

ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE BICICLETAS DESDE SUIZA HACIA COLOMBIA

YANDRY ZAMARY CASTILLO CLAROS

MANUEL AUGUSTO DELGADO MARTÍNEZ

CLAUDIA MARCELA GALLEGU GUERRERO

ARTÍCULO PRESENTADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS

ASESORA

DIANA LEIDY GUERRERO SANCHEZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SEMINARIO EN MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2020

# ANÁLISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE BICICLETAS DESDE SUIZA HACIA COLOMBIA

Analysis of the bicycle import process from Switzerland to Colombia.

**Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium –Unicatólica, Cali, Colombia**

## Resumen

Este artículo tiene como objetivo fundamental presentar un análisis detallado del proceso de importación desde Suiza hasta Colombia de un medio de transporte tradicional y con alto reconocimiento llamado bicicleta, describiendo todo lo que compete a dicho modelo de comercialización el cual se caracteriza por efectuar un intercambio directo de bienes y servicios desde un lugar extranjero para su uso en territorio nacional. Además, se hace énfasis en los diferentes tipos de importaciones, el marco normativo que gira en torno a esta actividad y las plataformas con las que cuenta Colombia para asistir estas. Es importante destacar que, el papel que juegan las importaciones en la economía de un país es fundamental, ya que permite la adquisición de productos de mayor calidad a precios asequibles en pro de beneficiar a los consumidores.

El método de investigación acogido para llevar a cabo el desarrollo de este artículo es deductivo, ya que se utilizan premisas generales relacionadas con el tema a analizar, a fin de obtener conclusiones particulares que permitan tener una perspectiva clara de cada uno de los pasos que conforman el proceso de importación de bicicletas desde Suiza hasta Colombia.

En relación con el tipo de estudio adoptado para la realización de este artículo, se propone el descriptivo

con enfoque cualitativo, ya que este permite incurrir en el conocimiento y la observación de fenómenos y/o comportamientos generales que tienen el propósito de señalar verdades particulares contenidas explícitamente en la situación general.

Los resultados obtenidos en el artículo se basan en resaltar las diez etapas que conforman el proceso de importación de bicicletas desde suiza hasta Colombia que inicia con la ubicación de la subpartida arancelaria conforme al Decreto 2685/99 Art. 236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de Aranceles y finaliza con el proceso de nacionalización en el cual se presentan los documentos solicitados que soportan la mercancía importada.

Finalmente, se concluyó que para llevar a cabo un proceso de importación de bicicletas desde Suiza es crucial definir los términos de la negociación con el proveedor, ya que en esta se definen las responsabilidades de cada parte.

**Palabras clave:** Bicicleta, Comercio, Importación, Incoterms, Mercado, Proceso.

### **Abstract**

The main objective of this article is to present a detailed analysis of the import process from Switzerland to Colombia of a traditional and highly recognized means of transport called bicycle, describing everything that pertains to said marketing model which is characterized by direct exchange of goods and services from a foreign place for use in national territory. In addition, emphasis is placed on the different types of imports, the regulatory framework that revolves around this activity and the platforms that Colombia must assist these. It is important to emphasize that the role that imports play in a country's economy is fundamental, since it allows the acquisition of higher quality products at affordable prices to benefit consumers.

The research method used to carry out the development of this article is deductive, since general premises related to the subject to be analyzed are used, in order to obtain particular conclusions that allow a clear perspective of each of the steps that make up the process of importing bicycles from Switzerland to Colombia.

In relation to the type of study adopted for the realization of this article, the descriptive one with a qualitative approach is proposed, since this allows to incur in the knowledge and observation of general phenomena and / or behaviors that have the purpose of pointing out particular truths contained explicitly in the general situation.

The results obtained in the article are based on highlighting the ten stages that make up the process of importing bicycles from Switzerland to Colombia that

begins with the location of the tariff subheading in accordance with Decree 2685/99 Art. 236 and Resolution 4240/00 Art 154 to 157 of the DIAN - Tariffs Division and ends with the nationalization process in which the requested documents that support the imported merchandise are presented.

