

ACUERDOS COMERCIALES

AUTOR: DIANA PAOLA MURILLO



San Marcos

Introducción	3
Acuerdos comerciales	4
Ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales	13
Acuerdos comerciales firmados por el Gobierno colombiano	15
Acuerdos de libre comercio	18
Acuerdos Preferenciales	20
¿Cómo los acuerdos comerciales influyen en la distribución y la logística? .22	
Bibliografía	25

Las necesidades de los consumidores cada día son más exigentes, desean productos nuevos constantemente, con prestación de servicio de 24/7, esto es disponibilidad al momento en que ellos lo requieran. De acuerdo con lo anterior, las empresas encaminan sus esfuerzos al logro de las expectativas de los usuarios finales ya sean estas empresas o personas para aumentar el volumen de ventas que a la postre deriva en el aumento de la rentabilidad y la competitividad de las compañías.

Por otro lado, las empresas que realizan operaciones en el extranjero requieren de una serie de conocimientos y herramientas de apoyo que en muchas ocasiones es suministrada por el Gobierno a partir de la formación de lugares estratégicos para el comercio como lo son las zonas francas y zonas especiales, sumado a esto se tiene la firma de acuerdos comerciales para facilitar el aumento de la comercialización de bienes y servicios entre países.

Tras la firma de los acuerdos comerciales los Gobiernos buscan la modernización de la producción nacional y la creación de empresas que generen y mantengan niveles óptimos de empleo mejorando las condiciones de vida de los ciudadanos. Todo con el fin de modernizar la infraestructura de distribución física del país y simplificar los procedimientos de comercio internacional para así apoyar la competitividad de las empresas, es por ello que en este eje se introduce al estudiante de Administración de Mercadeo Virtual en zonas francas y especiales, en los acuerdos comerciales y algunas terminologías para una fácil comprensión. Lo anterior nos llevará a preguntarnos qué acuerdos comerciales están vigentes para la realización de actividades internacionales y cómo estos aportan a la distribución y logística.

Acuerdos comerciales



Para dar claridad a este eje, se debe comenzar con la conceptualización de los siguientes términos:

Acuerdo: es el convenio escrito al que llegan dos o más partes para realizar algo en común que genera beneficios mutuos.

Comercial: es toda actividad que implica venta y compra de bienes y servicios.

Acuerdos comerciales: este es un convenio o tratado en materia comercial celebrado entre empresas privadas, organizaciones o Gobiernos. Para la comprensión de este eje se hace énfasis en los tratados que se celebran entre dos o más naciones para facilitar aspectos como el pago de impuestos aduaneros, el control financiero, las transacciones, documentación, transporte, entre otros.

Otra definición de acuerdos o tratados comerciales según la convención sobre el derecho de los tratados de Viena es:



En su artículo 2, párrafo 1, lo define así: se entiende por un tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya que consiste en un instrumento único o en dos o más conexos y cualquiera que sea su denominación particular (Naciones Unidas, 1969).

Derecho internacional: todos los acuerdos comerciales entre países o empresas celebrados bajo las reglas preestablecidas en el derecho internacional, el cual se puede definir como el conjunto de normas jurídicas que regulan el ámbito de las relaciones internacionales. El derecho internacional ha clasificado a los tratados de dos formas:

1. Los tratados-contratos: son de carácter limitado y se fundamentan en llevar a cabo el cumplimiento de lo contenido en ellos.
2. Los tratados-leyes: son los que tienen el carácter legal de crear legislaciones obligatorias de carácter permanente.

Barreras arancelarias: impuestos establecidos sobre las mercancías que tanto los importadores como exportadores deben pagar por la entrada o salida de estos bienes. El comercio internacional ha establecido tres clases de aranceles.

1. *Ad valorem*: porcentaje que se calcula sobre el precio de los bienes que van a salir o entrar al país.
2. Específicos: es una cantidad predeterminada de dinero que se suma al valor de las mercancías sin importar la cantidad o el precio.
3. Mixto: es la unión de los aranceles *ad valorem* y específicos.

Las barreras no arancelarias: medidas que restringen la entrada de un bien o servicio en un país con el fin de proteger la producción nacional. Estas barreras son de dos clases:

Cualitativas:

1. Las normas técnicas.
2. Las normas de origen.
3. Licencias de exportación.
4. Regulaciones fitosanitarias.
5. Exigencias de embalaje y marcas de origen.

Cuantitativas:

1. Permisos de exportación e importación.
2. Cuotas fitosanitarias.
3. Medidas *antidumping*.
4. Medidas compensatorias.
5. Medidas de calidad de origen.
6. Medidas de *salvaguardia*.



Regulaciones fitosanitarias

Medidas encargadas de proteger la salud de las personas y de preservar la flora y fauna. Ejemplo: las que se imponen para prevenir plagas.

Medidas *antidumping*

Estas se adoptan cuando el precio del bien o servicio importado está muy por debajo del precio de la producción nacional del bien o servicio en cuestión.

Medidas de *salvaguardia*

Son por las que opta un Gobierno para restringir en forma temporal el ingreso de un determinado bien con el fin de proteger el sector al que pertenece el bien importado.

Exportación: es la salida de bienes y servicios de un país con destino a otro. También es reconocido como exportación el ingreso de una mercancía en una zona franca.

Importación: ingreso de mercancías procedentes del extranjero o de una zona franca a un territorio aduanero nacional.

