

EXPORTACIÓN DDP DESDE MADRID - CUNDINAMARCA Y/O GIRARDOT
ANTIOQUIA HASTA MEXICO D.F, A TRAVÉS DE LA TERMINAL SPRC O
MUELLES EL BOSQUE EN ORIGEN Y LA TERMINAL DE ICAVE DEL PUERTO
DE VERACRUZ, EN DESTINO.

GRACE REDONDO
KATIA BERMUDEZ

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL
ESPECIALIZACION EN LOGISTICA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE
MERCANCIAS
CARTAGENA, D.T.C
2008

EXPORTACIÓN DDP DESDE MADRID - CUNDINAMARCA Y/O GIRARDOT
ANTIOQUIA HASTA MEXICO D.F, A TRAVÉS DE LA TERMINAL SPRC O
MUELLES EL BOSQUE EN ORIGEN Y LA TERMINAL DE ICAVE DEL PUERTO
DE VERACRUZ, EN DESTINO.

GRACE REDONDO
KATIA BERMUDEZ

TRABAJO INTEGRADOR REQUISITO PARA TITULO DE ESPECIALISTA EN
LOGISTICA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCIAS

DIRECTOR
JAIRO PEREZ
INGENIERO INDUSTRIAL

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL
ESPECIALIZACION EN LOGISTICA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE
MERCANCIAS
CARTAGENA, D.T.C
2008

Nota de Aceptación

— —

— —

— —

— —

— —

— —

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena, Octubre de 2008

TABLA DE CONTENIDO

	pag.
INTRODUCCION.....	13
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	15
2. OBJETIVOS.....	17
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	17
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	17
3. JUSTIFICACION.....	19
4. MARCO TEORICO.....	21
4.1 CONCEPTO DE INCOTERMS Y DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL TÉRMINO DDP.....	23
4.2 GENERALIDADES DE LA RELACION COLOMBO-MEXICANA...	28
5. CASO ESTUDIO: EXPORTACION DDP DE PORCELANA SANITARIA.....	31
5.1 GASTOS EN COLOMBIA.....	34
5.1.1 Inland.....	34
5.1.2 Pagos en Terminal Marítimo Colombiano.....	36
5.1.3 Agenciamiento.....	47
5.2 FLETE MARITIMO.....	50
5.3 GASTOS EN MEXICO.....	52
5.3.1 Impuestos.....	52
5.3.2 Pago en Terminal Marítimo Icave.....	53
5.3.3 Agenciamiento.....	58
5.3.4 Inland.....	59
5.4 ANALISIS DATOS REALES DE OPERACIÓN.....	61
6. CONCLUSIONES.....	81
7. BIBLIOGRAFIA.....	85

LISTA DE FIGURAS

	pag.
Figura 1. Obligaciones del Vendedor de acuerdo a Incoterms.....	25
Figura 2. Salida del producto del centro de distribución de Girardota/Antioquia.....	33
Figura 3. Vista panorámica del producto a exportar.....	34
Figura 4. Proceso en el cual se realiza descargue del producto directo al contenedor.....	38
Figura 5. Zona de llenado en Sociedad Portuaria Regional de Cartagena.....	41
Figura 6. Zona de llenado en Muelles El Bosque.....	42
Figura 7. Entrega de vacío a zona de llenado.....	43
Figura 8. Panorámica de zona donde el contenedor ya lleno espera su Embarque.....	44
Figura 9. Operación de Apertura y Cierre de cajas en Inspección Antinarcóticos.....	44
Figura 10. Contenedores despachados por Centros de Distribución.....	61
Figura 11. Porcentaje de contenedores despachados por Centros de Distribución.....	63
Figura 12. Utilización de Líneas Navieras en despachos a México.....	64
Figura 13. SPRC vs. TMMEB: Porcentaje de Utilización.....	64
Figura 14. Almacenajes generados.....	66
Figura 15. Comparativo Costo Contenedor Embarcado TMMEB vs SPRC.....	67
Figura 16. Gastos en Icave.....	74
Figura 17. Comportamiento de gastos en revisiones aduanales en ICAVE para caso ejemplo.....	75
Figura 18. Participación de los tipos de transporte para el Inland México eneste caso ejemplo.....	77
Figura 19. Composición porcentual del costo total operación México.....	79

LISTA DE TABLAS

	pag.
Tabla 1. Ficha Técnica de la Exportación.....	32
Tabla 2. Fletes a tener en cuenta para el Inland desde Madrid y/o Girardot hasta Cartagena.....	35
Tabla 3. Directo vs Cross Docking: ahorros generados en el pago de Tarifas de Uso a Terminales Marítimos.....	39
Tabla 4. Tarifas de almacenaje en SPRC y TMMEB para un ALTEX.....	45
Tabla 5. Comparativo tarifas Cross Docking TMMEB vs. SPRC.....	46
Tabla 6. Fletes Marítimos Cartagena-Veracruz, cotizados por la empresa exportadora.....	51
Tabla 7. Gastos por contenedor en ICAVE dependiendo del tipo de transporte a utilizar en el Inland.....	57
Tabla 8. Detalle del valor de agenciamiento aduanal en México.....	59
Tabla 9. Tabla de Fletes Inland México.....	60
Tabla 10. Valor de Inland Real en Colombia pagado a cada uno de los contenedores exportados a México en el año 2008 para este caso ejemplo.....	62
Tabla 11. Total gastos pagados en los terminales Marítimos Colombianos a cada uno de los contenedores exportados a México en el año 2008 para este caso ejemplo.....	65
Tabla 12. Comparativo de Costos Reales vs Costos Ideales por contenedor Embarcado para este ejemplo.....	67
Tabla 13. Desglose de Gastos Reales Totales generados en SPRC para este caso ejemplo.....	68
Tabla 14. Pagos correspondientes a: SIA en Colombia, Flete Marítimo, Impuestos Aduanales en México y Agente Aduanal Mexicano para este caso ejemplo.....	70
Tabla 15. Gastos en puerto mexicano para este caso ejemplo.....	72
Tabla 16. Gastos en Inland México para este caso ejemplo.....	73
Tabla 17. Gastos totales Operación DDP México D.F: Caso Ejemplo 2008.....	78

LISTA DE ANEXOS

	pag.
Anexo A. DHL: Boletín Extraordinario No. E138.....	86
Anexo B: Flujograma de Proceso de Importación en Mexico.....	87
Anexo C. Factura de Gastos en Sociedad Portuaria Regional Cartagena...	89
Anexo D: Factura de Gastos en Terminal Marítimo Muelles El Bosque.....	90
Anexo E: Importaciones Totales de Colombia Por Pais Ene – Dic 2007/2006.....	91
Anexo F: Exportaciones Totales de Colombia Por País Ene – Dic 2007/2006.....	92

GLOSARIO

CADENA DE SUMINISTRO: “Conecta a toda la Organización pero en especial las funciones comerciales (Mercadotecnia, Ventas, Servicio al Cliente) de abasto de insumos para la producción (Abastecimiento), productivas (Control de Producción, Manufactura) y de almacenaje y distribución de productos terminados (Distribución), con el objetivo de alinear las operaciones internas hacia el servicio al cliente, la reducción de tiempos de ciclo y la minimización del capital necesario para operar”¹.

ALTEX: Usuario Altamente Exportador. Este título se otorga a aquellos usuarios aduaneros que realizan al año exportaciones por un valor FOB igual o superior a 2,000,000 USD y que este valor represente por lo menos el 30% de sus ventas totales.

INCOTERMS: Términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el importador. Son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.

INLAND: Término que se emplea para referirse al transporte entre dos puntos ubicados dentro del mismo territorio nacional, también conocido como Transporte Interno.

ARIM: Autorización de Retiro e Ingreso de Mercancía, es uno de los documentos exigidos por Sociedad Portuaria Regional de Cartagena para dar ingreso a una carga en las instalaciones de dicho Terminal marítimo.

SPRC On Line: Página web que ofrece la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena (SPRC) a sus clientes y usuarios, para que realicen el intercambio de información, documentos y transacciones necesarias para el ingreso y retiro de las cargas, sin necesidad de movilizarse a las oficinas de puerto, y sin presentación de documentos físicos.

¹ Definición establecida por el Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP)

COLILLA DE LLENADO: Documento que autoriza la operación de llenado en las instalaciones de cualquier Terminal Marítimo.

PLANILLA DE TRASLADO A ZONA PRIMARIA: Documento aduanero, que autoriza el ingreso de mercancías a las zonas habilitadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

BOOKING: Número que otorga la naviera al momento de confirmar el cupo para embarcar en una motonave cualquiera.

MUISCA: Sistema de Información Aduanero, creado por la DIAN para automatizar, agilizar y tener control total y absoluto de cualquier exportación que se de en territorio aduanero colombiano.

CONTENEDOR DIRECTO: Consiste en contenerizar la carga en instalaciones diferentes a un Terminal Marítimo, previo retiro del equipo vacío en el deposito de contenedores.

CROSS DOCKING: Modalidad de llenado que consiste en ingresar la carga a cualquier Terminal Marítimo a fin de ser contenerizada dentro de las instalaciones.

TERMINAL MARITIMO: Instalaciones que ofrecen servicios logísticos y portuarios confiables a los participantes del comercio internacional.

VACIO: Término usado para referirse a todo contenedor que no tenga carga, y que este listo para ser llenado.

REACH STACKING (Gigante): Equipo portuarios para el cargue y descargue de mercancía y/o contenedores.

QUINTA RUEDA: Equipo para el arrastre de carga suelta y/o contenedores dentro de las instalaciones de un Terminal Marítimo.

MODULO: Nombre que dan los terminales marítimos a las zonas donde se encuentran ubicados contenedores.

POLICIA ANTINARCOTICOS: División de la policía nacional encargada de contrarrestar el narcotráfico y/o cualquier otro tráfico de sustancias ilegales.

INSPECCION ANTINARCOTICOS: Revisión de cualquier mercancía por parte de la Policía Antinarcóticos.

CIERRE FISICO (cut off físico): Día y hora que establece el puerto para la última entrada de carga a embarcar en una motonave determinada. Casi siempre es 24 horas antes de la llegada de la motonave al puerto.

CIERRE DOCUMENTAL (cut off documental): Día y hora que establece la naviera como último plazo de entrega de documentos que amparan las mercancías a embarcar.

PREVIO OCULAR: Nombre que en México se le da a la inspección física realizada por la autoridad aduanera.

ISPS: Cobro que realiza cualquier Terminal Marítimo por el uso de sus instalaciones, y se destina a la implementación de planes, procedimientos e infraestructura dedicada exclusivamente a la protección y seguridad de la instalación portuaria.

CONTENEDOR 40 HC: Equipo de 40 pies, cuyas medidas son: 2.6mts de alto X12mts de largo X2.25mt de ancho.

INTRODUCCION

El adecuado manejo de la cadena de suministros es hoy pieza fundamental para lograr que un producto ingrese, se mantenga y perdure en el mercado. Los mercados dejaron de estar ubicados dentro de las fronteras del territorio en el que nos encontramos y ahora el mundo entero está a nuestra disposición gracias a las facilidades de transporte, los acuerdos internacionales y el flujo de información.

Sin embargo, a pesar de la cada vez mayor integración global, los requisitos para llevar uno u otro producto a cada territorio siguen existiendo y son diferentes de un lugar a otro; las limitaciones en cuanto a normas, infraestructura, la competencia cada vez más fuerte, las culturas y características propias de cada mercado persisten, haciendo del proceso de exportar un producto determinado, algo posible y enriquecedor siempre y cuando se analicen cuidadosamente todas las variables involucradas y se realice de manera estratégica.

A través de este trabajo, se quiere aportar conocimientos acerca de un mercado específico, a todos los empresarios en Colombia interesados en expandir las fronteras de sus productos, llevándolos a mercados aún inexplorados para ellos. Se mencionarán cada uno de los pasos necesarios para llevar un producto desde

Colombia hasta las manos de un cliente que se encuentre en Mexico D.F., desde la perspectiva logística de la operación de comercio exterior.

Está a la disposición de cada lector, la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos mediante la Especialización en Logística del Transporte Internacional de Mercancías con la Universidad Tecnológica de Bolívar, y una investigación detallada y fundamentada en exportaciones reales realizadas durante el año en curso. Se espera a través de este trabajo, aportar un grano de arena para lograr mayor diversificación en los destinos de las exportaciones colombianas.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A pesar de que existen distintos organismos en el país destinados a promover las exportaciones como por ejemplo Proexport, y a pesar de que en las universidades y en las cámaras de comercio se divulguen los requisitos para exportar; a la hora de hacerlo, el usuario se enfrenta a gastos, requisitos y detalles que no tenía contemplados debido al desconocimiento de las medidas propias de la Terminal que utiliza para la operación de comercio exterior o a diversos aspectos que no se detallan en los libros ni material de estudio habituales.

Se utilizará un ejemplo de exportación de Porcelana Sanitaria vía marítima desde Colombia hacia México D.F. y se dará respuesta a las siguientes inquietudes:

¿Qué trámites son necesarios para llevar mi producto vía marítima desde Colombia hacia las instalaciones de un cliente en México D.F. a través de la Terminal de ICAVE, en Veracruz/México?

¿Cuáles son los gastos en origen y destino en los que incurre un exportador colombiano en la Terminal de ICAVE?

¿Qué tan confiable es el costeo inicial que se prepara antes de realizar la exportación? ¿Cuáles gastos varían?

Una vez contestadas estas preguntas bajo la perspectiva de un exportador real, el lector podrá tener una idea más clara de los verdaderos gastos, requisitos y tiempos a necesitar para la operación. Este trabajo es el aterrizaje al mundo real de los diversos conceptos y gastos que se nombran genéricamente en los manuales de exportación.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Ilustrar los gastos, actividades y requisitos legales para una exportación a México D.F., a través de una exportación DDP de porcelana sanitaria desde Colombia hasta Mexico D.F, brindando una herramienta de información y análisis a empresarios interesados en explorar nuevos mercados para sus productos.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Elaborar un informe detallado acerca de los gastos y requisitos existentes para exportar porcelana sanitaria desde una Terminal en el puerto de Cartagena en Colombia hacia la Terminal de ICAVE en Veracruz/México.
- Identificar las variables que influyen favorable y desfavorablemente en el costo de esta exportación y en los tiempos de entrega.
- Aportar a las personas/empresas interesadas en exportar, una herramienta que les permita conocer la totalidad de gastos en los que realmente se incurre en una operación de exportación desde Colombia hacia México D.F, a través del Puerto de Cartagena en Colombia y de la Terminal de ICAVE en Veracruz.

3. JUSTIFICACION

Según datos del CEPR (Center for Economic And Policy Research) en Washington D.C, las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos representan un 5.1% del total del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Un estudio realizado por este organismo proyecta el impacto de la actual crisis de Estados Unidos en los países del hemisferio occidental. De acuerdo a esta investigación basada en datos del Fondo Monetario Internacional, y en un escenario de ajuste bajo, para el 2010 las exportaciones no petroleras de Colombia a Estados Unidos disminuirán en un 2.3%, lo que corresponde a una disminución del 0.4% del PIB del país. Para disminuir el impacto de la actual crisis estadounidense en la economía colombiana, se debe realizar un mayor esfuerzo en la diversificación de las exportaciones y para ello, es necesario dar a conocer alternativas de mercados para los productos nacionales y facilitar a los exportadores el acceso a los nuevos escenarios. Es de alta relevancia la elaboración de este trabajo en la medida en que aportará a los exportadores, detalles acerca de los procedimientos, impuestos, obligaciones portuarias, alternativas de transporte y requisitos legales necesarios para llevar un producto desde Colombia hacia México D.F.

A través de un ejemplo puntual el lector encontrará a la mano todo lo que debe tener en cuenta al momento del intercambio comercial.

Se escogió el mercado Mexicano como ejemplo por ser un mercado de 120 millones de consumidores y con el objetivo de aprovechar los beneficios del Tratado de Libre Comercio entre ambos países que entró en vigor desde enero de 1995 y que hasta ahora México está aprovechando en mayor medida que Colombia, teniendo en cuenta las cifras del informe de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Enero a Diciembre de 2007 que indica que las importaciones provenientes de México aumentaron en un 34% con respecto al mismo periodo del año 2006. Mientras tanto, en el mismo informe se observa que las exportaciones hacia México desde Colombia disminuyeron en 14.8% durante el mismo periodo.

Este trabajo ilustrará claramente el ejemplo de una exportación de Porcelana Sanitaria desde Colombia hacia México D.F. No pretende abarcar los detalles a tener en cuenta para la exportación de productos distintos al del ejemplo ni la exportación a través de terminales diferentes a la Terminal de ICAVE. Además, se debe tener en cuenta que las tarifas presentadas en el ejemplo, son las otorgadas a un usuario ALTEX así que pueden variar dependiendo de la naturaleza del usuario aduanero.