Finally, it was concluded that in order to carry out a process of importing bicycles from Switzerland, it is crucial to define the terms of the negotiation with the supplier, since this defines the responsibilities of each party.

**Keywords:** Bicycle, Import, Incoterms, Market, Process, Trade.

## I. INTRODUCCIÓN

El aumento de enfermedades cardiovasculares causadas por hábitos de vida poco saludables, los altos niveles de contaminación y otros factores como la emergencia sanitaria causada por el Covid – 19, han contribuido con el incremento del uso de medios de transporte alternativos como la bicicleta.

Por ello, desde el año 2016 con la ley 1811 en Colombia se vienen impulsando incentivos para estimular el uso de la bicicleta como medio de movilidad alternativo, entre otras cosas, para descongestionar la circulación en las vías. En ese sentido, el aumento tanto de los ciclistas como de la infraestructura ha sido evidente.

Así mismo, a partir de la pandemia las estimaciones de crecimiento de este segmento, y del de otros negocios asociados como el de las patinetas eléctricas, fueron aún mayores. Razón de ello es, principalmente, que las personas están buscando alternativas para evitar el uso del transporte público.

Para corroborar lo expuesto, según Fenalco entre enero y marzo del año 2020 se reportó un crecimiento en las importaciones de bicicletas del 26% con 44.519 unidades frente a 35.210 unidades importadas en el primer trimestre del año 2019. (Olaya, 2020)

Además, el sondeo del gremio detalló que el 62% de las personas utiliza la bicicleta, especialmente los hombres (59%) frente a las mujeres (41%). El 80% lo hace con fines de recreación y deporte mientras que un 20% lo hace exclusivamente como medio de transporte.

De esta manera, la bicicleta se ha convertido en un salvavidas en todas partes del mundo y la Organización Mundial de la Salud (2020) ha recomendado su uso por encima de cualquier otra alternativa de movilidad, no solo

porque es saludable, sino que ayuda con el distanciamiento social para quienes deben salir a cumplir sus labores diarias.

Teniendo en cuenta lo manifestado, se plantea este artículo que tiene como objetivo describir el proceso de importación de bicicletas desde Suiza hasta Colombia identificando las diferentes leyes, normas y términos de negociación con el propósito de resolver la pregunta:

¿Cuáles son los pasos requeridos para efectuar el proceso de importación de bicicletas desde Suiza hasta Colombia?

Para el desarrollo de este artículo se tuvo en cuenta la metodología de investigación deductiva, la cual permitió llegar a conclusiones particulares tomando elementos generales basados en temáticas que definen claramente el problema de investigación definido.

Del mismo modo, se acogió el tipo de estudio descriptivo con enfoque cualitativo, y por medio de este se establecieron elementos concretos relacionados con el proceso requerido para realizar la importación de bicicletas desde Suiza hasta Colombia.

Anexo lo expuesto, se realizó una revisión documental encaminada en conocer las diferentes modalidades de importación, el marco normativo en el cual se enmarca este tipo de actividad comercial, las plataformas disponibles en Colombia para llevar a cabo un proceso que cumpla los estándares y términos exigidos y algunos desafíos que tienen los empresarios al llevar a cabo esta labor comercial.

Los datos e información evidenciada en este artículo contribuyen con conocimiento objetivo del ámbito comercial internacional, ya que involucra procesos que

conlleven al intercambio de bienes con países extranjeros como Suiza.

Para llevar a cabo un análisis sólido que permita dar respuesta a la pregunta formulada, se expone inicialmente un marco teórico en el cual se profundizan las teorías y conceptos propios del tema abordado. Seguidamente, es concerniente exponer la metodología de investigación, sustentando el tipo de estudio implementado, el enfoque y los instrumentos requeridos para la recolección de información. Posteriormente, se hace imperativo presentar los resultados de la investigación y las conclusiones de los hallazgos encontrados.

## II. MARCO TEÓRICO

En esta fase se presentan algunos estudios y teorías relacionadas con el comercio internacional, la importación de bienes y/o servicios y todo lo relacionado con la temática abarcada en el presente artículo de revisión.