Tránsito aduanero: es el transporte terrestre de bienes desde y hasta una zona aduanera bajo control aduanero, esta modalidad se caracteriza por la suspensión del pago de impuestos durante su recorrido de una zona a otra.

Distribución física internacional: es el conjunto de actividades que hacen posible el traslado de bienes ya sean materias primas, insumos, o productos terminados de un país a otro en el tiempo, cantidad y condiciones requeridas internacionalmente.

Zona franca: para la tributación aduanera son zonas con un régimen de aduanas especial para bienes y servicios que se consideran en materia de tributos como fuera del territorio nacional.

El contexto actual se ha caracterizado por el auge en la celebración de acuerdos comerciales que exigen el cumplimiento de lo allí estipulado; esto ha hecho que el Gobierno colombiano se fije la meta de modernizar la infraestructura actual para lograr que la distribución tanto nacional como internacional sean más ágiles para que algún día se pueda realizar cualquier trámite de exportación e importación o tránsito aduanero en un plazo máximo de 48 horas. El Gobierno colombiano, en el marco del programa de mejoramiento para la competitividad, ha creado espacios dentro del territorio nacional con carácter especial para facilitar las actividades comerciales, entre estos espacios especiales encontramos:

Zonas Económicas Especiales de Exportación - ZEEE. Son consideradas como espacios económicos con régimen especial dentro del territorio nacional en las áreas metropolitanas de los municipios de Buenaventura, Cúcuta, Ipiales, Valledupar y Tumaco. Aplicable a nuevas empresas que allí se instituyan, y las cuales tendrán beneficio en materia económica y social para suscitar el desarrollo local o regional (DIAN, 2011).

Aquellas empresas que trabajan dentro de estas zonas especiales se han clasificado de dos maneras:

- Usuarios industriales: son las empresas que producen, transforman o ensamblan bienes, como aquellas que realizan prestación de servicios para la exportación.
- Usuarios de infraestructura: son aquellas empresas que realizan obras de construcción, servicios básicos, tecnológicos, civiles y de formación del recurso humano.

Hay que resaltar que la nacionalidad no importa para ser parte de una clase de usuario de la ZEEE.

Las empresas o usuarios que se establezcan allí gozan de algunos privilegios y requisitos que el Gobierno ha establecido con el fin de incentivar y controlar la exportación, entre estos privilegios están:

- Exención de pago de tributos aduaneros.
- La contratación laboral está exenta de recargos por contratación nocturna y festivos.
- Solo se debe pagar el 50% de los aportes fiscales (SENA, ICBF y las cajas de compensación).

Para poder acceder a estos beneficios se requiere lo siguiente:

- Las empresas usuarias tienen que exportar el 80% de la producción.
- La inversión debe ser totalmente nueva.

Zonas de Régimen Aduanero Especial: son áreas de la geografía colombiana que el Gobierno determina para conceder un tratamiento aduanero del régimen de importación diferente al del resto del país. El Gobierno colombiano escogió las siguientes zonas:

- Urabá.
- Tumaco y Guapi.
- Leticia.
- Inírida.
- Puerto Carreño.
- La Primavera y Cumaribo.

El Gobierno colombiano no considera que dentro de esta zona haya una exportación de las mercancías desde el resto del territorio aduanero hacia las zonas especiales. Pero, por otro lado, la legislación aduanera constituye bienes importados cuando estos son utilizados dentro de las zonas o son vendidos para el consumo interno.



¡Recordemos que!

A estas zonas no se pueden importar vehículos, electrodomésticos, licores o cigarrillos.

Zonas Francas Permanentes: son áreas que el Gobierno determina en forma permanente, caracterizadas bajo una serie de beneficios tributarios y aduaneros para las empresas que allí se establezcan.

Para que el estudiante comprenda el movimiento de mercancías desde y hacia las zonas francas se le invita a ver la figura 1.

