

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

Informe Final Práctica Empresarial
“CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA”

DIEGO IVÁN VEGA ALFONSO

**Informe final de grado para obtener el título profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor:

DOC. EDGAR GERARDO CUELLAR

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2014

CONTENIDO

1. Introducción.....	15
2. Justificación.....	16
3. Objetivos.....	17
3.1 Objetivo General.....	17
3.2 Objetivos Específicos.....	17
4. Perfil de la Empresa.....	18
4.1 Razón Social de la Empresa.....	18
4.2 Objeto Social de la Empresa.....	18
4.3 Dirección.....	19
4.4 Teléfonos.....	19
4.5 Correo.....	19
4.6 Jefe Inmediato.....	19
4.7 Misión.....	19
4.8 Visión.....	20
4.9 Organigrama de la Empresa.....	21
5. Portafolio de Productos y/o Servicios de la Empresa.....	22
5.1 Centro de Formación Empresarial.....	23
5.2 Centro de Negocios Internacionales.....	23
5.3 Dirección Comercial Red de Afiliados.....	24
5.4 Centro de Conciliación y Arbitraje.....	25
5.5 Salas y Auditorios.....	25
6. Cargo.....	26
6.1 Funciones.....	26
6.1.1 Manejo Sistema Customer Relationship Management (CRM).....	26
6.1.2 Apoyo del Centro de Asesoría, Información y Formación y en Comercio Exterior (CIP).....	27
6.1.3 Actualización de la Tasa Representativa del Mercado y Demás Divisas.....	28
6.1.4 Programa de Formación Exportadora Nivel Básico (PFE).....	28

6.1.5 Programa de Formación Exportadora Nivel Avanzado (PFE Avanzado).....	29
6.1.6 Programa de Formación Exportadora Sector Joyería.....	30
6.1.7 Programa “Gestión Financiera en Comercio Exterior”.....	31
6.1.8 Programa de Formación para la Internacionalización del Turismo.....	32
6.1.9 Seminario Tendencias, Oportunidades y Requisitos para Acceder Mercados Internacionales. Barrancabermeja.....	32
6.1.10 Estadísticas de Importación y Exportación por Partida Arancelaria. (Anexo 9).....	33
6.1.11 Programa de Formación Exportadora Café Especial.....	33
6.1.12 Informe Semanal a Proexport.....	34
6.1.13 Expoasoinducals Cuero 2014 y Eimi la Exposición Internacional de Moda Infantil y Juvenil 2014.....	34
7. Marco Conceptual y Normativo sobre las Funciones Desempeñadas.....	35
7.1 Proceso de Globalización.....	36
7.1.1 Factores que Impulsan el Desarrollo.....	36
7.1.2 Beneficios Potenciales.....	37
7.1.3 Riesgos.....	37
7.2 Política Cambiaria.....	37
7.3 Política Comercial.....	38
7.4 Política Monetaria.....	39
7.5 Comercio Exterior.....	39
7.6 Proceso de Exportación.....	42
7.6.1 Ubicación de la Subpartida Arancelaria.....	42
7.6.2 Registro como Exportador.....	42
7.6.3 Estudio de Mercado y Localización de la Demanda Potencial.....	42
7.6.4 Procedimientos de Vistos Buenos.....	43
7.6.5 Procedimiento para Certificado de Origen.....	43
7.6.5.1 Solicitud de Determinación de Origen-Declaración Juramentada.....	43
7.6.5.2 Solicitud de Certificado de Origen.....	44

7.6.6	Procedimientos Aduaneros para Despacho ante la DIAN.....	44
7.6.7	Medios de Pago.....	45
7.6.8	Procedimientos Cambiarios (Reintegro de Divisas).....	45
7.7	Modalidades de Exportación.....	46
7.7.1	Exportación Definitiva.....	46
7.7.2	Exportación Temporal para el Perfeccionamiento Pasivo.....	46
7.7.3	Exportación Temporal para Reimportación en el Mismo Estado.....	47
7.7.4	Reexportación.....	47
7.7.5	Reembarque.....	47
7.7.6	Exportación por Tráfico Postal y Envíos Urgentes.....	48
7.7.7	Exportación de Muestras Sin Valor Comercial.....	48
7.7.8	Exportaciones Temporales Realizadas Por Viajeros.....	48
7.7.9	Exportación de Menajes.....	49
7.7.10	Programas Especiales de Exportación.....	49
7.7.11	Exportación de Servicios.....	49
7.8	Modalidades de Importación.....	50
7.8.1	Importaciones Ordinarias.....	50
7.8.2	Importación con Franquicia.....	50
7.8.3	Reimportación en el mismo Estado.....	51
7.8.4	Importación en Cumplimiento de Garantía.....	51
7.8.5	Importación Temporal para Reexportación en el Mismo Estado.....	52
7.8.6	Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.....	52
7.8.7	Importación para Transformación o Ensamble.....	53
7.8.8	Importación por Tráfico Postal y Envíos Urgentes.....	53
7.8.9	Entregas Urgentes.....	54
7.8.10	Viajeros.....	54
7.9	Inversión Extranjera Directa.....	55
7.10	Distribución Física Internacional.....	55
8.	Aportes a la Empresa, y a su Formación Profesional.....	58
9.	Conclusiones.....	59
	Referencias.....	60

Apéndices (Anexos).....	61
-------------------------	----

Lista de Apéndices (Anexos)

Apéndice A. Manejo del Sistema Customer Relationship Management (CRM).....	61
Apéndice B. Modelos Asesorías.....	62
Apéndice C. Actualización de la Tasa Representativa del Mercado y demás Divisas.....	65
Apéndice D. Programa de Formación Exportadora Nivel Básico (PFE). Programa de Formación Exportadora Nivel Avanzado (PFE Avanzado).....	66
Apéndice E. Programa de Formación Exportadora Sector Joyería.....	67
Apéndice F. Programa “Gestión Financiera en Comercio Exterior”.....	68
Apéndice G. Programa de Formación para la Internacionalización del Turismo.....	69
Apéndice H. Seminario Tendencias, Oportunidades y Requisitos para Acceder a Mercados Internacionales. Barrancabermeja.....	70
Apéndice I. Estadísticas de Importación y Exportación por Partida Arancelaria.....	71
Apéndice J. Programa de Formación Exportadora Café Especial.....	72
Apéndice K. Informe Semanal a Proexport.....	73
Apéndice L. Expoasoinducals Cuero 2014 y Eimi la Exposición Internacional de moda Infantil y Juvenil 2014.....	74

Lista de Figuras

Figura 1. Logo Cámara de Comercio de Bucaramanga.....	18
Figura 2. Organigrama.....	21

Glosario

- ✓ **Agente de carga internacional:** Persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para actuar exclusivamente en el modo de transporte marítimo, y cuyo objeto social incluye, entre otras, las siguientes actividades: coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad.
- ✓ **Arancel de Aduanas:** Es un instrumento regulador del comercio exterior y debe adaptarse a la dinámica que experimentan los cambios internacionales, así como a las condiciones de producción y comercio del país que lo utiliza.
- ✓ **Bienes:** Son mercancías producidas con el fin de satisfacer una necesidad latente, son producidos en las distintas actividades primarias o secundarias y pueden ser de acuerdo a su función bienes de consumo, bienes intermedios o bienes de capital.
- ✓ **Certificado de Origen:** Documento que certifica el origen de las mercaderías del país de exportación, para ser presentado por el importador, ya que existen acuerdos de preferencia arancelaria entre los países.
- ✓ **Conocimiento de Embarque:** Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.

- ✓ **CRM:** Software para la administración de la relación con los clientes. Sistemas informáticos de apoyo a la gestión de las relaciones con los clientes, a la venta y al marketing.
- ✓ **Cotización:** Aquel documento o información que el departamento de compras usa en una negociación. Es un documento informativo que no genera registro contable.
- ✓ **Declarante:** Es la persona que suscribe y presenta una Declaración de mercancías a nombre propio o por encargo de terceros. El declarante debe realizar los trámites inherentes a su despacho.
- ✓ **Documento de Exportación:** Documento soporte en el cual se declaran ante la entidad aduanera las mercancías que saldrán del territorio aduanero nacional.
- ✓ **Documento de Transporte:** Es un término genérico que comprende el documento marítimo, aéreo, terrestre o ferroviario que el transportador respectivo o el agente de carga internacional, entrega como certificación del contrato de transporte y recibo de la mercancía que será entregada al consignatario en el lugar de destino y puede ser objeto de endoso.
- ✓ **Envíos Urgentes:** Se entiende por envíos urgentes toda aquella mercancía que requiere un despacho expreso a través de Empresas de Mensajería Especializada, con sujeción a las regulaciones previstas en este Decreto.
- ✓ **Exportación:** Salida de mercancías del territorio Aduanero Nacional con destino a otro país o una zona franca: Cuando enviamos mercancías que deben ser declaradas

a través de la respectiva Aduana y existe un documento de soporte de la salida de estas mercancías.

- ✓ **Factura Comercial:** Documento emitido por el exportador, y contiene los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos. También figuran los detalles técnicos de la mercadería, fecha y lugar de emisión, la unidad de medida, cantidad de unidades que se están facturando, los precios unitarios y totales de venta, moneda de venta, condición de venta, forma y plazos de pagos, pesos brutos y netos, marcas, número de bultos que contiene la mercadería y medio de transporte y se encuentra firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.
- ✓ **Feria:** Es un evento social, económico y cultural establecido, temporal o ambulante, periódico o anual, que se lleva a cabo en una sede y que llega a abarcar generalmente un tema o propósito común.
- ✓ **Flete Internacional:** Tarifa básica pactada entre el transportador y el usuario del servicio, en el cual el primero se compromete a trasladar la mercancía desde un punto de origen hasta el de destino acordado previamente.
- ✓ **Gravámenes Arancelarios:** Son los derechos contemplados en el Arancel de Aduanas.
- ✓ **Importación:** Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de

mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos en este Decreto.

- ✓ **INCOTERMS:** Son términos de tres letras, cada uno refleja las normas, de aceptación voluntaria por las dos partes (compradora y vendedora), acerca de las condiciones de entrega de las mercancías o productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

- ✓ **Lista de Empaque:** Es la relación de las mercancías heterogéneas contenidas en cada bulto. La lista de empaque puede ser sustituida por la factura.