4. MARCO TEORICO

Tomando como base la definición del término “Exportación” registrado en la legislación aduanera colombiana, puede decirse que exportar es extraer bienes o servicios del territorio aduanero nacional. En Colombia, los bienes y/o servicios que salgan se consideran exportados si son llevados ya sea hacia otro país o hacia una zona franca industrial.

A través de las exportaciones, las empresas y los países en general, logran diversificar sus productos y mercados contribuyendo a la competitividad de los productos nacionales que al ser exportados, deben entrar a enfrentarse a productos fabricados ya sea con mayores niveles de tecnología, o a partir de procesos o técnicas diferentes, en territorios más o menos favorables para la calidad del producto, a productos tradicionales ya posicionados en las preferencias de los consumidores y otros retos importantes.

Para tener éxito afuera, entonces, es necesario desarrollar know how y habilidades gerenciales de negocios internacionales, invertir en tecnología, hacer alianzas estratégicas y acuerdos comerciales. Todas estas, son acciones que contribuyen al desarrollo económico del país y promueven la integración global.

El hecho de exportar y tener uno o más productos moviéndose en otros territorios, ayuda también a disminuir el riesgo al que se expone una empresa al estar establecida en un solo mercado, expuesta a las caídas y a las crisis, incluso de los mercados más fuertes. Lleva a los exportadores a identificar y aprovechar al máximo las ventajas de sus productos y a esforzarse por ocupar un lugar ya no en el mercado local sino en el mercado mundial.

Para exportar existen diversos conceptos, requisitos, legislaciones, organismos, modalidades, impuestos y demás regulaciones que no serán definidos teóricamente, que varían de país a país, de producto a producto, y que serán ilustrados mediante la aplicación del caso ejemplo. Lo que si es requerido para el desarrollo de este trabajo es tener claro el concepto de los Incoterms creados por la Cámara de Comercio Internacional para facilitar el intercambio de mercancías entre países, y particularmente del Incoterm DDP que es el que conlleva más obligaciones para el vendedor y el que será utilizado en el caso ejemplo por ser el más adecuado para ilustrar la operación de comercio exterior desde la ubicación inicial del producto a transportar, hasta el destinatario final. Además, involucra todos los gastos relacionados con la cadena de suministros y el adecuado manejo de la misma, es hoy uno de los principales factores diferenciadores a explotar.

Por otro lado, es conveniente también, conocer acerca de la relación comercial colombo-mexicana para entender por qué puede llegar a ser productivo para un exportador, llevar su producto de Colombia a Mexico.

4.1 CONCEPTO DE INCOTERMS Y DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL TÉRMINO DDP

Los incoterms surgen por las necesidades derivadas de la actual economía global: hoy hay más cantidad y variedad de mercancías que hace algunas décadas, las mercancías se venden en más países y los contratos de compraventa son cada vez más complicados. Para definir claramente las obligaciones de las partes en estos contratos y evitar complicaciones legales y malentendidos en la redacción de los mismos, la Cámara de Comercio Internacional creó estos términos para la clara interpretación de los contratos facilitando el tráfico internacional de mercancías. En 1936 surgió la primera versión y se han actualizando 6 veces de acuerdo al desarrollo de los flujos comerciales. La última revisión fue realizada en el año 2000 teniendo en cuenta la difusión de zonas libres de impuestos y los avances en materia de tecnología para las transacciones comerciales, entre otros aspectos importantes. Además incorporó explicaciones más simples de cada uno de los términos existentes.

Es importante aclarar, que los Incoterms se limitan a lo relacionado a los deberes y derechos de las partes involucradas en el contrato de compraventa con respecto a la entrega de los bienes negociados y a la distribución del riesgo a lo largo del proceso. No se aplican al contrato de transporte, ni al de los seguros, ni a lo relacionado con la financiación de la transacción, y no regulan todas las

obligaciones que las partes incluyan en el contrato de compraventas sino únicamente las que abarque su definición.

Los siguientes son los Incoterms existentes. Este trabajo únicamente profundizará acerca del término DDP:

EXW Exworks (lugar convenido)

FCA Free Carrier (lugar convenido)

FAS Free Alongside Ship (puerto de carga convenido)

FOB Free on Board (puerto de carga convenido)

CFR Cost & Freight (puerto de destino convenido)

CIF Cost, Insurance & Freight (puerto de destino convenido)

CPT Carriage Paid to (lugar de destino convenido)

CIP Carriage & Insurance Paid to (lugar de destino convenido)

DAF Delivered at Frontier (lugar convenido)

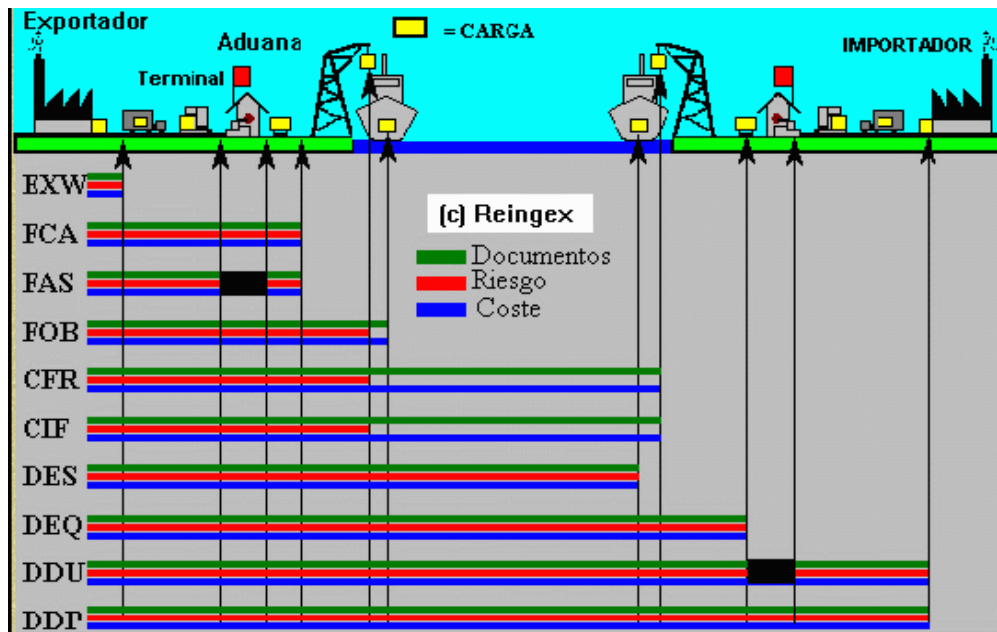
DES Delivered Ex - ship (puerto de destino convenido)

DEQ Delivered Ex - Quay (puerto de destino convenido)

DDU Delivered Duty Unpaid (lugar de destino convenido)

DDP Delivered Duty Paid (lugar de destino convenido)

Figura 1. Obligaciones del Vendedor de acuerdo a Incoterms



Fuente: Información sobre comercio exterior en www.qualitysoftec.com. Sept.08

Incoterm DDP – DELIVERED DUTY PAID

De acuerdo a este Incoterm, el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar de destino acordado en el contrato de Compraventa sin descargarlas de los medios de transporte utilizados. Todos los riesgos, trámites y costos que se generen hasta ese punto son asumidos por el vendedor así que él mismo debe tener la capacidad incluso para tramitar directa o indirectamente la importación en el país destino.

A continuación se describen detalladamente las obligaciones del vendedor y del comprador de acuerdo al Incoterm DDP:

a. Suministro de mercancías conforme al contrato: El vendedor debe

suministrar la mercancía, la factura comercial y cualquier otro requisito consignado en el contrato de compraventa. El comprador por su parte queda obligado a pagar el precio pactado en el mismo contrato.

b. Licencias y autorizaciones: El vendedor debe encargarse de tramitar y obtener las licencias de exportación e importación y cualquier otro documento que se exija para la operación de comercio exterior. Debe encargarse de los trámites aduaneros de exportación, importación y tránsito (si aplica). El comprador queda obligado a ayudar, si es necesario, al vendedor a obtener los permisos requeridos.

c. Contrato de Seguro y de transporte: El contrato de seguro no es obligatorio. El vendedor decidirá si quiere o no optar por asegurar la mercancía pero es responsable por la misma hasta que llegue a destino. Con respecto al transporte, es el vendedor quién debe contratar el transporte de las mercancías hacia el lugar acordado. El comprador no tiene responsabilidad alguna en lo que concierne al transporte y seguro de las mercancías pero deberá proporcionar al vendedor la información necesaria para asegurar la mercancía si el vendedor lo solicita.

d. Entrega de las mercancías: El vendedor debe entregar al comprador o a la

persona indicada en el contrato, las mercancías en el lugar acordado sin descargar del medio de transporte en el que se encuentren. El comprador deberá recibir la mercancía y descargarla en sus instalaciones o en el lugar pactado para la entrega.

- e. Transmisión de riesgos:** El vendedor corre con todos los riesgos de daño o pérdida de la mercancía hasta el momento de la entrega al comprador o persona designada por el mismo. En caso de que algún daño o pérdida haya sido ocasionado por acción u omisión del comprador, éste deberá correr con los riesgos adicionales que haya provocado.

- f. Gastos:** El vendedor debe asumir todos los gastos que se desprendan de sus obligaciones ya mencionadas. El comprador debe pagar los gastos que se causen una vez el vendedor entregue la mercancía en el lugar acordado y cualquier otro gasto en el que haya incurrido el vendedor por negligencia del comprador.

- g. Aviso de despacho de mercancías:** El vendedor debe avisar del despacho de la mercancía al comprador, con suficiente tiempo para que el último adopte las medidas necesarias para recibir el pedido. El comprador debe indicar claramente el punto y fecha y/o período de entrega.

- h. Prueba de entrega de mercancía:** El vendedor debe entregar al comprador el documento que confirme la entrega de la mercancía (documento de transporte: conocimiento de embarque, carta de porte terrestre o aérea, etc). El comprador debe aceptar la prueba de entrega de la mercancía.

- i. Inspecciones y Embalaje:** El vendedor debe hacerse cargo de las inspecciones a las que se someta la mercancía en el momento de la entrega (calidad, peso, medidas, etc) y debe proporcionar el embalaje requerido para la entrega de las mismas. El comprador deberá hacerse cargo de las inspecciones previas al embarque excepto si se trata de inspecciones requeridas por las autoridades del país destino.

4.2 RELACION COMERCIAL COLOMBO-MEXICANA

Especialmente desde la década de los 80 se ha visto a Colombia y a Mexico unidos en diversos proyectos a favor de la región latinoamericana: "...con Venezuela y Panamá establecieron el Grupo de Contadora que coadyuvó a la pacificación de Centroamérica. Posteriormente, en 1989, integraron con Venezuela el Grupo de los Tres con el propósito de dar continuidad a la cooperación con los países centroamericanos y, particularmente, fortalecer los

nexos políticos, comerciales y de cooperación entre los miembros del Grupo.”² Adicionalmente, los mandatarios de ambos países tienen relaciones en las diferentes cumbres y demás eventos internacionales en que participan y/o han participado como La Cumbre de las Américas, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, la Cumbre Iberoamericana, el Grupo de río, etc.

La relación entre gobiernos y los lazos históricos y culturales que unen a ambos países, facilitan el intercambio comercial entre ambos. De acuerdo a datos de la Cámara de Comercio Mexico Colombia, el intercambio comercial bilateral creció en un 109% de 1994 al 2002 pero aun no se explotan al máximo las oportunidades que brindan ambos mercados. Mexico es el importador más importante de Latinoamérica y Colombia se encuentra entre los 5 más importantes. En ambos países hay oportunidades de inversión, exportan diversos productos competitivos, hay oportunidades de modernización de plantas y procesos y tienen la necesidad de diversificar sus mercados para solidificar su economía. Lo ideal sería promover y lograr un mayor aprovechamiento de éstas y demás oportunidades. Se cuenta con el instrumento del TLC que brinda facilidades para el comercio bilateral y sirve de escenario para la creación de nuevas alianzas con terceros y estímulo para aumentar la competitividad de los productos propios de cada uno de los países.

² <http://www.ccmexcol.com/CAMARA> DE COMERCIO MEXICO COLOMBIA. SEPT 30.

Ya habiendo aclarado las obligaciones de cada una de las partes bajo el Incoterm DDP y habiendo introducido antecedentes y coyuntura de la relación Colombo-mexicana, se procede a introducir el caso ejemplo que se ha preparado con el fin de ilustrar la realidad de cada una de las etapas de un proceso de exportación.

5. CASO ESTUDIO: EXPORTACION DDP DE PORCELANA SANITARIA

El exportador de este ejemplo, se dedica a la fabricación de: aparatos sanitarios, lavamanos, bidets y accesorios de porcelana, con un completo portafolio de productos, respaldado por marcas y productos de amplio reconocimiento en los mercados de América (Ver Tabla 1). Pertenece a una organización familiar fundada en Colombia con más de 125 años de existencia, y se encuentra entre las 10 compañías privadas más grandes de Colombia. Exporta a más de 34 países en Latinoamérica, Norteamérica y Europa. Cuenta con tres áreas funcionales: Manufactura, Cadenas de Abastecimiento y Desarrollo de Productos, las cuales garantizan manufactura altamente competitiva, productos con valor agregado y una efectiva cadena de suministros y abastecimiento.

La información utilizada para el desarrollo de este capítulo, fue suministrada por la oficina de Operaciones en Puertos y Fronteras de esta compañía exportadora, la cual pertenece al área de Abastecimiento y se encuentra ubicada en la ciudad de Cartagena.

Tabla 1. Ficha técnica de la Exportación

Tipo de Producto	Aparatos Sanitarios, Lavamanos, Bidets y Accesorios de porcelana	
Lugar donde se Fabrica	Dos plantas de producción en Colombia: Una en la localidad de Madrid/Cundinamarca y otra en la localidad de Girardota/Antioquia	
Empaque	Cajas de cartón	
Tipo de embalaje	Carga Suelta sin paletizar	
Medio Unitarizador	Contenedor 40 HC	
Puerto de Salida	Cartagena / Colombia	
Terminal Marítimo a utilizar en Cartagena	Sociedad Portuaria Regional de Cartagena y Terminal Marítimo Muelles El Bosque	
Puerto de Llegada	Veracruz / México	
Terminal Marítimo a utilizar en Veracruz	ICAVE	
Destino Final de la carga	México D.F	
Incoterms	DDP	
Agente aduanal en México	CASCEX S.C	

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Puertos y Fronteras de la empresa exportadora. Datos 2008.

El producto a exportar sale de dos plantas (ver Figura 2) de producción ubicadas en las localidades de Madrid/Cundinamarca y Girardota/Antioquia

Figura 2. Salida del producto del centro de distribución de Girardota/Antioquia



Fuente: Autores del Proyecto

Planta Madrid:

- Creada hace 54 años
- Ubicada cerca de la ciudad de Bogotá
- Produce mensualmente 300 mil piezas de porcelana sanitaria

Planta Girardota:

- Creada hace 42 años
- Ubicada cerca de la ciudad de Medellín
- Produce 320 mil piezas de porcelana sanitaria al mes

A continuación se explicarán cada uno de los pasos que este exportador desarrolla para trabajar una exportación DDP a México D.F.

5. 1 GASTOS EN COLOMBIA

5.1.1 Inland

Una vez se escoge el puerto por donde se quiere embarcar es necesario determinar:

- ¿Qué vía de transporte a utilizar?
- ¿Qué tipo de vehículo a utilizar? y
- ¿Qué empresa de transporte ofrece un flete competitivo para dicha operación?

Para el caso objeto de estudio, la mercancía que se va a despachar es más volumen que peso (ver Figura 3), razón por la cual la vía aérea es descartada, y se considera como la mejor opción la terrestre.

Figura 3. Vista panorámica del producto a exportar.





Fuente: Autores del Proyecto

Dado el volumen de la operación, el transporte terrestre se realizará de forma masiva, utilizando para ello tractocamiones que serán ocupados en el 100% de su volumen y sólo llevarán 20 ton de carga (ver Anexo A).

El exportador de este caso, cuenta con una empresa de transporte propia, que maneja sus propios fletes, de ahí que no se tenga que manejar un abanico amplio de cotizaciones (ver Tabla 2).

Tabla 2. Fletes a tener en cuenta para el Inland desde Madrid y/o Girardota hasta Cartagena Año 2008

INLAND COLOMBIA						
Desde	Hasta	Tipo de Vehículo	Flete Bruto	Flete con Intermediación*	Flete con Intermediación* en dólares	Tiempo de tránsito
Madrid / Cundinamarca	Cartagena		\$ 1,900,000	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65	2 días
Girardota / Antioquia	Cartagena		\$ 1,300,000	\$ 1,344,200	\$U 790.71	1 día

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

*Intermediación: Porcentaje que cobra el área de Logística y Transporte a cada centro de Distribución (3.4% sobre el valor del flete conseguido).

*TRM: 1700

Una vez la mercancía llega a Cartagena, es recibida por un equipo de operaciones de dicha compañía, el cual se encarga de acompañar la carga en todos los procesos que ésta necesita para ser embarcada en la motonave elegida.