### • Teoría del comercio internacional

Según Aguirre (2017), la actividad comercial ha estado a lo largo de los siglos vinculada a la actividad humana, con el objetivo de satisfacer las necesidades del ser humano, llevando a una sociedad de intercambio mutuo denominado comercio, el cual dio origen a la teoría del comercio internacional. La cual ha sido creada con el fin de responder a diversos cuestionamientos que son mutuamente dependientes: ¿Cuáles son las causas del comercio?, es decir ¿por qué los países comercian? y ¿cuáles son los efectos del comercio internacional?

En este sentido, para dar respuesta a estas interrogantes es necesario reconocer que el comercio ha estado en constante evolución histórica desde la época del feudalismo, mercantilismo, la revolución industrial, hasta la globalización y la era tecnológica del siglo XXI. Sin

embargo, como menciona Krugman y Obstfeld (2006) *“Incluso si el comercio internacional ha experimentado importantes cambios, los principios fundamentales descubiertos por los economistas en el amanecer de la economía global siguen siendo aplicables”*. (p. 24)

Una de las teorías tradicionales del comercio se enfoca en las diferencias entre países siendo Adam Smith y después David Ricardo quienes investigaron las causas del comercio internacional tratando de demostrar los beneficios del libre comercio.

Inicialmente, Smith (1994) sostenía que, cada país podría especializarse en la producción de bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta, es decir elaborar de mejor manera y con mayor eficiencia productos, a la vez se podría importar aquellos bienes en los que tuviera una desventaja absoluta. (Citado en Bajo, 1991)

Posteriormente, Ricardo (1950) introduce un nuevo concepto “costo relativo” es decir el coste de un bien medido en términos del otro bien, colocando al trabajo como el factor principal para medir estos costes entre países. Estableciendo la posibilidad de comercio mutuamente benéfico, sin embargo, varios de los supuestos planteados no tienen una veracidad absoluta. (Citado en Bajo, 1991)

Uno de los supuestos planteados por Ricardo (1950), hace referencia a que el nivel tecnológico es distinto entre países, por tal motivo, dicha variable conlleva a determinar porque países como China o Corea del Sur tienen PIB tan altos y su crecimiento económico es cada vez mayor en comparación a otras naciones. (Citado en Bajo, 1991)

La competencia perfecta es otro de los supuestos en donde la presencia de fallos de mercado, refutan el supuesto, en la realidad no se da la competencia perfecta, los agentes no son precios aceptantes y la presencia de

monopolios compiten por el poder de mercado. Considerando lo anterior, el supuesto de pleno empleo (todos los factores de producción se ocupan), solo es visto de manera teórica. (Citado en Bajo, 1991)

En la ventaja comparativa de Ricardo (1950), se emplea una teoría de valor trabajo, es decir el valor relativo de un bien está basado únicamente en su contenido de trabajo relativo (costo relativo), sin embargo, existen otros costos que determinan el precio mínimo que una empresa puede imponer a su producto entre ellos son los costos fijos y los costos variables. (Citado en Bajo, 1991)

En síntesis, la teoría tradicional del comercio (ventaja absoluta de Smith y ventaja comparativa de Ricardo), explica las causas del comercio en función de las diferencias entre países; diferencias de tecnología y dotación de factores que pueden llevar a un país a una especialización de un bien en específico.

- **¿Qué es importación?**

Para definir C.I e importación, en primera instancia se presenta el documento realizado por Soliz (2017) titulado *“Análisis del proceso de Importación de productos de Decoración en Poliresina desde China hasta Ecuador”* en el que se define el comercio internacional como el intercambio de bienes económicos efectuado entre los habitantes de dos o más naciones, de manera que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) e ingresos de esta (importaciones) procedente de otros países.