- ✓ **Mercancía:** Es todo bien clasificable en el Arancel de Aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero.

- ✓ **Operación de Transito Aduanero:** Es el transporte de mercancías en tránsito aduanero de una Aduana de Partida a una aduana de destino.

- ✓ **Partida Arancelaria:** código utilizado en una operación de importación o de exportación mediante el que las autoridades asignan y los usuarios conocen los impuestos, derechos, regulaciones no arancelarias, etc.

- ✓ **Proexport:** Es el ente encargado de la promoción de las exportaciones no tradicionales en mercados con potencial, la atracción de inversión extranjera directa en Colombia y el posicionamiento del país como destino turístico de talla mundial.

- ✓ **Proceso de Importación:** Es aquel que se inicia con el aviso de llegada del medio de transporte y finaliza con la autorización del levante de la mercancía, previo el pago de los tributos y sanciones, cuando haya lugar a ello. Igualmente finaliza con el vencimiento de los términos establecidos en este Decreto para que se autorice su levante.

- ✓ **Servicios:** son las distintas actividades que buscan satisfacer las necesidades de los sujetos. Estos son propios de la actividad económica del sector terciario de la economía en donde se brindan los diferentes servicios como: educación, banca, seguros, salud, comunicaciones, transporte, seguridad entre otros.

- ✓ **Transito Aduanero:** Es el régimen aduanero que permite el transporte de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una Aduana a otra situadas en el territorio aduanero nacional.

- ✓ **Tributos Aduaneros:** Esta expresión comprende los derechos de aduana y el impuesto sobre las ventas.

- ✓ **Unidad de Carga:** Es el continente utilizado para trasladar una mercancía de un lugar a otro, entre los cuales se encuentran los contenedores, los vehículos sin motor o autopropulsión de transporte por carretera, tales como remolques y semirremolques, vagones de ferrocarril, barcazas y otras embarcaciones sin sistemas de autopropulsión dedicadas a la navegación interior.

- ✓ **CIP:** Centro de Información Proexport.

Resumen

El desarrollo de la práctica empresarial muestra los compromisos reales que adquiere un estudiante en su primera experiencia laboral. Se determinan funciones específicas que demuestran la necesidad de poseer una serie de preconceptos que permitan la optimización de las labores asignadas.

En el presente trabajo se muestra cada una de las labores desempeñadas como practicante en el Centro de Negocios Internacionales de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Así mismo, se brindan y describen los conceptos y teorías necesarios para poder desempeñar una laboral de calidad. Se demuestra también la disponibilidad que debe tener el estudiante en la diversidad de labores a realizar en su puesto de trabajo.

1. Introducción

El presente trabajo pretende identificar las fortalezas y ventajas que ofrece realizar una práctica empresarial. Por medio de esta, es posible desarrollar los conceptos aprendidos durante la academia en un ambiente real. La práctica empresarial no solo está enfocada en el campo laboral, a su vez, esta permite al estudiante desarrollarse como un profesional íntegro, pues al estar rodeado de colegas con un bagaje laboral más amplio, tiene la oportunidad de conocer y aprender de la experiencia.

Durante los seis meses de desarrollo de la práctica empresarial, el estudiante adopta políticas, compromisos y responsabilidades que le brindan la destreza necesaria para trabajar bajo presión y en equipo. Es importante tener claro que hoy en día no basta únicamente tener un título profesional o una carrera. Es aquí donde los estudiantes tienen la posibilidad de desarrollar una experiencia laboral temprana que les permitirá destacarse en un ambiente laboral competitivo.

2. Justificación

La práctica empresarial realizada en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, permite afianzar y poner en práctica los conceptos y la teoría aprendida en los años de academia en la universidad. Es una herramienta que permite el crecimiento personal, pues el equipo de trabajo hace que se comparta un ambiente laboral óptimo, con valores institucionales como el liderazgo, la comunicación asertiva, responsabilidad, compromiso, transparencia y orgullo de ser colaborador cámara.

El centro de Información Proexport (CIP) permite esclarecer los conceptos básicos de un profesional en Negocios Internacionales como lo son los procesos de importación y exportación; las cadenas de distribución física internacional y la satisfacción de los clientes en el exterior.

Es por eso que la práctica empresarial es un instrumento de crecimiento personal y profesional con el cual se cierra un ciclo de vida tan importante y crucial como lo es el ciclo universitario de pregrado.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General

- ✓ Afianzar los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas a lo largo del proceso de formación académica con la actividad empresarial, desde un enfoque internacional y de comercio Exterior.

3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Conocer, afianzar, y poner en práctica todos los temas relacionados con comercio exterior a través de asesorías realizadas en la oficina del CIP, centro empresarial de negocios.
- ✓ Brindar al público en general y especialmente a todos los exportadores, reales y potenciales, el apoyo y asesoría necesarios en todos aquellos temas relacionados con el Comercio Exterior, con la finalidad de optimizar y promover las exportaciones en Santander.
- ✓ Identificar las habilidades y destrezas propias en el desarrollo de la práctica profesional y así lograr ser más eficiente y proactiva durante el tiempo establecido en la práctica empresarial.
- ✓ Proporcionar al Centro de Negocios Internacionales temas y conocimientos agregados para un mejor desempeño y calidad de trabajo empresarial.

4. Perfil de la Empresa

4.1 Razón Social de la empresa

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

Figura 1. Logo Cámara de Comercio de Bucaramanga



4.2 Objeto Social de la empresa

La Cámara de Comercio de Bucaramanga trabaja por el desarrollo socioeconómico de la región mediante el fortalecimiento de la competitividad empresarial, regional y la prestación eficiente de los servicios delegados por el estado.

Las Cámaras de Comercio en Colombia, como delegaciones legales de funciones públicas se constituyen en un modelo de colaboración público – privado a través de las cuales se realizan los fines constitucionales de promoción de la prosperidad general del empresariado, de la libertad de empresa como base del desarrollo nacional, de solidaridad y de participación en la vida económica nacional.

4.3 Dirección

Carrera 19 No. 36-20 Piso 2, Bucaramanga, Colombia.

4.4 Teléfonos

PBX: 6527000 Extensión 209

4.5 Correo

practicante.cipbga@camaradirecta.com

4.6 Jefe Inmediato

Edith Damaris Gonzales

Centro de negocios Internacionales

Elieth Carolina Moreno

Centro de Información Proexport

4.7 Misión

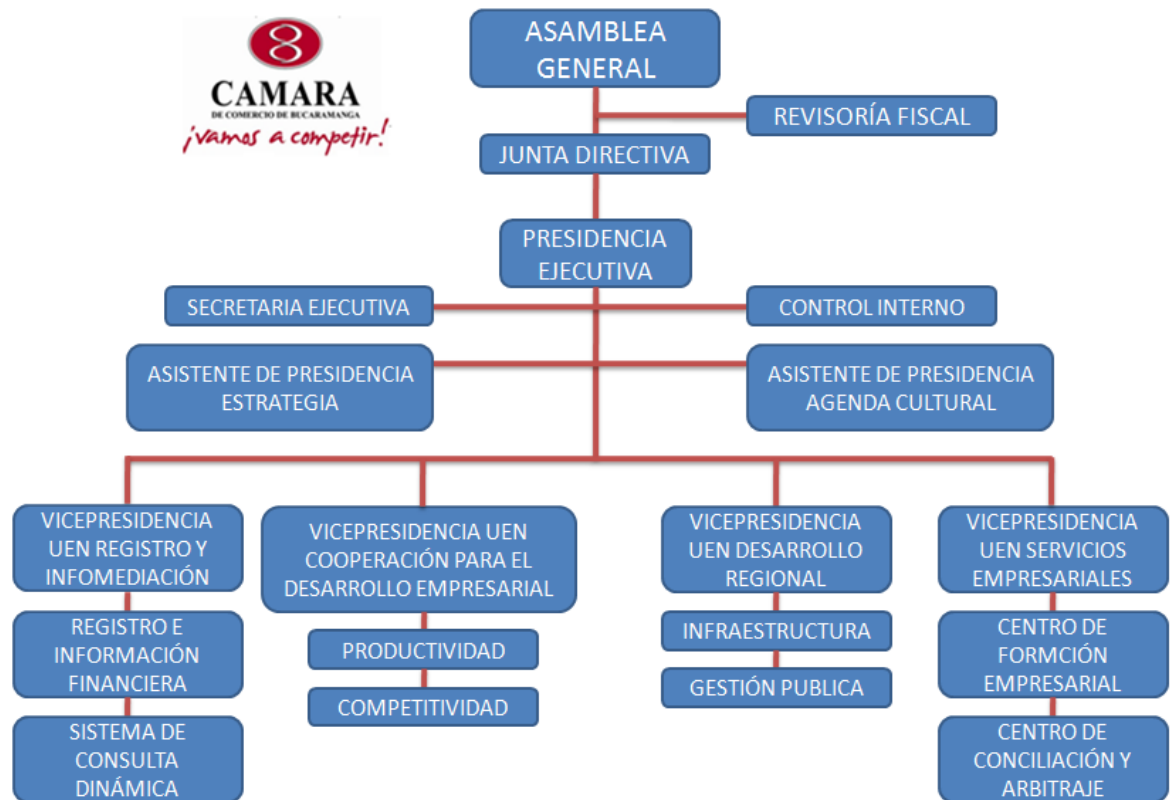
“La Cámara de Comercio de Bucaramanga es una entidad de derecho privado, de carácter corporativo, gremial, sin ánimo de lucro que gestiona, apoya y desarrolla programas y proyectos para la Conectividad, Competitividad y Productividad empresarial y regional. Presta eficientemente servicios delegados por el Estado, con la tecnología adecuada y un equipo humano que apropia en su actividad los valores corporativos.” (Cámara de Comercio de Bucaramanga.)

4.8 Visión

“En la Cámara de Comercio de Bucaramanga nos emociona la idea de contribuir de manera elocuente y potente al desarrollo y generación de riqueza para Santander, alrededor de tres temas fundamentales:

- ✓ Adueniándonos del tema de Conectividad con una visión ambiciosa y de largo plazo, cambiando la mentalidad local para dinamizar con lógica global los intercambios con los mercados más sofisticados y relevantes del mundo.
- ✓ Liderando con credibilidad y convocatoria la agenda de la Competitividad para reinventar esta región que nos apasiona, entendiendo que sólo se genera riqueza compitiendo.
- ✓ Acompañando los proyectos de Productividad que potencializan competencias de los empresarios, apalancados en relaciones clave para lograr la transformación del conocimiento en acción.” (Cámara de Comercio de Bucaramanga.)