Si se requiere trabajar en la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena (SPRC), la carga deberá estar amparada por:

- ARIM: Autorización de Retiro e Ingreso de Mercancía, elaborada en la página SPRC On Line
- Colilla de Llenado: Elaborada también en SPRC On Line, y que muestra que para el Booking dado por la naviera, la carga será llenada.
- Planilla de Traslado a Zona Primaria: Elaborada en el sistema MUISCA de la DIAN.

Los 2 primeros documentos los elabora el mismo exportador y el último es entregado por la Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA).

Para el caso de Muelles El Bosque (TMMEB), el proceso no está automatizado, pues todo se debe hacer personalmente en la ventanilla del Centro de Documentos de este Terminal marítimo, presentado el Booking entregado por la naviera y solicitando la autorización para el ingreso de la mercancía. Todo ese proceso lo debe hacer la SIA contratada.

5.1.2 Pagos en Terminal marítimo colombiano

En cada uno de los Terminales Marítimos a utilizar en esta exportación, se ofrecen 2 modalidades de entrada de la carga:

- 1) **Directo:** La carga llega ya contenerizada a puerto
- 2) **Cross Docking:** La carga entra a puerto y es llenada en el contenedor dentro del mismo Terminal marítimo.

Una vez la carga entra a los terminales, ésta es presentada ante la Policía Antinarcóticos (PA) y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), organismos que determinan si la carga requiere una inspección adicional. Para el caso de los contenedores directos, estas inspecciones son adicionales y se cobran además de la tarifa de uso que debe cancelarse por la entrada de cada equipo, y si se llena en puerto, la carga se presenta ante PA y DIAN al momento del llenado. Si requiere ser inspeccionada, ésta se incluye en la tarifa que cobra para este caso SPRC y TMMEB.

“De acuerdo con estimaciones del gobierno de Estados Unidos, casi el 90% de la cocaína que llega a ese país pasa por el corredor América Central-México, donde organizaciones como La Federación —la alianza de los cárteles de Sinaloa y Juárez—, así como el del Golfo, controlan las rutas de paso de los cargamentos de droga en territorio mexicano. Para mantener este poder han expandido sus operaciones a los países productores de la droga como Colombia, y en aquellas naciones que son ruta de tránsito obligado de las remesas de estupefacientes”³, y esta es una de las razones del por qué la carga que sale hacia Mexico es revisada

³ Artículo: “Capos de México se adueñan de la región” San José. Diario El Universal, México. abril 6, 2008

en su totalidad por la PA en Colombia. Es sabido que todo contenedor que entre para ser exportado a este país tendrá una inspección adicional por parte de este organismo.

El exportador de este ejemplo, a fin de minimizar costos decidió que toda carga que sea despachada para Mexico debe ser llenada en puerto mediante la modalidad de Cross Docking (ver Figura 4), para así no tener que pagar el valor adicional de la inspección.

Figura 4. Proceso en el cual se realiza descargue del producto directo al contenedor.




Fuente: Autores del Proyecto

Con esta operación se asegura:

1. Seguridad: Presencia del personal de PA permanentemente, acordonamiento del área, circuito cerrado de TV, registro fotográfico y personal autorizado. Al ser revisado en el momento de su llenado, el contenedor no requiere inspecciones adicionales, por lo que se garantiza que de ahí pasé a zona de stacking⁴ y vaya directo a la motonave.
2. Tiempo: Ágil, Operación de máximo 3 horas.
3. Tarifa integral: es la segunda mejor opción en costos de Exportación, pues dentro de esta tarifa va incluido el valor de las inspecciones Antinarcoóticos.

Al escoger esta modalidad de llenado se obtienen los siguientes ahorros en la parte del pago de tarifas de Uso a los Terminales Marítimos (ver Tabla 3)

Tabla 3. Directo vs Cross Docking: ahorros generados en el pago de tarifas de Uso a Terminales Marítimos Año 2008

	Muelles El Bosque	Sociedad Portuaria Regional de Cartagena
Tarifa Uso Contenedor Directo	\$U 132.00	\$U 101.00
Inspección adicional Contenedor Directo	\$U 150.00	\$U 196.65
Total Gasto Contenedor Directo	\$U 282.00	\$U 297.65
Tarifa Uso Cross Docking (incluye inspección en llenado)	\$U 176.00	\$U 176.00
Ahorro en dólares	 \$U 106.00	\$U 121.65
% de Ahorro	38%	41%

Datos en dólares

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

⁴ Zona dispuesta por los Terminales Marítimos para guardar los contenedores listos para embarque

Dado que la proyección de este exportador es embarcar para este país alrededor de 15 contenedores mensuales, el uso de la modalidad de Cross Docking le garantiza ahorros mensuales en el pago de tarifas de uso de hasta USD 19.080 si opera en TMMEB, y de USD 21.897 si trabaja en SPRC.

a. Traslado de Contenedor Vacío a Zona de Llenado

Una vez se escogió Hapag Lloyd como la naviera a trabajar, se encuentra que ella no cuenta con equipos vacíos en las instalaciones de SPRC, sino en patios de contenedores situados por fuera de la zona de llenado. Por lo anterior, se hace necesario contratar un transporte para que realice este movimiento, y cada traslado cuesta USD 70/equipo, e incluye:

1) Revisión y recogida del contenedor en patios de vacío. La revisión debe ser minuciosa, pues en caso de que el Terminal marítimo clasifique el contenedor como “repuestero”⁵ la devolución del mismo corre por cuenta del transporte.

2) Traslado del equipo vacío de patios al Terminal Marítimo.

3) Ingreso de equipo vacío a módulo.

⁵ Es la clasificación que los Terminales Marítimos le dan a todo contenedor que este roto, golpeado, con fisuras, piso dañado, etc; en fin que no este apto para carga general sino para chatarra.

Para los Cross Docking en TMMEB, este gasto no se debe contemplar, pues SEABOARD MARINE cuenta con inventario de equipos vacíos en las instalaciones de este muelle, y están a disposición del exportador el día en que programa la operación de llenado.

b. Entrega de vacío a Zona de Llenado

Este es un procedimiento específico diseñado para movilizar contenedores vacíos hasta el lugar donde han de llenarse, y posterior retorno al sitio de reposo final.

En SPRC, este Usuario Aduanal Altamente Exportador (ALTEX) tiene asignadas 11 huellas de llenado en las Ubicaciones Delta Eco y/o Delta Fostro (ver Figura 5), y es hasta allí donde los contenedores deben ser trasladados. Para el caso de TMMEB se cuenta con el área de aforo (ver Figura 6) para realizar las operaciones.

Figura 5. Zona de llenado en Sociedad Portuaria Regional de Cartagena



Fuente: Autores del Proyecto

Figura 6. Zona de llenado en Muelles El Bosque



Fuente: Autores del Proyecto

Por este movimiento (ver Figura 7) SPRC y TMMEB cobran USD 16/equipo e incluye:

- Recogida de contenedor en módulo por Reach Stacking (Gigante).
- Entrega de contenedor del Reach Stacking (Gigante) a vehículo quinta rueda.
- Traslado de contenedor de Módulo a Zona de Llenado en vehículo quinta rueda.
- Entrega de contenedor a Zona de Llenado con gigante.

Figura 7. Entrega de vacío a zona de llenado



Fuente: Autores del Proyecto

c. Uso de Instalaciones

Esta tarifa la cobra el puerto por hacer uso de las zonas de llenado, e incluye apertura, y llenado total del contenedor. Además garantiza que un funcionario del Terminal marítimo donde se está operando, esté presente al momento de cerrar el contenedor y coloque un precinto que garantizará condiciones especiales de seguridad. Este servicio incluye el traslado del contenedor ya lleno a la zona donde esperará su embarque (ver Figura 8).

En Sociedad Portuaria Regional de Cartagena esta tarifa incluye la apertura y cierre de cajas al momento de efectuarse la Inspección Antinarcóticos y/o Aduanera (ver Figura 9), mientras que Muelles El Bosque no la incluye, razón por la cual se contrata por aparte una cuadrilla de estibadores que realiza este trabajo a un costo de COP 600/caja.

Figura 8. Panorámica de zona donde el contenedor ya lleno espera su embarque.



Fuente: Autores del Proyecto

Figura 9. Operación de Apertura y Cierre de cajas en Inspección Antinarcótics



Fuente: Autores del Proyecto

d. Almacenaje

Para evitar que sus instalaciones sean usadas como bodegas, todo Terminal marítimo tiene un máximo de días libres para la estadía de la carga y a partir de ese límite empiezan a cobrar un adicional por cada día que el contenedor lleno permanezca sin ser embarcado en la motonave.

Normalmente los Terminales marítimos le dan a todos los usuarios hasta 3 días libres de bodegaje, pero como el exportador de este ejemplo es ALTEX, maneja negociaciones con los muelles, permitiéndoles estos un lapso de tiempo mayor para la permanencia de su carga, sin que esto le genere extra costos. En Sociedad Portuaria Regional Cartagena, esta empresa posee 7 días libres de bodegaje, y a partir del día octavo hasta el onceavo paga una tarifa de USD 25/día + IVA, y del doceavo en adelante el día de almacenaje vale USD 37.5 + IVA. Muelles El Bosque, le da a este exportador 20 días libres por pertenecer al mismo grupo empresarial, y a partir de ahí cobra USD 25 /día + IVA.

Tabla 4. Tarifas de almacenaje en SPRC y TMMEB para un ALTEX
Año 2008

CONCEPTO	Muelles El Bosque	Sociedad Portuaria Regional de Cartagena
Bodegaje del día 8 al día 12		\$U 29.00
Bodegaje del día 13 en adelante		\$U 43.50
Bodegaje del día 21 en adelante	\$U 29.00	

Datos en dólares

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

Como cada Terminal marítimo presenta diferencias en algunas de sus tarifas, el costo de operar por uno que por el otro varía ostensiblemente (ver Tabla 5), pues lo que en uno se ahorra en otro se gasta con algún adicional.

Tabla 5. Comparativo tarifas Cross Docking TMMEB vs. SPRC
Año 2008

CONCEPTO	TARIFA CROSS DOCKING Muelles El Bosque		TARIFA CROSS DOCKING SPRC	
Movilización contenedor de patio a muelle	\$U 0	SEABOARD cuenta con contenedores en los patios de Muelles El Bosque, por lo que no se hace necesario pagar un traslado adicional	\$U 70	HAPAG cuenta con contenedores vacíos en patios ubicados fuera de las instalaciones de SPRC, de ahí que se hace necesario movilizar el equipo a la zona de llenado
Movimientos de equipo vacío	\$U 16		\$U 16	
Tarifa Uso de Instalaciones	\$U 160	Esta tarifa no es integral, de ahí que tengamos que pagar por la apertura de cajas en caso de presentarse inspección por parte de la policía	\$U 160	La tarifa que se maneja con SPRC es integral, lo que nos garantiza que no debemos pagar a este terminal marítimo algún dinero adicional por las cajas inspeccionadas
Inspección antinarcoóticos (apertura de cajas) promedio por contenedor	\$U 53		\$U 0	
TOTAL COSTO CONTENEDOR LLENO	\$U 229		\$U 246	

Datos en dólares
Fuente: Autores del Proyecto

En este ejemplo, se nota que a pesar de que al trabajar en SPRC se tiene que movilizar el contenedor a un costo de USD 70/equipo, no se necesita cancelar un valor adicional por la apertura de cajas en la inspección antinarcoóticos, mientras que en TMMEB sí se necesita contratar por aparte este servicio.

Aún cuando en la Tabla 5 no se contemplaron los días de bodegaje, pues se espera que toda motonave cumpla con el itinerario ofrecido, otro punto primordial que se debe tener en cuenta al momento de llenar en un Terminal marítimo es la flexibilidad que tenga éste en cuanto al manejo de bodegajes. Para nuestro ejemplo, TMMEB presenta una opción muy atractiva, pues permite al exportador

permanecer hasta 11 días en puerto libres de almacenaje. Esto es bueno, pues aún cuando no se utilizan todos estos días, las motonaves cambian sus itinerarios sin previo aviso, y muchas veces los atrasan más de 2 días. Estas demoras ocasionan extra costos en la operación.

Para el caso de los llenados en puertos, las entradas de mercancía se hacen dentro de los límites establecidos por los terminales pues ésta modalidad implica entregar números de contenedor y sellos en el momento de la operación, y por tanto la carga debe entrar un día antes del cierre documental o como máximo el mismo día de dicho *cut off*. Al entrar dentro de estas fechas tan apretadas, un atraso de uno o dos días en el itinerario de la motonave generará extra costos a la operación. Entre más amplio sea el tiempo libre de bodegaje, mucho mejor para la operación. Una vez se cotejen los datos de la operación real, veremos cuál es el impacto que tiene este concepto en el gasto total de la operación en Colombia.

5.1.3 Agenciamiento

Una vez la mercancía llega al puerto, ésta requiere de ciertos procesos para ser embarcada, y con la entrada en vigencia del decreto que reglamentó la actividad aduanera, éstos deben ser llevados a cabo por las Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA), *“pues son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de*

Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer la intermediación aduanera y cuyo objeto social principal es el ejercicio de dicha actividad ⁶.

El exportador de este ejemplo dado su movimiento ALTEX, consideró importante tener su propia agencia de aduanas y con personal idóneamente preparado en el área de Comercio Exterior y negocios internacionales que presta atención única y exclusivamente a esta empresa, y que adicionalmente constituye un eslabón importante en la cadena de valor.

Dado que esta SIA es sin ánimo de lucro, cobra una tarifa del 0.002% sobre el valor *Cost Insurance & Freight* (Costo, Seguro y Flete o CIF) de las mercancías y una tarifa mínima de COP 100.000.00, mientras que las demás SIA que se encuentran en el mercado manejan tarifas promedio de mercado, las cuales se encuentran alrededor de 0.003% sobre el valor CIF de las mercancías y tarifa mínima por COP 200.000.00.

La tarifa de la SIA que trabaja con el exportador de este ejemplo, incluye los siguientes servicios para la modalidad Cross Docking:

- Elaboración y presentación del Bill of Lading (B/L), donde informa número de contenedor y sellos para un booking que entregó la naviera.

⁶ Decreto 2685/99 Artículo 14 de la Legislación Aduanera

- Elaboración de la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE) en el sistema MUISCA
- Solicitud a la DIAN de la selectividad para el embarque: Automática, Levante Físico o Levante Documental. Para el caso de los llenados en puerto, en caso de presentarse un levante físico, este se logra sin la movilización de la mercancía, pues al demostrarle a la DIAN que la mercancía fue llenada en Cartagena y con la revisión de la PA, la revisión sólo es hecha a los documentos.
- Presentación del Documento de Exportación (DEX) ante la DIAN.
- Presentación de la SAE ante el Terminal marítimo, para garantizar el embarque.
- Presentación de la SAE ante la naviera con el sello del Terminal marítimo, para cerrar el manifiesto.

Al revisar y comparar cada uno de estos puntos con el proceso aduanero en general, se observa que aparentemente son muy similares en cuanto a trámites se refiere, pero hay una enorme diferencia, ya que mientras en la SIA que utiliza este exportador hay un departamento completo dedicado al seguimiento y embarque de los pedidos que se envían a cualquier país fuera del territorio colombiano, en las demás solo hay un ejecutivo de servicio para el cliente, lo cual implica que los trámites sean más demorados y hacen que el cliente no sienta atención personalizada.

5.2 FLETE MARITIMO

Ya que el Incoterm utilizado en esta negociación es DDP, al exportador debe cubrir también el transporte marítimo que va a llevar la carga desde el puerto Colombiano hasta el puerto Mexicano.

Como se ha comentado en las páginas anteriores, el exportador de este ejercicio es ALTEX, por lo que posee tarifas competitivas ante las navieras dado el volumen de carga que embarca a diferentes partes del mundo. Además, los términos de embarque que condicionan el costo final del flete es *ALL IN* (Todo Incluido), que abarca todas las operaciones de embarque / desembarque, estiba / desestiba, y tracción hasta la zona de almacenamiento o almacén.

Debido a las sinergias que ha establecido esta empresa con los embarcadores de flete marítimo mas importantes en todo el mundo, las reservas de carga son competitivas, seguras y rápidas para las operaciones de importación y exportación que ésta maneja, optimizando así sus actividades de comercio exterior y haciéndolas más fácil de manejar y mucho más convenientes en cuanto a sus costos.

Para el caso de la ruta Cartagena – México, esta empresa posee negociaciones con tres de las más grandes líneas navieras del mundo (ver Tabla 6), de los cuales 2 operan en SPRC y una sólo en TMMEB.

Tabla 6. Fletes Marítimos Cartagena-Veracruz, cotizados por la empresa exportadora
Año 2008

Línea Naviera	Flete Marítimo A/I (en dólares)	Tiempo de Tránsito (días)	Frecuencia	Puerto y Terminal de Embarque	Puerto y Terminal de Destino
	\$U 1,300.00	7	2 veces por semana	Cartagena SPRC	Veracruz ICAVE
	\$U 1,500.00	7	2 veces por semana	Cartagena SPRC	Veracruz ICAVE
	\$U 1,500.00	12	1 vez por semana	Cartagena TMMEB	Veracruz ICAVE

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

Dado que hay 2 variables que son las importantes a mirar cuando se habla de escoger una línea naviera, a saber:

- Costo Total: En puerto de origen, Ocean Freight y puerto de destino.