Entre tanto, el autor define la importación como la acción de ingresar mercancías al país, para lo cual es necesario cumplir con formalidades y obligaciones aduaneras en las que se toma en cuenta el régimen de importación bajo el cual se realiza dicha gestión. (Soliz, 2017)

El motivo por el cual se lleva a cabo esta actividad según el autor radica en que, ningún país es capaz de producir todo tipo de productos y siempre es necesario abastecer el mercado nacional con bienes o servicios extranjeros. (Soliz, 2017)

En segunda instancia, se hace referencia al documento elaborado por Sarmiento y Molano (2018) titulado *“Análisis e implementación del proceso de importación para la empresa Cajas y Cartones”* en el cual se enfatiza que el comercio internacional es el proceso en el cual se llevan a cabo la planificación y ejecución de transacciones a través de las fronteras nacionales con el fin de crear intercambios que satisfagan los objetivos de los individuos y las organizaciones.

Además, corroboran que el C.I asume diferentes formas que van desde el comercio de importaciones y exportaciones al licenciamiento, empresas conjuntas o Joint Ventures y contratos de administración. (Sarmiento & Molano, 2018)

Finalmente, Sarmiento y Molano (2018) conciben las importaciones como la adquisición de mercancía de origen extranjero con el propósito de satisfacer las necesidades de la demanda potencial interna.

Por su parte, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2016) en su Estatuto Aduanero emitido en el Decreto 390 de 2016. Art. 3., hace referencia al término importación como el ingreso de mercancías que consiste en las compras, trueques, obsequios o donaciones entre el resto del mundo y el territorio económico de un país.

Por su parte, Mankiw y Rabasco (2007) complementan afirmando que, la importación es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional dando cumplimiento a las formalidades aduaneras (todas las actuaciones o procedimientos que deben ser llevados a cabo por las

personas interesadas y por la aduana a los efectos de cumplir con la legislación aduanera). También se considera importación, la introducción de mercancías procedentes de un depósito franco al resto del territorio.

Del mismo modo, Kiziryán (2020) considera que las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización o consumo interno. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

En este sentido, el autor complementa sustentando que una importación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado 'importador') compra a otro país (exportador) para su uso.

Así mismo, Nanot (2020) concede que esta acción comercial se fundamenta en la adquisición de productos que hay en el extranjero que normalmente no son encontrados en territorio nacional, o en el caso de que haya, los precios sean superiores que en el país extranjero.

Este tipo de acciones comerciales por lo regular suelen estar sujetas a restricciones económicas y reguladas por todos los países para la entrada de productos. Así, existen muchos tratados entre países para acordar normativas ventajosas para los países que los firman. La Unión Europea es un ejemplo claro. (Nanot, 2020)

Es importante resaltar que, el comercio internacional y todo lo que comprende este (importaciones y exportaciones) se remontan a la época en la que las personas utilizaban el trueque como un sistema de intercambio, hace más de 10.000 años. En ese entonces, las personas intercambian sus bienes en función de lo que producían y lo que les interesaba conseguir. En un inicio, estos intercambios solo se practicaban entre los miembros de un mismo grupo o pueblo.

Con el paso de los años y el desarrollo de las civilizaciones, el comercio comenzó a extenderse. Por lo tanto, si anteriormente el comercio se daba solo entre productores de una misma región, después se realizaba entre personas de una misma comarca.

En este orden de ideas, el CI y en especial las importaciones, tomaron relevancia para suplir la necesidad de la población por productos diferentes y a un menor costo, debido a las ventajas competitivas de mercados externos.

Para Porter (1999), el comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad, eliminando para ello, la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma. Así; un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus compañías son menos productivas que las de los competidores extranjeros. Las importaciones y las exportaciones son, por consiguiente, partes integrantes del aumento de la productividad.

El autor concibe la importancia de realizar un proceso de importación en el cual se efectúe una investigación de mercado que permita analizar los beneficios que aporta cada proveedor, pues se sabe que los mejores precios y calidad en los productos importados, garantizaran el éxito del importador.

Aunque existe un gran número de intermediarios en el mercado de comercialización internacional que garantizan la compra de X producto, es importante que cada persona conozca el proceso de importación, ya que así, se pueden disminuir los costes en las compras de materia prima, y a su vez emprender un negocio con cualquier producto del mercado. (Porter, 1999).