4.9 Organigrama de la Empresa Figura N° 2



Fuente: www.camaradirecta.com

5. Portafolio de Productos y/o Servicios de la Empresa

La CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA está constituida por cuatro grandes Unidades Estratégicas de Negocios, cada una se encarga de ofrecer a sus clientes o afiliados productos/servicios específicos para satisfacer adecuadamente todas necesidades. Estas Unidades son:

- ✓ Registro e Infomediación: Registros delegados por el Estado.
- ✓ Cooperación para el desarrollo empresarial: Apalancar los Negocios en Santander.
- ✓ Desarrollo regional: Gestionar proyectos macroeconómicos, de infraestructura y educación.
- ✓ Servicios empresariales: Servicios directamente al empresario.

En la cuarta Unidad, SERVICIOS EMPRESARIALES, que está constituida por cinco dependencias, desempeño el cargo de practicante universitario en el CENTRO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES. Las cinco dependencias son:

5.1 Centro de Formación Empresarial

El objetivo principal del programa de Formación Empresarial es formar empresarios líderes, incentivando el pensamiento estratégico para las decisiones de negocios y desarrolla habilidades a la medida de las necesidades empresariales.

El modelo de Formación de la Cámara de Comercio de Bucaramanga:

- ✓ Desarrolla alianzas con universidades nacionales e internacionales y escuelas de Negocios.
- ✓ Cuenta con profesores de primera línea, con experiencia empresarial en todas las áreas de dirección y management.
- ✓ Selecciona grupos de participantes idóneos para cada programa.
- ✓ Proporciona conocimientos, actualizados y aplicables a través de tres líneas: Formación Ejecutiva y Especializada, Formación Empresarial a la medida de cada empresario, Formación de Actualización en todas las áreas estratégicas de una empresa.

5.2 Centro de Negocios Internacionales

La oficina de Negocios Internacionales conecta de manera efectiva a las empresas santandereanas con el mundo, identifica oportunidades de mercado, promueve la oferta

de productos y servicios y motiva el intercambio de los sectores comerciales para la internacionalización.

Está distribuida en tres grandes divisiones:

- ✓ Promoción Comercial: Agendas efectivas de negocios, misiones Internacionales (comerciales y exploratorias-tecnológicas). Misiones Nacionales Receptivas. Misiones de compradores Nacionales e Internacionales receptivas.
- ✓ Apoyo en gestión comercial: Publicación de ofertas nacionales y demandas internacionales, Show rooms de oferta exportable de Santander, Ruedas de Negocios Internacionales, Apoyo para participación en Ferias Nacionales e Internacionales.
- ✓ Asesorías y consultarías: CIP (Centro de Información Proexport).

5.3 Dirección Comercial Red de Afiliados

La Red de Afiliados, es una red de empresas santandereanas, de diferentes sectores, que unidas propenden por el desarrollo, competitividad, conectividad y productividad de nuestra región.

Los integrantes de la Red de Afiliados buscan aprovechar los servicios y programas que ofrece la Cámara de Comercio de Bucaramanga para el crecimiento y fortalecimiento de su empresa.

5.4 Centro de Conciliación y Arbitraje

Creado para solucionar controversias de manera efectiva entre las 2 partes, con las garantías de transparencia e imparcialidad y en menor tiempo a la justicia tradicional donde un proceso puede durar más de cinco años, bajo este esquema el mismo caso se resuelve en menos de doce meses.

5.5 Salas y Auditorios

Las instalaciones de la Cámara de Comercio de Bucaramanga cuentan con una amplia oferta de salas y auditorios en donde se pueden llevar a cabo sus reuniones empresariales y comerciales como juntas directivas, lanzamientos y capacitaciones. Estos espacios están acondicionados con los mejores equipos y mobiliario, según las necesidades de cada evento.

6. Cargo

Practicante universitario del CENTRO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES /
Centro de Información Proexport.

6.1 Funciones

6.1.1 Manejo Sistema Customer Relationship Management (CRM). (Anexo 1)

El CRM es un sistema que consiste en la gestión de las relaciones que mantiene con sus clientes, incluyendo sus clientes potenciales. Combina procesos comerciales, personas y tecnologías para obtener este objetivo simple: obtener y mantener el nivel de satisfacción de los clientes. Se trata de una estrategia global para ayudarle a conocer algo más a sus clientes y su comportamiento para que pueda establecer relaciones más duraderas y permanentes que le beneficiarán a usted y a sus clientes.

Cada persona que recurre al centro de información Proexport (CIP), ya sea algún representante de una empresa, independiente o estudiante, después de ser atendido y asesorado, debe ser registrada en el sistema CRM (NEO) con el cual se trabaja en el Centro de Información.

NEO es el nombre que recibe el CRM operado por Proexport, allí se deben registrar datos como: Nombre de la empresa, contacto, NIT, número de cédula, sector de la empresa, números telefónicos, correos electrónicos, dirección, etc.

También debe registrarse el requerimiento por el cual se acercaron a solicitar información. De esta forma se lleva un registro detallado de todas aquellas personas que realizan averiguaciones en el Centro de Información Proexport (CIP).

6.1.2 Apoyo del Centro de Asesoría, Información y Formación y en Comercio Exterior (CIP).(Anexo 2)

El Centro de Información Proexport (CIP) es un programa de Proexport, cuya función principal es el asesoramiento y la resolución de dudas sobre Comercio Exterior. Empresarios, independientes y estudiantes son atendidos por la coordinadora regional del centro de información Proexport, conjuntamente con el practicante.

Las principales consultas realizadas son acerca de exportaciones e importaciones. Se orienta a los solicitantes en los requisitos primordiales que se deben cumplir para realizar adecuadamente estos procesos.

Se les muestra físicamente los documentos de exportación e importación como lo son: Declaración de exportación (DEX), Factura comercial, Certificado de Origen, Declaración de importación, RUT, Declaración de cambio por importación de bienes, Lista de empaque, Carta de mandato con la agencia de aduana, etc.

6.1.3 Actualización de la Tasa Representativa del Mercado y Demás Divisas. (Anexo 3)

En el Centro de Negocios Internacionales de la Cámara de Comercio se realizan misiones empresariales a diferentes países por lo que es de vital importancia estar actualizados en los precios de las diferentes divisas. Por tal razón, diariamente se realizó la actualización de la TRM y la tasa del EURO. Consultando páginas web como www.larepublica.co y www.portafolio.com.

Adicional a esto, en el inicio de cada mes se realizó un informe detallado sobre el promedio mensual de las divisas, señalando cual fue el mayor precio durante el mes, así como el menor. Con el fin de brindar una visión global del comportamiento del dólar (USD) y del euro (€).

Estos datos son enviados por correo electrónico a todos los miembros del Centro de Negocios Internacionales y a algunos otros miembros importantes de la Cámara de Comercio y Proexport.

6.1.4 Programa de Formación Exportadora Nivel Básico (PFE). (Anexo 4)

Es un programa básico que consiste en una serie de conferencias ofrecidas gratuitamente a aquellos empresarios o independientes que deseen incursionar en el mercado exportador. Se ofrecen conferencias sobre estrategias de internacionalización, trámites y documentos para exportar, Investigación de mercados y logística internacional.

Cada conferencia tuvo una duración de 4 horas y se realizó semanalmente durante el mes de Marzo. La función en el PFE fue de logística y apoyo, donde se realizó el montaje y la adecuación del lugar, el registro de entrada de los asistentes, realización de encuestas de satisfacción del evento y asistencia al conferencista en sus solicitudes. Adicionalmente, finalizada la conferencia, se realizó la respectiva tabulación de las encuestas y se completó el registro unificado de asistencia donde se lleva el registro de los asistentes para una posterior certificación física. Esto se realiza con el fin de verificar la aceptación y eficacia de los programas ofrecidos por el CIP a los empresarios y para esto se les realiza un seguimiento a los empresarios participantes del evento.

6.1.5 Programa de Formación Exportadora Nivel Avanzado (PFE Avanzado). (Anexo 4)

Es un programa similar al Nivel básico, sin embargo el número de conferencias que se realizan es mayor y más específico y profundo. Este programa va dirigido a empresarios e independientes interesados en expandir más sus conocimientos en los temas referentes a una exportación. Aunque no es requerimiento obligatorio cursar el nivel básico, se le aconseja al empresario que lo realice pues así tendrá un mayor aprovechamiento del PFE avanzado. Este PFE tuvo un costo de \$200.000. Se realizaron 8 conferencias y 4 asesorías grupales.

Cada conferencia tuvo una duración de 8 horas y se realizó semanalmente. Al igual que en el PFE básico, la función en el PFE avanzado fue de logística y

apoyo, donde se realizó el montaje y la adecuación del lugar, el registro de entrada de los asistentes, realización de encuestas de satisfacción del evento y asistencia al conferencista en sus solicitudes. Adicionalmente, después de finalizada la conferencia, se realizó la respectiva tabulación de las encuestas de satisfacción del evento y se completó el registro unificado de asistencia donde se lleva el registro de los asistentes para una posterior certificación física. Con el fin de verificar la aceptación y eficacia de los programas ofrecidos por el CIP a los empresarios y para esto se les realiza un seguimiento a los empresarios participantes del evento.

6.1.6 Programa de Formación Exportadora Sector Joyería. (Anexo 5)

La oficina de centro de información de la Cámara de Comercio con convenio de Proexport, realizó en el mes de abril y mayo el Programa de Formación Exportadora Sector Joyería en el municipio de Bucaramanga, Santander. El cual tenía un costo de \$50.000 pesos. Dirigido a empresarios calificados del sector de la joyería que están interesados en incursionar en el mercado internacional. El centro de información fue el encargado de la logística del hospedaje y transporte de los conferencistas nacionales. Las encuestas de satisfacción del evento realizadas en dicho programa se tabularon y enviaron a Proexport Bogotá. Con el fin de realizar un seguimiento a estos empresarios sobre el evento y aceptación del mismo.