- Servicio: Itinerarios, Lead Times, disponibilidad de equipos, frecuencias, cumplimiento de llegadas, atención en bookings y puertos, documentación, etc.

Este exportador decidió trabajar sus exportaciones DDP a México con: Hapag Lloyd y Seaboard Marine, llegando al puerto de Veracruz, en el cual opera el agente aduanal mexicano que se ha contratado: CASCEX

5.3 GASTOS EN MEXICO

5.3.1 Impuestos

Una vez la carga llega a territorio mexicano, ésta debe ser legalizada mediante el pago del IVA y Previo Ocular de la autoridad aduanal. Todo esto es coordinado por el agente aduanal contratado en ese país, y teniendo en cuenta el producto que maneja esta exportación, el valor de este pago es el 15% del valor CIF de la factura. Una vez este dinero es cancelado, la mercancía puede ser retirada del Terminal marítimo mexicano donde se encuentre localizada.

Para que todo esto se de sin problema alguno, previamente se deben enviar al agente aduanal en México, para este caso CASCEX, los documentos de la carga y datos del embarque (ver Anexo B), para que éste los revise antes de la llegada de la mercancía a territorio aduanero mexicano, y en caso de encontrar inconsistencias, pueda informar al exportador colombiano la inconsistencia

detectada y solicitar el cambio de documento, previo a la llegada de la motonave, y así evitar que se generen extra costos, como bodegajes, demoras de contenedor, tiempos extraordinarios, etc.

5.3.2 Pago en Terminal marítimo ICAVE

a. Muellaje

Consiste en trasladar el contenedor sobre la plataforma de acarreo y depositarlo en el patio de contenedores debidamente estibado o viceversa. El valor de este movimiento es MX\$ 91.74/equipo o USD 8.74/equipo.

b. Cobro código ISPS

Cuota por seguridad que cobra la Terminal por la vigilancia a la mercancía a través del personal de seguridad y el Circuito Cerrado de Televisión (CCTV), y tiene un valor de MX\$86.96/equipo o USD 8.28/equipo.

c. Previo llenado/vaciado no paletizado

Consiste en posicionar el contenedor de donde se encuentre estibado al patio de previos para su reconocimiento y revisión por parte de la autoridad aduanal. Este valor no aplica a toda la carga, sólo a aquella que al momento de ser presentada ante la aduana mexicana, sea solicitada para inspección. Este movimiento tiene un valor de MX\$1,773.147/equipo o USD 168.87/equipo.

Para este caso ejemplo, se tiene en cuenta este concepto, pues al ser la primera vez que se llegue a este país centroamericano se cree que las revisiones por parte de la aduana serán exhaustivas.

d. Reacomodo de contenedor

Consiste en llevar el contenedor desde el patio de previos y posicionarlo sobre una plataforma y trasladarlo hasta la línea de trabajo de la grúa que lo subirá a otra celda en donde quedará debidamente estibado. Este concepto se cobra sí y solo sí el contenedor es solicitado para revisión por parte de la aduana, y tiene un valor MX\$1,236.69/equipo o USD 117.78/equipo.

e. Elaboración del EIR

Es un documento que especifica el estado que guarda el contenedor, en casos en que el contenedor esté dañado, es muy útil para evitar problemas al momento de regresar el contenedor vacío. Hay 2 EIR, uno de salida del contenedor de la aduana y otro al momento de regresarlo al depósito de contenedores vacíos, y cada uno tiene un valor de MX\$35.

f. Entrega Ferrocarril

Para trasladar la mercancía del Terminal Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz, S. A. de C. V. (ICAVE), se pueden utilizar 2 medios de transporte:

- Tractocamión, provisto por el mismo CASCEX.

- Tractocamión contratado a DHL.
- Tren, servicio ofrecido por la línea naviera Hapag Lloyd

Al escoger este último, se hace necesario realizar maniobras adicionales en el Terminal veracruzano, y una de estas consiste en tomar el contenedor de donde se encuentre estibado, posicionarlo sobre una plataforma de acarreo interno a costado de vía y cargarlo al ferrocarril con equipo portacontenedores especializado, y tiene un valor de MX\$ 2,322.37.

g. Almacenaje

Una vez el contenedor llega a ICAVE, tiene 5 días libres para ser retirado, y a partir del día sexto empieza a generar bodegaje a un valor de MX\$1,108.52

h. Guarda y conservación

Es el valor que cobra la Terminal por el resguardo de la mercancía y los contenedores en los espacios adecuados de acuerdo a su clasificación, y cuesta por día MX\$197.43 ò USD18.80.

i. Lavado

Limpieza del contenedor con barrido y lavado a presión. Este valor sólo se paga a los contenedores que son entregados nuevamente en el ICAVE, y para este




ejemplo son todos aquellos transportados por CASCEX, y tiene un valor por equipo de MX\$300.

j. Vacío

Consiste en la revisión de los contenedores vacíos para determinar su estado y al igual que el concepto inmediatamente anterior se pagará sólo a los equipos transportados por CASCEX MX\$810, pues son los únicos que se devuelven al ICAVE.

Dado que cada medio de transporte escogido, requiere de pagos adicionales, resumimos los costos generados por contenedor en ICAVE dependiendo del tipo de vehículo (ver Tabla 7) a utilizar para el traslado de la mercancía a su destino final en México Distrito Federal (D.F).

Tabla 7. Gastos por contenedor en ICAVE dependiendo del tipo de transporte a utilizar en el Inland Año 2008

TIPO DE TRANSPORTE A UTILIZAR						
						
TRACTOCAMION CASCEX		TRACTOCAMION DHL		TREN HAPAG		
CONCEPTO	Valor por contenedor en pesos mexicanos	Valor por contenedor en dólares	Valor por contenedor en pesos mexicanos	Valor por contenedor en dólares	Valor por contenedor en pesos mexicanos	Valor por contenedor en dólares
Muellaje	91.74	\$U 8.74	91.74	\$U 8.74	91.74	\$U 8.74
Cobro código ISPS	86.97	\$U 8.28	86.97	\$U 8.28	86.97	\$U 8.28
Previo llenado/vaciado no paletizado	1773.14	\$U 168.87	1773.14	\$U 168.87	1773.14	\$U 168.87
Reacomodo de contenedor	1236.69	\$U 117.78	1236.69	\$U 117.78	1236.69	\$U 117.78
Elaboración del EIR	70	\$U 6.67	70	\$U 6.67	70	\$U 6.67
Entrega Ferrocarril		\$U 0.00		\$U 0.00	2322.37	\$U 221.18
Almacenaje	1108.52	\$U 105.57	1108.52	\$U 105.57	1108.52	\$U 105.57
Guarda y conservación	197.43	\$U 18.80	197.43	\$U 18.80	197.43	\$U 18.80
Lavado	300	\$U 28.57				
Vacío	810	\$U 77.14				
TOTAL GASTO EN ICAVE POR CONTENEDOR		\$U 540.43		\$U 434.71		\$U 655.89

Tasa de cambio: 10.5 MX\$/US\$

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

Los valores que se muestran en esta tabla corresponden al gasto en que se incurrirá por cada contenedor si la operación de importación en México se desarrolla de manera rápida, sin contratiempos, ni demoras. Más adelante, cuando

revisemos los datos de la operación real, veremos qué tan difícil o fácil es operar en dicho país.

5.3.3 Agenciamiento

El agente aduanal en este país cobra los siguientes conceptos:

- Pedimento y Validación: MX\$290, y es el cobro de tramitar ante la aduana mexicana la inspección de la mercancía.
- Reconocimiento Previo: MX\$250, dinero que cuesta la presencia de un representante de CASCEX al momento de realizarse la inspección
- Honorarios: 0.375% sobre el valor CIF de la mercancía
- Complementarios: 0.300% sobre el valor CIF de la mercancía, y corresponde a todos los gastos administrativos que tiene CASCEX para atender al exportador: personal, papelería, llamadas telefónicas, transportes, etc.

Todos estos valores se cobran por factura (Tabla 8), y como en este caso ejemplo toda factura ampara un contenedor, los gastos anteriormente mencionados se generan por contenedor 40HC importado, y varían dependiendo de la línea naviera a utilizar.

Tabla 8. Detalle del valor de agenciamiento aduanal en México
Año 2008



Concepto	Embarcado por Hapag Lloyd	Embarcado por Seaboard Marine
Valor de la mercancía	\$U 21,161.90	\$U 21,161.90
Flete Marítimo	\$U 1,300.00	\$U 1,500.00
Seguro*	\$U 195.00	\$U 225.00
Pedimento y Validación	\$U 27.62	\$U 27.62
Reconocimiento Previo	\$U 23.81	\$U 23.81
Honorarios (0.375% del valor CIF)	\$U 84.96	\$U 85.83
Complementarios (0.30% del valor CIF)	\$U 67.97	\$U 68.66
Total dinero pagado a CASCEX por contenedor	\$U 204.36	\$U 205.92

Datos en dólares

*: Esta empresa exportadora maneja una prima global anual para todos sus embarques, y a cada uno de ellos les asigna en seguro el 15% del valor del flete.




Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

5.3.4 Inland

Una vez la carga sale de ICAVE en el puerto de Veracruz, debe ser trasladada a México D.F, lugar donde se encuentra ubicado el centro de distribución del importador.

Para trasladar la carga se cuenta con las opciones que se presentan a continuación en la Tabla 9.

Tabla 9. Tabla de Fletes Inland México
Año 2008

		DESDE	HASTA	FLETE en dólares
TRACTOCAMION CASCEX		VERACRUZ	MEXICO D.F	\$U 666.67
TRACTOCAMION DHL		VERACRUZ	MEXICO D.F	\$U 571.43
TREN HAPAG		VERACRUZ	MEXICO D.F	\$U 481.00

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

Cada una de las opciones presenta valores de fletes variables, y aunque a simple vista la opción de Tren por Hapag parece la más económica, representa costos elevados en cuanto a cobros de movimientos en los Terminales Marítimos Mexicanos. Cuando se revisen los datos de la operación real se determinará a ciencia cierta qué opción resultaría la mejor al momento de volver esta operación competitiva a nivel de costos.

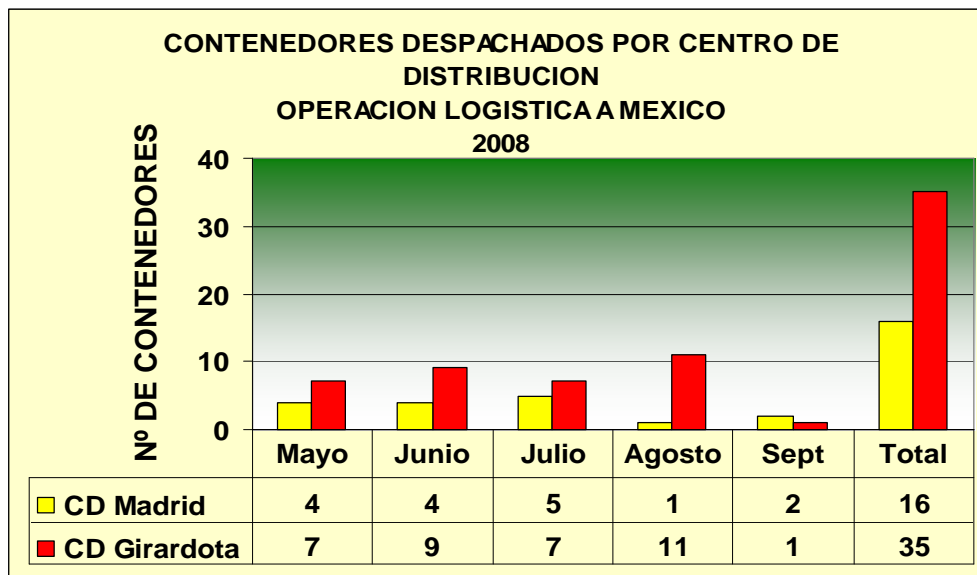
En este capítulo se han mencionado todos los gastos que conlleva desarrollar una operación logística con términos Incoterms DDP a México D.F., ahora se mostrarán los valores reales cancelados por este exportador Colombiano en cada uno de los rubros a fin de determinar qué tanto la realidad varía de lo teórico.

5.4 ANALISIS DATOS REALES DE OPERACIÓN

Esta operación Logística hacia México empezó en el mes de mayo del año 2008, con una proyección mensual de 15 contenedores 40 HC a exportar por mes, y aún cuando el exportador es ALTEX, era la primera vez que enviaba producto a ese país.

En primera instancia se revisará el pago del Inland en Colombia, el cual según la Tabla 10 resulta ser más económico si despacha desde Girardota. El traslado desde esta región del país hasta Cartagena cuesta USD 364.94 menos que desde Madrid/Cundinamarca.

Figura 10. Contenedores despachados por Centros de Distribución



Fuente: Autores del Proyecto.

Tabla 10. Valor de Inland Real en Colombia pagado a cada uno de los contenedores exportados a México en el año 2008 para este caso ejemplo.

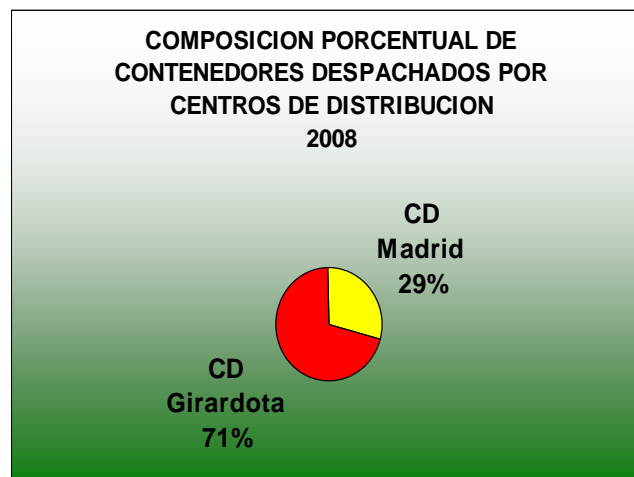
Referencia	No. Pedimento	Factura	Contenedor	Cantidad de Piezas Enviadas	Centro de Distribución que despacha	Mes en que se despacha	Naviera	Buque	Inland Colombia (\$)	Inland Colombia (dólares)
VL002-80001	3720-8000155	EB00031439	FSCU405985-5	1270	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80001	3720-8000155	EB00031439	HLXU516039-0	1050	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80001	3720-8000155	EB00031439	HLXU519561-1	1050	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80002	3720-8000156	EB00031620	HLXU524650-8	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80003	3720-8000157	EB00031622	PRSU410387-6	1078	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80004	3720-8000158	EB00031623	WCUI512629-9	852	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80005	3720-8000165	EB00031440	HLXU430466-2	976	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80006	3720-8000182	EB00031884	HLXU501524-2	1027	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80007	3720-8000215	EB00031965	TGHU814343-2	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80008	3720-8000216	EB00031966	HLXU637281-4	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80009	3720-8000217	EB00031968	GATU879317-3	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80010	3720-8000218	EB00031969	TRLU710177-2	1365	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80011	3720-8000219	EB00031970	CAXU962162-0	1328	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80012	3720-8000220	EB00031971	HLXU601104-6	1008	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80013	3720-8000221	EB00031972	HLXU457288-1	1200	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80014	3720-8000222	EB00031974	HLXU604883-1	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80015	3720-8000223	EB00031979	HLXU604546-8	1260	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80016	3720-8000224	EB00032064	GESU563818-4	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80017	3720-8000225	EB00032081	GATU812753-6	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80018	3720-8000226	EB00032083	HLXU457285-5	1260	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80019	3720-8000239	EB00032101	TRLU591951-7	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80020	3720-8000240	EB00032102	TRLU667548-3	1260	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80021	3720-8000241	EB00032103	HLXU620472-3	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80022	3720-8000242	EB00032105	HLXU602497-4	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Hapag	Westerdeich V823	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80023	3720-8000255	EB00032154	FCIU816058-2	1200	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80023	3720-8000255	EB00032160	HLXU455763-4	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80024	3720-8000256	EB00032158	GATU821764-5	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80025	3720-8000257	EB00032065	HLXU618777-6	1260	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Hapag	Milan Express V814W	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80026	3720-8000258	EB00032156	HLXU613929-5	1069	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80026	3720-8000258	EB00032157	HLXU619823-5	940	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80027	3720-8000269	EB00032175	TGHU722235-2	1260	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80027	3720-8000269	EB00032164	GATU846876-4	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80028	3720-8000266	EB00032174	HLXU458790-0	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80028	3720-8000266	EB00032185	HLXU451692-8	1260	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80029	3720-8000267	EB00032104	TGHU820979-8	1260	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80030	3720-8000268	EB00032159	CMUU460406-6	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80031	3720-8000278	EB00032182	TRLU493090-7	1260	Madrid/Cundinamarca	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80031	3720-8000278	EB00032161	GESU457760-7	1327	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80032	3720-8000279	EB00032162	GATU821086-7	936	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80033	3720-8000280	EB00032373	HLXU636132-1	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80033	3720-8000280	EB00032377	HLXU451207-5	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80034	3720-8000281	EB00032375	AMFU854171-0	934	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80034	3720-8000281	EB00032371	GESU557315-0	1125	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80035	3720-8000282	EB00032370	IVLU825676-1	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80035	3720-8000282	EB00032372	TRLU547934-1	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80036	3720-8000296	EB00032473	GATU813680-0	1260	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80036	3720-8000296	EB00032478	GATU822960-4	1260	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80037	3720-8000297	EB00032477	FSCU924344-3	1260	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80037	3720-8000297	EB00032476	TGHU822308-1	1260	Girardota/Antioquia	SEPT	Seaboard	Seaboard Explorer V120	\$ 1,344,200	\$U 790.71
VL002-80038	3720-8000298	EB00032475	TRLU738281-2	1260	Madrid/Cundinamarca	SEPT	Seaboard	Seaboard Explorer V120	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65
VL002-80039	3720-8000313	EB00032691	TTNU580497-2	1284	Madrid/Cundinamarca	SEPT	Seaboard	Seaboard Explorer V120	\$ 1,964,600	\$U 1,155.65

TRM: 1.700

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

De los 51 contenedores despachados hacía México, el 69% salió desde el CD de Girardota, y sólo el 31% provino de Madrid (Ver Figura 11). Esta diferencia tan notable en la composición porcentual de los despachos, hizo que el exportador haya obtenido ahorros de hasta USD 7,298.82 por concepto de fletes Internos en Colombia en los cinco meses que lleva operando.

