

# **INFORME DE PRÁCTICAS**

**“Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”**



**POR:**

**YULIANA CRISTINA VERA GÓMEZ**

**ASESORA:**

**MARCELA GIRALDO OSORIO**

**EMPRESA:**

**REJIPLAS S.A.S**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGO**

**NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**MEDELLÍN ANTIOQUIA**

**2020-1**

## Tabla de contenido

Resumen .....	7
Introducción .....	8
1. Antecedentes .....	10
2. Empresa objeto de la práctica .....	11
2.1. Objeto Social .....	11
2.2. Misión .....	11
2.3. Visión .....	11
2.4. Valores Corporativos .....	11
2.5. Objetivos Estratégicos.....	12
2.6. Rol Comercial.....	13
3. Agencia objeto de la práctica.....	14
3.1. Cargo Desempeñado: .....	14
3.2. Perfil del Cargo:.....	14
3.3. Objetivo del Cargo.....	14
3.4. Funciones a realizar .....	15
3.5. Insumos utilizados en el Desarrollo de la Práctica .....	16
3.6. Relación con otros Cargos.....	16
3.7. Condiciones de Trabajo.....	16
3.8. Entrenamiento.....	17
3.9. Competencias.....	17
3.10. Responsabilidades .....	17
3.11. Deberes .....	18
3.12. Riesgos del Cargo.....	18
4. Características de la práctica .....	18

4.1. Justificación de la práctica .....	18
5. Objetivos .....	20
5.1. Objetivo General.....	20
5.2. Objetivos específicos .....	20
6. Análisis de la industria .....	20
6.2. Descripción.....	20
6.3. Situación actual.....	21
6.4. Estados unidos como destino de exportación.....	22
7. Aspectos Logísticos .....	23
7.1. Distancia entre Colombia y Estados unidos .....	23
7.1.1. Transporte Marítimo. ....	23
7.1.2. Transporte Aéreo .....	24
8. Características de los productos a exportar .....	25
8.1. Tipo de carga .....	25
8.2. Información general .....	26
9. Proceso de exportación en Colombia para REJIPLAS S.A.S .....	28
9.1. Estudio de mercado potencial.....	28
9.2. Registro como exportador: .....	29
9.3. Términos de negociación.....	29
9.3.1. Principales cambios entre los términos 2010 – 2020.....	32
9.4. Registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior.....	33
9.5. Subpartida arancelaria .....	34
9.6. Vistos buenos y certificaciones necesarias.....	35
9.7. Determinación de Origen de las mercancías .....	35
9.7.1. Declaración Juramentada .....	36

9.7.2.	Certificado de Origen.....	37
9.8.	Despacho de la mercancía .....	38
9.8.1.	Solicitud de Autorización de Embarque (SAE).....	39
9.8.2.	Declaración de Exportación (DEX).....	40
9.9.	Recibo del pago de la exportación por el intermediario .....	40
9.10.	Procedimientos cambiarios .....	41
9.10.1.	Declaración de cambio .....	42
9.10.2.	Informe ante la DIAN .....	43
10.	Proceso de importación de un bien en Estados Unidos - REJIPLAS LLC .....	45
10.1.	Sobre REJIPLAS LLC.....	45
10.2.	Entrada.....	45
10.3.	Documentos de entrada.....	46
10.4.	Inspección .....	47
10.5.	Liquidación .....	47
11.	Recomendaciones.....	48
11.1.	Contratación del medio de transporte.....	48
11.2.	Cubicaje .....	50
11.3.	Termino Incoterm.....	51
11.4.	Transporte local.....	51
11.5.	Centros de distribución – ubicación de bodegas .....	53
11.5.1.	Región Noreste .....	53
11.5.2.	Región Medio Oeste .....	54
11.5.3.	Región Sur.....	54
11.5.4.	Región Oeste .....	54
11.6.	Gestión documental previa a una operación .....	55

11.7. E-COMMERCE .....	56
12. Resumen Manual.....	59
13. Conclusiones .....	60
Referencias .....	62

## **Lista de Figuras**

Figura 1. Logo Rejiplas .....	14
Figura 2. Resumen Manual de exportación REJIPLAS S.A.S –REJIPLAS LLC.....	59

## **Lista de Tablas**

Tabla 1. Generalidades de la empresa.....	9
Tabla 2. Referencias manejadas por la empresa .....	27

### **Resumen**

La práctica empresarial es un proceso enriquecedor durante la etapa de formación de un estudiante de educación superior, la inmersión en un campo laboral real, permite el fortalecimiento de competencias y saberes necesarios para un proceso integro de aprendizaje. En el presente documento se describe el proceso de práctica empresarial universitaria en el área de negocios internacionales, además del desarrollo de un manual de exportación que permita guiar una Exportación desde una empresa ubicada en Colombia a Estados Unidos. En este manual se especifican procesos aduaneros en ambos países, materia legal y entidades reguladoras en comercio exterior, aspectos logísticos, análisis de la industria a la que pertenece la empresa, términos de negociación y recomendaciones.

**Palabras Clave:** Práctica profesional, Manual de exportación, Estados Unidos, Aduana, Incoterms

### **Introducción**

La práctica profesional es una parte fundamental y complementaria a la formación en la academia, permite a los estudiantes próximos a graduarse, interactuar en un ambiente laboral real, desarrollando nuevas competencias desde un escenario diferente al que están comúnmente expuestos, de igual forma, el estudiante puede aportar nuevo conocimiento para mejorar los procesos de la empresa desde su área.

REJIPLAS S.A.S. es una empresa colombiana, dedicada a la fabricación y comercialización de muebles y tiene como proyecto, ingresar sus productos al mercado estadounidense; a través del siguiente trabajo, se desarrolla un manual de exportación desde su sede en Colombia a su filial en Estados Unidos REJIPLAS LLC. El informe incluye información general de la empresa, gestión documental aduanera durante el proceso de la exportación, aspectos logísticos y cambiarios.

<b>GENERALIDADES DE LA EMPRESA</b>	
<b>Razón Social</b>	REJIPLAS SAS
<b>Nit</b>	890.932.124-3
<b>Gerente o Presidente:</b>	Pablo Andrés González Jiménez
<b>Contacto Comercio Exterior</b>	Mácela García García
<b>Teléfono</b>	3094000
<b>Dirección</b>	CR 50 # 97 B SUR 141 LA ESTRELLA
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:marcela.garcia@ganaespacio.com">marcela.garcia@ganaespacio.com</a>
<b>Página Web</b>	<a href="http://www.rejiplas.com">www.rejiplas.com</a>
<b>Ciudad</b>	La Estrella
<b>Sector Económico</b>	Sector secundario (Fabricación de Muebles)
<b>Información planta de producción</b>	<p><b>Planta La Tablaza:</b> Calle 100C SUR CARRERA 50 83 – Caldas, Antioquia.</p> <p><b>Planta Manizales:</b> KM 1 AUTOPISTA DEL CAFE, SECTOR Estación Uribe Manizales, Caldas.</p>

*Tabla 1. Generalidades de la empresa*

Fuente: Elaborada por la autora con datos de REJIPLAS S.A.S

## 1. Antecedentes

Inició en el año de **1982** en la ciudad de Medellín prestando servicios a terceros, recubrimiento las parrillas para nevera y desarrollando productos propios orientados al mercado del hogar, como respuesta a la necesidad detectada de producir en el país algunos accesorios y organizadores, principalmente utilizados en cocinas integrales y closet, para los cuales en ese entonces no existía una producción nacional. Hasta el año de **1999**, se contaba con tres líneas básicas de producción: Closet, accesorios para cocinas y variedades, todas ellas con un denominador común el cual era “Productos de acero plastificado”.

A partir del año **2000** el concepto se amplía y Rejiplas S.A. se define como productora de “organizadores y soluciones de espacio”, lo cual implica la utilización de otros materiales diferentes, tales como madera y polímeros inyectados.

En el año **2005**, motivados por el efecto de valoración del peso colombiano, y las pérdidas que esto implica en las exportaciones, la Empresa incursiona en la importación de algunos productos y partes buscando una cobertura natural para dicho fenómeno económico.

Para la realización y comercialización de dichos productos, la compañía cuenta con una planta ubicada en el municipio de La Estrella, Antioquia, donde laboran más de 70 personas. En enero del **2017**, la sociedad REJILLAS PLASTICAS S.A. cambio tanto su denominación social como su tipo societario; recibiendo el nombre de REJIPLAS S.A.S.

## 2. Empresa objeto de la práctica

### 2.1. Objeto Social

Fabricación, compra, venta, exportación, distribución y representación de rejillas cubiertas de plástico y otros materiales como acero, aluminio y maderas, terminados o semiprocesados, así como el diseño, la producción y comercialización de muebles funcionales para hogar y oficina bajo el sistema ármelo usted mismo, tales como repisas, entrepaños, interiores de closets y escaparates, muebles de baño y lavadero, centros de entretenimiento, línea de oficina.

### 2.2. Misión

REJIPLAS S.A.S está dedicada a la producción y comercialización de organizadores y soluciones de espacio, para el hogar y la industria; con criterios de liderazgo y calidad integral. Somos una empresa económicamente rentable, para poder garantizar la continuidad y estabilidad de su propia comunidad.

### 2.3. Visión

La empresa no cuenta con visión

### 2.4. Valores Corporativos

- Todos los negocios y relaciones comerciales de **REJIPLAS S.A.S** deben ser rentables. Las excepciones deben asegurar una rentabilidad futura.
- Las decisiones que se tomen con respecto a la **calidad de materias primas, servicios y productos**, deben superar los requisitos de los clientes.

- En **REJIPLAS S.A.S** somos creativos y estamos dispuestos al cambio, actuando de forma oportuna y controlada sin perder de vista la **misión de la empresa**.
- **REJIPLAS S.A.S** mantiene un buen ambiente de trabajo, cálido y alegre. Se propicia la seguridad, bienestar y equidad del **personal de la empresa y del entorno que nos rodea**.
- Promovemos el **colegaje**, la **confianza** y el **compromiso** las cuales se integran a través de la **comunicación** y confirman la formula. (Formula 4C) en nuestro equipo de trabajo.
- En las relaciones con los **clientes y proveedores**, se busca siempre el equilibrio entre los factores “**Producto, Precio, Persona y Procesos**” (Formula 4 P).
- El buen **comportamiento** debe ser un distintivo y un valor agregado en las relaciones de la empresa con todo su entorno. Somos personas que nos gusta hacer las cosas bien, participamos y logramos el **mejoramiento de los procesos**.

## 2.5. Objetivos Estratégicos

- Excelencia e innovación en nuestros procesos, productos y servicios.
- Relaciones gana-gana con nuestros clientes y proveedores.
- Buen ambiente laboral.
- Rentabilidad para sus inversionistas.
- Buen uso y cuidado de los recursos naturales.