6.1.7 Programa “Gestión Financiera en Comercio Exterior”.(Anexo 6)

El Centro de Negocios Internacionales de la Cámara de Comercio, en convenio con BANCOLDEX y Proexport realizó en Mayo y Junio el Programa “Gestión Financiera en comercio Exterior” con el fin de brindarles a los participantes sobre las actividades primordiales de exportar e importar sobre las cuales gira el comercio internacional. En nuestro país estos ejes se han visto afectados por la volatilidad de la tasa de cambio, lo que impide garantizar la rentabilidad del negocio y el desarrollo planeado y coordinado de las empresas.

Este programa está dirigido a empresas interesadas en incursionar en los mercados internacionales e interesados en expandir sus conocimientos en estos temas de interés. Para efectividad del programa se realizó la convocatoria telefónica y virtual de los empresarios con ayuda de la base de datos del Centro de Información y Servicios en Comercio Exterior de Proexport, así mismo se enviaron correos electrónicos con el respectivo brochure de la invitación.

Durante este evento se coordinó la logística y acompañamiento a los conferencistas durante todas las capacitaciones. Con el fin de mejorar la experiencia de los asistentes al evento.

6.1.8 Programa de Formación para la Internacionalización del Turismo. (Anexo 7)

La oficina de centro de información de la Cámara de Comercio con convenio de Proexport, realizó en el mes de abril y mayo el Programa de Formación para la Internacionalización del Turismo en el municipio del Socorro, Santander. El programa está dirigido al público en general que está interesado en tener conocimientos básicos en la formación exportadora de servicios. El centro de información fue el encargado de la logística del hospedaje y transporte de los conferencistas nacionales. Las encuestas de satisfacción del evento realizadas en dicho programa se tabularon y enviaron a Proexport Bogotá, la asistencia se envió a la base de datos del centro de información en la ciudad de Bucaramanga. Con el fin de realizar un seguimiento y evaluar la efectividad y aceptación del programa.

6.1.9 Seminario Tendencias, Oportunidades y Requisitos para Acceder Mercados Internacionales. Barrancabermeja. (Anexo 8)

El Centro de Negocios Internacionales de la Cámara de Comercio, en convenio con Proexport, realizó un seminario de tendencias, oportunidades y requisitos para acceder a mercados internacionales en el municipio de Barrancabermeja. Con el propósito de dar a conocer de manera sencilla a los empresarios de la región los pasos para exportar sus productos y servicios.

En este programa la función a realizar fue tabular encuestas de satisfacción del evento y digitar la lista de asistencia del programa a la base de datos de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Con el fin de realizar un seguimiento a los empresarios sobre la eficiencia y aceptación de estos programas.

6.1.10 Estadísticas de Importación y Exportación por Partida Arancelaria. (Anexo 9)

A los empresarios o independientes que solicitaron asesorías en el Centro de Información, se les ofreció estadísticas de importación y exportación por partida arancelaria. Esta información fue extraída de una página web utilizada por el CIP y se organizó en un documento Word para enviársela a cada empresario solicitante.

En estas estadísticas se pueden encontrar datos como: el valor exportado/importado en dólares precio FOB, el país del que se realizaron importaciones/exportaciones y el valor FOB exportado/importado por cada país en el total; también se pueden encontrar las empresas que exportaron/importaron cada producto y su Número de Identificación Tributaria (NIT). Con el fin de brindar apoyo a los empresarios que desean ver el comportamiento de las importaciones o exportaciones de su interés en los años anteriores.

6.1.11 Programa de Formación Exportadora Café Especial. (Anexo 10)

La oficina de centro de información de la Camara de Comercio con convenio de Proexport, realizo en el mes de abril y mayo el Programa de Formación Exportadora de Café Especial en el municipio de San Gil, Santander. El cual tenía un valor de \$200.000 pesos. Este programa estaba dirigido hacia empresas y caficultores de la región. El centro de información fue el encargado de la logística del hospedaje y transporte de los conferencistas nacionales. Las encuestas de satisfacción del evento realizadas en dicho programa se tabularon y enviaron a Proexport Bogotá la asistencia se envió a la base de datos del centro de información en la ciudad de Bucaramanga. Con el fin de realizar un seguimiento a los empresarios sobre la eficiencia y aceptación de estos programas.

6.1.12 Informe Semanal a Proexport. (Anexo 11)

Proexport es el ente encargado de la promoción de las exportaciones no tradicionales, la inversión extranjera y el turismo en Colombia. Proexport trabaja con las empresas que desean abrir sus mercados internacionales y cumplen con algunos requisitos mínimos para poder realizar este proceso.

Semanalmente, es necesario generar un reporte a Proexport con los datos de aquellos empresarios o personas independientes quienes se acercan al Centro de Información para recibir asesorías en temas de exportaciones.

6.1.13 Expoasoinducals Cuero 2014 y Eimi la Exposición Internacional de Moda Infantil y Juvenil 2014. (Anexo 12)

En el mes de Julio de 2014 la Asociación de Industriales del Calzado y Similares “ASOINDUCALS”, con el apoyo del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Propaís, la Gobernación de Santander, la Alcaldía de Bucaramanga, Proexport y la Cámara de Comercio de Bucaramanga, organizaron en la ciudad de Bucaramanga, la *FERIA INTERNACIONAL DEL CUERO Y DEL CALZADO – EXPOASOINDUCALSCUERO 2014*, que se efectuó los días *16, 17 Y 18 de julio de 2014* en el Centro de Ferias, Exposiciones y Convenciones “CENFER”.

La Feria Internacional del cuero y del calzado *EXPOASOINDUCALS CUERO 2014 FICC* en Bucaramanga, Santander, Colombia representa la vitrina del cuero, calzado y sus manufacturas más importantes de Colombia, con más de 550 expositores de productos terminados, materias primas, maquinaria e insumos del ámbito nacional e internacional.

EIMI La Exposición Internacional de Moda Infantil y Juvenil es el único *SHOW ROOM* en América Latina especializado en Moda Infantil y Juvenil, el segundo más importante de Colombia, con 19 versiones de exposición.

EIMI se realizó del 16 al 18 de julio de 2014, en el Centro de Exposiciones y Convenciones de Bucaramanga – CENFER.

La Asociación Colombiana de Micros, Pequeñas y Medianas Industrias - *ACOPI* con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Proexport Colombia y la Alcaldía de Bucaramanga, promueven un moderno escenario ideal para identificar nuevos proveedores y realizar negocios efectivos en todo lo relacionado con universo infantil.

Durante estos eventos la función desempeñada fue realizar la logística de traslado de los compradores internacionales del Hotel Chicamocha al Centro de Exposiciones y Convenciones de Bucaramanga – CENFER. Dentro de CENFER debía realizar durante todos los días la logística de distribución de refrigerios y almuerzos para los guías y personal de la Cámara de Comercio. Señalización de la oferta dentro de los pabellones de las diferentes ferias para ayudar a los compradores internacionales. Así mismo se realizó asesorías del proceso de exportación a algunos expositores que solicitaban el servicio.

7. Marco Conceptual y Normativo sobre las Funciones Desempeñadas

7.1 Proceso de Globalización

Es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que viven bajo el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales.

7.1.1 Factores que Impulsan el Desarrollo

- ✓ Apertura de mercados nacionales: Libre comercio.
- ✓ Fusiones entre empresas: Multinacionales.
- ✓ Eliminación de empresas públicas: Privatizaciones.
- ✓ Desregulación financiera internacional a favor del libre comercio: los Tratados de libre comercio.

7.1.2 Beneficios Potenciales

- ✓ Mayor eficiencia del mercado que aumenta su competencia disminuyendo el poder monopolista.
- ✓ Mejoras en la comunicación y cooperación internacional que puede llevar a un mejor aprovechamiento de los recursos.
- ✓ Impulso desarrollo científico-técnico al ser lucrativo.
- ✓ Mayor capacidad de maniobra frente a las fluctuaciones de las economías nacionales.
- ✓ Eliminación de las barreras de entrada del mercado laboral, financiero y de bienes y servicios.

7.1.3 Riesgos

- ✓ Irresponsabilidad de empresas y multinacionales.
- ✓ Aumento de desequilibrios económicos, sociales y territoriales.
- ✓ Descuido sobre los índices de desarrollo humano: aumento de la pobreza.
- ✓ Pérdida de factores que no se adapten a la competencia.

7.2 Política Cambiaria

La política cambiaria atiende el comportamiento de la tasa de cambio de divisas. Es un tipo de cambio que equilibra el tipo de cambio nominal con el tipo de cambio

real. Tomando un caso particular, la escasez de dólares eleva su precio, beneficiando la exportación y por lo tanto el gobierno debería sacar dólares a circulación.

Cuando hay muchos dólares en circulación, por el contrario, se cotizan a menor precio beneficiando a los importadores que compran dólares para comprar productos del extranjero. En este caso, el gobierno debería retirar dólares de circulación para equilibrar el tipo de cambio.

7.3 Política Comercial

Aquella parte de la Política Económica que regula los Pagos Internacionales y el Intercambio comercial entre países. Está estrechamente ligada a la Política Cambiaria por la importancia del Tipo de Cambio en el Flujo internacional de capitales y de Bienes y servicios.

Para el control de Importaciones y Exportaciones y de los flujos de capitales, la Política Comercial dispone de una amplia variedad de instrumentos, como tarifas de Importaciones, controles cuantitativos, depósitos previos, Subsidios a las Exportaciones, tipos de cambios diferenciados, barreras a los movimientos de capitales, etc.

7.4 Política Monetaria

Conjunto de medidas de la autoridad monetaria cuyo objetivo principal es conseguir la estabilidad del Valor del Dinero y evitar desequilibrios prolongados en la Balanza De Pagos.

Se concentra en el manejo de la cantidad de Dinero y de las condiciones financieras, como las que se refieren a tasas de Interés, volúmenes de créditos, tasas de redescuento, de encajes, y otras.

7.5 Comercio Exterior

Cada país fabrica sus propios bienes y servicios, pero también escasea de algunos insumos y activos (humanos, naturales, financieros e industriales). Precisamente el intercambio que existe entre dos naciones al exportar (vender), e importar (comprar) sus productos es lo que llamamos "comercio exterior". Ni los países más ricos son autosuficientes por sí mismos, por ende, la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecerle al otro lo que no posee o aquello de lo que carece, y viceversa, generando a su vez el bienestar y supervivencia de la población.