Figura 11. Porcentaje de contenedores despachados por Centros de Distribución

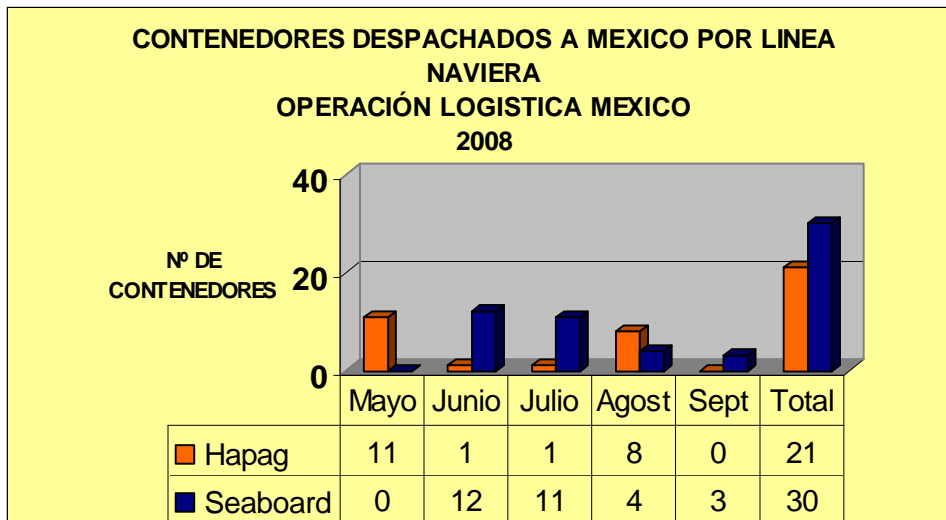


Fuente: Autores del Proyecto.

Una vez los contenedores llegaron a la ciudad de Cartagena, entraron al Terminal Marítimo donde atracaba la naviera escogida, a fin de llevar a cabo todos los pasos que se necesitan para poder embarcarlos (ver Tabla 11), con el acompañamiento de la SIA y del personal de la Oficina de Operaciones, Puertos y Fronteras que posee el exportador en la ciudad de Cartagena.

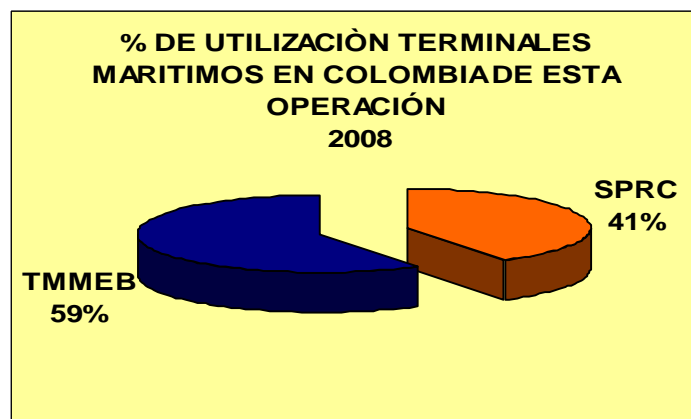
De los 51 contenedores trabajados, el 59% llenaron y embarcaron en TMMEB y el restante 41% en SPRC (Ver Figuras 12 y 13). La diferencia entre ambos porcentajes le significó a esta empresa ahorros de hasta USD 867.

Figura 12. Utilización de Líneas Navieras en despachos a México



Fuente: Autores del Proyecto.

Figura 13. SPRC vs. TMMEB: Porcentaje de Utilización



Fuente: Autores del Proyecto.

Tabla 11. Total gastos pagados en los terminales Marítimos Colombianos a cada uno de los contenedores exportados a México en el año 2008 para este caso ejemplo.

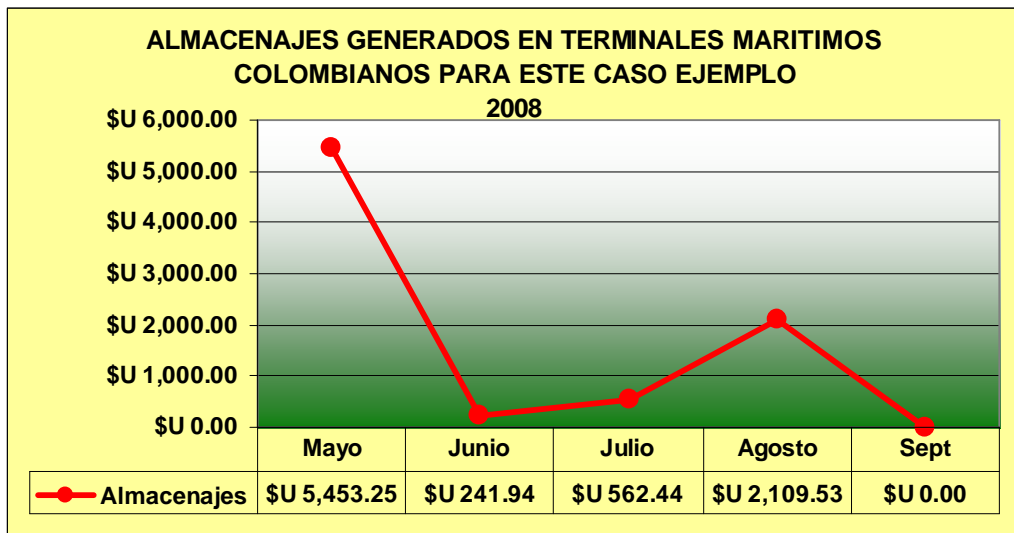
Referencia	No. Pedimento	Factura	Contenedor	Cantidad de Piezas Enviadas	Centro de Distribución que despacha	Mes en que se enviaron	Naviera	Buque	Traslado Equipo Vacio de Patio a Zona de llenado	Tarifa Operación XD	Inspección Antinacóticos	Almacenaje	Total gasto en Terminal Marítimo Colombiano	
VL002-80001	3720-8000155	EB00031439	FSCU405985-5	1270	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 791.41	\$U 1,037.41	SPRC
VL002-80001	3720-8000155	EB00031439	HLXU516039-0	1050	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 762.41	\$U 1,008.41	SPRC
VL002-80001	3720-8000155	EB00031439	HLXU519561-1	1050	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 762.41	\$U 1,008.41	SPRC
VL002-80002	3720-8000156	EB00031620	HLXU524650-8	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80003	3720-8000157	EB00031622	PRSU410387-6	1078	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V821	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 277.33	\$U 523.33	SPRC
VL002-80004	3720-8000158	EB00031623	WCIU512629-9	852	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V822	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 271.44	\$U 517.44	SPRC
VL002-80005	3720-8000165	EB00031440	HLXU430466-2	976	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V822	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 1,001.54	\$U 1,247.54	SPRC
VL002-80006	3720-8000182	EB00031884	HLXU501524-2	1027	Madrid/Cundinamarca	MAYO	Hapag	Sierra Express V822	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80007	3720-8000215	EB00031965	TGHU814343-2	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V822	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 357.94	\$U 603.94	SPRC
VL002-80008	3720-8000216	EB00031966	HLXU637281-4	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V822	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 386.94	\$U 632.94	SPRC
VL002-80009	3720-8000217	EB00031968	GATU879317-3	1328	Girardota/Antioquia	MAYO	Hapag	Sierra Express V822	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 357.94	\$U 603.94	SPRC
VL002-80010	3720-8000218	EB00031969	TRLU710177-2	1365	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80011	3720-8000219	EB00031970	CAXU962162-0	1328	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80012	3720-8000220	EB00031971	HLXU601104-6	1008	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80013	3720-8000221	EB00031972	HLXU457288-1	1200	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80014	3720-8000222	EB00031974	HLXU604883-1	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80015	3720-8000223	EB00031979	HLXU604546-8	1260	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80016	3720-8000224	EB00032064	GESU563818-4	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80017	3720-8000225	EB00032081	GATU812753-6	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80018	3720-8000226	EB00032083	HLXU457288-5	1260	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80019	3720-8000239	EB00032101	TRLU591951-7	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80020	3720-8000240	EB00032102	TRLU667548-3	1260	Madrid/Cundinamarca	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80021	3720-8000241	EB00032103	HLXU620472-3	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Seaboard	Heinrich Sibum V2	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80022	3720-8000242	EB00032105	HLXU602497-4	1260	Girardota/Antioquia	JUNIO	Hapag	Westerdeich V823	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80023	3720-8000255	EB00032154	FCIU816058-2	1200	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80023	3720-8000255	EB00032160	HLXU455763-4	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80024	3720-8000256	EB00032158	GATU821764-5	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80025	3720-8000257	EB00032065	HLXU618777-6	1260	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Hapag	Milan Express V814W	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 562.44	\$U 808.44	SPRC
VL002-80026	3720-8000258	EB00032156	HLXU613929-5	1069	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80026	3720-8000258	EB00032157	HLXU619823-5	940	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80027	3720-8000269	EB00032175	TGHU722235-2	1260	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80027	3720-8000269	EB00032164	GATU846876-4	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80028	3720-8000266	EB00032174	HLXU458790-0	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80028	3720-8000266	EB00032185	HLXU451692-8	1260	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80029	3720-8000267	EB00032104	TGHU820979-8	1260	Madrid/Cundinamarca	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80030	3720-8000268	EB00032159	CMU460406-6	1328	Girardota/Antioquia	JULIO	Seaboard	CS Tina V11	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80031	3720-8000278	EB00032182	TRLU493090-7	1260	Madrid/Cundinamarca	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80031	3720-8000278	EB00032161	GESU457760-7	1327	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80032	3720-8000279	EB00032162	GATU821086-7	936	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80033	3720-8000280	EB00032373	HLXU636132-1	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Seaboard	Cape Horn V6	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80033	3720-8000280	EB00032377	HLXU451207-5	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80034	3720-8000281	EB00032375	AMFU854171-0	934	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80034	3720-8000281	EB00032371	GESU557315-0	1125	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80035	3720-8000282	EB00032370	IVLU825676-1	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80035	3720-8000282	EB00032372	TRLU547934-1	1328	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 241.94	\$U 487.94	SPRC
VL002-80036	3720-8000296	EB00032473	GATU813680-0	1260	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 299.94	\$U 545.94	SPRC
VL002-80036	3720-8000296	EB00032478	GATU822960-4	1260	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 299.94	\$U 545.94	SPRC
VL002-80037	3720-8000297	EB00032477	FSCU924344-3	1260	Girardota/Antioquia	AGOSTO	Hapag	Cap Vilano V8127N	\$U 70.00	\$U 176.00	\$U 0.00	\$U 299.94	\$U 545.94	SPRC
VL002-80037	3720-8000297	EB00032476	TGHU822308-1	1260	Girardota/Antioquia	SEPTIEMBRE	Seaboard	Seaboard Explorer II V120	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80038	3720-8000298	EB00032475	TRLU738281-2	1260	Madrid/Cundinamarca	SEPTIEMBRE	Seaboard	Seaboard Explorer II V120	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB
VL002-80039	3720-8000313	EB00032691	TTNU580497-2	1284	Madrid/Cundinamarca	SEPTIEMBRE	Seaboard	Seaboard Explorer II V120	\$U 0.00	\$U 176.00	\$U 53.00	\$U 0.00	\$U 229.00	TMMEB

Datos en dólares

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

Aún cuando se explicó al momento de enumerar los gastos que se generan en los terminales marítimos colombianos, que los almacenajes no se tenían en cuenta, en el desarrollo de esta operación sí se generaron, pues las motonaves donde se iban a embarcar atrasaron su itinerario sin previo aviso (ver Figura 14).

Figura 14. Almacenajes generados



Fuente: Autores del Proyecto.

Todos estos almacenajes generados corresponden a demoras de más de 12 días de las motonaves de la línea Hapag Lloyd, y demuestran que al momento de elegir el Terminal por donde operar se debe considerar como criterio de selección la flexibilidad que éste tenga en cuanto a esta variable. Para este caso la línea Hapag Lloyd opera en SPRC cuyo tiempo de permanencia libre de bodegaje es de 7 días, razón por la cual atrasos considerables de las motonaves generan extra costos en la operación. Aún cuando esta variable muchas veces no se es tenida en cuenta en los costos de cualquier exportación, influye desfavorablemente al

momento de revisar los costos reales en los que se incurren. Para este caso ejemplo, esto no ha sido la excepción (Ver Tabla 12).

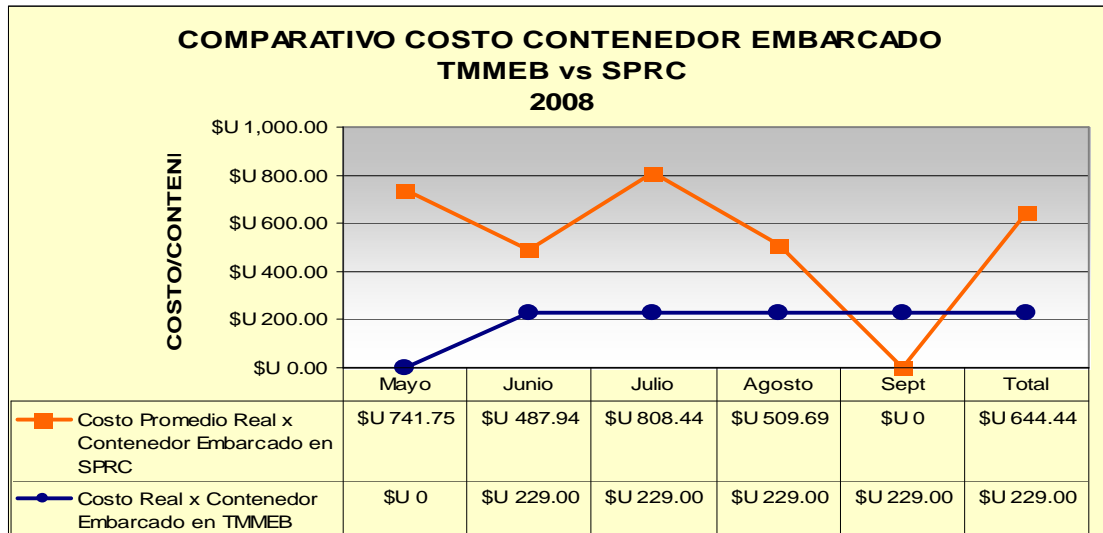
Tabla 12. Comparativo de Costos Reales vs Costos Ideales por contenedor Embarcado para este ejemplo Año 2008

MES	Contenedores Embarcados por SPRC (HAPAG)	Gastos Reales en SPRC	Costo Promedio Real x Contenedor Embarcado en SPRC	Costo Promedio Ideal x Contenedor Embarcado en SPRC	Contenedores Embarcados por TMMEB (SEABOARD)	Gastos Reales en TMMEB	Costo Real x Contenedor Embarcado en TMMEB	Costo Promedio Ideal x Contenedor Embarcado en TMMEB
Mayo	11	\$U 8,159.25	\$U 741.75	\$U 246.00	0	\$U 0	\$U 0	\$U 229.00
Junio	1	\$U 487.94	\$U 487.94	\$U 246.00	12	\$U 2,748.00	\$U 229.00	\$U 229.00
Julio	1	\$U 808.44	\$U 808.44	\$U 246.00	11	\$U 2,519.00	\$U 229.00	\$U 229.00
Agosto	8	\$U 4,077.53	\$U 509.69	\$U 246.00	4	\$U 916.00	\$U 229.00	\$U 229.00
Sept	0	\$U 0	\$U 0	\$U 246.00	3	\$U 687.00	\$U 229.00	\$U 229.00
Total	21	\$U 13,533.16	\$U 644.44		30	\$U 6,870.00	\$U 229.00	

Fuente: Autores del Proyecto.