## 2.6. Rol Comercial

Rejiplas se dirige a Mujeres, hombres, amas de casa, parejas jóvenes, además de una línea industrial dirigida a empresas, sus productos están enfocados en clientes que buscan optimizar y organizar sus espacios, productos de calidad y buenos diseños. ofreciendo siempre las es el asesor ideal que aporta ideas, enseña todo lo que sabe y deja que sus clientes sean quienes hagan realidad sus sueños. Se preocupada por tener siempre una solución completa para las necesidades de sus consumidores. La marca cuenta con las siguientes líneas de productos:

- ✓ Closets y entrepaños metálicos
- ✓ Herrajes de cocina
- ✓ Organizadores de cocina
- ✓ Organizadores multiusos
- ✓ Tendederos y Organizadores para la zona de ropa
- ✓ Organizadores para el Baño
- ✓ Organizadores y soluciones para la oficina, estudio y cuarto útil
- ✓ Línea industrial (pedidos de empresas)

Los principales Clientes Nacionales de REJIPLAS S.A.S, son grandes Cadenas de Almacenes, Distribuidores Mayoristas y Ferreteros, a través de los cuales se hace llegar el producto a los usuarios finales. La Empresa actualmente atiende el mercado internacional, exportando a los siguientes países: México, Bolivia, Panamá, Ecuador, Estados unidos, Republica dominicana y Perú.

### 3. Agencia objeto de la práctica



*Figura 1. Logo Rejiplas*

Fuente: <https://www.rejiplas.com/>

**REJIPLAS SAS**, es una empresa colombiana dedicada a la fabricación y comercialización de organizadores y soluciones de espacio para el hogar con reconocido liderazgo y calidad integral. Sus productos son fáciles de instalar y manejar. Ahorran tiempo y dinero, generando a su vez una agradable sensación de orden.

#### 3.1. Cargo Desempeñado:

Practicante de negocios internacionales en el área de comercio exterior

#### 3.2. Perfil del Cargo:

Estudiante de últimos semestres de negocios internacionales, para actividades de comercio exterior en materia cambiaria, logística, aduanera, importaciones y exportaciones, con buena disposición y actitud para aprender.

#### 3.3. Objetivo del Cargo

Apoyar el área de comercio exterior, principalmente en procesos de importación y exportación, en materia logística y aduanera; con el desarrollo de estos procesos se busca que el practicante pueda ejercer los conocimientos adquiridos en su proceso universitario para desarrollar sus competencias académicas en el campo laboral.

### 3.4. Funciones a realizar

- **Importaciones:** el proceso se lleva a cabo desde el pedido hasta la nacionalización y liquidación de la importación.
  - ✓ Búsqueda de proveedores por canales web como ALIBABA, AliExpress, INDIAMART, entre otras.
  - ✓ Seguimiento de carga
  - ✓ Contratación de empresas transportadoras
  - ✓ Revisión de documentación e información para proceso aduanero
  - ✓ Pagos de las importaciones
  - ✓ Cruces y liquidaciones contables de las importaciones
  
- **Exportaciones:** en este proceso se aborda todo el tema logístico de las ventas internacionales; ejecutando la contratación de transporte, aduanas y elaboración de certificados de origen.
  - ✓ Elaboración de facturas para los clientes en el extranjero, entre otros documentos a través en sistema software de la empresa
  - ✓ Elaboración de certificados de origen
  - ✓ Envío de documentos físicos al cliente en el exterior
  - ✓ Documentación y pagos para el proceso aduanero
  - ✓ Contratación de transporte nacional e internacional
  
- **Régimen cambiario:** manejo de la cuenta de compensación, informe Banco República y DIAN.

### 3.5. Insumos utilizados en el Desarrollo de la Práctica

Para el desarrollo de las actividades diarias durante la práctica se utiliza equipo de oficina como computadores e impresoras, además del software de la empresa OFIMA.

### 3.6. Relación con otros Cargos

La alta gerencia tiene definidas las siguientes gestiones como los procesos requeridos para la óptima operación de la empresa:

- ✓ **Gestión estratégica:** mercadeo y diseño, ingeniería y jurídica.
- ✓ **Gestión administrativa:** talento humano, contabilidad, financiera y TI.
- ✓ **Gestión de productiva:** operaciones y producción.
- ✓ **Gestión de dirección:** gerencia, junta y revisión fiscal.
- ✓ **Gestión comercial:** canal moderno, industrial, tradicional, *exportaciones*, canales propios.

### 3.7. Condiciones de Trabajo

Las condiciones de la empresa son favorables para los empleados, se preocupa por un buen ambiente laboral, en el cual, cada trabajador cuenta con un adecuado espacio de trabajo equipado con las herramientas suficientes para el desarrollo de su actividad como computadoras, impresoras, insumos de papelería.

La empresa realiza actividades de integración, capacitaciones y descuentos especiales de sus productos para los empleados vinculados a la misma. El horario de trabajo para los cargos administrativos es de lunes a viernes de 7:30 am hasta las 5:30 pm, con una hora de almuerzo y 15 minutos de receso en la mañana y en la tarde.

### **3.8. Entrenamiento**

La persona encargada del entrenamiento, es la representante de comercio exterior en la empresa. El periodo de entrenamiento se da durante las primeras semanas de ingreso por medio del acompañamiento en procesos reales que lleva a cabo la empresa.

### **3.9. Competencias**

Para el desarrollo de la práctica es necesario conocimiento en:

- ✓ Programas informáticos que se aplican al trabajo de oficina (Word, Excel, Power Point)
- ✓ Manejo de conceptos básicos en régimen cambiario, arancelario, términos logísticos y aduaneros
- ✓ Buena disposición para aprender
- ✓ Proactividad
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Respeto

### **3.10. Responsabilidades**

- ✓ Realizar seguimiento a mercancías en tránsito
- ✓ Contactar proveedores en el extranjero para requerimientos especiales de maquinaria y materia prima
- ✓ Elaboración de documentación necesaria para trámites de comercio exterior (facturas, listas de empaque, certificados de origen)
- ✓ Informes de régimen cambiario para instituciones estatales como la DIAN y el Banco de la República.

### **3.11. Deberes**

- ✓ Asistir puntualmente al lugar asignado por la empresa para desarrollar las actividades de aprendizaje durante la etapa de practica
- ✓ Cumplir con diligencia las actividades encomendadas siguiendo las instrucciones que señale la empresa
- ✓ Acatar las políticas institucionales en especial relacionadas con el código ético y seguridad de información
- ✓ Uso adecuado y responsable de la red de internet, correo electrónico, herramientas del usuario OFIMA e implementos físicos de la empresa.

### **3.12. Riesgos del Cargo**

- ✓ Malas posturas y Fatiga visual debido a extensos períodos frente al computador
- ✓ No realizar la documentación con los datos correctos y en el tiempo estipulado, causando posibles sanciones a la empresa
- ✓ No hacer una buena gestión en la cadena logística, provocando retrasos en la entrega de la mercancía, además de posibles costos extras que disminuyan la rentabilidad de la empresa.

## **4. Características de la práctica**

### **4.1. Justificación de la práctica**

Según autores como Jacques Delors, “la educación debe estructurarse en torno a cuatro aprendizajes fundamentales que en el transcurso de la vida serán para cada persona, en cierto sentido, los pilares del conocimiento: *aprender a conocer*, es decir,

## INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

adquirir los instrumentos de la comprensión; *aprender a hacer*, para poder influir sobre el propio entorno; *aprender a vivir juntos*, para participar y cooperar con los demás en todas las actividades humanas; por último, *aprender a ser*, un proceso fundamental que recoge elementos de los tres anteriores”. (Delors, 1994).

La práctica profesional es el espacio de aprendizaje no solo laboral o enfocado en la disciplina que se estudie, si no que implica una experiencia que se convierte en un pilar de formación y conocimiento para toda la vida.

Asimismo, la práctica profesional es una de las etapas más significativas durante el proceso de aprendizaje de un estudiante, permitiendo aplicar de forma real los conocimientos adquiridos durante la formación universitaria y al mismo tiempo fortaleciendo las competencias en el campo laboral y profesional.

Lo importante de esta etapa radica en que el estudiante está acompañado de un tutor y profesor que le ayudan en la inmersión de su primera experiencia laboral en el campo profesional.

La práctica profesional, no es sólo beneficioso para el estudiante, ya que las empresas pueden hacer parte de este proceso de formación y contribuir en la construcción de profesionales con competencias más cualificadas para sus necesidades y por parte de las instituciones de educación superior, les permite tener mayores criterios de formación profesional basadas en las necesidades del mercado laboral e interacciones con las empresas a través del practicante.

Durante la etapa de prácticas el estudiante puede adquirir un rol que le permita aportar conocimiento a la empresa a través de la resolución de problemas e ideas que ayuden a optimizar procesos en el área que se desempeñe.

## **5. Objetivos**

### **5.1. Objetivo General**

Desarrollar un manual del proceso de exportación de REJIPLAS SAS Colombia a REJIPLAS LLC (SOH Desing) en Estados Unidos, brindando información útil y de fácil entendimiento.

### **5.2. Objetivos específicos**

- Recopilar información procedente de sitios oficiales de instituciones autorizadas en Colombia para trámites de comercio exterior como la DIAN, PROCOLOMBIA y el Ministerio de industria, comercio y turismo, relacionada a procesos aduaneros, cambiarios y económicos.
- Evaluar variables logísticas presentes durante toda la cadena de transporte internacional como tiempo de tránsito, costos, terminales portuarias en Colombia y Estados Unidos.
- Establecer un “paso a paso” para procesos de documentación cambiaria y aduanera.

## **6. Análisis de la industria**

### **6.2. Descripción**

Las actividades que desarrolla la empresa pertenecen al sector manufacturero de la industria de fabricación de muebles. En ambos entornos (Nacional e Internacional) para Rejiplas sus competidores son empresas dedicadas a la fabricación de muebles e instrumentos para la organización, principalmente de uso doméstico.

Esta industria tiene un gran reto para las empresas pequeñas y medianas, debido al ingreso masivo de productos extranjeros al país, los cuales entran a competir en factores de precio y calidad, existiendo el riesgo de un exceso de oferta en el mercado nacional.

Aunque el precio y la calidad son dos factores muy importantes al momento de evaluar un producto, la capacidad de innovación es la que logra mantener muchas empresas a flote e inclusive ingresar a mercados diferentes al nacional.

Esta industria depende en gran parte de la creación de diseños exclusivos y novedosos que permita a las empresas del país ir a la par con las tendencias globales y las necesidades del mercado mundial.

### **6.3. Situación actual**

En los últimos años la industria de fabricación y venta de muebles en Colombia ha experimentado un crecimiento considerable jalonado principalmente por el sector de la construcción; según entidades como Procolombia, la exportación de muebles y maderas aumentaron un 29,4% en el año 2018.