La comercialización entre los países se logra promoviendo acuerdos de cooperación entre las partes, llevando a cabo reuniones frecuentes entre los diplomáticos de las regiones, intercambiando conocimientos mutuos. Las empresas de cada país deben impulsar las relaciones comerciales y suscribir proyectos enmarcados en el bien de la comunidad.

Se dice que si un país produce un excedente de bienes y/o servicios con ventajas comparativas en sus costos de producción respecto de otros países y los exporta, obtiene recursos para importar otros bienes y/o servicios que le resulta más costoso producir o no está capacitado para hacerlo y de esta manera accede a bienes que no podrá obtener si estuviera aislado. Cuanto mayor es la Relación Real de Intercambio, mayor será el beneficio del comercio Internacional. Incluso a veces, es necesario sacrificar parte de los bienes destinados al consumo nacional y exportarlos. Este; eventualmente; será el costo social del Comercio Exterior. Los beneficios que brinda el comercio exterior son:

En el ámbito macroeconómico: lleva a las naciones del mundo a la especialización productiva (división internacional del trabajo). Ello obedece a dos factores:

- ✓ La desigualdad de los factores productivos (tierra, trabajo y capital)
- ✓ La desigualdad en la composición tecnológica de los productos; lo que genera ventajas y desventajas comparativas.

Es así; que un país tiende a importar aquellos productos que no fabrica o fabrica en desventaja, respecto a otros y tratará de exportar aquellos en los que cuenta con ventajas.

En el ámbito microeconómico: Beneficia tanto al Sector Exportador como al Sector Importador.

Beneficia al Importador; ya que este cuenta con diversidad de productos para ponerlos a disposición de los consumidores en su gran variedad, calidad y mejor precio; resultando ser éste último el más beneficiado.

Beneficia al exportador, ya que con ello:

- ✓ Amplía su mercado.
- ✓ Reduce o eliminar desniveles estacionales de la demanda interna.
- ✓ Reduce o eliminar las caídas de las ventas internas por factores imprevistos (factores exógenos nacionales e internacionales).
- ✓ Incrementa la producción.
- ✓ Reduce la capacidad ociosa.
- ✓ Absorbe mejor los costos fijos.
- ✓ Mejora el producto dadas las exigencias, que en ese sentido, le impone el mercado internacional.
- ✓ Resulta ser un buen argumento para la obtención de apoyo crediticio.
- ✓ Resulta ser un buen argumento para la consolidación de las ventas en el mercado local.
- ✓ Motiva a los integrantes de la empresa y a sus directivos.

7.6 Proceso de Exportación

7.6.1 Ubicación de la Subpartida Arancelaria

Localizar la subpartida arancelaria de su producto a través del arancel de aduanas. Es importante aclarar que la DIAN es el único Ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – Costo: Medio Salario Mínimo Legal Mensual).

7.6.2 Registro como Exportador

Con el Decreto 2788 de 2004, modificado por el Decreto 2645 de 2011 de Minhacienda, se reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye 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 exportación, se debe tramitar este registro, especificando dicha actividad. En todo caso, según el Estatuto Tributario si es persona natural, esta actividad es de régimen común.

7.6.3 Estudio de Mercado y Localización de la Demanda Potencial

La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores el país o región, requisitos de ingreso, vistos

buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior.

7.6.4 Procedimientos de Vistos Buenos

Es importante que consulte si su producto requiere de vistos buenos y/o permisos previos para la autorización de la exportación. Estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX) ante la DIAN.

Algunos ejemplos: ICA (Sanidad animal y vegetal), INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos), Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre), Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas), INGEOMINAS (Piedras Preciosas Esmeraldas y Metales Preciosos), Ministerio de Cultura (Arte, Cultura y Arqueología). Algunos productos están sujetos a cuotas como el azúcar y la panela a Estados Unidos o el banano y atún a la Unión Europea, entre otros.

7.6.5 Procedimiento para Certificado de Origen

7.6.5.1 Solicitud de Determinación de Origen-Declaración Juramentada

Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen para obtener una preferencia arancelaria, el productor del bien a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada, por cada producto, si es comercializador debe ser autorizado por el productor. A través de la web: www.dian.gov.co (Para acceder a esta página se debe sacar la firma digital DIAN). Hay dos opciones: Directamente

obteniendo un Certificado o Firma Digital, o a través de una Agencia de Aduanas y/o Apoderado Especial, se les debe dar una autorización previa por la web de la DIAN y ellos elaboran la Declaración Juramentada. Se deben tener claras las normas de origen del país al cual se va a exportar. Este criterio de origen tiene vigencia de dos (2) años a partir de su aprobación.

7.6.5.2 Solicitud de Certificado de Origen

Luego de ser aprobada la Declaración Juramentada, se debe diligenciar el correspondiente Certificado de Origen a través de www.dian.gov.co.

7.6.6 Procedimientos Aduaneros para Despacho ante la DIAN

Una vez tenga lista la mercancía y según el término de negociación –INCOTERMS- utilizado, si es del caso, utilice un Agente de Carga (Vía Aérea) o Agente Marítimo para la contratación del transporte internacional. Diríjase al Aeropuerto y/o a la Avda. 68 No.22–81, en Bogotá, para solicitar clave de acceso al sistema informático de la DIAN para que diligencie la Solicitud de Autorización de Embarque. Directamente si su exportación tiene un valor inferior a USD10.000. Si es mayor a este monto, debe realizar este procedimiento a través de una AGENCIA DE ADUANAS, que esté autorizada por la DIAN. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos:

- ✓ Factura Comercial

- ✓ Lista de Empaque (si se requiere)
- ✓ Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto)
- ✓ Documento de Transporte
- ✓ Otros documentos exigidos para el producto a exportar

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN. Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.

7.6.7 Medios de Pago

Es importante tener en cuenta la forma en que su cliente pagará la exportación. Para esto existen diferentes instrumentos de pago internacional, como cartas de crédito, letras avaladas, garantías Standby, entre otras, que le brindan seguridad en la transacción.

7.6.8 Procedimientos Cambiarios (Reintegro de Divisas)

Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (bancos Comerciales y demás entidades financieras) por tanto los exportadores deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios,

para lo cual se debe reclamar y diligenciar ante dicha entidad el formulario Declaración de Cambio No 2.

7.7 Modalidades de Exportación

7.7.1 Exportación Definitiva

- ✓ Embarque Único con datos definitivos al embarque: Es la exportación tal cual la conocemos, únicamente cuando se refiere a datos definitivos es que el documento de exportación no sufre ninguna modificación.

- ✓ Embarque único con datos provisionales: Bajo esta modalidad se envían aquellas mercancías que por sus características físicas o químicas o circunstancias inherentes a la comercialización, no puede disponerse de la información definitiva al momento del embarque.

- ✓ Embarque fraccionado con datos definitivos o provisionales: Es el despacho en diferentes envíos y con diferentes documentos de transporte de mercancías amparadas en el documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.

7.7.2 Exportación Temporal para el Perfeccionamiento Pasivo

Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración, o reparación en el exterior o en una Zona Franca

Industrial de Bienes y de Servicios, debiendo ser reimportadas dentro del plazo que la Aduana autorice para cada caso antes de su exportación.

7.7.3 Exportación Temporal para Reimportación en el Mismo Estado

Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ella se haga.

7.7.4 Reexportación

La reexportación es la modalidad de exportación que regula la salida definitiva del territorio aduanero nacional de mercancías que estuvieran sometidas a una modalidad de importación temporal o a la modalidad de transformación y ensamble.

7.7.5 Reembarque

Es la modalidad de exportación que regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento y respecto de las cuales no haya operado el abandono legal ni hayan sido sometidas a ninguna modalidad de importación.

7.7.6 Exportación por Tráfico Postal y Envíos Urgentes

Podrán ser objeto de exportación por esta modalidad, los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes siempre que su valor no exceda de mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$1.000.00) y requieran ágil entrega a su destinatario.

7.7.7 Exportación de Muestras Sin Valor Comercial

Para efectos del régimen de exportación se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales, cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante resolución. Las exportaciones de muestras sin valor comercial realizadas directamente por la Federación Nacional de Cafeteros o por Proexport, no están sujetas al monto establecido sobre el valor FOB total.

7.7.8 Exportaciones Temporales Realizadas Por Viajeros

Serán objeto de esta modalidad de exportación las mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos al momento de la entrada, por ser de carácter temporal.

7.7.9 Exportación de Menajes

Serán objeto de esta modalidad de exportación los menajes de los residentes en el país que salen del territorio aduanero nacional para fijar su residencia en el exterior.

7.7.10 Programas Especiales de Exportación

Programa Especial de Exportación - PEX - es la operación mediante la cual un residente en el exterior compra materias primas a un productor residente en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor también residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a laborar y exportar el bien manufacturado a partir de dicha materia prima, según las instrucciones que reciba del comprador externo.

7.7.11 Exportación de Servicios

- ✓ Suministro transfronterizo. Es la modalidad bajo la cual un servicio es exportado a otro país sin la necesidad de movilizar personas para suministrar el servicio, por tanto lo que viaja es el servicio.

- ✓ Movimiento de personas. Es la modalidad bajo la cual para prestar el servicio se tiene que desplazar el personal de manera temporal mientras cumple la función que va a desarrollar en el exterior.

- ✓ Movimiento de consumidores. Es la modalidad bajo la cual para prestar el servicio, la persona del exterior tiene que movilizarse al país local para que se le suministre el servicio.

- ✓ Presencia comercial. Es la modalidad bajo la cual para poder prestar el servicio, la empresa debe establecer una sede o sucursal en el país donde va a prestar el servicio.

7.8 Modalidades de Importación

7.8.1 Importaciones Ordinarias

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera o de zona franca colombiana, al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de tributos aduaneros a que hubiere lugar. Se puede presentar en forma anticipada dentro de los quince (15) días anteriores al arribo de la mercancía al territorio nacional o dentro de los dos (2) meses siguientes al arribo e la mercancía al territorio nacional, o en los casos que se autorice un plazo mayor por parte de la DIAN, hasta el límite del plazo que se autorice.