Como se explicó en la hoja anterior, todos los almacenajes se generaron en SPRC debido al atraso de las motonaves de Hapag, lo cual ocasionó que aquellos contenedores embarcados en SPRC presentan el mayor costo (ver Figura 15).

Figura 15. Comparativo Costo Contenedor Embarcado TMMEB vs SPRC



Fuente: Autores del Proyecto.

De los USD 13,533.16 pagados a SPRC el 62% correspondía a pagos de almacenajes y es éste el que influye negativamente sobre el costo, pues el resto de pagos que se deben hacer a SPRC son constantes (ver Tabla 13) y aumentan de manera proporcional al número de contenedores embarcados, mientras que el almacenaje realmente aumenta en la medida en que una naviera cumpla o no con su llegada al puerto de Cartagena.

Tabla 13. Desglose de Gastos Reales Totales generados en SPRC para este caso ejemplo Año 2008

MES	Gastos en tarifas SPRC	Almacenaje generados en SPRC	Gastos Reales Totales en SPRC
Mayo	\$U 2,706.00	\$U 5,453.25	\$U 8,159.25
Junio	\$U 246.00	\$U 241.94	\$U 487.94
Julio	\$U 246.00	\$U 562.44	\$U 808.44
Agosto	\$U 1,968.00	\$U 2,109.53	\$U 4,077.53
Sept	\$U 0.00	\$U 0.00	\$U 0.00
Total	\$U 5,166.00	\$U 8,367.16	\$U 13,533.16

Fuente: Autores del Proyecto.

Después de estos gastos generados, los siguientes que se muestran corresponden a:

- Flete Marítimo
- Agenciamiento en Colombia
- Impuestos Aduanales en México
- Agenciamiento en México

Todos estos son de carácter obligatorio y dependen exclusivamente del valor de la mercancía. En ellos no se pueden lograr disminuciones considerables de ningún tipo pues tienen valores casi constantes (ver Tabla 14). Para este caso ejemplo,

se logró una disminución sustancial, pues se trabajó con una SIA colombiana cuyo dueño es el mismo grupo empresarial al que pertenece la empresa exportadora.

Una vez los contenedores con Porcelana Sanitaria llegaron a territorio mexicano, pasaron a manos del Agente Aduanal CASCEX, el cual se encargó de realizar todos los trámites necesarios ante la aduana mexicana y la Terminal de ICAVE, a fin de retirar la mercancía de las instalaciones de dicho Terminal marítimo y trasladarla de ahí a México D.F, destino final de la carga.

Como se explicó al inicio de este capítulo, los movimientos o maniobras que se deben realizar en ICAVE dependen la mayoría del tipo de transporte a utilizar en Inland de México. A continuación se enumeran todos y cada uno de los gastos que se incurrieron en México (ver Tabla 15), los cuales son más elevados los primeros meses de operación, pues al ser primera vez que se trabajaba en este país se escogió como transporte final el servicio de tren ofrecido por la naviera Hapag Lloyd, modalidad que presentaba la tarifa más económica. No obstante las maniobras adicionales que debieron hacerse en ICAVE tales como: acomodo, reacomodo, entrega a ferrocarril, entre otras; la encarecen ostensiblemente. Los primeros 23 contenedores recibidos se trabajaron bajo esta modalidad, de ahí que los gastos generados en el Terminal en los meses de mayo y junio sean los más altos de toda la operación, a pesar de manejar la misma cantidad de contenedores enviados en los meses de julio y agosto (ver Figura 16).

Tabla 16. Gastos en Inland México para este caso ejemplo
Año 2008

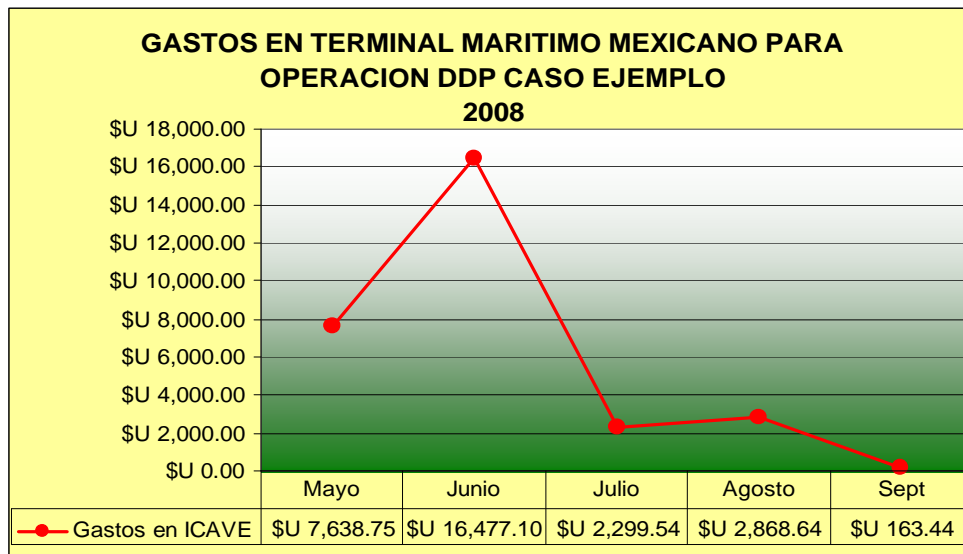
Referencia	No. Pedimento	Contenedor	Mes en que se enviaron	Tipo de Transporte a utilizar en Inland México	Tren Hapag (en pesos mexicanos)	Tractocamiòn DHL (en pesos mexicanos)	Tractocamiòn CASCEX (en pesos mexicanos)	Valor transporte Inland en México (en dólares)
VL002-80001	3720-8000155	FSCU405985-5	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80001	3720-8000155	HLXU516039-0	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80001	3720-8000155	HLXU519561-1	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80002	3720-8000156	HLXU524650-8	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80003	3720-8000157	PRSU410387-6	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80004	3720-8000158	WCIU512629-9	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80005	3720-8000165	HLXU430466-2	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80006	3720-8000182	HLXU501524-2	MAYO	Tren Hapag	\$ 7,402.50	\$ -	\$ -	\$U 705.00
VL002-80007	3720-8000215	TGHU814343-2	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80008	3720-8000216	HLXU637281-4	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80009	3720-8000217	GATU879317-3	MAYO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80010	3720-8000218	TRLU710177-2	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80011	3720-8000219	CAXU962162-0	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80012	3720-8000220	HLXU601104-6	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80013	3720-8000221	HLXU457288-1	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80014	3720-8000222	HLXU604883-1	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80015	3720-8000223	HLXU604546-8	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80016	3720-8000224	GESU563818-4	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80017	3720-8000225	GATU812753-6	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80018	3720-8000226	HLXU457285-5	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80019	3720-8000239	TRLU591951-7	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80020	3720-8000240	TRLU667548-3	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80021	3720-8000241	HLXU620472-3	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80022	3720-8000242	HLXU602497-4	JUNIO	Tren Hapag	\$ 5,050.50	\$ -	\$ -	\$U 481.00
VL002-80023	3720-8000255	FCIU816058-2	JULIO	Tractocamiòn Cascecx	\$ -	\$ -	\$ 7,000.00	\$U 666.67
VL002-80023	3720-8000255	HLXU455763-4	JULIO	Tractocamiòn Cascecx	\$ -	\$ -	\$ 7,000.00	\$U 666.67
VL002-80024	3720-8000256	GATU821764-5	JULIO	Tractocamiòn Cascecx	\$ -	\$ -	\$ 7,000.00	\$U 666.67
VL002-80025	3720-8000257	HLXU618777-6	JULIO	Tractocamiòn Cascecx	\$ -	\$ -	\$ 7,000.00	\$U 666.67
VL002-80026	3720-8000258	HLXU613929-5	JULIO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80026	3720-8000258	HLXU619823-5	JULIO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80027	3720-8000269	TGHU72235-2	JULIO	Tractocamiòn Cascecx	\$ -	\$ -	\$ 7,000.00	\$U 666.67
VL002-80027	3720-8000269	GATU846876-4	JULIO	Tractocamiòn Cascecx	\$ -	\$ -	\$ 7,000.00	\$U 666.67
VL002-80028	3720-8000266	HLXU458790-0	JULIO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80028	3720-8000266	HLXU451692-8	JULIO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80029	3720-8000267	TGHU820979-8	JULIO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80030	3720-8000268	CMU460406-6	JULIO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80031	3720-8000278	TRLU493090-7	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80031	3720-8000278	GESU457760-7	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80032	3720-8000279	GATU821086-7	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80033	3720-8000280	HLXU636132-1	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80033	3720-8000280	HLXU451207-5	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80034	3720-8000281	AMFU854171-0	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80034	3720-8000281	GESU557315-0	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80035	3720-8000282	IVLU825676-1	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80035	3720-8000282	TRLU547934-1	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80036	3720-8000296	GATU813680-0	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80036	3720-8000296	GATU822960-4	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80037	3720-8000297	FSCU924344-3	AGOSTO	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80037	3720-8000297	TGHU822308-1	SEPTIEMBRE	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80038	3720-8000298	TRLU738281-2	SEPTIEMBRE	Tractocamiòn DHL	\$ -	\$ 6,000.00	\$ -	\$U 571.43
VL002-80039	3720-8000313	TTNU580497-2	SEPTIEMBRE	Tractocamiòn Cascecx	\$ -	\$ -	\$ 7,000.00	\$U 666.67

Datos en pesos mexicanos

Tasa de cambio: 10.5 MX\$/US

Fuente: Información suministrada por la Administradora de Operaciones en Puertos y Fronteras de la Compañía Exportadora

Figura 16. Gastos en ICAVE



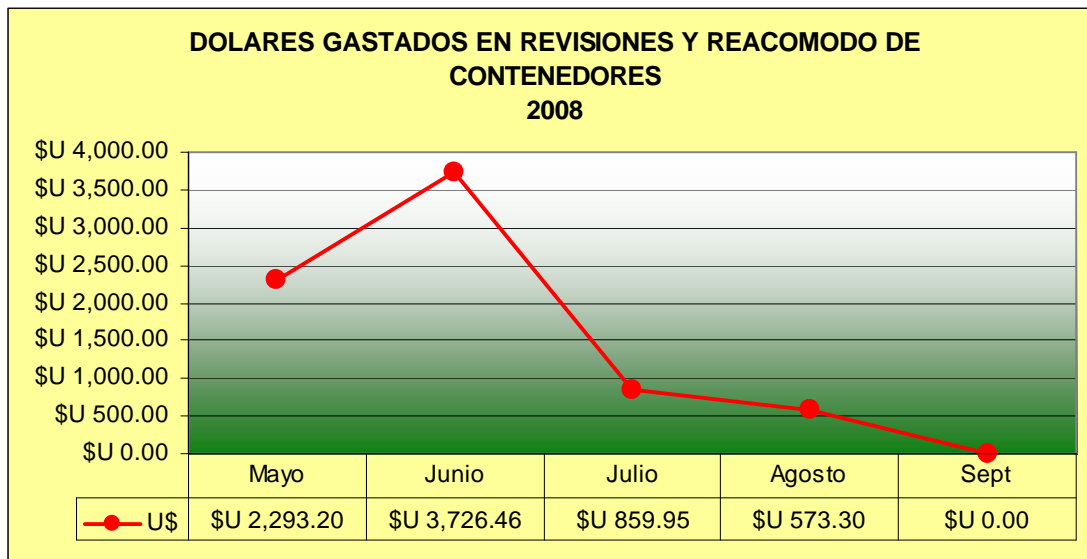
Fuente: Autores del Proyecto

Otro punto que influyó en el aumento de los gastos en el mes de junio fue la Entrega de Ferrocarril, valor que fue cobrado dos veces: inicialmente al momento en que las autoridades aduanales no terminaron el reconocimiento aduanero: ICAVE lo consideró una maniobra en falso; y luego el día en que la aduana recibió la información sobre su investigación y liberó el embarque, y fue ahí realmente cuando se dio la maniobra para ingresar las plataformas y retirar los contenedores de ICAVE.

Los meses de mayo y junio también se vieron afectados negativamente por los rubros: previo ocular y reacomodo de contenedor. Los costos generados por la revisión aduanera de la autoridad varían durante el proceso. Éstos dependen

de los equipos revisados, y para estos meses de operación el verificador aduanal asignado eligió abrir cada uno de los contenedores, por lo que la baja de costos en estos conceptos está sujeta a si la revisión es profunda o no por parte de la autoridad. Gracias a gestiones posteriores realizadas por el agente aduanal CASCEX y por no tener problemas en los primeros despachos, ya en los meses siguientes a junio estas revisiones fueron mínimas, pues ya la aduana confiaba en la empresa y en la mercancía a revisar (ver Figura 17).

Figura 17. Comportamiento de gastos en revisiones aduanales en ICAVE para caso ejemplo



Fuente: Autores del Proyecto.

Si se compara este los valores de la Figuras 16 y 17, se encontrará que en los meses de mayo y junio, los gastos generados por revisiones aduanales correspondieron al 30% y 23% del gasto total de la operación en ICAVE respectivamente.

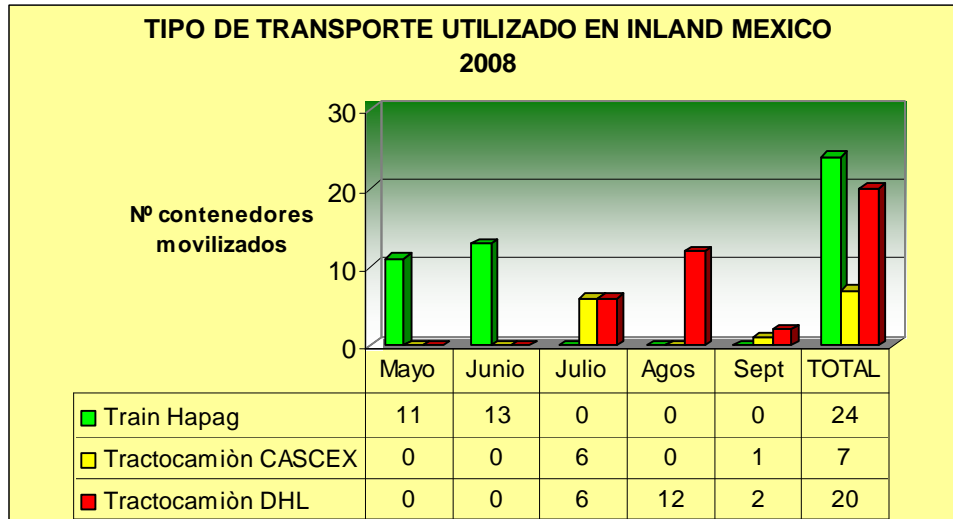
Los gastos de: Elaboración EIR, Vacío y Lavado se aplicaron sólo a aquellos equipos trasladados por CASCEX pues fueron los únicos que se devolvieron a las instalaciones de ICAVE. El resto de los conceptos son obligatorios y serán cobrados por ICAVE una vez los contenedores se encuentren en las instalaciones del Terminal, salvo el pago de los almacenajes, el cual se genera siempre y cuando la operación de nacionalización tarde más de lo normal. Esto sólo sucede cuando existen problemas con la carta de garantía y endoso.

Una vez los contenedores quedaron liberados por la aduana mexicana, se procedió a su salida del Terminal y traslado a México D.F., ciudad donde se encuentra ubicado el centro de distribución del cliente mexicano, y los gastos de este último movimiento se presentan en la Tabla 16.

Como se mencionó anteriormente, dado que no se conocía a profundidad la operación en México, se decidió escoger el servicio de tren como el transporte a utilizar para llevar la mercancía a la puerta del cliente mexicano (ver Figura 18), pues era la opción de transporte que presentaba el menor costo, pero desafortunadamente esta escogencia originó gastos adicionales en ICAVE, los cuales influyeron en que la operación de los meses de mayo y junio no fuese competitiva en términos de costos

Lo ideal es trabajar Tractocamiones, tanto los suministrados por CASCEX como por DHL y así se hizo en los meses de julio, agosto y septiembre, lo que disminuyó los gastos en puerto por concepto de maniobras en un 45%.

Figura 18. Participación de los tipos de transporte para el Inland México en este caso ejemplo



Fuente: Autores del Proyecto.

Se ha mostrado cada uno de los rubros en forma separada, a fin de determinar qué tanto influyen en los costos de la operación DDP. Ahora se mostrará en resumen cuales son los costos totales de este caso ejemplo (ver Tabla 17), a fin de determinar cuales de ellos tienen la mayor participación en el costo total.