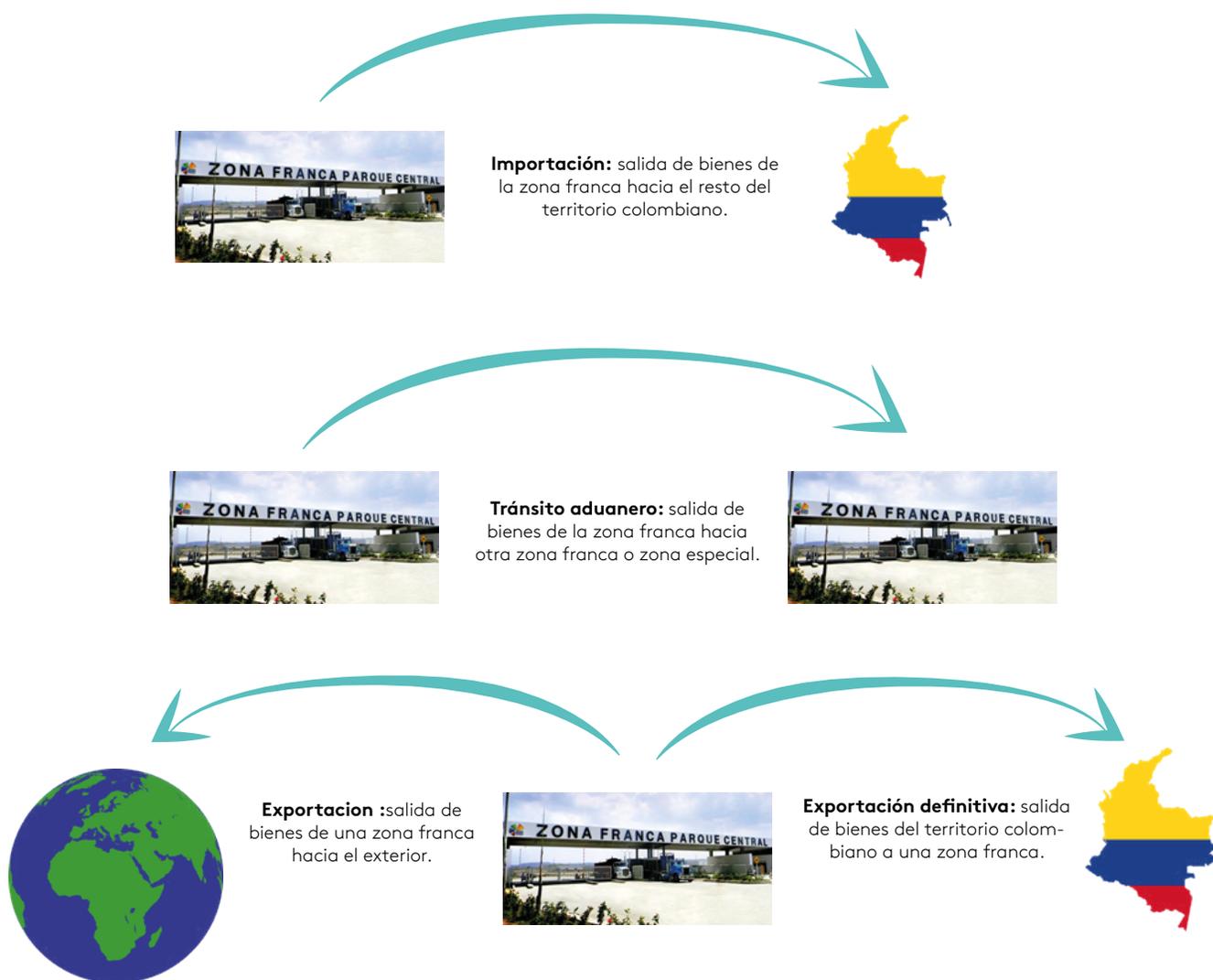


Figura 1. Movimiento de mercancías en zonas francas
Fuente: propia

De igual forma el estudiante puede observar en la figura 2 cuáles son las zonas francas que ya están establecidas.

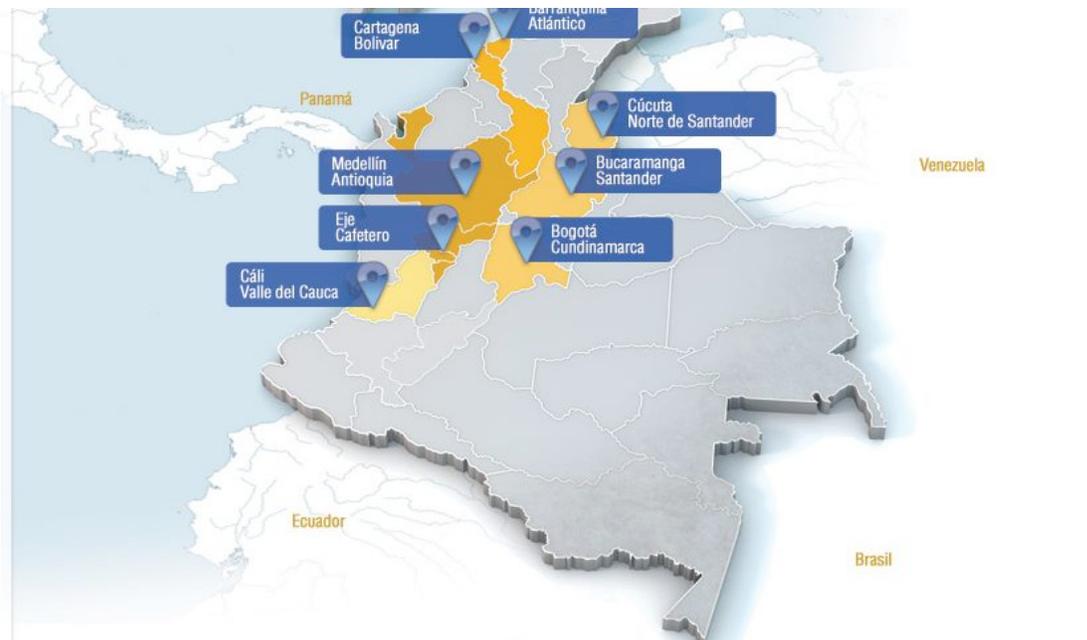


Figura 2. Zonas Francas Permanentes
Fuente: Procolombia

En la misma línea el Gobierno ha determinado que la entrada de bienes del exterior a una zona franca no es considerada una importación, pero cuando los bienes salen de la zona franca sí son considerados una importación, ya que la salida de estos implica el pago de impuestos de nacionalización. Ahora bien, el ingreso de bienes procedentes del resto del territorio nacional hacia una zona franca es considerado una exportación definitiva, pero las mercancías que son para perfeccionamiento en la zona franca y que serán devueltas al territorio nacional, así como bienes de consumo en la zona, no pueden acceder a los beneficios que la legislación otorga a las zonas francas.