- **Modalidades de importación**

De acuerdo con el destino que se le otorga a los bienes, el régimen tributario a aplicar y otras situaciones específicas, las mercancías pueden ser sometidas a alguna de las siguientes modalidades:

Cuadro 1. Modalidades de Importación

No.	Modalidades de Importación
1	Importación ordinaria
2	Importación con franquicia
3	Reimportación por perfeccionamiento pasivo
4	Reimportación en el mismo estado
5	Importación en cumplimiento de garantía
6	Importación temporal para reexportación en el mismo estado
7	Importación temporal para perfeccionamiento activo
8	Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital
9	Importación temporal en desarrollo de Sistemas Especiales de Importación-Exportación
10	Importación temporal para procesamiento industrial
11	Importación para transformación o ensamble
12	Importación por tráfico postal y envíos urgentes
13	Entregas urgentes
14	Viajeros

Fuente: (San Juan, 2015)

- **Importación ordinaria**

Con respecto a la importación ordinaria es importante aclarar que, esta hace referencia a la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional, con el fin de permanecer en él de manera indefinida en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo los respectivos procedimientos. (San Juan, 2015)

En esta modalidad de importación se requiere efectuar el proceso presentado en seguida:

Figura 1. Proceso de nacionalización



Fuente: Los autores

En la figura 1, se refleja el proceso que debe llevar a cabo una importación ordinaria. El incumplimiento de cualquiera de los requisitos establecidos conlleva a retrasos para nacionalizar la mercancía o pérdida de la custodia de lo importado. Por lo tanto, para no incurrir en pérdidas se debe tener claridad de todo el proceso reglamentado por el ente gubernamental.

- **Importación con franquicia**

Hace referencia a la importación que, en virtud de un Tratado, Convenio o Ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio.

Un ejemplo de ello es la franquicia Mc DONALDS, en la cual todos los productos importados correspondientes a ésta serán destinados para tal fin y no para beneficios de terceros; por ello es de disposición restringida. Hasta que el importador no demuestre que el uso de esta mercancía es para la franquicia aquella no quedará en libre disposición.

- **Reimportación por perfeccionamiento pasivo**

Se presenta cuando hay necesidad de exportar temporalmente mercancías bien sea para elaboración, reparación o transformación, causará tributos aduaneros al ingresar nuevamente al país sobre el valor agregado en el exterior, incluidos los gastos complementarios a dichas operaciones, para lo cual se aplicarán las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado que se importa. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

Esta se da cuando se reimporta un equipo de cómputo hacia Canadá a causa de una reparación en el PC con exenciones totales o parciales, pero pagando tributos aduaneros sobre dicha reparación. Así mismo, la reimportación de una fotocopidora que va a sufrir de algún tipo de transformación para el mejor uso de esta dentro de la empresa “leve más por menos” proveniente desde Chile, evitando algunas exenciones en ese país.

- **Reimportación en el mismo estado**

Esta hace énfasis en el régimen que permite introducir al Territorio Aduanero Nacional las mercancías que han sido previamente exportadas, a condición de que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el exterior y que se hayan cancelado los impuestos internos exonerados y reintegrado los beneficios obtenidos con la exportación. La mercancía así importada, quedará en libre circulación.

Un ejemplo de ello es la empresa Olímpica que al importar 10 cajeros nuevos ZX-112 para ser usados en sus supermercados y recibir 10 cajeros de referencia ZX-118, fueron devueltos a Brasil, pero no pagaron tributos aduaneros porque no sufrieron cambios, ni transformaciones.

- **Importación en cumplimiento de garantía**

La legislación aduanera contempla la posibilidad de importar sin pago de tributos aduaneros, la mercancía que, en cumplimiento de una garantía del fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior o reemplace otra que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin por el que fue importada.

Un ejemplo de ello es cuando se reparan 12 motocicletas en Estados Unidos, que previamente fueron exportadas a Colombia, sin pagar tributos aduaneros de nuevo, por cumplimiento de una garantía del fabricante hacia su cliente.

- **Importación temporal para reexportación en el mismo estado**

Esta modalidad de importación hace referencia a la introducción al Territorio Nacional de determinadas mercancías, destinadas a la reexportación en un plazo determinado sin haberse realizado modificación alguna.

