Trabajo de grado para optar al título de Negociador Internacional. Universidad Pontificia Bolivariana. Medellín.

Congreso de la República. (1989). Estatuto tributario. Decreto 624 de 1989 Artículo 459.

Texto recuperado de

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario_pr018.html#459

el 17/05/2019.

DIAN, (2019). Consultas Arancel. Información recuperada de

<https://importacionescarga.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces> el

15/05/2019.

El Tiempo. (2018). Colombia y Turquía viven el mejor momento de sus relaciones

bilaterales. Artículo disponible en

[https://www.aa.com.tr/es/pol%C3%ADtica/colombia-y-turqu%C3%ADa-viven-el-](https://www.aa.com.tr/es/pol%C3%ADtica/colombia-y-turqu%C3%ADa-viven-el-mejor-momento-de-sus-relaciones-bilaterales/1162772)

[mejor-momento-de-sus-relaciones-bilaterales/1162772](https://www.aa.com.tr/es/pol%C3%ADtica/colombia-y-turqu%C3%ADa-viven-el-mejor-momento-de-sus-relaciones-bilaterales/1162772). Consultado en 09/03/2019.

Export Act. (2018). İhracatta Gümrük Beyannamesi. Información disponible en

<http://www.exportact.com/ihracatta-gumruk-beyannamesi/>. Consultado en 24/03/2019.

García García J., Collazos M. M., López D. C. y Montes E. (2017). Los costos y el tiempo

que tarda importar y exportar una mercancía en Colombia. Revista Dinero. Artículo

disponible en [https://www.dinero.com/economia/articulo/costos-y-tiempo-que-tarda--](https://www.dinero.com/economia/articulo/costos-y-tiempo-que-tarda--importar-y-exportar-una-mercancia-en-colombia/250158)

[importar-y-exportar-una-mercancia-en-colombia/250158](https://www.dinero.com/economia/articulo/costos-y-tiempo-que-tarda--importar-y-exportar-una-mercancia-en-colombia/250158). Consultado en 17/03/2019.

Gómez-Abella D., Pereira-Villa C., Gaitán-Guerrero L. (2013). Impacto de un TLC en el

comercio entre Colombia y Turquía. *Cuad. admon.ser.organ. Bogotá (Colombia)*, 26

(46): 159-199.

How to export import, (2019). Difference between LCL and FLC. Artículo recuperado de <https://howtoexportimport.com/Difference-between-FCL-and-LCL-290.aspx> el 15/05/2019.

ICC. (2010). Incoterms® rules 2010. Información disponible en <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>. Consultado en 17/03/2019.

Inexmoda. (2012). Comercio mundial de prendas de vestir y textiles.

Inexmoda. (2018). Informe del sector textil. Disponible en <http://www.saladeprensainexmoda.com/informe-del-sector-textil-y-confecciones-agosto-2018/>. Consultado en 10/03/2019.

ITC. (2018). Trade Map, Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Disponible en https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry. Consultado en 10/03/2018.

Lawyer Turkey. (2018). Importing and exporting in Turkey. Artículo disponible en <https://www.lawyer-turkey.com/importing-and-exporting-in-turkey>. Consultado en 16/03/2018.

Mejía C. y Jaramillo A. (2004). Evaluación de la viabilidad de un proyecto hotelero en la ciudad de barranquilla a desarrollar por la firma Hoteles Estelar S.A. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá.

Ministerio de comercio de Turquía (T.C. Ticaret Bakanlığı). (2015). Export regime. Información disponible en <https://ggm.ticaret.gov.tr/frequently-asked-questions-faq/export-regime>. Consultado en 16/03/2019.

Ministerio de comercio de Turquía (T.C. Ticaret Bakanlığı). (2019). Türkiye ile Ticaret. Artículo disponible en <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-amerika/kolombiya/ulke-profili/turkiye-ile-ticaret>. Consultado en 09/03/2019.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). ¿Cómo importar a Colombia? Artículo disponible en <http://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/como-importar-a-colombia>. Consultado en 16/03/2019.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). Acuerdo comercial entre Colombia y Turquía. Disponible en http://www.tlc.gov.co/publicaciones/685/acuerdo_comercial_entre_colombia_y_turquia. Consultado en 09/03/2019.

Ministerio de Transporte. (s.f). Sistema de Información de Costos Eficientes para el Transporte Automotor de Carga SICE-TAC. Herramienta virtual disponible en https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/359/sistema_de_informacion_de_costos_eficientes_para_el_transporte_automotor_de_carga_sicetac/ y utilizada el 17/05/2019.

Moment expo. (2010). İhracatta hangi belge nereden alınır? Información disponible en <http://www.moment-expo.com/ihracatta-hangi-belge-nereden-alinir>. Consultado en 24/03/2019.

Papelera Damian. (s.f). Ficha técnica Caja cartón corrugado 60x40x40. Información disponible en <https://www.papeleradamian.com/presta/cajas-carton-corrugado/59-caja-carton-corrugado-40x60x40-pte-15.html>. Consultado en 25/03/2019.

Portafolio. (2016). Turquía busca estrechar relación comercial con Colombia. Artículo disponible en <https://www.portafolio.co/negocios/turquia-busca-estrechar-relacion-comercial-con-colombia-500856>. Consultado en 09/03/2019.

Robledo S. (2019). Las modificaciones al IVA en 2019 para importaciones. Clauserp.com. Artículo recuperado de <https://clauserp.com/blog/modificaciones-al-iva-2019-importaciones/> el 17/05/2019.

- Sociedad Portuaria de Buenaventura. (2019). Lista de Tarifas portuarias. Información recuperada de http://www.sprbun.com/docs/tarifas_SPRBUN.pdf el 17/05/2019.
- TRT. (2019). Toallas turcas se hacen una marca en el mercado internacional. Artículo recuperado de <https://www.trt.net.tr/espanol/economia/2015/07/18/toallas-turcas-se-hacen-una-marca-en-el-mercado-internacional-288938> el 17/05/2019.
- Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK). (s.f). İhracat bilgi sitesi. Información disponible en <http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/ihracat/9.html>. Consultado en 24/03/2019.
- Vanguardia. (2012). TLC con Turquía: ¿qué compra y qué vende ese país? Artículo disponible en <https://www.vanguardia.com/economia/nacional/tlc-con-turquia-que-compra-y-que-vende-ese-pais-IDVL170338>. Consultado en 09/03/2019.
- Vásquez J. (2018). Hotelería en Colombia, la gran apuesta. La República. Artículo disponible en <https://www.larepublica.co/especiales/especial-hoteles-y-centros-de-convenciones/hoteleria-en-colombia-la-gran-apuesta-2784827>. Consultado en 10/03/2019.