Al contrario, la salida de aquellos bienes producidos, transformados, elaborados o almacenados en la zona franca con destino al exterior sí pueden acceder a los beneficios, también se debe saber que la salida de bienes desde zonas francas permanentes hacia zonas francas transitorias o especiales se hace bajo la modalidad de tránsito aduanero.



¡Recordemos que!

Es importante que el futuro profesional de Mercadeo Virtual reconozca algunos beneficios de las zonas francas.

- Como ya se había mencionado, las mercancías procedentes del exterior están exentas del pago de tributos aduaneros.
- Las mercancías procedentes del resto del territorio nacional no pagan el IVA.
- El impuesto a la renta es del 20%.
- Las transacciones están cobijadas por los acuerdos comerciales.
- Las ventas que hagan los usuarios dentro las zonas francas no tienen IVA.
- Los usuarios o empresas que han utilizado a los usuarios como intermediarios pueden realizar nacionalizaciones parciales para así amortiguar los costos.
- El usuario de zona franca puede realizar procesamientos parciales fuera de esta.

Depósitos Aduaneros de Apoyo Logístico Internacional: son lugares habilitados por la DIAN en los puertos o aeropuertos con el fin de almacenar, acondicionar, manipular y mejorar la presentación de empaque, reempaque, embalaje y distribución de mercancías del extranjero. Las mercancías almacenadas en estos depósitos pueden ser trasladadas a zonas francas u otros depósitos bajo el control aduanero.

La importancia de estos lugares especiales para el comercio ha sido en gran parte gracias a los acuerdos comerciales que el Gobierno ha establecido con otros países. Para continuar con el desarrollo temático se exponen los diversos tipos de convenios de acuerdo en la figura 3.

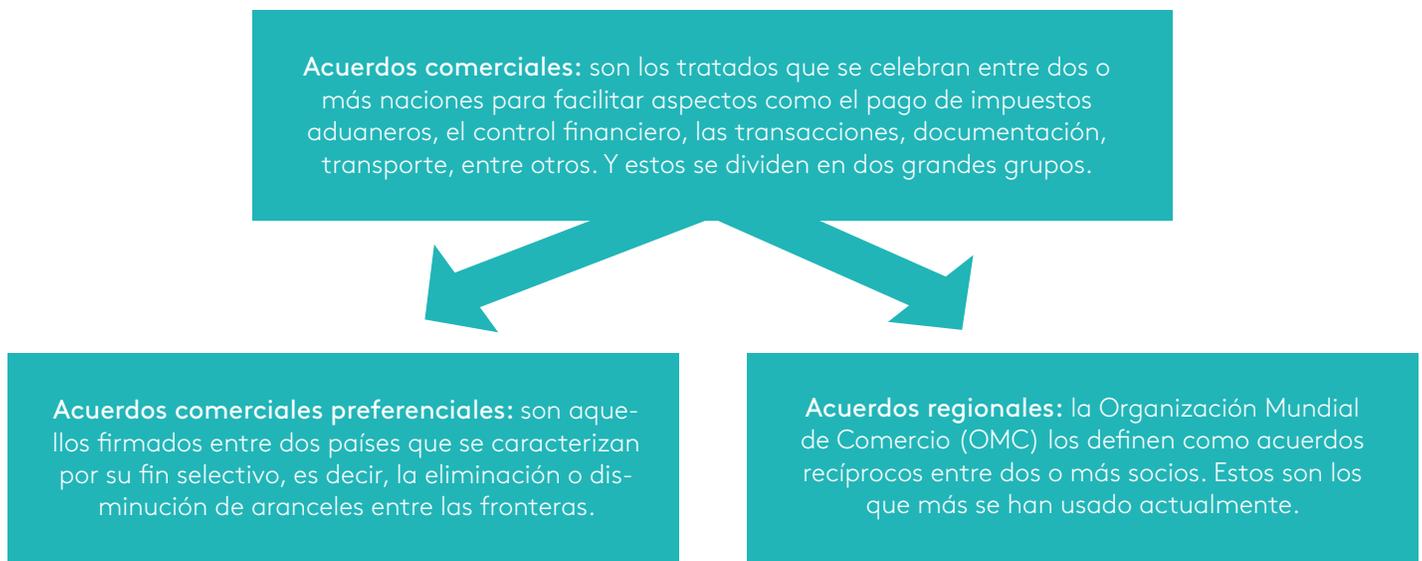


Figura 3. Clasificación de acuerdos comerciales
Fuente: propia

- Acuerdos comerciales preferenciales: son aquellos firmados entre dos países que se caracterizan porque su fin es selectivo, es decir, para la eliminación o disminución de aranceles entre las fronteras, para la agilización y facilidad de procedimientos comerciales como la exportación o importación tanto de bienes como de servicios, entre otros aspectos comerciales.
- Acuerdos regionales: la **Organización Mundial de Comercio (OMC)** los define como acuerdos recíprocos entre dos o más socios. Estos son los que más se han usado actualmente y por ello se invita al estudiante a ver la tabla 1 para ver su nivel de integración.



Organización Mundial de Comercio

Fue creada tras la firma de un acuerdo entre varios países, en la actualidad 164, con el fin de controlar y regular todas a las actividades del comercio internacional.