Esta se lleva a cabo cuando se llevan bicicletas a participar a otro país y luego son traídas a territorio nacional sin sufrir ningún cambio, suspendiendo así el pago de tributos aduaneros.

- **Importación temporal para perfeccionamiento de activo**

Es la importación temporal de mercancías al territorio nacional, las cuales serán reexportadas una vez hayan sido sometidas a algún grado de elaboración, reparación o transformación.

Esta se acoge cuando se importan ensambladoras para ser reparadas en territorio nacional, para ser luego reexportadas a Italia en su empresa, con suspensión total de los derechos de importación.

- **Importación temporal para transformación y ensamble**

Es la modalidad bajo la cual se importan mercancías que van a ser sometidas a proceso de transformación y ensamble, por parte de industrias reconocidas y autorizadas para el efecto por la DIAN, y con base en la cual su disposición quedara restringida. Toda mercancía importada por esta modalidad es de manera temporal y solo será utilizada para ser modificada o transformada en el país y luego devuelta a su lugar de origen o al que destine el exportador.

Esta se acoge cuando se importa un motor para carro desde Alemania para ser ensamblado en Colombia y ser comercializado.

Esta modalidad de importación puede ser *temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital*, la cual permite la importación temporal de bienes de capital, así como de sus partes y repuestos, con suspensión de tributos aduaneros, destinados a ser reexportados, después de haber sido sometidos a reparación o acondicionamiento, en un plazo no superior a 6 meses, en casos justificados se podrán autorizar plazos superiores hasta por un término igual al otorgado inicialmente.

Así mismo, *importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación y exportación* que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, mercancías específicas destinadas a ser exportadas total o parcialmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, así como los insumos necesarios para estas operaciones, luego de la aprobación de un programa SIEX.

Finalmente, modalidad de *importación temporal para procesamiento industrial* bajo la cual se importan temporalmente materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o

manufactura industrial, por parte de Usuarios Altamente Exportadores o Usuarios Aduaneros Permanentes y sin el pago de tributos aduaneros.

- **Importación por tráfico postal y envíos urgentes**

En esta modalidad hacen parte los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes siempre que su valor no exceda los US\$ 2000 dólares americanos y requieran ágil entrega a su destinatario por lo cual queda en libre disposición. Peso máximo 50 kg, que no incluya mercancías sobre las cuales exista restricciones legales o administrativas salvo que no constituyan expedición comercial (hasta 6 unidades); no incluyan armas; que sus medidas no superen 1,50 m en cualquiera de sus dimensiones, ni de 3 Mts la suma de longitud y mayor contorno.

Un ejemplo de ello es cuando se importan guías para el manejo de DVD por el costo de \$30 dólares y su peso es de menos 100 gramos, vía aérea por Servientrega.

- **Entregas urgentes**

Es la modalidad de importación que permite la autorización por parte de la DIAN, sin trámite previo alguno, la entrega directa al importador de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante.

Esta se adoptó cuando se recibieron ayudas comunitarias por el tsunami que hubo en Asia por parte de otros países como alimentos no perecederos, agua, etc., en donde no se pagó ningún tipo de tributo aduanero.

- **Viajeros**

Solo es aplicable a las mercancías que no constituyen expedición comercial y sean introducidas por los viajeros, en los términos previstos en el decreto 2685 de 1.999.

Se caracterizan por ser mercancías que se introducen de manera ocasional y consistan en bienes reservados al uso personal o familiar, o bienes que estén destinados a ser ofrecidos como regalo, sin que por su naturaleza o su cantidad reflejen intención alguna de carácter comercial.

Esta modalidad de importación es adoptada cuando se trae un computador portátil desde Estados Unidos, afirmando que es un regalo para algún familiar o persona o para sí mismo, ya que no es para comercializar y no excede más de \$1500 dólares.