7.8.2 Importación con Franquicia

Es aquella importación que en virtud de tratado, Convenio o Ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en

disposición restringida salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio. La autoridad aduanera podrá autorizar la enajenación de la mercancía importada con franquicia a personas que tengan derecho a gozar de la misma exención, sin pago de tributos aduaneros, continuando la mercancía con disposición restringida. Si la enajenación se hace a una entidad o persona que no goce de los mismos derechos deberá modificarse la Declaración de Importación cancelando los tributos aduaneros exonerados, liquidados con las tarifas y la tasa de cambio vigentes al momento de la presentación de la modificación. El cambio de titular en este caso no requerirá autorización de la aduana.

7.8.3 Reimportación en el mismo Estado

Podrá importarse sin el pago de tributos aduaneros, la mercancía exportada temporal o definitivamente que se encuentre en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que fue exportada y que se hayan cancelado los impuestos internos exonerados y reintegrado los beneficios obtenidos con la exportación. La declaración de importación deberá presentarse dentro del año siguiente a la exportación de la mercancía, salvo que la DIAN autorice un plazo mayor.

7.8.4 Importación en Cumplimiento de Garantía

Se contempla dentro de la Legislación Aduanera la posibilidad de importar sin el pago de tributos aduaneros, la mercancía que en cumplimiento de una garantía del

fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior, o reemplace otra previamente exportada que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin que fue importada.

7.8.5 Importación Temporal para Reexportación en el Mismo Estado

Es la introducción al Territorio Aduanero Nacional, con suspensión de tributos aduaneros de determinadas mercancías, destinados a la reexportación en un plazo determinado sin habersele realizado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que de ellas se haga, y con base en la cual su disposición quedará restringida. No podrán importarse bajo esta modalidad mercancías fungibles ni aquellas que no puedan ser plenamente identificadas.

7.8.6 Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo

Es aquella importación temporal que permite recibir dentro del territorio aduanero colombiano, con suspensión total o parcial de derechos de importación, mercancías destinadas a ser reexportadas parcial o totalmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, así como los insumos necesarios para estas operaciones. Bajo este régimen podrán importarse también las maquinarias, equipos, repuestos, y las partes o piezas para fabricarlos en el país, que vayan a ser utilizados en la producción y comercialización, en forma total o parcial, de bienes y servicios destinados a la exportación.

7.8.7 Importación para Transformación o Ensamble

Las mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, y autorizados para el efecto por la Dirección de Aduanas Nacionales, pueden acogerse a esta modalidad; por tal razón su disposición quedará restringida. Al ingresar estas mercancías a los centros de transformación o ensamble debidamente autorizados no están sujetas al pago de los tributos aduaneros, estos se causarán una vez se presente la declaración de importación ordinaria cuando se obtenga el producto final, lo cual debe hacerse dentro de los plazos estipulados para ello. Los tributos aduaneros se cancelaran solamente sobre la parte extranjera incorporada para lo cual se tomará la subpartida arancelaria de la unidad producida.

7.8.8 Importación por Tráfico Postal y Envíos Urgentes

Es la modalidad por medio de la cual podrán ser objeto de importación por tráfico postal los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes por avión, siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

- ✓ Que contengan mercancías que no constituyen expediciones comerciales
- ✓ Cuyo peso no exceda de dos (2) kilogramos en el caso de paquetes postales y de veinte (20) kilogramos para los envíos urgentes.
- ✓ Su medida no supere un metro con cincuenta centímetros (1.50) en cualquiera de sus dimensiones, ni de tres (3) metros la suma de la longitud y del mayor contorno tomado en un sentido diferente al de la longitud, cuando se trate de paquetes postales.

- ✓ El valor de estas importaciones no podrá exceder de mil dólares (USD\$ 1.000.00) de los Estados Unidos de Norteamérica.
- ✓ Que cumplan los requisitos previstos en el acuerdo de la Unión Postal Universal.
- ✓ Que dicha importación no tenga restricciones legales o administrativas salvo que no constituyan expedición comercial.

7.8.9 Entregas Urgentes

En cuanto a las "ENTREGAS URGENTES" la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá autorizar sin trámite previo alguno la entrega directa al importador, de determinadas mercancías que así lo requieran bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante. En los dos últimos casos, se causarán los tributos aduaneros a que haya lugar y la aduana, si lo considera conveniente, podrá exigir garantía para afianzar la finalización de los trámites de la respectiva importación.

7.8.10 Viajeros

Para efectos del presente régimen es importante definir al viajero como persona residente en el país que sale temporalmente al exterior y regresa al territorio nacional, así como la persona no residente que llega al país para una permanencia temporal o definitiva. El concepto de turista queda definido dentro de esta definición.

7.9 Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella que realizan personas naturales o jurídicas no residentes en el país donde se efectúa la inversión, la cual puede hacerse mediante la compra de acciones o participaciones de una empresa establecida o constituida en el país con ánimo de permanencia.

La IED puede darse también a través de contratos que generen la colaboración, concesión o servicios entre el inversionista y la empresa, así como mediante la adquisición de inmuebles en el país de destino de la inversión.

Estos aportes pueden hacerse directamente en divisas que posteriormente son convertidas en moneda local, o en especie, mediante la importación no reembolsable de bienes tangibles como maquinaria y equipos, o intangibles, como tecnología y patentes.

7.10 Distribución Física Internacional

La Distribución Física tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

El sistema de Distribución Física trata todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados.

Su función principal es guardar el equilibrio que debe existir entre los términos contractuales y su cumplimiento en función de los canales de distribución, precios, tiempos y gestión operativa, y su proyección a mediano plazo en concordancia con la política empresarial.

La DFI se extiende sobre un campo muy amplio, y no solo sobre el transporte propiamente dicho. Antes del transporte, hay que realizar opciones sobre la forma de transporte, sobre la tecnología de éste y sobre el itinerario. Otros factores que forman parte integrante de la DFI:

- ✓ El acondicionamiento.
- ✓ El embalaje.
- ✓ Los transportes complementarios hasta el puerto o el aeropuerto de embarque.
- ✓ Las manipulaciones y los puntos de depósitos intermedios.
- ✓ Las formalidades de despacho de Aduana a la salida del país exportador y a la entrada del país importador.
- ✓ Los derechos y tasas de Aduana hay de pagarse según el INCOTERMS aplicado.
- ✓ El seguro de transporte.

- ✓ Las modalidades de entrega desde el puerto o el aeropuerto de llegada.
- ✓ La selección y el control del personal de servicio durante el desplazamiento de la mercancía.
- ✓ La seguridad de pago.

8. Aportes a la Empresa, y a su Formación Profesional

El Centro de Negocios Internacionales de la Cámara de Comercio es un escenario ideal para desarrollar la práctica empresarial de un futuro Negociador Internacional. Allí, se obtiene una experiencia laboral indudable, aprendiendo de colegas quienes muy profesionalmente instruyen el camino de un aprendiz.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga aporta a mi formación profesional la capacidad de tomar decisiones con bases sólidas y coherentes; confianza y seguridad en el manejo de público y servicio al cliente; y la habilidad para trabajar bajo presión y en equipo.

Una de las principales funciones desempeñadas en mi práctica empresarial fue la asesoría en comercio exterior a empresarios e independientes, principalmente en temas de tramitología y documentos para exportar e importar. Gracias al buen desempeño de mis labores, se alcanzaron las metas trimestrales de consultas atendidas, permitiendo cumplir los objetivos de Centro. También, debido al buen desempeño de mis labores de convocatoria, se desarrollaron dos programas de formación exportadora con un alto número de participantes, superando las metas establecidas.

En los seis meses de práctica empresarial tuve la oportunidad de obtener responsabilidades y compromisos que me han permitido crecer personal y profesionalmente.

9. Conclusiones

1. La realización de la Práctica empresarial es una herramienta que permite al estudiante obtener experiencia laboral en un ámbito real, antes de su graduación como Profesional.
2. El convenio realizado entre la Universidad Santo Tomás y la Cámara de Comercio de Bucaramanga, facilita las oportunidades de aceptación de los estudiantes de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás; y su vez, agiliza los trámites de ingreso.
3. La Cámara de Comercio de Bucaramanga es una entidad de carácter privado en la cual se desarrollan las habilidades necesarias que un Profesional en Negocios Internacionales debe poseer. Se da la oportunidad de relacionarse con empresarios de diferentes sectores, se participa en ferias nacionales e internacionales. Se asiste a macro ruedas de Negocios, se da la posibilidad de asistir a cursos y conferencias que permiten el crecimiento académico de los estudiantes.
4. La práctica empresarial realizada en la Cámara de Comercio permite afianzar los conceptos aprendidos durante la academia en la Universidad, y a su vez, adquirir nuevas concepciones

Referencias

Cámara de Comercio de Bucaramanga

http://www.camaradirecta.com/index_oficina.php?Id_Master=16&Id_Secciones=15&OpciVerm=0

Proexport Colombia

www.proexport.com.co

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

<http://www.mincit.gov.co/>

<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10235>

La Republica

www.larepublica.co

Apéndices

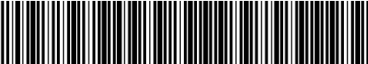
1. Manejo Del Sistema Customer Relationship Management (CRM).

The screenshot displays the Salesforce CRM interface. At the top, the browser address bar shows 'salesforce.com - Enterprise Edition'. The Salesforce logo and 'PROEXPORT COLOMBIA' are visible on the left. A search bar with the text 'Buscar' is present. Navigation links include 'Centro de Inform...', 'Configuración', 'Ayuda y formación', and 'Odisea'. The main navigation bar contains 'Inicio', 'Archivos', 'Informes', and 'Cuentas'. The left sidebar lists 'Aprobaciones Gastos de Promoción', 'Aprobaciones de Gastos de Promoción', 'Crear nuevo...', 'Acceso directo', 'Elementos sin resolver', and 'Elementos recientes'. The main content area shows a news feed for 'Centro de Información Bucaramanga' dated 'viernes 22 de agosto de 2014'. A post by 'COMERCIALIZADORA PROCOL SAS' is visible, with the text 'Centro de Información Bucaramanga cambió Nombre Comercial de SIMECOD a COMERCIALIZADORA PROCOL SAS.' and a timestamp of '23 de julio de 2014 a las 8:19'. A 'Recomendaciones' section on the right suggests downloading the 'Salesforce1' mobile application.