	Arancel interno	Arancel externo común	Libre movilidad de factores de producción	Política económica armonizada
Área de libre comercio	X			
Unión aduanera	X	X		
Mercado común	X	X	X	
Unión económica	X	X	X	X

Tabla 1. Niveles de integración económica
Fuente: Universidad del Rosario



Instrucción

Diríjase a la página principal del eje para realizar la lectura y su actividad correspondiente:

La integración económica

María Maesso Corral

Ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales

Ventajas:

- Permiten la especialización productiva en la que cada país pueda dirigir sus mayores esfuerzos en el producto o servicio que hace mejor.
- Tras la eliminación de barreras, el mercado se hace más grande y más asequible.
- Las empresas pueden obtener mayores ingresos al acceder a más mercados y aumentar sus clientes.
- Con los acuerdos se ha hecho posible la estandarización de actividades, documentos y procesos que facilitan el comercio internacional y el control de actividades
- El flujo de dinero ha aumentado y las transacciones son cada vez más rápidas.

- Existe rebaja de costos ya que hay descuentos por cantidad y más competencia para encontrar proveedores más eficientes que vendan a menores costos.
- El flujo de inversión extranjera se hace más fácil y con el tiempo crea una buena reputación y estabilidad para los ya establecidos inversionistas y para todos aquellos que desean realizar inversiones.
- Crea un panorama de igualdad de competencia con otros países por tener los mismos beneficios de acceso.

Desventajas:

- Hay que resaltar que las desventajas se hacen más visibles en países con menos poder económico.
- A mayor competencia, mayores productos importados. La producción nacional se puede ver en riesgo si no se realizan los procesos de igual o de mejor manera a como se efectúan con los productos importados, y de este modo generar una ineficiencia en el sistema productivo.
- También el incremento de importaciones no regulado puede quebrar la producción nacional ya que muchas empresas, al no poder competir, cierran sus negocios y producen un aumento en las tasas de desempleo y escasez de recursos, lo que a su vez dificulta el crecimiento económico y el mejoramiento de la calidad de vida de la población.
- Dependiendo del nivel de integración, el país con menor poder económico puede perder su soberanía.
- No todos los sectores de la economía se benefician ni lo hacen de forma equitativa.



Instrucción

Realice en la página principal del eje el recurso de aprendizaje: memonota.

Acuerdos comerciales firmados por el Gobierno colombiano

Colombia ha firmado una serie de acuerdos comerciales que a continuación se mencionan en tabla 2. De igual manera, se realizará una breve descripción de algunos de ellos. En concordancia con lo anterior se invita al estudiante a ver la figura 4 y explorar el recurso de aprendizaje.