En cuanto a la tendencia de consumo, en la actualidad gran parte de las ventas se centra en los canales web, el perfil del cliente ha cambiado, las personas buscan atención personalizada y prefieren los servicios desde la comodidad de su hogar, aspecto de gran importancia al considerar que uno de los grupos de clientes más importantes para las empresas son la generación de los Millennials, según Procolombia el 37% del mercado estadounidense son Millennials; son un grupo de personas que se caracteriza por buscar constantemente productos personalizados y diferenciadores, además de ser muy activos en redes sociales y son usuarios que prefieren hacer compras a través de medios tecnológicos.

El comercio electrónico se ha convertido en una herramienta muy útil para la industria de los muebles, porque les ha permitido reinvertirse y tener un mayor alcance. Referente a las oportunidades para esta industria, el 40% de la industria se enfoca en las ventas de muebles para la sala, el 33% para habitaciones, el 12% para la cocina y el 8% para la oficina.

#### 6.4. Estados unidos como destino de exportación

Estados unidos es una de las economías más importantes e influyentes en el mundo, además de ser el principal destino de exportación para Colombia con una participación de 30,4% en el valor FOB total exportado entre enero a febrero del 2020. (DANE, 2020)

##### Datos Generales

- **Nombre oficial:** Estados Unidos de América (EEUU)
- **Superficie Total:** 9.826.630 km<sup>2</sup>
- **Población:** 328 Millones (2019)
- **Capital:** Washington, D.C
- **Forma de Estado:** República Federal Constitucional con un sistema presidencialista.
- **División Administrativa:** está compuesto por 50 estados, un distrito federal y estados asociados o no incorporados (Dependencias)
- **Idioma:** El inglés es el idioma oficial nacional
- **Moneda:** Dólar americano
- **PIB:** 21,4 billones de dólares (2019)
- **PIB Per cápita:** 65.112 USD (2019)
- **Facilidad para hacer negocios:** 8 mejor país del mundo de 190 según el Banco Mundial (Doing Business)

La economía estadounidense se caracteriza por un gran dinamismo, un alto nivel de industrialización y un gran desarrollo en el sector servicios, principalmente de tipo financiero, bienes raíces, renta y arrendamientos; el sector terciario aporta un 77% del PIB y emplea a más de 79.40% de la fuerza laboral del país. (SANTANDER, 2020)

La población estadounidense posee una alta capacidad de compra, al contar con uno de los PIB per cápitas más altos; además de ser uno de los principales centros de negocios en el mundo, haciendo de su moneda y su idioma, el lenguaje y principal medio de negociación en el comercio mundial.

## **7. Aspectos Logísticos**

La logística, es un conjunto acciones planeadas para llevar a cabo actividades desde el suministro, producción, y distribución de los productos que serán demandados por el consumidor final. Una adecuada estrategia logística, permite maximizar los márgenes de ganancia, la rentabilidad y mejorar los niveles de competitividad.

Estados unidos posee una de las economías con mayor demanda en el mundo, con un consumo total aproximado entre el 26% y el 30% del consumo mundial (icontainers, 2017), lo que implica que su desarrollo y capacidad logística es crucial para su economía.

### **7.1. Distancia entre Colombia y Estados unidos**

#### **7.1.1. Transporte Marítimo.**

Siendo el transporte marítimo el medio por el cual se transporta la mayor cantidad de carga en el mundo, demanda una capacidad logística muy elevada y aún más para el país con mayor consumo en el mundo.

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria con más de 400 puertos y sub puertos de los cuales 50 de ellos manejan el 90% de la carga total.

##### **7.1.1.1. Puertos.**

Algunos de sus principales puertos son:

- COSTA OESTE: Oakland, Los Ángeles, Long Beach (California)

- GOLFO DE MÉXICO: Houston (Texas), Miami (Florida).
- COSTA OESTE: New York (Estado de Nueva York), Norfolk (Virginia), Charleston (Carolina del Sur), Savannah (Georgia).

Según Procolombia, por la costa Oeste y el golfo de México, se maneja la mayor parte de la carga colombiana, en especial los puertos de Los Angeles y Long Beach.

#### ***7.1.1.2. Tiempo de tránsito.***

Se estima que el tiempo de tránsito por la costa atlántica (Santa Marta, Cartagena, Barranquilla), se puede encontrar entre los siete (7) y nueve (9) días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Estados Unidos, México, Jamaica, Honduras, República Dominicana, Bahamas y Guatemala. El tiempo depende del servicio ofrecido por la línea naviera, ya que puede ser directo o con escala.

Por la costa pacífica, desde Buenaventura, los tiempos de tránsito oscilan entre catorce (14) a dieciséis (16) días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Colombia y Estados Unidos.

#### **7.1.2. Transporte Aéreo**

El transporte aéreo es el medio más rápido y seguro para mercancías de gran valor, su mayor inconveniente puede ser los altos costes y su alta dependencia a las condiciones climáticas. Estados Unidos cuenta con aproximadamente 13.513 pistas aéreas, varios de sus aeropuertos son los de mayor flujo de carga y pasajeros en el mundo.

### ***7.1.2.1. Aeropuertos.***

Los principales aeropuertos de Estados Unidos son:

- John F. Kennedy International Airport (Queens, Nueva York)
- Los Ángeles International Airport (Los Ángeles, California)
- George Bush International Airport (Houston, Texas)
- Memphis International Airport (Memphis, Tennessee)
- Chicago O'Hare International Airport (Chicago, Illinois)
- Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport (Atlanta, Georgia)
- Miami International Airport (Miami, Florida)

### ***7.1.2.2. Tiempo de Transito.***

Desde los aeropuertos colombianos existe la posibilidad de vuelos directos o con conexiones, principalmente en ciudades de Panamá, El Salvador, México, Estados Unidos. El tiempo estimado de Vuelo es de 4 a 7 horas aproximadamente, todo depende del itinerario de la aerolínea.

## **8. Características de los productos a exportar**

Los productos de REJIPLAS, están destinados principalmente para uso doméstico, utilizados para la organización y optimización en los diferentes espacios como cocina, baño, terraza, patios, habitaciones, estudios u oficinas, entre otros.

### **8.1. Tipo de carga**

El tipo de carga en que se clasifica el 90% de las mercancías manejadas por REJIPLAS, es de carácter general, lo que significa, que se pueden contabilizar en

unidades. Estos productos no son de naturaleza perecedera o peligrosa, debido a que están compuestos principalmente de materiales como hierro, acero en diferentes denominaciones, alambra, pintura, polietileno, nicromo, entre otros materiales de la misma categoría. Por consiguiente, los productos de REJIPLAS no tienen fecha de caducidad, ni deben estar bajo condiciones especiales para su preservación, estos productos no representan un riesgo considerable para la vida humana, animal o vegetal y no poseen propiedades que puedan generar una alteración considerable al medio ambiente según los lineamientos de grado de peligrosidad de la carga, dados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

## **8.2. Información general**

La empresa actualmente maneja más de 500 referencias en su inventario, los productos de mayor rotación son las Champuceras, Closets, escurridores – plateros, tendederos y organizadores. Los productos cuentan con tres tipos de terminado que son cromado, plastificado y pintado.

Debido al gran número de referencias manejadas por la empresa, se ilustra algunos de sus productos en la siguiente tabla.

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
 <p data-bbox="395 831 879 864">Fuente: <a href="https://www.rejiplas.com/es/">https://www.rejiplas.com/es/</a></p>	<p data-bbox="938 342 1235 376"><b>MUEBLE OLIMPIA</b></p> <ul data-bbox="1050 421 1398 748" style="list-style-type: none"> <li>- <b>Nombre Ingles:</b> Olimpia Storage</li> <li>- <b>Acabado:</b> Plastificado blanco y metalizado</li> <li>- <b>Medidas generales:</b></li> </ul> <p data-bbox="986 786 1257 819"><b>Frente:</b> 200-250 cm</p> <p data-bbox="986 857 1222 891"><b>Profundo:</b> 41 cm</p> <p data-bbox="986 929 1166 963"><b>Alto:</b> 200 cm</p> <ul data-bbox="1050 1003 1283 1037" style="list-style-type: none"> <li>- <b>Peso:</b> 18675g</li> </ul>
 <p data-bbox="391 1621 879 1655">Fuente: <a href="https://www.rejiplas.com/es/">https://www.rejiplas.com/es/</a></p>	<p data-bbox="938 1155 1230 1189"><b>MUEBLE KAVALA</b></p> <ul data-bbox="1050 1234 1398 1561" style="list-style-type: none"> <li>- <b>Nombre Ingles:</b> Kavala Storage</li> <li>- <b>Acabado:</b> Plastificado blanco y metalizado</li> <li>- <b>Medidas generales:</b></li> </ul> <p data-bbox="986 1599 1257 1632"><b>Frente:</b> 150-200 cm</p> <p data-bbox="986 1671 1222 1704"><b>Profundo:</b> 41 cm</p> <p data-bbox="986 1742 1166 1776"><b>Alto:</b> 200 cm</p> <ul data-bbox="1050 1816 1283 1850" style="list-style-type: none"> <li>- <b>Peso:</b> 14200 g</li> </ul>

Tabla 2. Referencias manejadas por la empresa

Fuente: elaborada por la autora con datos proporcionados por Rejiplas S.A.S

## 9. Proceso de exportación en Colombia para REJIPLAS S.A.S

Las exportaciones son la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a naciones extranjeras. Las exportaciones son una gran oportunidad para las empresas explotar a mercados nuevos potenciales fuera de su zona de confort y disminuir la dependencia del mercado local; al ser un componente de la balanza de pagos su comportamiento genera un gran impacto sobre el crecimiento económico y la productividad de un país.

En Colombia al igual que en los demás países, existe un protocolo o normativa al momento de realizar una exportación, que se adecua al reglamento aduanero de cada nación y al mismo tiempo a las disposiciones de los organismos internacionales encargados de regular el comercio mundial.

### 9.1. Estudio de mercado potencial

Para determinar el mercado más adecuado y rentable para lo que ofrece la empresa, es necesario un estudio de mercado, que permita evaluar todos los procesos presentes durante una venta en el exterior que puedan afectar de forma positiva o negativa a la empresa; es por esta razón que se determinan características culturales, políticas, normativas, aduaneras, requisitos de ingreso y capacidad instalada del país al que se desea ingresar; todo con la finalidad de obtener un criterio más completo y seguro al momento de tomar la decisión de exportar a ese mercado.

En el caso de **REJIPLAS**, la empresa ya realizó un estudio previo a su decisión de exportación y penetración del mercado estadounidense, ya tiene determinado el tipo de clientes y posibles socios comerciales en este país.

## **9.2. Registro como exportador:**

Es el primer paso a nivel “legal” que debe hacer una persona jurídica cuando toma la decisión de exportar, esto a través del Registro Único Tributario administrado por la Dirección de impuestos y Aduanas nacionales, el cual permite identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no sobre ingresos y patrimonio.

Según la Ley 863 de Dic. 2003 adiciona el Artículo 555- 2; Este documento sustituye el Registro de Exportadores y el Registro Nacional de Vendedores, por ende, todas las referencias legales que atribuían estos registros, se entenderán respecto a RUT.