Tabla 17. Gastos totales Operación DDP México D.F: Caso Ejemplo 2008

CONCEPTO	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Inland Colombia	\$U 10,157.53	\$U 11,738.94	\$U 11,313.18	\$U 9,853.41	\$U 3,102.00
Gastos en Puerto Colombiano	\$U 8,159.25	\$U 3,235.94	\$U 3,327.44	\$U 4,993.53	\$U 687.00
Gastos SIA en Colombia	\$U 647.06	\$U 764.71	\$U 705.88	\$U 705.88	\$U 176.47
Total Gastos en Puerto Colombiano	\$U 8,806.31	\$U 4,000.65	\$U 4,033.32	\$U 5,699.41	\$U 863.47
Flete Marítimos	\$U 16,445.00	\$U 22,195.00	\$U 20,470.00	\$U 18,860.00	\$U 5,175.00
Impuestos México	\$U 31,442.67	\$U 36,044.19	\$U 33,699.24	\$U 33,130.76	\$U 7,797.52
Gastos en puerto Mexicano	\$U 7,638.75	\$U 16,477.10	\$U 2,299.54	\$U 2,868.64	\$U 163.44
Comisión CASCEX	\$U 1,000.09	\$U 1,179.69	\$U 1,083.93	\$U 1,006.02	\$U 243.18
Total Gastos en Puerto Mexicano	\$U 8,638.84	\$U 17,656.79	\$U 3,383.47	\$U 3,874.66	\$U 406.62
Inland México	\$U 5,515.00	\$U 6,253.00	\$U 7,428.57	\$U 6,857.14	\$U 1,809.52
Costo Total Operación DDP	\$U 81,005.35	\$U 97,888.57	\$U 80,327.78	\$U 78,275.39	\$U 19,154.14
Número de Contenedores Exportados	11	13	12	12	3
Costo promedio x contenedor despachado DDP para este caso ejemplo	\$U 7,364.12	\$U 7,529.89	\$U 6,693.98	\$U 6,522.95	\$U 6,384.71

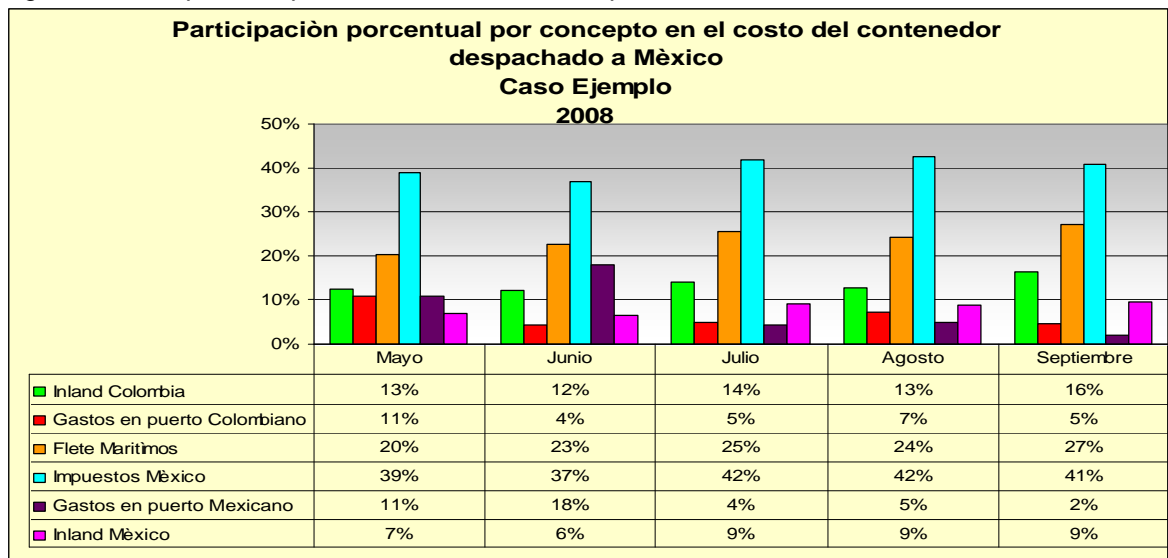
Fuente: Autores del Proyecto.

A pesar de que durante todo el análisis se encontró que muchos de los gastos se incrementaron ostensiblemente, en general el costo por contenedor embarcado estuvo dentro del mismo rango durante los primeros meses de operación, y disminuyó en los 3 últimos meses de operación, lo que demuestra que en la medida en que la exportación a México se de frecuentemente, se puede hacer de manera mucho más económica.

Hay que destacar que el rubro que presenta la mayor participación porcentual en el total del costo (ver Figura 19), no es susceptible de rebajar, pues corresponden a pagos de impuestos en México y estos dependen de manera directa del valor de la mercancía. La única manera de conseguir una rebaja es si se presenta algún tratado que libere del pago de estos la mercancía a exportar, y esto se da sólo a nivel gubernamental.

Le sigue en importancia el gasto de flete marítimo, el cual puede ser rebajado siempre y cuando el exportador maneje altos volúmenes de equipos y consiga con las navieras tarifas atractivas. De cualquier manera, esto no es fácil de hacer pues este valor depende de la fluctuación del barril de petróleo y siempre va en aumento.

Figura 19. Composición porcentual del costo total operación México



Fuente: Autores del Proyecto.

Otro valor que sigue en orden de participación es el valor del Inland en Colombia, que demuestra lo que Gabriel Hernández, director de DHL Express en el país, expresa: “El costo logístico en Colombia es alrededor del 15%, mientras en Europa representa solo el 5%”.

Todo esto se debe a que los componentes de la cadena logística están muy fragmentados:

- El 80% de las transportadoras del país pertenecen a pequeños empresarios.
- A pesar de que la malla vial no tiene buenas especificaciones, la gran mayoría de la carga se transporta por el medio carretero, mientras que transporte fluvial y férreo, tan desarrollados en otros países, aún tienen camino por recorrer.
- Los seguros son muy costosos y sólo cubren el tránsito de día lo que provoca que el sector marche a medias, sólo de las 07:00hrs a las 19:00hrs.

El resto de los gastos de esta operación son controlables, y se disminuyen en la medida en que las exportaciones a México sean constantes.

CONCLUSIONES

Todo comienzo no es fácil, a pesar de que una empresa tenga años en el comercio internacional, exportar por primera vez a un país resulta una experiencia complicada y difícil de llevar, pero una vez esta se vuelve frecuente puede llegar a ser muy gratificante y una fuente de mejoras.

Aún cuando existen cualquier cantidad de documentos que enseñan a como exportar, en todos ellos se enumeran los gastos generales de las operaciones, más no explican al detalle todos los inconvenientes o adicionales que surgen en el día a día de la operación.

El caso ejemplo que se ilustro durante este trabajo, sirvió para confirmar una vez más que la teoría difiere de la práctica. Muchas veces al momento de realizar el costeo inicial para una operación de exportación, se tienen en cuenta solo los gastos representativos y aquellos que se consideran pequeños se olvidan. Cuando se va a la realidad, se encuentra con que aquellos gastos que se obviaron por considerarlos menores, son los que influyen positiva o negativamente en el costo total de la operación.

Se encontró además que todo gasto en que se incurra no debe ser visto por aparte, sino que se debe considerar dentro del grupo total, pues muchas veces aquellos que aparentemente generan ahorros, representan gastos adicionales en otros rubros, tal es el caso del transporte interno en México, el cual debe considerarse desde el punto de vista de fletes más los movimientos asociados al Terminal marítimo donde se esté trabajando. Esto además aplica en la escogencia de la línea naviera, pues de nada vale conseguir una que ofrezca fletes marítimos económicos si atraca en Terminales costosos para operar. Para este caso ejemplo se evidenció que no siempre trabajar con la del precio más bajo resulta la mejor opción, de hecho se cree que antes de escoger la naviera es preferible elegir el Terminal a trabajar, a fin de minimizar los gastos tanto en el puerto de origen y destino en lo que almacenaje se refiere.

Se hace énfasis en el almacenaje, ya que al comparar los datos del caso ejemplo se encontró que es quizás el que más afecta en el costo por contenedor a embarcar, y depende exclusivamente del cumplimiento de los itinerarios por parte de la naviera y de que tan flexible es el muelle en cuanto a días libres de bodegaje.

El exportador de este caso ejemplo, al momento de iniciar su operación hacía el país azteca creyó que con la experiencia que posee, podía entrar sólo con el apoyo de un agente aduanal y manejar sin problema alguno las exportaciones de su producto hasta México D.F. Al intentarlo, se encontró

que dicho agente aduanal al no poseer un volumen elevado de movimientos en ICAVE no contaba con tarifas preferenciales por lo cual dicha operación no obtuvo los ahorros que se esperaban. Afortunadamente el conocimiento de la operación llevó a este ALTEX a considerar la idea de trabajar la parte aduanal con DHL mediante una operación integral, desde la llegada del producto a Veracruz, hasta su entrega en el cliente final. Esta opción mejorará el costo total de la exportación DDP, y ayudará a atender con mucha más rapidez al cliente final.

Por lo anterior, en el caso de México, se cree conveniente que al momento de desarrollar negociaciones bajo el Incoterms DDP se entre bajo el respaldo de un Operador Logístico de talla mundial, a fin de que: las tarifas portuarias sean mucho más competitivas, los costos de llevar la carga desde puerto mexicano hasta el domicilio del importador mexicano sean más económicos y se minimice el riesgo de extra costos en la operación. Se debe tener en cuenta que a pesar de que en el mercado nacional muchas empresas puedan ser consideradas colosos empresariales, en México estas mismas compañías no son representativas para el mercado.

Se espera que este trabajo sea una herramienta para invitar a los exportadores Colombianos a penetrar en el mercado Mexicano, y beneficiarse del Tratado de Libre Comercio existente, para así diversificar los destinos de las exportaciones del país, buscando una economía más sólida y

estable, resistente a las crisis que actualmente afectan a nuestros principales socios comerciales.

Aunque este documento sólo presenta los gastos y requisitos para la exportación de Porcelana Sanitaria, se cree que puede servir de herramienta a otros exportadores, pues en él encontrarán muchos de los gastos que normalmente se dan en los Terminales Marítimos, así como los demás conceptos. En lo único que podrá diferir es en lo concerniente a permisos e inspecciones adicionales, las cuales varían dependiendo del producto a exportar.

BIBLIOGRAFIA

1. Quality Soft_Innovative Solutions: www.qualitysoftec.com
2. Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz:
www.icave.com.mx
3. Colombia. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales:
www.dian.gov.co
4. Camara de Comercio Mexico Colombia: <http://www.ccmexcol.com>
5. Ministerio de Comercio Industria y Turismo – República de Colombia:
www.mincomercio.gov.co
6. Proexport: www.proexport.com.co
7. Embajada De Mexico En Colombia. Secretaria De Relaciones Exteriores:
www.sre.gob.mx
8. WEISBROT, Mark; SCHMITT, John y SANDOVAL, Luis. El impacto de una desaceleración de la economía estadounidense en el hemisferio occidental. En: Informe Temático, Marzo 2008. CEPR (Center for economic and policy research). Washington D.C.
9. Capos de México se adueñan de la región. En: Diario El Universal, México (online). Abril 6, 2008.

ULTIMAS NOTICIAS

Boletín Extraordinario No. E138

Bogotá D.C. Mayo 30 de 2008

NUEVAS DISPOSICIONES DE LIMITACION DE PESO EN LAS CARRETERAS MEXICANAS A PARTIR DEL 1 DE JUNIO

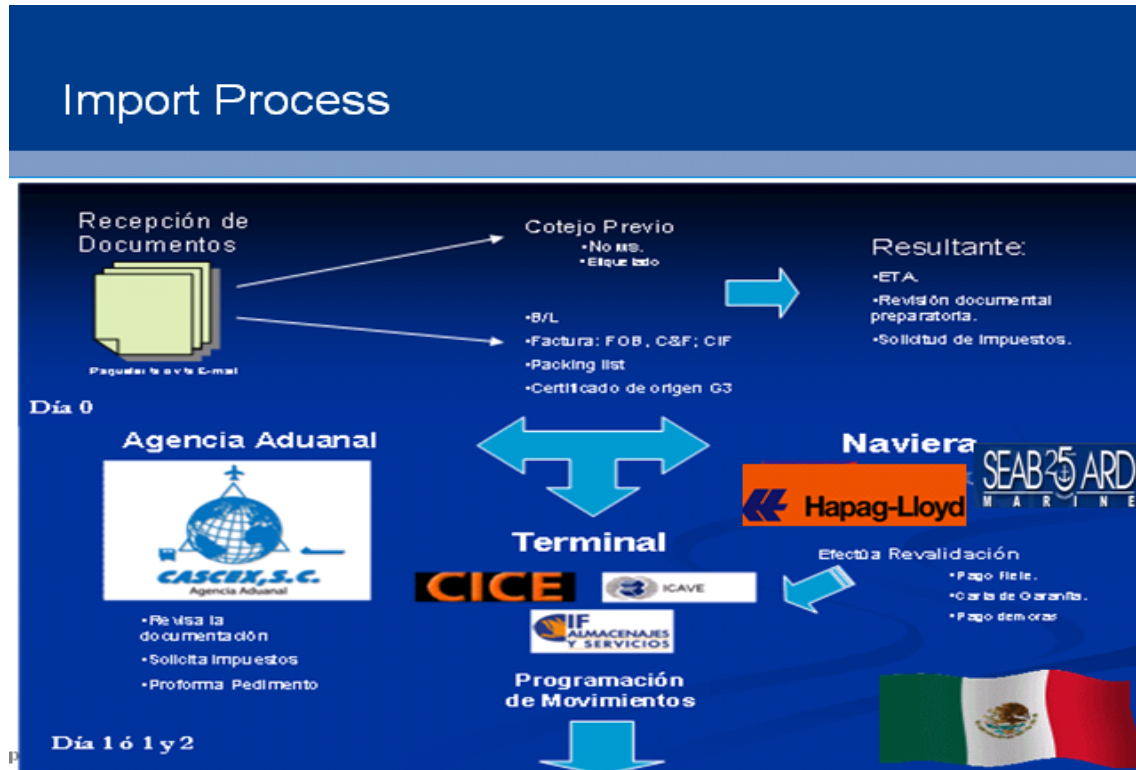
DHL Global Forwarding, se permite informar que las autoridades mexicanas acaban de emitir y nueva restricción para pesos y medidas para el tránsito por carreteras de ese país a partir del 1 de junio de 2008.

Luego de varias reuniones entre transportadores, autoridades y líneas navieras, se acordó que el máximo peso permitido por esta nueva reglamentación será el siguiente:

- 20' dry containers = 22 toneladas - Carga Neta (sin incluir tara cntr)
- 40'dry/hc containers = 20 toneladas - Carga Neta (sin incluir tara cntr)

Los ajustes y declaraciones de peso de acuerdo a la regulación serán de total responsabilidad de los embarcadores/consignatarios. DHL Global Forwarding y sus transportadores no serán responsables de ninguna multa causada por sobrepeso en caso que los embarcadores/consignatarios no respeten la nueva regulación adoptada en México.


ANEXO B. Flujoograma de Proceso de Importación en México



Import Process




ANEXO C. Factura de Gastos en Sociedad Portuaria Regional de Cartagena



PUERTO DE CARTAGENA

SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA S.A.
NIT 800.200.969-1 IVA Régimen Común



2

Factura de Venta No. **20 - 02247154**

Fecha de Emisión **20080911**

Fecha de Vencimiento **20080921**

Tasa de Cambio **2.081,32**

Numeración autorizada resolución 96000042591 de 20080212 Día del 20-2000001 al 20-2500000. Impreso por software de SPFR

Registro portuario 82809	Nombre de la nave CSAV HAMBURGO	UVI 10670	Fecha de Atrque 20080909	Estado
Línea		Origen/Destino	BLDO Lote 4205138	No. Servicio 182041969
Cliente			Consignatario/Propietario	
Descripción (Marca/Lote)			Periodo Facturado	Proforma

Cantidad	Empaque	Peso/Estora	Unidad	Código	Descripción de Servicios	Tarifa	Valor
3		42681.00	EX	202112	UIC/Conte/NoHsd/Expo/NoExtDim/40ft/Std/LL/FCL	69,00 D	430.833
3		42681.00	EX	242110	UCOT/SPFR/Conte	2,00 D	12.486
1		15793.00	EX	502112	Almac/Conte/NoHsd/Expo/NoExtDim/40ft/Std/LL/FCL 20080906-20080908; FSCU6152041	30,00 D	187.319
2		28330.00	EX	502112	Almac/Conte/NoHsd/Expo/NoExtDim/40ft/Std/LL/FCL 20080905-20080907; TRIU8681750; AMFU8447180	30,00 D	374.836
1		15785.00	EX	502112	Almac/Conte/NoHsd/Expo/NoExtDim/40ft/Std/LL/FCL 20080909-20080910; FSCU6152041	40,00 D	166.506
2		28330.00	EX	502112	Almac/Conte/NoHsd/Expo/NoExtDim/40ft/Std/LL/FCL 20080906-20080910; TRIU8681750; AMFU8447180	40,00 D	409.517
3		42681.00	EX	422110	Descargue/Camion/Conte/Expo/NoExtDim/40ft/LL	30,00 D	187.319
0		.00	EX	899900	I.V.A	0,18 P	106.477

GR- 4205138

VR- us c

\$630.640

VR. Bod

\$1.424.457

Dig



M

CANCELADO 23 SEP 2008

Valor en letras: DOS MILLONES CINCUENTA Y CINCO MIL NOVENTA Y SIETE PESOS-CON 00/100.M.CTE.	Total	2.055.687 USD 987,40
--	--------------	--------------------------------

LA PRESENTE FACTURA DE VENTA SE ASIMILA EN SUS EFECTOS A UNA LETRA DE CAMBIO (ART. 772, 773, 774 del C.C.)- SOMOS AUTORETENEDORES RES. 228 DE NOV. 2004 - SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES RES. 7714 de Dic 1696 - AUTORETENEDORES DE IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO RES. 802 DE ENF. 162001- ALCALDIA MAYOR DE CARTAGENA.