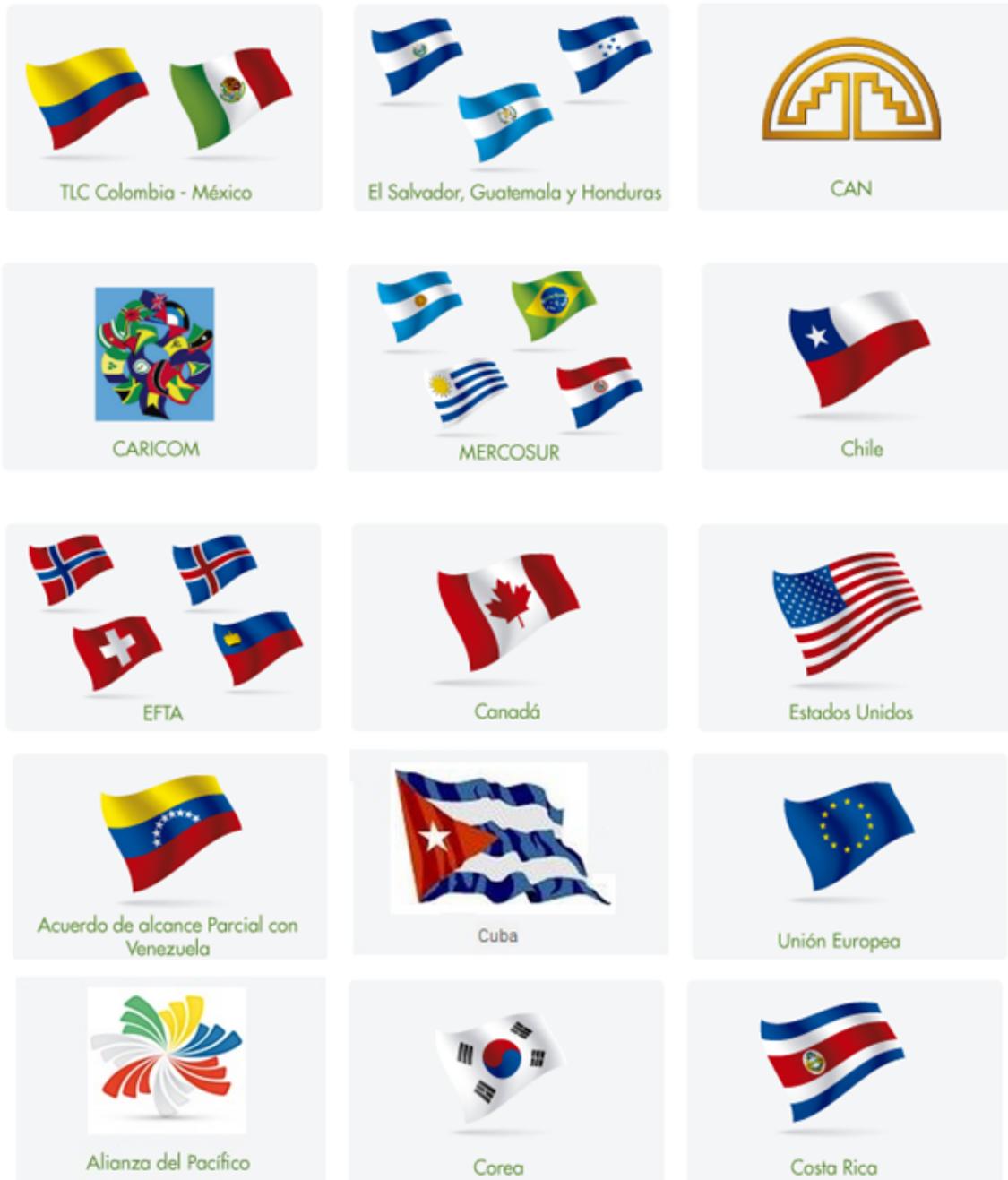


Figura 4. Acuerdos comerciales de Colombia
Fuente: Ministerio de Comercio

Acuerdos comerciales		
Acuerdos multilaterales	Fecha de suscripción	
Miembro de la OMC	Desde octubre de 1981 cuando era llamado GATT	
Uniones aduaneras		
	Fecha de suscripción	
Comunidad Andina - CAN	Mayo de 1969	
Acuerdos de libre comercio		
	Fecha de suscripción	Entra en vigencia
Alianza del Pacífico	Febrero de 2014	Mayo de 2016
Costa Rica	Mayo de 2013	Agosto de 2016
Corea	Febrero de 2013	Julio de 2016
Unión Europea	Junio de 2012	
AELC - Asociación Europea de Libre Comercio	Noviembre de 2008	Julio de 2011
Canadá	Noviembre de 2008	Agosto de 2011
Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)	Agosto de 2007	
Chile	Noviembre de 2006	Mayo de 2009
Estados Unidos	Noviembre de 2006	Mayo de 2012
México	Junio de 1994	
Acuerdos preferenciales		
	Fecha de suscripción	Entra en vigencia
Venezuela	Noviembre de 2011	Octubre de 2012
Mercosur	Octubre de 2004	
Caricom	Julio de 1994	
Panamá	Julio de 1993	Enero de 1995
Nicaragua	Marzo de 1984	
Costa Rica	Marzo de 1984	

Acuerdos de asociación económica		
	Fecha de suscripción	Entra en vigencia
Mercosur	Julio de 2017	Diciembre de 2017
Acuerdos comerciales suscritos aún no vigentes		
	Fecha de suscripción	
Israel	Septiembre de 2013	
Panamá	Septiembre de 2013	

Tabla 2. Acuerdos Comerciales de Colombia
Fuente: (SICE, 2018)



Instrucción

Los invito, como parte de su aprendizaje, a realizar el recurso de aprendizaje: videorresumen.

Comunidad Andina de Naciones – CAN

Es una integración económica celebrada entre Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia. Fue firmada en 1969 y denominada inicialmente como el Pacto Andino que incluyó a Chile, pero luego se retiró; posteriormente fue adherida Venezuela, pero también se retiró en el 2006. Esta unión aduanera tiene como objetivos el desarrollo equilibrado del comercio revisando periódicamente el comportamiento de la **balanza comercial**, la evolución de la producción unida a la generación de empleo y el flujo de capitales, y así mismo busca la reducción de diferencias existentes. Los puntos más sobresalientes de este acuerdo son:



Balanza comercial

Es una cuenta de registro que hace parte de la balanza de pagos en la que se estudia el comportamiento de las transacciones comerciales de cada país con el resto del mundo.

- La armonización gradual de políticas económicas y sociales.
- La creación de programas conjuntos para mejoras en los sectores de la industrialización y agropecuario.
- Un amplio programa de desgravación.
- Un arancel externo común.

Acuerdos de libre comercio

Alianza del Pacífico

Acuerdo firmado entre Chile, México, Perú y Colombia en febrero de 2014 con el que se busca otorgar a las mercancías un trato de igualdad, es decir, reciben el mismo trato como si fueran mercancías producidas dentro de cada nación. La alianza también busca realizar una eliminación gradual arancelaria, y contempla que ningún miembro podrá incrementar o crear un nuevo arancel sobre las mercancías ya acordadas.

Cualquier acuerdo bilateral entre los miembros prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero y cada país se compromete a utilizar tecnología de información para agilizar los procedimientos de despacho de mercancías acorde a las normas de comercio internacional, igualmente a implementar la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) para intercambiar información comercial.



VUCE

Es una herramienta de facilitación del comercio que permite la entrega de información estandarizada a una única entidad, favoreciendo el intercambio electrónico de información (OEA, 2018).

Costa Rica

En este acuerdo se incluyen la exención de barreras arancelarias y no arancelarias y se incentiva la inversión extranjera. También se incrementa el turismo y la creación de alianzas para el mejoramiento del sistema productivo de ambos países, especialmente en materia de distribución y logística. Del mismo modo ninguna parte podrá impedir el transporte internacional, las cargas son libres de salir por cualquier puerto o aeropuerto y no se exigirá devolver los contenedores al mismo lugar de donde fueron tomados.