Fuente: www.salesforce.com

2. Modelos Asesorías

- Declaración de Exportación

REPUBLICA DE COLOMBIA DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Exportación		ANLISA ANÁLISIS DE RIESGO		600	
Espacio reservado para la DIAN				1. Año		4. Número de formulario	
				60060000000 0		 (415)7707212489684(8020)0600600000000 0	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV:		11. Apellidos y nombres o razón social			
13. Dirección				15. Teléfono		12. Cód. Admón. 16. Cód. Dpto. 17. Cód. Ciudad/Municipio	
24. Número de identificación tributaria (NIT)		25. DV:		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado		27. Tipo de usuario	
29. Número documento de identificación				30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento			
31. Clase de exportador:		32. Nombre o razón social importador o consignatario					
33. Dirección país de destino				34. Cód. País destino		35. Ciudad del país de destino	
				36. Autorización de embarque/No		37. Año Mes Día	
38. Tipo declaración		39. Cód.		40. Cód. lugar de salida		41. Cód. dpto. procedencia	
				42. Declaración exportación anterior		43. Año Mes Día	
44. Adhesivo declaración de importación anterior		45. Año Mes Día		46. Cód. Modalidad importación		47. Cód. Ofc. Regional Mincomercio/Industria y Turismo	
No				48. Código moneda de negociación		49. Valor total en moneda de negociación	
51. Código bandera		52. Peso bruto kgs		53. Código modalidad		54. Código forma de pago	
				55. Cantidad de pagos anticipados		56. Fecha primer pago anticipado	
						57. Código embarque	
						58. Consolidación	
						59. Cantidad de embarques	
Embalajes:		62. Cantidad.		63. Marcas y números			
61. Código:							
64. Certificado de origen:		65. Sistemas especiales:		Nos. Programas:		67	
65. Cuál?		70		71		69	
74. Visto bueno entidad		75. No.		77. Visto bueno entidad		78. No.	
		76. AAAA MM DD				79. AAAA MM DD	
						80. Código exportación en tránsito	
						81. Código admón. de embarque	
						82. Código localización mercancía	
83. Subpartida arancelaria		84. Cód. Data de origen		85. No. Factura		86. Cód. Unidad Cal. medida	
				87. Cantidad		88. Peso neto kgs.	
						89. Valor FOB USD	
						90. Valor agregado Nal. USD	
						91. C.I.P.	
						92. Aplicación casta 95	
93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.							
Totales o parciales de subpartidas declaradas		94. Cantidad		95. Hojas anexas números		96. Total peso neto kgs.	
						97. Total valor FOB USD	
						98. Total Valor agregado Nal. USD	
						99. Cantidad hojas anexas	
100. Valor total USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD	
						104. Valor a reintegrar USD	
105. Procede el embarque?		105. Año Mes Día		Certificación de embarque			
				110. No. Manifiesto de carga		111. Año Mes Día	
107. Auto y acta No.		112. Cód. Admón.		113. No. Bultos		114. Peso (kgs.)	
Firma y sello del inspector		115. Identificación del medio de transporte		117. Declaración de exportación definitiva			
		116. Observaciones		No.		118. Fecha	
				Firma		AAAA MM DD	
				119. Nombre			
				120. C.C.			
108. Nombre							
109. C.C.							
Firma declarante autorizado							





Original: Administración U. A. E. DIAN

2006410000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PÚBLICO \$6.000

Fuente: Dian

- RUT

 Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001	
Espacio reservado para la DIAN			2. Concepto: 02 Actualización		4. Número de formulario: 14163419039
			 (415)7707212489984(8020) 000001416341903 9		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV:	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
8 9 0 5 0 5 2 6 8 -		4	Impuestos de Cúcuta		7
IDENTIFICACION					
24. Tipo de contribuyente:		25. Tipo de documento:		26. Número de identificación:	
Persona jurídica		1			
27. Fecha expedición:		28. País:		29. Departamento:	
		1 6 9		Norte de Santander	
30. Ciudad/Municipio:		31. Primer apellido:		32. Segundo apellido:	
Cúcuta					
33. Primer nombre:		34. Otros nombres:			
35. Razón social: AGENCIA DE ADUANAS REPRESENTACIONES J GUTIERREZ Y CIA LTDA NIVEL 1					
36. Nombre comercial: AGENCIA DE ADUANAS REPRESENTACIONES J GUTIERREZ Y CIA LTDA NIVEL 1					
37. Sigla:					
UBICACION					
38. País:		39. Departamento:		40. Ciudad/Municipio:	
COLOMBIA		1 6 9 Norte de Santander		5 4 Cúcuta	
41. Dirección: CL 22 N AV CAMILO DAZA 12 85 ZN INDUSTRIAL					
42. Correo electrónico:		43. Apartado aéreo:		44. Teléfono 1:	
gerencia@aduanasjgutierrez.com				5 8 1 8 1 8 1	
45. Teléfono 2: 3 1 2 5 8 8 7 2 1 1					
CLASIFICACION					
Actividad económica					Ocupación
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código:		47. Fecha inicio actividad:		48. Código:	
6 3 9 0		1 9 8 4 1 2 1 3		49. Fecha inicio actividad:	
				50. Código:	
				1 2	
51. Código:					52. Número establecimientos
					2
Responsabilidades					
53. Código:					
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18					
5 7 9 1 0 1 1 1 4					
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario			14- Informante de exogena		
07- Retención en la fuente a título de renta					
09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las v					
10- Usuario aduanero					
11- Ventas régimen común					
Usuarios aduaneros			Exportadores		
54. Código:			55. Forma		56. Tipo
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10			57. Modo		58. CPC
5 3					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios:		61. Fecha:	
		1 0		2 0 1 2 0 1 2 6	
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del solicitante:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre: ROMANOS ZAPATA NYSHME HELENA 985. Cargo: Analista I		

Fuente: Dian

3. Actualización de la Tasa Representativa del Mercado y demás Divisas.

TRM DOLAR Y EURO 29 DE MAYO DE 2014

PRACTICANTE CENTRO INFORMACION

Enviado: jueves 29/05/2014 07:07 a.m.

Para: Ana Yamile Ruiz Mancilla; 'Mauricio.carrero@camaradirecta.com'; Edith Damaris Gonzalez Pineda; 'julian.plata@camaradirecta.com'; Diana Carolina Gamarra Serrano; 'planeacion@centroabastos.com'; Doris Prada Castillo; Alejandra Torres Salamanca; 'J_cabeza@cccucuta.org.co'; CENTRO INFORMACION BUCARAMANGA; 'mchaves@proexport.com.co'; 'oportilla@proexport.com.co'; Karine Nuñez Florez; Raul Sneider Villabona Espindola; Liliana Patricia Herrera Garcia

Hola buen día

Me permito compartirles la TRM para el día de hoy. Feliz día.

TRM Dólar	\$ 1.910.80
TRM Euro	\$ 2.600.21

Fuente: <http://www.larepublica.co/>

Cordialmente,

Diego Iván Vega Alfonso

Practicante Centro de Información Proexport
Cámara de Comercio de Bucaramanga
Teléfono: 57 7 6527000 ext. 209

Fuente: Centro de Información de Proexport.

4. Programa de Formación Exportadora – Nivel Introductorio (PFE Básico y Avanzado)



Programa de Formación Exportadora - NIVEL INTRODUCTORIO

- ▶ **Marzo 19 de 2014**
 - Estrategias de Internacionalización 8:00 a.m. a 12:00 p.m.
 - Trámites y documentos para exportar 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
- ▶ **Marzo 19 de 2014**
 - Investigación de mercados 8:00 a.m. a 12:00 p.m.
 - Logística Internacional 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Programa gratuito para empresarios

Programa de Formación Exportadora - NIVEL INTRODUCTORIO
Asesorías Grupales

- ▶ **Abril 2 de 2014**
 - Documentación 8:00 a.m. a 12:00 p.m.
 - Investigación de mercados 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
- ▶ **Abril 9 de 2014**
 - Costos de exportación 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Conferencias

TEMA	DÍA	HORA
INCOTERMS 2010	Abril 23 de 2014	8:00 a.m. a 12:00 p.m. 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Régimen Cambiario / Medios de Pago	Abril 30 de 2014	8:00 a.m. a 12:00 p.m. 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
E commerce / Mercadeo Internacional	Mayo 7 de 2014	8:00 a.m. a 12:00 p.m. 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Acuerdos Comerciales / Ferias Internacionales	Mayo 14 de 2014	8:00 a.m. a 12:00 p.m. 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Técnicas de Negociación / Mitigación de riesgo en negociación internacional	Mayo 21 de 2014	8:00 a.m. a 12:00 p.m. 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Entre 2011, 2012 y 2013, 190 empresas se han capacitado con el Programa de Formación Exportadora, mejorando su gestión en comercio exterior e implementando nuevas estrategias de internacionalización. Sea parte de este grupo y comience a formular su estrategia exportadora de la mano con nosotros.

VALOR: \$ 250.000

10% de dcto. para afiliados a la Cámara de Comercio de Bucaramanga
5% de dcto. por pronto pago realizado hasta Marzo 26 de 2014
5% de dcto. para quienes realicen el Nivel Introductorio completo

INFORMES E INSCRIPCIONES


Centro de Información Proexport
Cámara de Comercio de Bucaramanga
Carrera 19 N. 36-20 Piso 2
Tels: (7)6527000 Ext. 429 – 209 – 265
Email: formacion.exportadora@camaradirecta.com







Fuente: Centro de Información de Proexport.