Para hacer efectivo este registro, se debe diligenciar la casilla 54, obligados aduaneros y dependiendo la actividad comercial de la empresa se debe elegir un numeral que la clasifique, la casilla 55 con el número 1 si es exportador directo, 2 si es indirecto y 3 directo e indirecto y en la casilla 56, el 1 si es exportador de bienes, 2 servicios ó 3 bienes y servicios.

Este proceso se realiza ante la Dirección de impuestos y aduanas nacionales, a través de la página web <http://www.dian.gov.co>, después de diligenciar los formatos y proporcionar la información solicitada, se debe esperar un término aproximado de cinco (5) días calendario, para recibir un correo con la actualización del RUT.

**REJIPLAS SAS:** Ya está registrado como usuario exportador (casilla 54, numeral 22) directo de bienes.

## **9.3. Términos de negociación**

Para llevar a cabo una exportación, es necesario celebrar un contrato o un tipo de acuerdo de compraventa, en que se especifiquen los términos y cláusulas bajo los cuales

## INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

se desarrollará la operación. En este acuerdo, se debe incluir el termino INCOTERM bajo el cual se establecerán las responsabilidades del comprador y vendedor durante toda la operación en términos de costos, puntos de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía.

Los INCOTERMS, son los términos de negociación internacional, fueron creados por la cámara de comercio internacional en 1936 y sufren una actualización cada diez años, con el fin de adaptarse a la evolución y nuevas necesidades de las relaciones comerciales actuales, mejorar las condiciones de negociación y facilitar el comercio mundial.

El 1 de enero del 2020 entraron a regular los nuevos términos de negociación y estarán vigentes hasta el 2030, año en el serán actualizados nuevamente. Los términos son los siguientes:

- **EXW → Ex Works / En fábrica:** el exportador entrega las mercancías en sus instalaciones al importador
- **FCA → Free Carrier / Libre transportista:** El exportador se encarga del transporte interno y los procedimientos aduaneros de exportación, entrega la mercancía en un lugar acordado en origen; todos los medios de transporte. (Transporte interno, gastos aduaneros en origen)
- **FAS → Free Alongside Ship / Libre al costado del buque:** el exportador entrega la mercancía en el muelle; solo transporte marítimo. (Transporte interno, gastos aduaneros en origen)
- **FOB → Free On Board / Libre a bordo:** el exportador entrega la mercancía a bordo del buque, solo transporte marítimo. (Transporte interno, gastos aduaneros en origen, cargue al buque)

- **CIF → Cost, Insurance and Freight / Coste, seguro y flete:** el exportador asume la responsabilidad de la mercancía hasta el puerto de destino, solo transporte marítimo. (Transporte interno, gastos aduaneros en origen, cargue al buque, seguro y flete internacional).
- **CPT → Carriage Paid To / Transporte pagado hasta:** el vendedor se hace responsable de la mercancía hasta entregarla al vendedor en un lugar previo acordado en destino, pero el comprador realiza el proceso de importación (Transporte interno en origen, gastos aduaneros en origen, cargue al buque, seguro, flete internacional, transporte interno en destino).
- **CIP → Carriage and Insurance Paid / Transporte y seguro pagados hasta,** el exportador entrega la mercancía al importador en el lugar acordado más el pago del seguro de la mercancía. (Transporte interno en origen, gastos aduaneros en origen, cargue al buque, flete internacional, transporte interno en destino, seguro hasta lugar acordado en país de destino).
- **DPU → Delivered at place Unloaded / Entregada en lugar descargada:** (Transporte interno en origen, gastos aduaneros en origen, cargue al buque, flete internacional, transporte interno en destino, seguro hasta lugar acordado en país de destino, gastos aduaneros en destino).
- **DDP → Delivered Duty Paid / Entregado con derechos pagados:** El exportador entrega la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones

NOTA: Es de suma importancia ser específicos y claros con la denominación del termino Incoterm en los documentos. Se recomienda primero escribir el termino, seguido del nombre del puerto, muelle y al final, la versión del término, esto con

el fin de evitar confusiones con los agentes y operadores que intervienen en toda la operación.

### 9.3.1. Principales cambios entre los términos 2010 – 2020

Aunque los términos INCOTERMS, son modificados cada 10 años, es posible utilizar las versiones anteriores siempre y cuando sea especificado en los documentos.

En cuanto a los principales cambios de los Incoterms 2020 de la versión del 2010 son:

- ✓ *Se elimina el termino DAT y se remplaza con el DPU:* Anteriormente el termino DAT, solo permitía entregar la mercancía en los terminales de transporte del país de destino, el nuevo termino DPU permite entregar la mercancía en destino en un lugar acordado.
- ✓ *Opción del conocimiento de embarque “a bordo” en el Termino FCA:* principalmente para activar el medio de pago de la carta de crédito, en la nueva versión el comprador puede solicitar a la naviera o agente que emita el B/L con la leyenda “a bordo”, para facilitar el proceso documental frente a los bancos para los créditos documentarios. Esto no significa que el vendedor en un término FCA tenga la responsabilidad de entregar la mercancía a bordo del buque, ya que solo funciona como denominación documental en el conocimiento de embarque.
- ✓ *Diferentes niveles de cobertura para el seguro en los términos CIF y CIP:* En la versión 2010, tanto el termino CIF como el CIP podían contratar el seguro mínimo para la carga, es decir el de menor cobertura; en la nueva versión 2020, para el CIP el seguro además de ser obligatorio debe cubrir la mercancía hasta la entrega al transportista en destino y para

el CIF la mercancía debe estar asegurada hasta la llegada al puerto en destino.

#### **9.4. Registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior.**

La Ventanilla Única De Comercio Exterior (VUCE), es una herramienta virtual que facilita los procesos de comercio exterior, a través de su sistema electrónico se pueden tramitar procesos de importación, exportación y tránsito. Gracias a su vinculación con entidades estatales, se facilita el intercambio de información con los usuarios de comercio exterior, se eliminan procesos redundantes, se implementan controles más eficientes y mejora en los tiempos de respuesta.

##### ***Como registrarse:***

- Primero se debe adquirir la firma digital (es diferente a la firma electrónica de la DIAN). Este trámite se debe hacer ante entidades autorizadas por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC) como la CERTICAMARA [www.certicamara.com](http://www.certicamara.com) o Andes SCD [www.andesscd.com.co](http://www.andesscd.com.co)
- Ingresar a la página web; <http://www.vuce.gov.co/>, acceder a la pestaña AYUDA, en la sección registro de usuarios
- Diligenciar y proporcionar toda la información solicitada (para el registro, los usuarios pueden apoyarse en manuales virtuales que ha dispuesto la VUCE en su página web, para facilitar el manejo de la plataforma)
- Al final del proceso de registro se otorgará un usuario y contraseña a los servicios de la VUCE

**REJIPLAS:** La empresa ya se encuentra registrada ante la VUCE.

### **9.5. Subpartida arancelaria**

La partida arancelaria permite clasificar las mercancías dentro de un sistema de información, descripción y codificación armonizado de mercancías, a través de un código numérico para asignarles un valor arancelario y el acceso a tratamientos preferenciales negociados en el comercio exterior. Su importancia radica en que, a través de ésta, se puede saber con exactitud qué tipo de impuesto se debe aplicar a determinado producto o los beneficios arancelarios a los que aplica.

#### ***Pasos para determinar la partida arancelaria de un producto:***

1. Ingresar a la página de la Dirección de impuestos y aduanas nacionales:  
<https://www.dian.gov.co/>
2. En la sección de servicios aduaneros, seleccionar consulta arancel
3. De acuerdo a las características de las mercancías seleccionar la sección, capítulo, partida y subpartida.

**Opción N°2:** consultar en el decreto 4927 del 26 de diciembre del 2011

#### **Clasificación de un producto REJIPLAS:**

**Producto:** ORGANIZADOR 3 CANASTAS

1. SECCION: XV Metales comunes y manufacturas de estos metales
2. CAPITULO: 73 “Manufacturas de fundición, hierro o acero”
3. PARTIDA: 7323 Artículos de uso doméstico y sus partes, de fundición, hierro o acero; lana de hierro o acero; esponjas, estropajos, guantes y artículos similares para fregar, lustrar o usos análogos, de hierro o acero.
4. SUBPARTIDA: 732399 otros

\*Es de suma importancia tener la ficha técnica del producto porque por medio de su composición y fabricación se determina la partida arancelaria, según las instrucciones y especificaciones de la DIAN a través de las notas aclaratorias de cada sección o capítulo.

#### **9.6. Vistos buenos y certificaciones necesarias**

Existen ciertos tipos de productos que requieren un tratamiento especial, ya sea por sus características físicas, composición o funcionalidad; debido a esto requieren certificaciones y/o vistos buenos otorgados por entidades de control. Para saber si el producto requiere de algún visto bueno para su exportación, es necesaria la previa identificación de la partida arancelaria que define el producto. A través de la página web de la DIAN, en la sección *Consultas Arancel- servicios en línea muisca*, en el siguiente link, <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces#>, se puede visualizar que requisitos necesita el producto para ser exportado y ante cuales entidades se debe presentar la correspondiente documentación.

**REJIPLAS:** Las mercancías que exporta REJIPLAS son de carácter general, no requieren vistos buenos, sanitarios, ni de seguridad para la venta y comercialización. Solo se necesita vistos buenos para las estibas o piezas de madera que son parte algunas referencias y éstas certificaciones son solicitadas al proveedor de dicho material. Entre estas certificaciones se encuentra el “certificado de quema”.

#### **9.7. Determinación de Origen de las mercancías**

La determinación de origen es necesaria para establecer la procedencia y a su vez la trazabilidad de un producto, otorgando los criterios necesarios para aplicar de forma

adecuada las normas, los derechos y obligaciones de las mercancías según su origen y destino final, esto con el fin de aprovechar los beneficios arancelarios de productos originarios de países que participan en un acuerdo comercial.

En el caso de Colombia, para determinar el origen de una mercancía, se hace a través de un certificado de origen, para el cual es necesario diligenciar previamente una declaración juramentada.

### **9.7.1. Declaración Juramentada**

Es un formulario establecido por la autoridad aduanera en Colombia, por medio del cual el exportador proporciona información bajo juramento de las especificaciones técnicas del producto, para establecer el origen del mismo a través de la declaración de los materiales y el proceso de elaboración. Este documento se debe diligenciar previamente a la realización del certificado de origen y se radica con firma digital del representante legal.