Corea

Acuerdo negociado en el 2009 para el 96% del portafolio exportable colombiano, iniciando con una desgravación del 56% sin arancel por 5 años, luego el 25% durante 10 años y el 19% restante en otros 10 años.

Unión Europea

Este acuerdo fue firmado en junio de 2012 con una aplicación provisional que comenzó en febrero de 2013. En este acuerdo a grandes rasgos están estipulados la cooperación para contrarrestar la proliferación de armas, la liberación gradual para el comercio de bienes y servicios y el incremento de la inversión mediante su respectiva liberación de pagos corrientes y movimientos de capital.

Triángulo del Norte

Este convenio fue firmado por Colombia en agosto de 2007 con los países de El Salvador, Guatemala y Honduras, conocidos como el Triángulo del Norte, con el propósito de promover la inversión extranjera recíproca y aumentar el comercio internacional entre ellos, pero debido a la similitud de la oferta exportadora no se logró una amplia desgravación, pero la mayoría de productos de los que sí se logró un acuerdo están formados por un 75% de bienes industriales.

Acuerdo de Libre Comercio con Chile - ALC

La primera parte del acuerdo fue firmada en 1993 como un acuerdo de complementación económica, pero luego se renovó en el 2006 como acuerdo de libre comercio en el que se incorporó el tema de servicio, inversiones y compras del sector gubernamental. Además, mejoró varios temas de medidas comerciales para llegar así a un programa de desgravación del 100% de los productos desde el 2012.

Se invita a ver la figura 5 para entender mejor este acuerdo.

 **Visitar página**

Para más información consultar el siguiente enlace:

<https://www.direcon.gob.cl/2017/06/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia-2>



Figura 5. Tratado de Libre Comercio con Chile
Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales

Acuerdo con Canadá

Las negociaciones para este acuerdo culminaron con su firma en noviembre de 2008 con tres temas independientes, a saber, el que beneficia las transacciones comerciales, un acuerdo para la cooperación laboral y otro sobre el medioambiente.

Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

El TLC con Estados Unidos, como los demás acuerdos, busca las mismas cosas: fácil acceso a los mercados, desgravar la mayoría de la oferta exportable de bienes, generar empleo, soluciones de compras para los Estados, incentivar la inversión extranjera, regular y facilitar y aumentar el comercio electrónico y de servicios.



Lectura recomendada

Para tener un poco más de información sobre este acuerdo y su efecto en Colombia se invita al estudiante a realizar la siguiente lectura complementaria:

La integración económica en América del Norte ante la elección de Donald Trump: un análisis prospectivo sobre el futuro del Tlcan (pp. 24-40)

Gustavo Vega Cánovas y Francisco Campos Ortiz

Tratado de Libre Comercio con México

Este es uno de los acuerdos con más trayectoria, fue firmado en junio de 1994 y hasta hoy sigue vigente. Incluye la apertura para bienes y servicios exceptuando la mayoría del sector agropecuario, además de establecer reglas para mejorar y facilitar la inversión. El contenido de este acuerdo ha sido revisado para atender varios temas relacionados con el acceso de mercados.

Acuerdos Preferenciales

Comunidad del Caribe – Caricom

Acuerdo firmado en 1994 con el fin de incrementar el comercio entre los 15 miembros de Caricom y Colombia, el cual busca facilitar los temas de importación, exportación, transporte, desarrollo educativo, combatir el desempleo y desarrollar actividades de cooperación técnica y científica. Caricom otorgó la aplicación de un arancel de aduanas en relación con el trato de nación más favorecida (NMF).

Acuerdo de Complementación Económica – Mercosur y Colombia

Colombia firmó un acuerdo indefinido para conformar una zona de libre comercio bilateral entre Colombia y los países del grupo Mercosur desde 2005. El acuerdo tiene programada la desgravación bilateral progresiva y automática por 15 años de barreras arancelarias, lo que significa para el 2018 el 85% de los aranceles han sido eliminados.



Visitar página

Para más información consultar el siguiente enlace:

<https://www.cvn.com.co/wp-content/uploads/2016/10/TLC-Mercosur.pdf>

Acuerdo con Panamá

Acuerdo firmado en 1993 con los objetivos de eliminar los obstáculos al comercio, facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, crear procedimientos eficaces para el cumplimiento del acuerdo y fomentar la inversión entre las partes.

Acuerdo con Nicaragua

Acuerdo suscrito en 1984 bajo el marco de la Aladi, bajo la forma de un Acuerdo de Alcance Parcial, lo que significa que no son tan amplios los beneficios como los anteriores acuerdos, este pacto fue firmado para 25 productos a los que se les conceden preferencias arancelarias con el objetivo de fortalecer las transacciones comerciales entre los dos países.



Aladi

Significa Asociación Americana de Integración. Es el mayor grupo de integración con 13 países y busca fomentar a través de políticas un mercado común latinoamericano.

Acuerdo de Alcance Parcial

Es un acuerdo básico solo para el tema arancelario que busca liberar una parte de la oferta exportadora de un país.

Acuerdo con Venezuela

Colombia firmó un acuerdo de Alcance Parcial de carácter comercial en noviembre de 2011 bajo el marco de la Aladi, buscando mejorar los niveles de bienestar de ambos países a través de preferencias arancelarias y no arancelarias acordadas para productos originarios, nuevos y usados.