5. Programa De Formación Exportadora Sector Joyería.

 The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

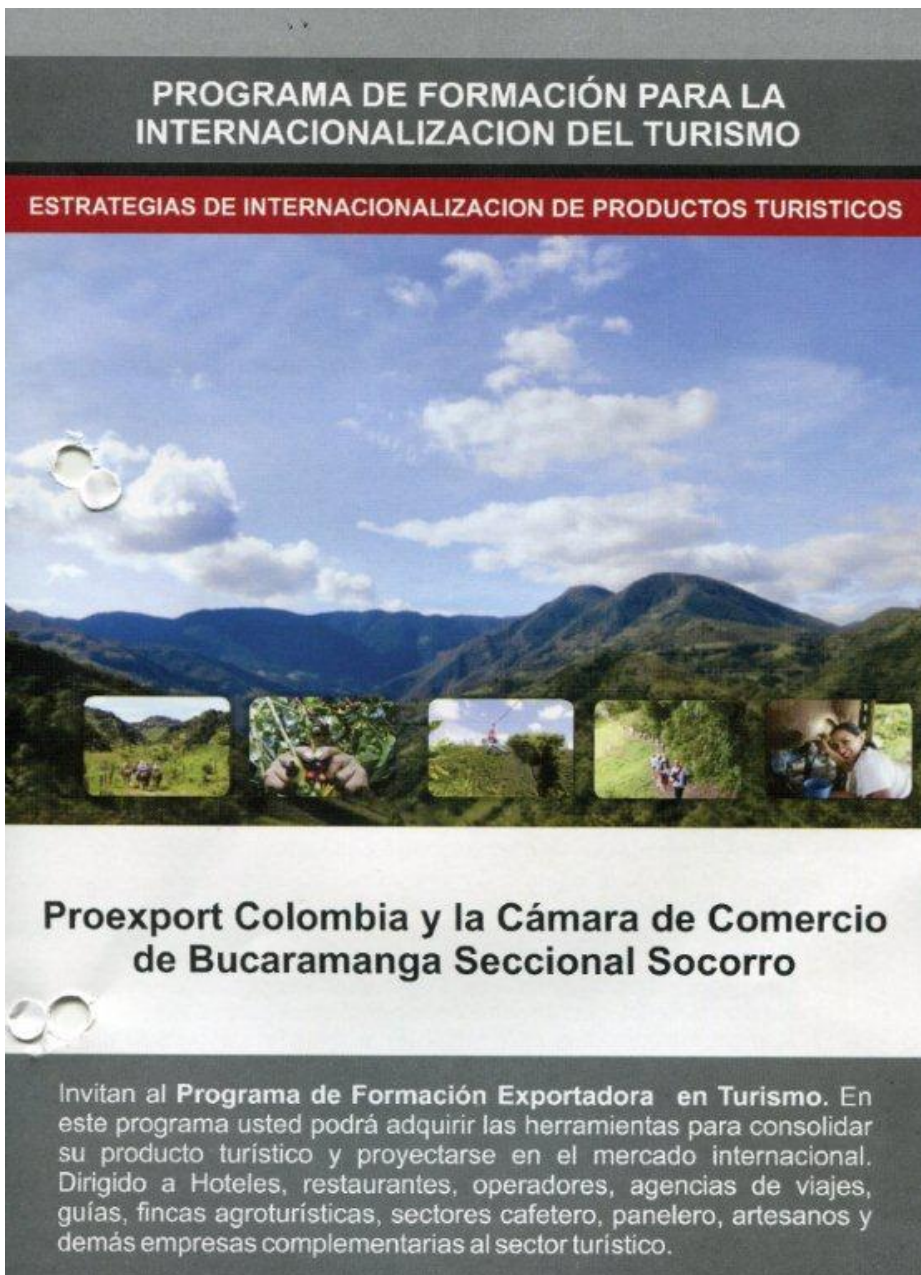
Fuente: Centro de Información de Proexport.

6. Programa “Gestión Financiera En Comercio Exterior”.

 The linked image cannot be displayed. The file may have been moved, renamed, or deleted. Verify that the link points to the correct file and location.

Fuente: Centro de Información de Proexport.

7. Programa De Formación Para La Internacionalización Del Turismo. Socorro.



PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL TURISMO

ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACION DE PRODUCTOS TURISTICOS

Proexport Colombia y la Cámara de Comercio de Bucaramanga Seccional Socorro

Invitan al **Programa de Formación Exportadora en Turismo**. En este programa usted podrá adquirir las herramientas para consolidar su producto turístico y proyectarse en el mercado internacional. Dirigido a Hoteles, restaurantes, operadores, agencias de viajes, guías, fincas agroturísticas, sectores cafetero, panelero, artesanos y demás empresas complementarias al sector turístico.

Fuente: Centro de Información de Proexport.

8. Seminario Tendencias, Oportunidades Y Requisitos Para Acceder Mercados Internacionales. Barrancabermeja.

PROEXPORT COLOMBIA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA SECCIONAL SAN VICENTE DE CHUCURÍ INVITAN



SEMINARIO TENDENCIAS, OPORTUNIDADES Y REQUISITOS PARA ACCEDER MERCADOS INTERNACIONALES

Conozca de manera sencilla los pasos para exportar sus productos, y los servicios que Proexport Colombia ofrece a los empresarios.

Expositor: Msc. Oscar Portilla Camacho, Asesor de exportaciones
Departamento de Santander, Proexport Colombia .

FECHA	Lugar	HORARIO
27 de Junio	CLL 10 8-25 BRR CENTRO - CASA DE FESTEIOS LA MANSION	14.00 – 18.00 p.m.

ENTRADA LIBRE, CUPOS LIMITADOS PREVIA INSCRIPCIÓN

Información e Inscripciones:
LINA MARIA VARGAS - JANNETH MENESES RAMIREZ linavargas@proexport.com.co
3208997162



Fuente: Centro de Información de Proexport.

9. Estadísticas De Importación Y Exportación Por Partida Arancelaria.

Bienvenido(a), la información de contacto se reporta como desactualizada, le invitamos a actualizar los datos ingresando [aquí](#)

Consulta documentos de exportación por POSICION ARANCELARIA

Escriba el número de la posición arancelaria (10 dígitos) y presione el botón continuar, sino la conoce consúltela [aquí](#)

Posición arancelaria:

Subpartida: 0901211000
Café tostado, sin descafeinar, en grano.
8 Periodos encontrados*



* A través de este medio únicamente está disponible información de los últimos 6 años

Periodo	Valor. FOB	# REGISTROS	Exportar
2014	\$ 2.984.172	83	<input checked="" type="checkbox"/>
2013	\$ 23.328.735	500	<input checked="" type="checkbox"/>
2012	\$ 26.891.055	458	<input checked="" type="checkbox"/>
2011	\$ 26.736.768	413	<input checked="" type="checkbox"/>
2010	\$ 17.667.059	407	<input checked="" type="checkbox"/>
2009	\$ 14.385.375	344	<input checked="" type="checkbox"/>
2008	\$ 5.940.688	189	<input checked="" type="checkbox"/>
2007	\$ 921.473	127	<input checked="" type="checkbox"/>

Fuente: Centro de Información de Proexport.

10. Programa De Formación Exportadora Café Especial.

PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA DE CAFÉS ESPECIALES

Proexport Colombia y la Cámara de Comercio de Bucaramanga Seccional San Gil lo invitan a capacitarse con el Programa de Formación Exportadora de Cafés Especiales. Adquiriendo herramientas que le permitan incursionar en los mercados internacionales.


PROGRAMA

Abr. 10 / 2014	8:00 a 12:00 m 2:00 a 6:00 pm	Estrategias de Internacionalización Trámites y Documentos para la Exportación
Abr. 24 / 2014	8:00 a 12:00 m 2:00 a 6:00 pm	Hagamos Investigación de Mercados DFI y Costos de Exportación
May. 8 / 2014	8:00 a 12:00 m 2:00 a 6:00 pm	Taller Práctico Documentación Taller Práctico Investigación de Mercados
May. 15 / 2014	8:00 a 12:00 m 2:00 a 6:00 pm	Taller Práctico Costos de Exportación
May. 22 / 2014	8:00 a 12:00 m 2:00 a 6:00 pm	Mercadeo Internacional Participación en eventos comerciales
May. 29 / 2014	8:00 a 12:00 m 2:00 a 6:00 pm	Régimen Cambiario Medios de Pago


"Entre 2011 y 2012, 130 empresas se han capacitado con el Programa de Formación Exportadora, mejorando su gestión en comercio exterior e implementando nuevas estrategias de internacionalización. Sea parte de este grupo y comience a formular su estrategia exportadora de la mano con nosotros."


VALOR
\$200.000

INFORMES E INSCRIPCIONES
Cámara de Comercio de Bucaramanga Seccional San Gil
Cll. 11 No. 8-21 - Tel. 7237556 – 7244197 - Cel. 3163960377
Email: sufcire.serrano@camaradirecta.com




¡vamos a competir!





MinCIT
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo





PROEXPORT
COLOMBIA

Fuente: Centro de Información de Proexport.

11. Informe Semanal A Proexport.

INFORME SEMANAL 26 DE JULIO [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel


DATOS DE LA EMPRESA								
¿YA TRABAJA CON LA GERENCIA COMERCIAL DE PROEXPORT?	NIT	EMPRESA	MUNICIPIO	DEPARTAMENTO	SECTOR	SUBSECTOR	ACTIVIDAD	EXPORTADOR
0	63302471	AMANKAYA PINTURA DECORATIVA	BUCARAMANGA	SANTANDER	PRENDAS DE VESTIR	TEXTIL Y CONFECCIONES	PRODUCTOR	0
0	NA	INDEPENDIENTE	BUCARAMANGA	SANTANDER	NA	NA	NA	0
0	NA	INDEPENDIENTE	BUCARAMANGA	SANTANDER	NA	NA	NA	0
0	37846027	CALZADO YORMAR	BUCARAMANGA	SANTANDER	PRENDAS DE VESTIR	CALZADO	PRODUCTOR	0
0	35473463	INDUSTRIAS GILCON	BUCARAMANGA	SANTANDER	MANUFACTURAS	ARTICULOS PARA EL HOGAR	PRODUCTOR	0
0	NA	INDEPENDIENTE	BUCARAMANGA	SANTANDER	NA	NA	NA	0
0	37723333	PANADERIA DV	BUCARAMANGA	SANTANDER	AGROINDUSTRIAL	AGROINDUSTRIAL	PRODUCTOR	0
0	900591017	ENTRELAZADOS SAS	BUCARAMANGA	SANTANDER	PRENDAS DE VESTIR	TEXTIL Y CONFECCIONES	PRODUCTOR	0
0	900559221	METRO CUADRADO	SAN GIL	SANTANDER	SERVICIOS	OTROS SERVICIOS	PRODUCTOR	0

INSTRUCCIONES Informe Semanal

Fuente: Centro de Información de Proexport.

12. Expoasoinducals Cuero 2014 Y Eimi La Exposición Internacional De Moda Infantil Y Juvenil 2014.



 This image cannot currently be displayed.

Fuente: Centro de Información de Proexport.