#### ***Para realizar una declaración juramentada***

1. Es necesario verificar que se cuenta con un equipo tecnológico que cumpla con los requisitos mínimos para uso de mecanismos digitales, se puede verificar a través del link; (Verificación de sistema DIAN).  
<https://muisca.dian.gov.co/WebArquitectura/DefVerificarSistema.faces>.
2. La empresa debe contar con un usuario para ingresar a la plataforma de la DIAN
3. Ingresar Al sitio web oficial de la DIAN <https://www.dian.gov.co/>
4. Ingresar al módulo servicios aduaneros, opción exportaciones
5. Ingresar con el usuario y la contraseña
6. Opción salida de mercancías
7. Crear declaración juramentada

8. Completar la información de las casillas según lo solicite el formato
9. Se firma a través de firma digital
10. Se radica la planilla firmada ante la DIAN

NOTA: Al momento de crear los criterios de las mercancías, se pueden realizar por producto o por grupo de productos, que cumplan con las mismas características tanto de material o aplicación.

### **9.7.2. Certificado de Origen**

Es un documento con el cual se acredita la procedencia de los productos a exportar con el fin de acceder a preferencias arancelarias de acuerdos suscritos por Colombia con otros países.

*Para crear un Certificado de Origen*

1. se ingresa al sitio oficial de la DIAN <https://www.dian.gov.co/>,
2. Modulo servicios aduaneros y con el usuario de la empresa se ingresa a la plataforma
3. Con la declaración juramentada del producto con destino a exportar ya creada, se da la opción de crear nuevo certificado de origen
4. Se debe seleccionar el producto a exporta y se debe completar la información solicitada
5. Se firma y envía el formato de la prueba de origen, utilizando la firma digital adquirida a un proveedor de ese medio informático y se radica adjuntando la factura.
6. Se reclama en la Dirección Seccional de la DIAN que corresponda original de la prueba de origen expedida

7. Se envía certificado físico original al importador.

**REJIPLAS:** Existe varios tipos de certificados de origen, en el caso de Estados Unidos, se utiliza una Autocertificado, el cual es emitido directamente por el exportador sin intervención directa de la autoridad aduanera.

Para diligenciarlo, la DIAN ha propuesto un formulario para elaborar las Certificaciones de Origen de las mercancías que pretendan acceder a los beneficios del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

La certificación podrá ser efectuada por el exportador siempre y cuando tenga la información solicitada en el artículo 67 del decreto 0730 del 13 de abril del 2012

### **9.8. Despacho de la mercancía**

Al momento de realizar la exportación es necesario diligenciar documentos que soportan la operación ante entidades estatales. En Colombia, cuando las mercancías superan los 10.000 USD, los trámites aduaneros deben realizarse a través de un Agente de Aduanas autorizado por la DIAN. Además, los trámites aduaneros y presentación documental deben hacerse ante la administración aduanera, por la cual se hará el despacho de la carga.

#### **Los documentos soportes a la Exportación**

- ✓ Factura Comercial
- ✓ Lista de empaque
- ✓ Registros sanitarios y vistos buenos (Si el producto lo requiere)
- ✓ Documento de transporte
  - Marítimo (B/L): conocimiento de embarque
  - Terrestre (CMR): Carta porte

- Aéreo (AWE): Guía aérea
- ✓ Otros documentos necesarios para el despacho como poderes o cartas de responsabilidad.

Una vez la mercancía este embalada y lista para exportar, se contrata el medio de transporte principal que se encargara de la operación internacional, posteriormente se debe diligenciar la solicitud de autorización de embarque para iniciar así la operación de despacho o salida de las mercancías del territorio aduanero nacional.

Después de presentar la solicitud y los documentos soportes de la exportación frete a la DIAN, a través del Sistema Informático Aduanero, se determina si se requiere una inspección física, documental o levante automático. Si la mercancía está en regla y cumple con todos los requisitos se procede a la certificación de embarque y se genera la DEX.

#### **9.8.1. Solicitud de Autorización de Embarque (SAE)**

Es el acto mediante el cual la administración aduanera permite la salida de mercancías del territorio aduanero nacional que están sometidas bajo un régimen de exportación. Es la solicitud que debe realizar el exportador o agencia de aduanas según sea el caso, frente a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, a través de los servicios informáticos electrónicos. Formulario 602 DIAN

**REJIPLAS:** La solicitud de autorización de embarque se hace a través de una agencia de aduanas autorizada por la DIAN.

### 9.8.2. Declaración de Exportación (DEX)

Es un documento presentado ante la autoridad aduanera para constatar la salida de las mercancías del territorio aduanero nacional y aplicar la carga impositiva correspondiente al despacho. A través de éste formulario, el declarante consigna información detallada sobre la mercancía objeto de la operación, la cual puede ser verificada por medio de inspección física o documental. Es el formulario 600 de la DIAN.

**REJIPLAS:** El proceso de la declaración de exportación se hace a través de una agencia de aduanas autorizada por la DIAN.

### 9.9. Recibo del pago de la exportación por el intermediario

En el medio existen un gran número de medios de pago para las operaciones de comercio exterior como las cartas crédito, cuentas de compensación, giros directos entre muchas opciones más, que permiten al exportador recibir el pago proveniente de un cliente en el exterior con ayuda de un intermediario cambiario, que canalizará las divisas objeto de cambio en la negociación.

Los pagos de las exportaciones en Colombia se pueden hacer de las siguientes formas:

- **En Divisas:** vendiéndola a los IMC o mediante el ingreso a una cuenta de compensación
- **Reintegros en moneda legal colombiana:** a través de una transferencia proveniente de una cuenta bancaria en moneda legal abierta en el país por el cliente del exterior.

- **Reintegros con tarjetas de crédito internacional:** si el pago implica un abono en moneda legal a la cuenta del exportador, se debe presentar la declaración de cambio dentro de los 5 días hábiles después del pago utilizando, el numeral cambiario 1061 “Pago de exportaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito”.
- Si el pago implica un abono en divisas, se presenta solo el formulario N° 10, utilizando el numeral cambiario 1040.

La elección del medio de pago es uno de los términos más importantes dentro de una negociación, en Colombia se puede recurrir a entidades como Balcondex; que brindan asesoría para elegir el medio de pago más adecuado de acuerdo a las necesidades de cada negocio.

**REJIPLAS:** el recibo de pagos provenientes de exportaciones se hace a través de una cuenta de compensación.

#### **9.10. Procedimientos cambiarios**

Una exportación es una operación de comercio exterior, que implica que el proveedor ubicado en territorio colombiano perciba recursos monetarios en una moneda extranjera provenientes del pago de su cliente ubicado en el exterior; estos dineros deben ser reintegrados al país conforme a las leyes cambiarias ya establecidas, a través de un intermediario cambiario con el Formulario 2 «Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes», utilizando el numeral cambiario según corresponda.

**REJIPLAS:** La empresa para su proceso de canalización de divisas provenientes de los pagos de sus clientes en el exterior, emplea el Formulario 2 «Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes», y el numeral cambiario 1040; Reintegro por exportaciones

INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”  
de bienes diferentes de café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados y por exportaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito internacional.

Los numerales cambiarios se pueden consultar en el Anexo 3 de la Circular Reglamentaria Externa – DCIN – 83. Se puede encontrar en el siguiente link:

[https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/DCIN\\_83\\_Anexo3.pdf](https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/DCIN_83_Anexo3.pdf)

### **9.10.1. Declaración de cambio**

“...La declaración de cambio es la información de los datos mínimos de las operaciones de cambio canalizadas por conducto del mercado cambiario, suministrada por los residentes y no residentes que realizan las operaciones de cambio y transmitida al Banco de la República por los intermediarios del mercado cambiario y los titulares de cuentas de compensación” (REPÚBLICA L. J., ART 88 - RESOLUCIÓN EXTERNA No. 1 DE 2018, 2018)

La declaración de cambio, es un documento en el cual, el exportador informa la procedencia o el fin del manejo de divisas extranjeras en el territorio nacional, canalizadas a través de intermediarios del mercado cambiario. Este formulario se debe diligenciar cada vez que se realice una operación de cambio en el mercado cambiario ò a través de una cuenta de compensación.

#### ***9.10.1.1. Presentación de la declaración de cambio frente a los IMC.***

La declaración de cambio es un soporte exigido por los intermediarios del mercado cambiario al momento de realizar la transacción. Para diligenciar esta

declaración, se debe hacer a través de un formulario prescrito por el Banco de la Republica.

Para descargar el documento se ingresa al banco de la república en la sección procedimientos cambiarios o en el siguiente link,

<https://www.banrep.gov.co/es/node/22033>, en la página del banco también es posible encontrar un instructivo detallado sobre cómo se debe diligenciar correctamente cada dato, antes de presentar la declaración de cambio.

#### ***9.10.1.2. Presentación de la declaración de cambio frete al banco de la república.***

Todas las operaciones de cambio efectuadas por la empresa deben presentarse al Banco de la Republica en el transcurso del mes siguiente de la fecha de la operación. Este proceso se realiza a través del formulario N° 10 del Banco de la República, el cual consolida todas las operaciones de los formularios que registran las operaciones de cambio; el informe de movimientos debe tramitarse sin importar si la cuenta de compensación tuvo o no movimientos durante el periodo.

#### **9.10.2. Informe ante la DIAN**

Todos los titulares de cuentas de compensación, deben presentar un informe trimestral a la dirección de impuestos y aduanas nacionales, con información de interés para este organismo, relacionada con operaciones de cambio. La presentación de ese documento se hace de acuerdo al calendario definido por la entidad según el número del NIT.

## INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

Cada año la DIAN actualiza el calendario cambiario para la entrega de información cambiaria, se puede consultar en el siguiente link:

<https://www.dian.gov.co/Paginas/CalendarioCambiario.aspx>

Los formatos de formularios presentados a la DIAN son:

- ✓ **Formulario 1059:** Informe de datos de declaración de cambio por importación de bienes. (Formulario 1)
- ✓ **Formulario 1060:** Informe de datos de declaración de cambio por exportación de bienes. (Formulario 2)
- ✓ **Formulario 1061:** Informe de datos de declaración de cambio por endeudamiento externo. (Formulario 3)
- ✓ **Formulario 1062:** Informe de datos de declaración de cambio por Servicios, Transferencias y otros conceptos (Formulario 5) para ser diligenciados por el cliente.
- ✓ **Formulario 1066:** Informe de aclaración de datos para fines estadísticos Declaraciones de Cambio. (Formularios 1 y 2)
- ✓ **Formulario 1067:** Informe de complemento de datos faltantes Declaraciones de Cambio. (Formularios 1 y 2)

NOTA: Es importante guardas los documentos soportes por un periodo mínimo de 5 años, en caso de que la autoridad aduanera los requiera, evitando así posibles sanciones.

## **10. Proceso de importación de un bien en Estados Unidos - REJIPLAS LLC**

La tramitología de una Importación en Estados Unidos se puede resumir en la siguiente estructura; cabe aclarar que cada producto o empresa es un caso especial, por lo cual el agente de aduanas, el importador o el exportador, deben investigar previamente a través de los medios electrónicos si la mercancía requiere un trato o procedimiento especial.