A continuación, se presenta el marco normativo que compete al proceso de importación de bicicletas en Colombia:

Cuadro 2. Normatividad

DESCRIPCIÓN	NORMATIVIDAD
Ley 769 de 2002	Esta normatividad anuncia especificaciones requeridas en las bicicletas que se consideran necesarias para su circulación.
Ley 1811 de 2016	Esta normativa da a conocer las pautas o reglas específicas para la movilización de este vehículo buscando ofrecer condiciones de seguridad para el usuario.
Ley 527 de 1999	Esta normativa define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos para el comercio electrónico, además establece las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones. El desarrollo del trabajo parte de un análisis de caso que emplea la venta directa a través del comercio electrónico, es por ello que, se requiere incluir legislación correspondiente a este tipo de comercio.
Decreto 3466 de 1982	Normatividad relativa al comercio y protección al consumidor donde se dictaminan normas de calidad, garantía y fijación de precios. Además, dictamina la responsabilidad de productores y proveedores.
Decreto 2685 de 1999	Normatividad relacionada al fortalecimiento del comercio exterior y la inserción de la economía colombiana en mercados internacionales.

Decreto 390 de 2016	Normatividad relativa a la simplificación y armonización de los Regímenes Aduaneros particularmente con las normas de la comunidad Andina.
Decreto 349 de 2018	Esta normatividad declara el compromiso del Gobierno Nacional con la modernización e implementación de normas aduaneras que faciliten y agilicen operaciones de comercio exterior.
Resolución 4240 de 2000	Normatividad que manifiesta los procedimientos, trámites, requisitos y términos establecidos para el desarrollo del comercio exterior.

Fuente: (Gomez Rueda, 2019)

El cuadro normativo describe cada uno de los decretos, leyes y resoluciones asociados al régimen de importaciones, también los diferentes decretos con la circulación de bicicletas en el territorio nacional.

De esta manera, se hace principal énfasis en el Decreto 390 de 2016 en el cual se establece la regulación aduanera y precisamente en el Artículo 1°. se hace referencia a su aplicación, la cual se da en la totalidad del Territorio Aduanero Nacional y a través de este se regulan las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, hacia y desde el Territorio Aduanero Nacional, con sujeción a la Constitución y la Ley.

- **¿Que son los Incoterms?**

Con respecto a los Términos de Comercio Internacional o Incoterms, es válido enfatizar que, a través de estos se definen los responsables de cada aspecto de las negociaciones con respecto a: documentos, transporte, fletes y seguros. Estos también detallan las obligaciones, los riesgos y los costos relacionados con el proceso de las importaciones desde el vendedor hasta el comprador. (Grupo Bancolombia, 2020)

Existen 11 Incoterms de acuerdo con las responsabilidades pactadas entre partes y el medio de transporte elegido para llevar a cabo la transacción comercial.

Cuadro 3. Tipo de Incoterms

Numero	Tipo de Incoterms	Significado de incoterms
1	EXW	Las obligaciones terminan cuando se pone a disposición del comprador/importador la mercancía en sus instalaciones, gastos que pasan al comprador. (Mondragón, 2020)
2	FCA	FCA Fábrica (local del vendedor): debe utilizarse para cargas completas (remolque o contenedor). El vendedor deberá cargar la mercancía en el transporte y, a partir de ese momento, la mercancía pasará a ser responsabilidad del comprador. (Mondragón, 2020)
3	FAS	La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercancía en el muelle del puerto y con el despacho de exportación ya realizado. (Mondragón, 2020)
4	FOB	La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercancía en la bodega del buque, cargada y estibada, y con el despacho de exportación ya realizado. (Mondragón, 2020)
5	CFR	La entrega se produce cuando las mercancías son puestos a bordo del buque, igual que en FOB, teniendo como diferencia sustancial que con CFR el vendedor debe contratar el transporte internacional y pagar el flete. (Mondragón, 2020)
6	CIF	El transporte principal lo paga el vendedor, pero el riesgo en ese tramo es del comprador. El seguro de la mercancía lo paga el vendedor, que ha de poner al comprador como beneficiario. (Mondragón, 2020)
7	CPT	Si son varios transportistas, se da cuando se entrega al 1er. transportista en el punto elegido por el vendedor, sobre el cual, el comprador no tiene ningún control. (Mondragón, 2020)
8	CIP	El transporte principal y el seguro lo paga el vendedor, pero el riesgo en este trayecto es del comprador. (Mondragón, 2020)
9	DAP	La entrega se produce en cualquier lugar del país de destino, pero siempre sobre vehículo (DAP fábrica, DAP transportista, etc.) y sin el despacho de aduana de importación. (Mondragón, 2020)
10	DPU	La entrega de la mercancía se produce en el país de destino sin el despacho de importación, en el punto de destino convenido. Es la única regla Incoterms que obliga al vendedor a realizar la descarga en destino. (Mondragón, 2020)
11	DDP	La entrega se produce en cualquier lugar del país de destino, pero siempre sobre vehículo (DDP fábrica, DDP transportista, etc.). Dentro del precio DDP se incluyen los aranceles y los impuestos interiores. (Mondragón, 2020)