Visitar página

Para más información sobre cualquiera de los acuerdos firmados por Colombia se pueden dirigir al siguiente enlace y escoger el acuerdo que se desea consultar:

http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/COLogreements_s.asp

Para finalizar este eje, veamos de qué manera los acuerdos comerciales, así como la distribución y logística se benefician mutuamente. Esto para que el futuro profesional de Administración de Mercadeo Virtual pueda analizar las opciones más viables para la empresa en este conjunto de mecanismos que ofrecen alternativas que contribuyen a la consecución de programas de la cadena de distribución y los planes de mercadeo con miras de buscar una competitividad empresarial tanto nacional como internacional.



Instrucción

Diríjase a la página principal del eje y realice la actividad de aprendizaje: podcast con preguntas.

¿Cómo los acuerdos comerciales influyen en la distribución y la logística?

Como se expuso anteriormente con la breve reseña de los tratados que Colombia tiene vigentes, se evidencia que los acuerdos generan el mayor proceso de liberación de comercio, al permitir el libre flujo de mercancías beneficiando a una parte de la logística por medio de la cadena de distribución.

No sobra aclarar que después de la firma de un acuerdo, tratado o pacto entre Gobiernos se potencializa la demanda de servicios logísticos y de transporte a mayor escala. Lo anterior obliga a muchos de ellos a invertir en una relación de crecimiento simbiótica que conlleva la expansión y mejoramiento de la infraestructura nacional para la competitividad.

El comercio exterior colombiano se mueve entre los países vecinos y América del Norte gracias a la combinación de geografía, logística, transporte y el idioma. Es decir, que la materialización de los acuerdos comerciales está condicionada a la relación existente entre la distribución, la logística, la cadena de suministros y la distribución física internacional, tema de este eje.



¡Recordemos que!

La distribución física internacional se define entonces como el proceso que se realiza para satisfacer el desplazamiento de un producto desde su país de origen, en el tiempo adecuado, la cantidad correcta, al mínimo costo hasta el cliente que se encuentra en otro país. Así mismo esta busca un balance para ser competitiva entre los canales de distribución, precios, tiempo, gestión operativa, política empresarial y reglamentación internacional, lo que se facilita en gran parte gracias a los acuerdos internacionales entre los países.

Y es así, como la distribución física internacional ha planteado la necesidad de desarrollar una legislación internacional (acuerdos y convenios), que han establecido las reglas de juego entre los participantes determinando aspectos como quienes regulan y desarrollan las operaciones de transporte internacional de carga, y es por eso que la mayoría de los temas relacionados con distribución y logística en los acuerdos comerciales se basan en la estandarización de procesos que comprenden el embalaje, marcado, documentación, unitarización, manipulación, almacenamiento, seguros, gastos aduaneros y programas de inversión en la infraestructura de transporte del país, entre los temas más importantes.

Por otro lado, no solo plantea el proceso de transporte internacional también define los agentes de carga y otro tipo de participantes que se encargaran de esquematizar redes para dar respuesta a los requerimientos de las operaciones internacionales por medio de alianzas globales. De estos intermediarios o participantes se encuentran los operadores logísticos considerados como los ingenieros de las cadenas de suministro y distribución, quienes con el tiempo han dejado su rol básico para convertirse también en asesores de sus clientes al diseñar y ofrecer formas o maneras óptimas para atender a las necesidades que demanda el mercado internacional de bienes y servicios.



Instrucción

Para una mejor comprensión y valoración del conocimiento, revise el recurso de aprendizaje: organizador gráfico.

Para concluir es importante aclarar que todo lo mencionado anteriormente no tiene una razón de ser si no se cuenta con el capital humano altamente capacitado en el desempeño de estas actividades que prestan sus servicios a las empresas con el propósito de afrontar el reto que plantean las operaciones de comercio exterior a través de la selección y mejor utilización de las oportunidades que brinda la firma de un tratado internacional que delimita las acciones y actividades a realizar de manera bilateral.



Instrucción

Realice la actividad evaluativa como cierre del eje.

- Cánovas, G., y Ortiz, F. (2017). La integración económica en América del Norte ante la elección de Donald Trump: un análisis prospectivo sobre el futuro del Tlcan. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-013X2017000400781
- CAN. (1988). Decisión 399. Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, sustitutoria de la Decisión 257. Recuperado de https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/tramites_servicios/pasaportes/archivos/decision_399.pdf
- CNV. (2018). Matriz de asuntos e intereses de la negociación Colombia - Corea. Recuperado de <https://www.cvn.com.co/wp-content/uploads/2016/10/Intereses-tlc-Colombia-Corea.pdf>
- Corral, M. (2011). La integración económica. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf
- DIAN. (2011). Nuevo Estatuto Aduanero. Recuperado de http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/Proy_Normatividad/Proyecto_Estatuto_SIN_PV_Dic_01_2011.pdf
- Direcon. (2010). Acuerdo de libre comercio entre Chile y Colombia. Recuperado de https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2010/05/COL_ALC_Texto_Completo-opt.pdf
- SICE. (2018). Sistema de Información sobre el comercio Exterior. Recuperado de <http://www.sice.oas.org/Trade/go3/G3INDICE.ASP>
- Organización de Naciones Unidas. (1969). Convención de Viena. http://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference_docs/convencion_viena.pdf.



www.usanmarcos.ac.cr

San José, Costa Rica