En estados Unidos la entidad encargada de la administración aduanera es la CBP (La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos)

### **10.1. Sobre REJIPLAS LLC**

REJIPLAS LLC: (Limited Liability Company); es una sociedad de responsabilidad limitada, dedicada a la comercialización de productos de REJIPLAS SAS en Estados Unidos. Es una figura jurídica que permite atender el canal domestico de Estados Unidos bajo la marca SOH Desing, con la cual se comercializaran los productos.

La empresa busca facturar local por canales virtuales como AMAZON, (clientes B2C) y distribuir con socios comerciales como grandes superficies o almacenes de cadena, a través de los cuales se busca llegar al consumidor final.

Además, no se busca tener un punto físico, ya que la distribución física local en Estados Unidos se hará principalmente a través del alquiler de bodegas y almacenes para facilitar procesos logísticos y ahorrar costos.

### **10.2. Entrada**

Cuando las mercancías llegan a los Estados Unidos, el importador o agente de adunas designado para la operación debe presentar los documentos de entrada de las mercancías con el director del puerto de entrada a través de los sistemas electrónicos en Estados

Unidos. Además, el arribo de la mercancía debe ser reportado con antelación a la aduana de Estados Unidos, este manifiesto lo deben realizar las navieras o aerolíneas según el caso.

### **10.3. Documentos de entrada**

Deben ser presentados en un plazo de 15 días hábiles a partir de la llegada de la mercancía. se debe anexar los siguientes documentos:

- Manifiesto de entrada o ingreso (Formulario CBP 7533), Solicitud y permiso especial para entrega inmediata (formulario CBP 3461) u otra forma de liberación requerida por el director del puerto.
- Evidencia de derecho de entrada: especificando el consignatario de la mercancía para efectos aduaneros, (documentos del transporte principal)
- Factura comercial o una factura pro forma cuando la factura comercial no ha sido creada
- Lista de empaque: solo si la mercancía esta empacada
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía, como:
  - Certificado de origen y certificaciones sanitarias, licencias
  - Certificado del transportista (Carriers Certificate)
  - Poder o autorización legal de representación (Power of Attorney)
  - Certificación individual o de asociados (Individual or Partnership Certification)
  - Poder o autorización legal para compañías (Corporate Surety Power of Attorney)
  - Bono de garantía de aduanas (Customs Bond)

NOTA: La aduana de Estados Unidos no notifica el arribo de la carga, el transportador, es quien tiene la responsabilidad; el importador o agencia de aduanas debe estar pendiente del proceso para realizar el registro de entrada, presentar los documentos y de esta forma evitar posibles demoras, multas y sobrecostos.

#### **10.4. Inspección**

La CBP, determinará si la mercancía requiere algún tipo de inspección, generalmente por discrepancias en los documentos o problemas físicos en la carga. Si la CBP no encuentra irregularidades en la mercancía, se procede a la liberación.

#### **10.5. Liquidación**

Cuando se realiza el registro de entrada de la mercancía y la CBP considere que la mercancía está en orden y no presenta irregularidades, se debe indicar la clasificación arancelaria, pagar los impuestos y realizar pagos relacionados con tramitología aduanera según los términos estipulados por la aduana en Estados Unidos.

#### **REJIPLAS:**

Gracias al TLC firmado por Colombia y Estados Unidos, que entró en vigencia en 2012, un gran número de productos colombianos pudieron acceder al mercado estadounidense con un arancel del 0%. Los productos que comercializa REJIPLAS, se encuentran en la categoría de productos que no tienen que pagar arancel para ingresar al territorio estadounidense.

Lo primero, es evaluar el termino de negociación para determinar las responsabilidades que corresponden a REJIPLAS LLC. Para este caso, la operación se

realizará bajo el termino DDP, lo que significa que REJIPLAS S.A.S, se encargará del proceso hasta entregar la mercancía en las instalaciones en Estados Unidos, es decir, hasta su bodega. Los procesos de trámites aduaneros en Estados Unidos estarán guiados por un agente de aduanas.

Después que las mercancías salen de Colombia, bajo el termino DDP, el agente de aduanas encargado de la nacionalización en Estados Unidos, debe presentar a través de medios electrónicos el tipo de entrada (transporte) y requisitos de la mercancía ante la CBP (La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos).

Al momento del arribo al puerto de destino, la CBP recibe la mercancía y determina si debe ser inspeccionada o liberada. Después del proceso de revisión y confirmación con los documentos, la CBP procede a liberar la mercancía. Se debe pagar los impuestos que corresponda y los gastos de tramitología aduanera generados en el proceso de nacionalización, a través de entidades financieras y respetando los términos de tiempo que estipula la aduana en Estados Unidos.

## **11. Recomendaciones**

### **11.1. Contratación del medio de transporte**

Es muy importante tener en cuenta el termino Incoterm bajo el cual se desarrolla la negociación, debido a que el termino es el que indica que obligaciones tiene cada parte (comprador y vendedor) durante toda la operación. Es decir que especifica quien debe contratar el transporte o seguros en origen o destino.

#### **- Para la empresa transportadora:**

Antes de contratar una empresa de transporte es importante verificar el contrato de transporte y corroborar si el servicio que se está contratando es el más adecuado a las

necesidades de la empresa; de igual forma es importante buscar una empresa transparente y que este calificada para la operación.

*Las Certificaciones*, son un medio a través del cual los empresarios pueden verificar que la empresa que contraten, cumpla con todos los requerimientos legales y no afecte la trazabilidad de la carga. Todas las certificaciones son de carácter voluntario y todas las empresas pueden aplicar; aunque existen muchos tipos de certificaciones empresariales, algunas de las más importantes para una empresa transportadora son:

- **BASC:** Business Anti-Smuggling Coalition o Coalición Empresarial Anticontrabando, es una certificación creada entre el sector público y privado que promueve el comercio seguro, garantizando que la carga no tiene problemas de contaminación (contrabando y drogas).
- **ISO 9001:** es una norma internacional que certifica la mejora continua de la gestión de calidad, procesos de la empresa y funcionamiento eficaz.
- **OEA:** el Operador económico autorizado, es una certificación que otorgan las aduanas a una empresa que garantiza operaciones de comercio exterior seguras y confiables, esta certificación permite facilitar procesos y tramites frente a las adunas.
- **C-TPAT:** Customs-Trade Partnership Against Terrorism -Comercio en contra del Terrorismo, es una certificación otorgada por la aduana de Estados Unidos a empresas privadas, esta certificación fue creada para evitar el ingreso de sustancias ilegales, armas, drogas o explosivos a los Estados Unidos.

**\*La empresa transportadora como mínimo debe contar con la certificación BASC e ISO 9001. Aunque estas certificaciones no sean obligatorias, son de gran importancia para asegurar la trazabilidad de la carga y operaciones transparentes.**

## **11.2. Cubicaje**

El manejo adecuado de la carga, es un gran reto dentro de un proceso de distribución física internacional, una pequeña falla podría generar pérdidas económicas, representadas principalmente en sobrecostos, que sacrifiquen la rentabilidad y estabilidad de la empresa. Es por esta razón, que la planificación y determinación del método más adecuado para transportar las mercancías es de vital importancia, pero gracias a herramientas como el cubicaje, se puede disminuir el riesgo y optimizar las operaciones.

El cubicaje es un instrumento que consiente en aprovechar de forma eficiente, la máxima capacidad de un medio de transporte, su mecanismo se basa en el volumen de las mercancías y el peso máximo que soporta el medio de transporte. Para lograr el objetivo principal del cubicaje, es de vital importancia conocer la naturaleza de la mercancía y todas características, de esta forma se puede diseñar su empaque, embalaje y el modo de transporte más adecuado para garantizar su calidad hasta el destino final.

La forma más sencilla de calcular el cubicaje de una carga es multiplicar la longitud por el ancho y el alto de la caja y al final sumar las medidas volumétricas del total de las cajas, teniendo en cuenta que el peso de las mismas no sobrepase la capacidad máxima del medio de transporte o del contenedor.

NOTA: Si la mercancía es estibada, se debe sumar el cubicaje de las estibas

### 11.3. Término Incoterm

El término **DDP** (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados; lugar de destino convenido), significa que el vendedor cubre al máximo las obligaciones con la mercancía, es decir que debe dejar la mercancía a disposición del comprador en un lugar acordado en destino. El vendedor se encarga de los gastos de transporte interno, internacional y en destino, igualmente de las aduanas y los seguros.

**REJIPLAS:** En este caso, cuando una empresa pretende exportar a una filial o compañía aliada en el exterior, es recomendable utilizar este término, debido a que permite un mayor control de la operación a una de las partes (el vendedor), esto facilita los procesos de comunicación con los diferentes participantes de la cadena logística total. REJIPLAS LLC, solo deberá descargar la mercancía en el lugar de destino acordado para la entrega final.

### 11.4. Transporte local

Estados Unidos es uno de los países más extensos del planeta con más de 9 millones de Kilómetros cuadrados, más de 300 millones de habitantes y su peso en la economía mundial, lo fija en el mapa como uno de los centros de suministro y distribución logística más importantes del mundo.

El tema logístico para el transporte de mercancías dentro de Estado Unidos puede significar un gran reto, al ser un factor determinante en el costo final de las mismas. Transportar los productos de forma ágil y rápida sin alterar su calidad, contar un centro de distribución y transporte que se adecue a las necesidades de la empresa, puede

significar una gran ventaja competitiva y una mayor eficiencia en cuanto a la actividad operativa de una empresa.

Para el transporte local en Estados Unidos, se cuenta principalmente con transporte terrestre en camión, ferrocarril, avión y transporte fluvial.

De los anteriores, el transporte terrestre por camión, es uno de los más utilizados dentro de este país, debido a su practicidad como medio de transporte y agilidad en procesos documentales, además de su bajo costo comparado con otros medios como el aéreo. Una de las principales ventajas del transporte por camión, es que ofrece el servicio directo puerta a puerta, es decir que la mercancía llega a la fábrica o establecimiento comercial y no a una terminal, lo que implicaría contratar otro medio de transporte para llegar al destino final.

En cuanto al transporte ferroviario, Estados Unidos cuenta con una de las líneas de ferrocarriles más extensas en el mundo y el segundo medio más utilizado en el país, aunque su uso para el transporte de carga ha disminuido en los últimos años. Sus servicios se concentran principalmente en la región del Medio Oeste del país.

Respecto al transporte fluvial, es mayormente utilizado para carga a granel, sus principales rutas son el sistema fluvial del río Mississippi, Los canales de Grandes Lagos (Great Lakes Waterway) y la vía fluvial de San Lorenzo.

Por otra parte, el transporte aéreo dentro del país es uno de los menos utilizados para la carga, debido a su alto costo en las tarifas. Este medio es usado principalmente para cargas perecederas o cargas de gran valor comercial.

**REJIPLAS:** A causa de los volúmenes y características de la carga que maneja la empresa, el medio de transporte más recomendable es el transporte terrestre por camión,

debido principalmente a su bajo costo y la enorme accesibilidad a todo el territorio nacional a través de su amplia red de carreteras y autopistas.