ANEXO D. Factura de Gastos en Terminal Marítimo Muelles El Bosque

MUELLES EL BOSQUE OPERADORES PORTUARIOS S.A.		BOSSQUE, AV. PEDRO VELEZ No. 48-14 CONMUTADOR (PBX): 6625 - 042 FAX No. 6627681 Visitenos: www.elbosque.com E-mail: comercial@elbosque.com CARTAGENA - COLOMBIA NIT. 806.013.890-1		FACTURA CAMBIARIA DE COMPRAVENTA No. 0296048 <i>62-3988728</i>			
		BOSSQUE, AV. PEDRO VELEZ No. 48-14 CONMUTADOR (PBX): 6625 - 042 FAX No. 6627681 Visitenos: www.elbosque.com E-mail: comercial@elbosque.com CARTAGENA - COLOMBIA NIT. 806.013.890-1		FECHA SERVICIO	FECHA EMISIÓN	FECHA VENCIMIENTO	BOLETERIA/FICHA
9169847 SEABOARD EXPLORER ESCALA 120 REGISTRO 2814 2008 PTO. DE EMBARQUE CARTAGENA QI/BL 119159 Mat. 278500 NIT 860002536-5		LINEA MARITIMA CIA. C/BIANA, CE		AGENTE / S/A CIA. C/BIANA, CE		BENEFES	
REPRESENTANTE LEGAL		MARCAS / Nos.		TASA DE CAMBIO 2,187.01			
CODIGO TARIFAS	DESCRIPCION DEL SERVICIO	TIEMPO		MEDIDA		TARIFA	DEBE
		CANTIDAD	UN	CANTIDAD	UN	MON VALOR	VALOR \$ COL
2125	Uso Instalaciones Cont.Llenos Feus Exp SMU 7801862/ TONU 7386968/ TALK SAT0151	0.00		3.00	UNI	58.00	\$629,859
2125	Uso Instalaciones Cont.Llenos Feus Exp FSCU 8600492/ TONU 9484113	0.00		2.00	UNI	58.00	\$419,968
2226	Descarque Viteado de Cont. Feus	0.00		3.00	UNI	59.00	\$576,894
IMPRESIONADO 23 SEP 2008							
NO SOMOS AUTORETENEDORES, SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES RESOLUCION No.10320 DE 19 Dic. 2003 IVA REGIMEN COMUN CODIGO ACTIVIDAD ECONOMICA 269 TARIFA B POR 1000 SON:							
UN MILLON NOVECIENTOS VEINTICUATRO MIL QUINIENTOS SESENTA Y NUEVE PESOS CON 0/100 CIENTOS M/C.							
OBSERVACIONES							TOTAL 
							\$1,974,549
PARA EL PAGO DE ESTA FACTURA, UTILICE FORMATO PAGACUENTA BANCOLOMBIA							
* RESOLUCION DIAN No 60000945243 DE FECHA AGOSTO 08/08 NUMERACION HABILITADA DEL 293201 AL 900000							

ANEXO E. Importaciones Totales de Colombia Por Pais Ene – Dic 2007/2006



OFICINA DE ESTUDIOS ECONOMICOS

CUADRO No. 1 - 12
IMPORTACIONES TOTALES ENERO - DICIEMBRE 2007/2006(P)
PAIS DE ORIGEN
VALOR Y PESO (P)

PAIS	VALOR CIF US\$ (MILES)			PESO NETO (TONELADAS)		
	2007	2006	VAR. % 2007/2006	2007	2006	VAR. % 2007/2006
ESTADOS UNIDOS	8,568,976.6	6,919,651.7	23.8	8,050,266.3	7,021,395.9	14.7
CHINA	3,326,573.7	2,219,273.0	49.9	1,239,695.1	936,957.8	32.3
MEXICO	3,072,565.2	2,290,570.6	34.1	945,008.3	641,190.2	47.4
BRASIL	2,393,939.9	1,884,885.0	27.0	1,250,701.5	1,212,222.0	3.2
VENEZUELA	1,365,956.0	1,497,615.8	(8.8)	1,454,293.8	1,667,362.2	(12.8)
JAPON	1,230,829.4	944,573.4	30.3	430,973.8	423,481.3	1.8
ALEMANIA	1,204,874.4	933,214.8	29.1	268,597.7	291,443.7	(7.8)
COREA (SUR), REPUBLICA DE	896,931.5	760,697.7	17.9	200,341.8	208,583.0	(4.0)
ECUADOR	732,791.9	696,929.1	5.1	677,303.9	689,768.6	(1.8)
ARGENTINA	712,279.8	585,827.7	21.6	1,076,168.1	1,324,927.5	(18.8)
CHILE	660,596.7	512,282.7	29.0	471,556.3	426,200.9	10.6
CANADA	648,803.8	500,650.2	29.6	907,440.5	920,655.0	(1.4)
PERU	607,676.4	517,427.6	17.4	336,975.5	305,574.6	10.3
ITALIA	519,456.5	394,653.5	31.6	72,861.0	65,771.8	10.8
FRANCIA	518,112.3	420,312.1	23.3	67,396.2	54,750.5	23.1
INDIA	475,843.2	346,410.7	37.4	91,767.6	82,920.8	10.7
ESPAÑA	455,753.0	387,239.9	17.7	198,080.1	173,893.6	13.9
SUIZA	339,013.3	247,185.8	37.1	12,331.2	11,369.8	8.5
TRINIDAD Y TOBAGO	309,772.8	93,428.2	231.6	632,460.1	258,860.2	144.3
TAIWAN	304,892.2	277,132.9	10.0	67,104.8	69,231.3	(3.1)
PAISES BAJOS (HOLANDA)	301,037.9	290,553.2	3.6	94,745.3	64,377.7	47.2
REINO UNIDO	269,047.3	233,888.2	15.0	47,946.7	47,069.2	1.9
TAILANDIA	203,550.2	128,848.5	58.0	42,050.9	35,771.0	17.6
ISRAEL	164,686.1	136,956.4	20.2	8,476.6	6,155.8	37.7
FINLANDIA	160,903.1	219,936.5	(26.8)	38,517.6	54,314.4	(29.1)
MALAYSIA	160,542.3	139,696.4	14.9	17,231.1	14,079.8	22.4
BOLIVIA	143,079.2	117,191.5	22.1	246,069.0	254,536.3	(3.3)
PANAMA	139,089.7	92,142.9	51.0	68,944.4	63,017.8	9.4
SUECIA	137,090.6	136,942.2	0.1	73,385.5	142,310.0	(48.4)
INDONESIA	134,247.8	117,957.4	13.8	51,997.9	48,644.7	6.9
BELGICA	131,748.3	124,026.5	6.2	35,654.0	39,825.7	(10.5)
RUSIA	108,338.6	118,402.3	(8.5)	259,033.9	292,133.6	(11.3)
AUSTRIA	107,515.2	104,822.2	2.6	25,682.3	20,378.0	26.0
ARUBA	106,865.5	71,598.4	49.3	209,101.6	161,062.2	29.8
HONG KONG	84,897.4	57,961.7	46.5	17,219.7	16,701.8	3.1
IRLANDA (EIRE)	64,030.4	55,313.2	15.8	2,563.1	3,571.1	(28.2)
PUERTO RICO	61,580.3	39,846.7	54.5	88,910.0	49,763.6	78.7
UCRANIA	55,158.5	49,656.4	11.1	88,609.0	100,178.3	(11.5)
SINGAPUR	54,558.3	61,514.1	(11.3)	8,009.2	16,123.3	(50.3)
DINAMARCA	44,580.5	46,116.5	(3.3)	4,412.8	46,112.8	(90.4)
PAKISTAN	43,801.3	34,121.5	28.4	14,177.5	11,310.6	25.3
VIET NAM	42,491.1	26,318.3	61.5	11,054.2	11,364.0	(2.7)
NIGERIA	40,780.1	242.0	*	68,524.1	109.7	*
URUGUAY	39,598.5	31,385.6	26.2	8,275.3	8,334.9	(0.7)
SUDAFRICA, REPUBLICA DE	39,014.4	36,656.9	6.4	12,915.2	9,450.6	36.7
COSTA RICA	38,421.0	35,670.4	7.7	19,578.0	13,401.8	46.1
TURQUIA	35,595.7	23,911.3	48.9	40,645.9	33,534.0	21.2
POLONIA	30,898.7	30,360.9	1.8	26,352.2	35,893.6	(26.6)
AUSTRALIA	27,261.5	24,484.5	11.3	32,535.3	36,130.4	(10.0)
LITUANIA	25,500.7	4,168.0	*	88,298.0	13,437.8	*
GUATEMALA	25,060.5	20,634.5	21.4	13,778.1	11,734.7	17.4
NORUEGA	24,020.4	20,169.4	19.1	56,938.8	48,635.6	17.1
VIRGENES, ISLAS (REINO UNIDO)	23,285.4	2,080.4	*	63,931.8	3,209.3	*
DEMÁS PAISES	1,483,130.2	1,098,903.3	35.0	813,793.9	824,629.0	(1.3)
TOTAL	32,897,045.3	26,162,440.2	25.7	21,150,682.8	19,323,863.5	9.5

(P) : CIFRAS PROVISIONALES * : VARIACION PORCENTUAL SUPERIOR AL 500% N.A.: NO APLICABLE
FUENTE : D.I.A.N.
ELABORACION: DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES - D.I.A.N. ENE/2008

ANEXO F. Exportaciones Totales de Colombia Por Pais Ene – Dic 2007/2006



OFICINA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

CUADRO No. II - 13
EXPORTACIONES TOTALES
SEGÚN PAÍS DE DESTINO - ENERO/DICIEMBRE 2007-2006
VALOR Y PESO (P)

PAIS	VALOR FOB US\$ (MILES)			PESO NETO (TONELADAS)		
	2007	2006	VAR. % 2007/2006	2007	2006	VAR. % 2007/2006
ESTADOS UNIDOS	10,373,300.4	9,650,251.8	7.5	38,357,228.5	38,057,664.9	0.8
VENEZUELA	5,210,332.1	2,701,734.1	92.9	1,791,839.2	1,359,623.9	31.8
ECUADOR	1,276,036.1	1,237,076.1	3.1	713,093.1	623,597.9	14.4
SUIZA	884,910.1	560,646.5	57.8	773,593.3	178,448.1	333.5
PAISES BAJOS (HOLANDA)	836,178.1	513,296.8	62.9	12,577,404.8	9,137,534.2	37.6
PERU	806,059.5	692,046.3	16.5	1,588,537.1	1,546,656.7	2.7
CHINA	784,758.1	452,420.4	73.5	125,649.1	85,245.8	47.4
REPUBLICA DOMINICANA	621,614.3	583,399.4	6.6	1,462,135.2	1,675,717.4	(12.7)
ESPAÑA	581,336.9	515,692.7	12.7	2,532,899.6	2,101,206.6	20.5
ITALIA	556,489.2	478,882.4	16.2	2,364,650.9	2,026,659.8	16.7
ALEMANIA	552,658.8	360,433.4	53.3	1,542,388.6	854,508.8	80.5
MEXICO	495,448.2	581,599.0	(14.8)	476,915.9	685,395.2	(30.4)
BRASIL	471,366.3	190,701.2	147.2	1,100,651.5	544,173.4	102.3
REINO UNIDO	409,710.4	394,962.8	3.7	3,678,564.1	3,632,091.4	1.3
JAPON	395,287.5	323,750.2	22.1	128,975.1	146,177.2	(11.8)
BELGICA	389,174.4	369,092.9	5.4	578,803.2	673,550.8	(14.1)
CHILE	375,830.6	258,760.0	45.2	2,391,711.1	683,635.1	249.9
TRINIDAD Y TOBAGO	342,267.2	206,563.0	65.7	701,926.7	439,846.5	59.6
FRANCIA	304,667.6	213,625.5	42.6	2,993,502.5	2,558,814.3	17.0
COSTA RICA	283,088.5	242,179.7	16.9	212,049.7	213,112.0	(0.5)
CANADA	266,241.6	275,148.5	(3.2)	1,971,691.7	2,074,517.1	(5.0)
PANAMA	246,322.0	257,484.3	(4.3)	389,123.2	465,413.4	(16.4)
PUERTO RICO	226,486.9	297,482.1	(23.9)	1,521,189.3	1,888,209.8	(19.4)
CHIPRE	205,796.5	65,190.7	215.7	551,035.9	216,615.2	154.4
PORTUGAL	185,089.0	158,368.0	16.9	2,984,160.7	2,849,655.8	4.7
ISRAEL	167,982.0	187,922.0	(10.6)	3,123,523.8	3,765,798.4	(17.1)
GUATEMALA	160,567.3	157,250.0	2.1	354,608.8	442,479.8	(19.9)
MONACO	155,256.0	154,919.6	0.2	561,700.5	600,500.2	(6.5)
DINAMARCA	142,674.9	79,326.3	79.9	2,735,021.2	1,402,651.4	95.0
TURQUIA	132,279.6	127,413.2	3.8	2,763,935.5	2,785,747.2	(0.8)
SUDAFRICA, REPUBLICA DE	118,388.6	62,975.2	88.0	90,461.7	16,171.4	459.4
COREA (SUR), REPUBLICA DE	110,887.2	201,080.0	(44.9)	25,583.7	61,882.5	(58.7)
INDIA	76,888.7	62,854.2	22.3	17,863.5	34,766.6	(48.6)
ARGENTINA	74,110.5	51,186.5	44.8	184,382.9	92,575.6	99.2
RUSIA	74,068.2	54,506.5	35.9	40,308.0	27,981.5	44.1
SINGAPUR	70,797.7	15,014.9	371.5	131,100.3	1,187.1	*
BOLIVIA	65,550.4	58,501.3	12.0	36,192.5	37,143.8	(2.6)
TAIWAN	65,181.8	94,171.9	(30.8)	11,544.1	21,543.4	(46.4)
FINLANDIA	63,990.1	37,203.6	72.0	104,680.9	86,821.9	20.6
HONDURAS	58,044.6	43,552.1	33.3	124,429.1	26,198.9	374.9
HAITI	54,668.2	68,087.9	(19.7)	183,562.7	172,291.3	6.5
CUBA	50,509.1	48,577.0	4.0	66,236.2	71,090.9	(6.8)
EL SALVADOR	50,171.9	49,578.8	1.2	20,563.5	25,362.4	(18.9)
SUECIA	49,791.4	49,336.7	0.9	35,261.4	24,517.5	43.8
JAMAICA	45,604.6	59,444.8	(23.3)	123,861.0	212,413.0	(41.7)
MARRUECOS	35,060.4	7,741.1	352.9	685,407.9	70,792.6	*
BARBADOS	32,889.9	36,508.8	(9.9)	72,396.2	68,642.5	5.5
NORUEGA	27,847.9	19,378.0	43.7	14,628.1	7,447.3	96.4
ANTILLAS HOLANDESES	27,639.3	38,255.2	(27.8)	85,843.4	113,616.4	(24.4)
IRLANDA (EIRE)	25,961.7	55,914.9	(53.6)	473,482.1	1,175,172.9	(59.7)
HONG KONG	23,118.7	12,762.0	81.2	4,566.0	3,914.4	16.6
POLONIA	17,422.1	14,750.4	18.1	4,549.0	5,407.6	(15.9)
AUSTRALIA	17,109.9	16,264.4	5.2	6,092.5	7,141.8	(14.7)
DEMÁS PAISES	916,419.0	945,709.7	(3.1)	1,383,743.9	2,019,656.5	(31.5)
TOTAL	29,991,332.0	24,390,975.1	23.0	96,975,250.7	88,098,987.7	10.1
(P) : CIFRAS PROVISIONALES *: VARIACION PORCENTUAL SUPERIOR AL 500% N.A. : NO APLICA						
FUENTE : D.A.N.E.						
ELABORACION: DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES - D.I.A.N.						
ENE/2008						