

Especial / Guía del exportador

¿Cómo tomar la mejor decisión?

Los costos relacionados con el transporte y la eficiencia del servicio son algunos de los factores que se deben tener en cuenta para elegir un óptimo puerto o zona franca.

Los empresarios que quieren ver que sus productos lleguen a mercados internacionales, deben cumplir una serie de pasos, entre ellos, evaluar por qué puerto o zona franca (ZF) es más conveniente mover sus mercancías.

Esto es clave para cualquier exportador porque aquí está contemplada la parte logística, que tiene que ver con aspectos relacionados al manejo físico de los bienes como son transporte, almacenaje, embarque, envase y embalaje.

El comerciante debe definir también cómo manejará físicamente su producto, procurando que el mismo llegue al destino en buenas condiciones, en el menor tiempo posible, al mínimo costo y con la mayor seguridad, para obtener los mejores resultados.

Ahorros

Elegir el puerto o la ZF más indicada es importante en cualquier proceso exportador, porque ello implica ahorros tanto de dinero como de tiempo para la empresa que está enviando sus artículos al exterior.

Para Andrés Camacho, docente de la facultad de economía, de la Universidad Externado de Colombia, "el exportador debe tener en cuenta: los costos de transporte hasta el puerto o ZF escogida; la eficiencia de estos en los procesos de desembarque y la entrega de productos; la distancia desde el puerto o ZF hasta el distribuidor de los bienes exportados".

Entre tanto, Jaime Alberto Rendón, docente de la facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de La Salle, al respecto considera: "El exportador debe tener en cuenta la distancia al puerto o ZF desde el sitio de producción, esto es importante porque de ella dependen otros elementos logísticos que influirán sobre el costo final de transporte, así como el tiempo de entrega de la mercancía".

Agrega, que a la distancia se suman otros elementos como disponibilidad de transporte, vías, atención logística, entre otras.

La selección de alguno de



Los empresarios que recurren a una ZF encuentran las ventajas relacionadas con el régimen franco en materia tributaria y aduanera. Cortesía: Palmaseca

estos modos para distribuir sus géneros depende del tipo de producto que vaya a movilizar, considera Juan Carrillo, profesor de la facultad de Administración de la Universidad de los Andes.

Si se trata de una ZF las consideraciones son distintas, indica Carrillo, porque por una parte depende también del producto, pero va a ser importante la localización de la ZF con respecto al puerto de embarque.

Instrumentos esenciales

Además de los costos, otros aspectos a evaluar por parte del exportador al momento de enviar sus productos fuera del país son: Contar con acuerdos o TLC lo cual se convierte en un instrumento esencial para disponer de incentivos a las exportaciones; contemplar la normativa aduanera del país destino.

Considerar las disposiciones fitosanitarias, técnicas y de uso de insumos en los diferentes bienes y las normas para su cumplimiento;

SE RECOMIENDA CONSULTAR LOS REQUISITOS Y EXIGENCIAS NORMATIVAS EN EL RÉGIMEN FRANCO ANTES DE LA REALIZACIÓN DE OPERACIONES.

tener claridad sobre las formas de entrega de los productos, si se hace en la fábrica, en el destino o en alguno de los puertos, dice Rendón.

Es importante conocer a fondo los mercados destino, y así responder a las necesidades de los diferentes tipos de consumidores.

La logística de transporte es otro punto a tener presente, porque según Carrillo: "No es sólo escoger el medio de transporte más barato. Muchas veces es más importante la seguridad o la prontitud".

Así como el tiempo de entrega de los productos exportados al cliente final, la calidad con la que llega el producto al comprador, el volumen o número de artículos que deben llegar al destino que concuerde con la cantidad que van a comprar los consumidores (la demanda), anota Camacho.

Beneficios del régimen franco

Los exportadores que quieren utilizar una zona franca (ZF) para distribuir sus productos al mercado internacional tienen varios beneficios si emplean un área geográfica de estas características.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente Ayda Mercedes Angulo Soto, directora de operaciones de la Zona Franca Palmaseca s.a, señala que los empresarios que recurren a una ZF encuentran las ventajas del régimen franco en materia tributaria y aduanera para que sus costos de producción permitan que el producto final obtenido llegue a mercados externos

con precios competitivos.

De igual manera, este mecanismo les permite incorporar en sus bienes finales, el valor agregado nacional que les conceda obtener ori-

gen colombiano y así llegar libre de arancel a otros países con los cuales tengamos acuerdo comercial.

Angulo recomienda también que consulten previo a

la realización de sus operaciones, los requisitos y exigencias normativas a la luz del régimen franco, para que se logre un mayor aprovechamiento de este y se eviten reprocesos en materia logística.

A su vez la experta recuerda que las ZF son plataformas de distribución internacional, en tal sentido son escenarios propicios para llegar a mercados externos de una manera competitiva, mediante la creación de estrategias conjuntas con terceros, tales como la consolidación de carga para su envío a un mismo destino, optimizando la cadena de distribución logística, lo que representa menores costos en toda la operación.

Igualmente resalta que se establezcan encadenamientos productivos en la ZF, integrando a todos los eslabones de la cadena hacia adelante y hacia atrás, logrando menores costos, entrega oportuna de mercancías y disponibilidad de producto. Y algo importante, que consulten la normatividad aduanera y restricciones.



EL COMERCIO EXTERIOR COMIENZA EN LA ZONA DE PRIVILEGIOS

Aliados en la operación de más de 50 compañías ubicadas en la región suroccidente del país.

Y muchos privilegios más para ofrecerle!



CONTACTO: ZONA FRANCA PALMASECA S.A.
TEL: (040) 222-5522 FAX: (040) 222-5523
www.zonafrancapalmaseca.com.co
@zfpalmaseca