### **11.5. Centros de distribución – ubicación de bodegas**

La ubicación de los almacenes o bodegas, son un punto de quiebre dentro de la estructura de suministro y distribución; su ubicación estratégica puede verse reflejada en el éxito o fracaso de un negocio, debido a su fuerte relación con los costes económicos al final de cada operación, marcando una gran diferencia para la empresa en temas de eficiencia, competencia y productividad.

En Estados Unidos existen un gran número de ciudades con cualidades apropiadas para la distribución y comercialización de productos en todo su territorio, pero de todo el país algunas ciudades cuentan con características especiales que las hacen sobresalir del resto, frente a temas de accesibilidad logística y posicionamiento estratégico para la distribución. Entre las principales se encuentran:

#### **11.5.1. Región Noreste**

- **Filadelfia, Pensilvania:** está ubicada estratégicamente en el corazón del noroeste de los Estados Unidos, entre Nueva York y Washington DC, las capitales financieras y políticas del país; esta ciudad ofrece conexiones increíbles a todos los principales centros de población del noreste. Su cercanía al Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, el más importante de la Costa Este, acceso líneas de ferrocarriles, puertos fluviales a lo largo del Rio Delaware, acceso a autopistas interestatales y un excelente servicio aeroportuario en la región, hacen de esta ciudad un importante centro de distribución a través de una amplia red multimodal de transporte

### 11.5.2. Región Medio Oeste

- **Chicago, Illinois:** Es la ciudad más grande y poblada de estado de Illinois y la tercera más grande de todo el país, esta ciudad es considerada uno de los centros comerciales más importantes del país gracias a su Aeropuerto Internacional O'Hare, uno de los más concurridos en todo el mundo, acceso a numerosas carreteras interestatales y ferrocarriles y acceso por agua a Great Lakes, un importante canal fluvial para el transporte de pasajeros y carga. Uno de los factores que otorga primacía logística a Chicago, es una red intermodal sólida que facilita el traslado de mercancías sin problemas, de un modo de transporte a otro.

### 11.5.3. Región Sur

- **Houston, Texas:** Esta ciudad es uno de los centros de transporte más importante en el sur del país, debido que es equidistante de las costas este y oeste; su ubicación estratégica, permite la distribución dentro de Estados Unidos y la posibilidad de exportar a México con gran facilidad. El Puerto de Houston es una de las entradas marítimas más concurridas de Estados Unidos, albergando el puerto de comercio exterior número 1 en el país por tonelaje y el puerto de contenedores más grande de la costa del Golfo México. Además, Houston se encuentra en la encrucijada de las autopistas interestatales 10, 45 y 69. La última, conocida como la "supercarretera del TLCAN" que unirá Canadá, EEUU y México.

### 11.5.4. Región Oeste

- **Los Angeles, California:** Es una de las ciudades cosmopolita más importantes en el mundo, la segunda más grande del país y cuenta los puertos gemelos, Los Ángeles y Long Beach, los más activos del país en transporte de

contenedores. Esta ciudad es un importante punto de distribución en toda la costa Oeste del país, además de estar estratégicamente ubicada para importar y exportar al resto de la Cuenca del Pacífico.

- **Riverside / San Bernardino, California:** Esta ciudad se encuentra a unas 60 millas aproximadamente de Los Angeles, lo que le permite beneficiarse de su gran infraestructura portuaria y aeroportuaria, su ventaja principal es que tiene una congestión significativamente menor y valores de propiedad más bajos en comparación a las grandes ciudades como Los Angeles, lo que hace que sea menos costoso alojar grandes centros de distribución en ese lugar.

**REJIPLAS:** Un posible aumento de número de almacenes o bodegas en Estados Unidos para la distribución local de las mercancías de la empresa, dependerá en gran parte de las ventas que se realicen en este nuevo mercado, ya que será este factor, el que indique la ubicación ideal de cada almacén, tamaño y capacidad que deberá tener cada uno, buscando siempre efectos económicos positivos para la empresa, optimizando siempre su productividad y rentabilidad. Es de gran importancia un estudio continuo de la demanda local en Estados Unidos, para que de esta forma se puedan realizar paulatinamente estrategias de distribución física más adecuadas, orientado principalmente a las ciudades o regiones donde la demanda sea mayor.

#### **11.6. Gestión documental previa a una operación**

Antes de realizar una operación de comercio exterior, es muy importante corroborar que la empresa se encuentre en regla con toda la documentación requerida para llevar a cabo la operación de comercio exterior, además de crearse como cliente con antelación

pertinente frente a entidades como operadores logísticos, transportadores, agencias de aduanas, navieras y demás organizaciones necesarias que intervienen en la operación de comercio exterior, según sea el caso y la necesidad específica de la empresa; esto con el fin de evitar contratiempos, sanciones y demoras en las terminales de transporte, que al final se pueden reflejar en pequeños errores, que conllevan a retrasos y entorpecen la operación con gastos extra no previstos y demoras en los tiempos de entrega que pueden generar pérdidas a la empresa y disminuir la rentabilidad unitaria de los productos.

**REJIPLAS:** Aunque la empresa ya tiene mucha experiencia en operaciones de comercio exterior, es importante estar pendiente de la documentación y los periodos de vigencia de la misma, además de verificar si la empresa está creada como cliente y en regla en temas documentales con los agentes u operadores que intervienen en cada operación para evitar retrasos y posibles gastos extras no previstos.

### **11.7. E-COMMERCE**

El comercio electrónico es una de las principales herramientas que ofrece la internet en la actualidad, a través de este medio, las empresas pueden llegar a un mercado más amplio sin la necesidad de salir de su ciudad o país de origen. En la actualidad, las nuevas generaciones, prefieren hacer uso de los medios digitales para suplir muchas de sus necesidades básicas, posicionando este medio como uno de los más importantes canales de ventas en el mundo. Cada día que pasa, el sistema de ventas tradicional, en el que el cliente va a una tienda física, pierde cada vez más fuerza, las personas prefieren una atención personalizada, pero desde la comodidad de sus hogares.

En el caso estadounidense, el comercio es un gran fuerte y representa una excelente oportunidad para cualquier negocio, no por nada gigantes online como Amazon o eBay se han posicionado como los principales canales de venta en todo el mundo. Este país cuenta con un aproximado de 330 millones de habitantes, de los cuales, 282 millones son usuarios activos en la red. (NAVEIRA, 2020)

Se estima que el transcurso del 2019, la tasa de penetración del eCommerce en EEUU fue de casi el 80%, dando como referencia, una población altamente familiarizada como las compras en línea y las herramientas virtuales. Aunque el comercio electrónico es una gran herramienta, también representa un mercado altamente competitivo, en el que el nivel de exigencia y expectativa de los clientes son muy altas; los estadounidenses son personas que saben lo que quieren, son directos y la puntualidad frente a las entregas de sus productos son un factor clave a la hora de medir la calidad de un servicio o producto.

**REJIPLAS:** Para la empresa ingresar a este mercado y aprovechar las oportunidades que ofrece, el comercio electrónico puede ser una gran estrategia que catapulte sus ventas, sin necesidad de tener costos extras como un local comercial y demás gastos que este implica. Estados Unidos es un país con un nivel de consumo muy alto, pero esa demanda es altamente exigente y requiere servicios con innovación y calidad.

El uso de una página web, versátil, con un diseño atractivo que muestre de forma clara y concisa lo que la empresa quiere vender a sus clientes en este país, puede ser una poderosa herramienta que dirija las estrategias de venta en el nuevo mercado. Esta página debe estar equipada con información relevante que resalte factor diferenciador de la empresa y llame la atención del público objetivo; entre su contenido principal es importante resaltar la información básica de la empresa, el catálogo de productos, precios

## INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

y opciones de medios de pago, formularios de contacto, blogs con información de los productos e ideas de cómo utilizarlos y experiencia de compra de los clientes.

De igual forma la empresa podría desarrollar otros canales de comunicación y marketing, a través de RRSS (Redes sociales), APPS (aplicaciones digitales), que faciliten la comunicación con los clientes y permita prestar siempre un servicio de alta calidad, porque no solo se busca vender un producto, se trata de vender una experiencia.

12. Resumen Manual

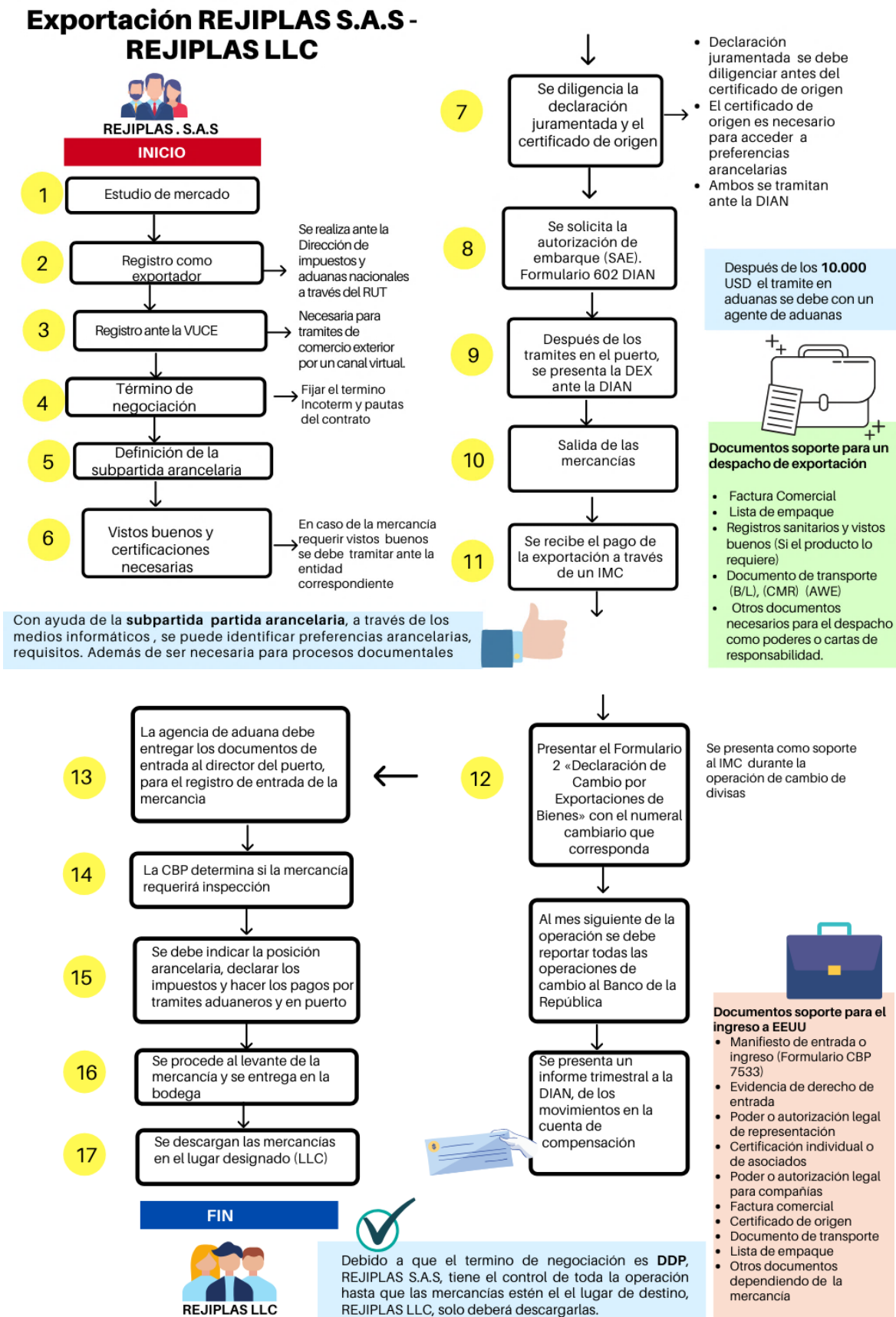


Figura 2. Resumen Manual de exportación REJIPLAS S.A.S –REJIPLAS LLC

Fuente: Elaborado por la autora- Ver Anexo 1 (Documento PDF)

### 13. Conclusiones

- La práctica profesional, es un mecanismo de gran importancia dentro del proceso de formación de un estudiante universitario, siendo el primer acercamiento real al campo laboral profesional.
- El desarrollo de actividades o proyectos especiales por parte del practicante enfocado en necesidades de la empresa, permite la evaluación integral del conocimiento adquirido en la academia y posteriormente generar nuevos saberes.
- A través del desarrollo del manual de exportación, se buscó desarrollar una herramienta que brinde directrices generales sobre un proceso de exportación desde Colombia a Estados Unidos a través de la figura de la empresa.
- Se denotó la importancia de la gestión documental al momento de exportar, como uno de los pasos más importantes y rigurosos dentro de toda la operación. La documentación en comercio exterior contiene toda información pertinente que soporta toda la operación frente a entidades estatales y demás entes que participan en el proceso de comercio exterior, garantizando la transparencia y legalidad.
- En cuanto los términos Incoterms, son un instrumento de negociación utilizado por gran parte de los comerciantes en todo el mundo y su objetivo principal es determinar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en una operación de comercio.

## INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

- Una adecuada planeación de la cadena de suministro y los puntos de distribución para una empresa, pueden significar una gran ventaja y clave para el éxito, permitiendo la optimización de los recursos invertidos y un mayor margen de rentabilidad
- El comercio electrónico es una de las principales herramientas que tienen las empresas en la actualidad para implementar estrategias de marketing y publicidad que les ayuden a incrementar sus ventas a través de alcance al mercado mundial por medio de la internet.
- Estados Unidos, es una de las economías más importantes e influyentes en el mundo, la infraestructura de sus ciudades y desarrollo tecnológico, lo posicionan como un país altamente desarrollado en temas de logística y viabilidad para los negocios.
- Rejiplas S.A.S, es una empresa con experiencia en el mercado nacional e internacional, sus productos son de excelente calidad y califican para competir en el mercado más grande del continente americano; aplicando una estrategia adecuada de penetración de mercado y una óptima planeación logística, su marca podría posicionarse en el mercado estadounidense.

### Referencias

- A/S, D. P. (s.f.). Principales puertos y aeropuertos de carga en Estados Unidos. *Blog DVS*,  
<https://www.es.dsv.com/transporte-internacional-mercancias/5-puntos-clave-exportar-importar-estados-unidos/principales-puertos-aeropuertos-usa>.
- Bajio, A. (2017). ¿CUÁLES SON LAS CERTIFICACIONES BÁSICAS QUE DEBE TENER UNA EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS? *Servicios de Almacén y Logística*, <http://blog.algebasea.com/cuales-son-las-certificaciones-basicas-que-debe-tener-una-empresa-de-servicios-logisticos>.
- COLOMBIA, C. (2003). LEY 863 DE 2003. *SECRETARIA SENADO*,  
[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0863\\_2003.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0863_2003.html).
- COLOMBIA, J. (2019). SOLICITUD DE AUTORIZACION DE EMBARQUE. *ESCUELA JUPITER COLOMBIA*,  
[https://issuu.com/jupiterdecolombia/docs/solicitud\\_autorizacion\\_embarque](https://issuu.com/jupiterdecolombia/docs/solicitud_autorizacion_embarque).
- DANE. (2020). Exportaciones (EXPO) Febrero 2020. *Boletín Técnico* ,  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol\\_exp\\_feb20.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_feb20.pdf).
- DELIVERS, P. P. (2018). A HUB FOR LOGISTICS & DISTRIBUTION. *Philadelphia Logistics Distribution Report*,  
[http://www.pidcphila.com/images/uploads/resource\\_library/Philadelphia-Logistics-Distribution-Report-2018.pdf](http://www.pidcphila.com/images/uploads/resource_library/Philadelphia-Logistics-Distribution-Report-2018.pdf).
- Delors, J. (1994). *la educación encierra un tesoro*. EDICIONES UNESCO.
- Glascok, J. (2016). Top 10 Cities For A Distribution Center. *KENCO GROUP- SUPPLY CHAIN AND LOGISTICS BLOG*, <https://blog.kencogroup.com/top-10-cities-for-a-distribution-center>.

INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

icontainers. (2017). TOP 10 Puertos en USA. *Blog Icontainers*,

<https://www.icontainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>.

icontainers. (2019). Los mayores puertos de la Costa Este de Estados Unidos. *icontainers*

*Blog - Puertos y Rutas*, <https://www.icontainers.com/es/2019/02/12/los-mayores-puertos-de-la-costa-este-de-estados-unidos/>.

Internacionales, D. d. (2016). Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de

bienes. *BANCO DE LA REPÚBLICA*,

[https://www.banrep.gov.co/docum/Lectura\\_finanzas/pdf/ce\\_dcin\\_2016.pdf](https://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/ce_dcin_2016.pdf).

Legiscomex.com. (s.f.). Legiscomex. *¿Cómo importar en EEUU?*,

[https://www.legiscomex.com/Documentos/primer\\_articulo](https://www.legiscomex.com/Documentos/primer_articulo).

MINISTERIO DE COMERCIO, I. Y. (2012). DECRETO NÚMERO 0730 DEI 13 ABRIL

DEL 2012. *MINISTERIO DE INDUSTRIA COMERCIO Y TURISMO*,

<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2012/Documents/Abril/13/dec73013042012.pdf>.

MUNDIAL, B. (2020). Población, total. *DATOS BANCO MUNDIAL*,

<https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>.

Nacionales, D. d. (2006). RESOLUCIÓN 9147 DE 2006. *Diario Oficial No. 46.370 de 24 de agosto de 2006*,

[https://avancejuridico.com/actualidad/documentosoficiales/2006/46370/r\\_dian\\_9147\\_2006.html](https://avancejuridico.com/actualidad/documentosoficiales/2006/46370/r_dian_9147_2006.html).

NAVEIRA, A. (2020). Radiografía del eCommerce en Estados Unidos: así es el mercado

online más potente de Occidente. *Marketing4eCommerce*.,

<https://marketing4ecommerce.net/radiografia-del-ecommerce-en-eeuu-asi-es-el-mercado-online-mas-potente-de-occidente/>.

INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

ORGANIZATION, W. B. (2018). CERTIFICACIÓN BASC. *BASC* ,

<https://www.wbasco.org/es/certificacion/certificacion-basc>.

Partnership, G. H. (2020). Transportation & Logistics. *Greater Houston Partnership - Why*

*Houston*, <https://www.houston.org/why-houston/industries/transportation-logistics>.

Philadelphia, S. G. (2020). East Coast Gateway to the World. *LOGISTICS - KEY*

*INDUSTRIES*, <https://selectgreaterphl.com/logistics/>.

PIERCE, F. (2013). Top 5 US logistics cities. *Supply Chain Digital*,

<https://www.supplychaindigital.com/logistics/top-5-us-logistics-cities>.

PROCOLOMBIA. (2020). Guía para exportar bienes desde Colombia. *PROCOLOMBIA*,

<https://www.colombiatrade.com.co/por-que-exportar/guia-para-exportar-bienes>.

PROCOLOMBIA. (2020). Muebles y maderas. *TLC COLOMBIA - EEUU*, <https://tlc->

[eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/manufacturas-e-insumos/muebles-y-maderas](https://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/manufacturas-e-insumos/muebles-y-maderas).

PROCOLOMBIA. (2020). Oportunidades de Negocio en Estados Unidos. *Oficina Comercial*

*Estados Unidos* , <https://procolombia.co/oficina-comercial-estados-unidos/oportunidades-de-negocio-en-estados-unidos>.

PROCOLOMBIA. (2020). Vistos Buenos. *PROCOLOMBIA*,

<https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/vistos-buenos>.

PROCOLOMBIA. (s.f.). Operador Económico Autorizado. *RUTA EXPORTADORA*,

<https://www.procolombia.co/ruta-exportadora/sites/default/files/oea.pdf>.

REPÚBLICA, B. D. (2020). ¿Qué información deben transmitir al Banco de la República los

titulares de cuentas de compensación? *ABC CAMBIARIO*,

<https://www.banrep.gov.co/es/contenidos/entrada-wiki/informacion-deben-transmitir-banco-republica-titulares-cuentas-compensacion>.

INFORME DE PRÁCTICAS “Manual de Exportación REJIPLAS S.A.S - REJIPLAS LLC”

REPÚBLICA, L. J. (2018). ART 88 - RESOLUCIÓN EXTERNA No. 1 DE 2018. *BANCO DE LA REPÚBLICA*,

<https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/compendio-res-ext-1-de-2018.pdf>.

REPÚBLICA, L. J. (2018). RESOLUCIÓN EXTERNA No. 1 DE 2018. *BANCO DE LA REPÚBLICA*,

<https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/compendio-res-ext-1-de-2018.pdf>.

SANTANDER, B. (2020). ESTADOS UNIDOS: POLÍTICA Y ECONOMÍA.

*SANTANDERTRADE*, <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>.

SEKULITS, C. (2018). Chicago, puerta de entrada al corazón de EEUU. *Expansión*,

<https://www.expansion.com/pymes/2018/03/08/5a995cdf22601ddc488b4634.html>.

TRANSEOP. (2020). Incoterms 2020: ¿Qué son? Clasificación y Tipos. *TRANSEOP*,

<https://www.transeop.com/blog/Tipos-de-Incoterms-en-el-Transporte-mar%C3%ADtimo/35/>.

U.S. Customs and Border Protection. (s.f.). Importing into the United States . *A Guide for Commercial Importers*,

<https://www.cbp.gov/sites/default/files/documents/Importing%20into%20the%20U.S.pdf>.