Fuente: Los autores

A continuación, se presentan los controles realizados a las mercancías que ingresan al territorio nacional:

Cuadro 4. Controles a las mercancías que ingresan al territorio

CONTROLES A LAS MERCANCÍAS QUE INGRESAN AL TERRITORIO		
CONTROL PREVIO	CONTROL SIMULTANEO	CONTROL POSTERIOR
Se realiza desde la llegada de la mercancía y hasta el momento de su nacionalización. Comprende la zona primaria (lugares de arribo, depósitos públicos y privados.	Se efectúa al momento de la nacionalización de las mercancías.	Opera cuando las mercancías se encuentran en zona secundaria (Carreteras, almacenes, establecimientos abiertos al público, etc.)

Fuente: (San Juan, 2015)

### III. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo el desarrollo del presente artículo, se determinó acoger el método de investigación deductivo el cual se enfoca en extraer una conclusión tomando como referencia una premisa o a una serie de proposiciones que se asumen como verdaderas u objetivas. Esta técnica hace referencia a *conducir o extraer* y se basa en el razonamiento, al igual que el inductivo. Lo anterior quiere decir que se está usando la lógica para obtener un resultado, solo en base a un conjunto de afirmaciones que se dan por ciertas.

Mediante este método, se va de lo general (como leyes o principios) a lo particular (la realidad de un caso concreto). (Sampieri, 2006)

Cabe señalar que, la veracidad de la conclusión alcanzada depende de la validez de las premisas tomadas como base o referencia.

Lo expuesto permite tener una perspectiva de los principios generales de un tema específico, en este caso precisa, todo lo que concierne al proceso requerido para llevar a cabo la importación de bicicletas desde Suiza hasta Colombia. Una vez comprobado y verificado que

determinado principio es válido, según Bernal Torres (2006), se procede a aplicarlo a contextos particulares.

Con respecto al tipo de estudio utilizado para realizar este artículo, se enfatiza en el descriptivo con enfoque cualitativo. Con respecto a este, Sampieri et al., (2014), lo definen como la identificación y descripción de fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan. Además, resaltan que mediante este tipo de estudio se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren.

En este sentido, a través de este tipo de estudio se buscó describir el marco teórico y normativo que compete al comercio internacional y en específico a la importación, para proceder a identificar el proceso mediante el cual se lleva a cabo la adquisición de bicicletas desde Suiza hasta Colombia.

Teniendo en cuenta la estructura del documento planteado, la línea de investigación utilizada para el desarrollo de este se denomina artículo de revisión, puesto que se basa en realizar un estudio bibliográfico en el que se recopila, analiza, sintetiza y discute la información publicada sobre un tema específico, en este caso, todo lo relacionado con el proceso de importación de bicicletas desde Suiza hasta Colombia con su respectivo marco normativo, sus diferentes modalidades y las plataformas dispuestas para apoyar dicho procedimiento.

Para ello, la información obtenida fue tomada de diversos artículos como el planteado por Daniela Guadalupe Contreras Soliz en el año 2017 titulado *Análisis del*

*proceso de Importación de productos de Decoración en Poliresina desde China (Subpartida Arancelaria: 39269090), Caso de Estudio: Empresa Francis Importadora Cía. Ltda.* y el documento realizado por Lucy Cáceres Sarmiento & William Burbano Molano en el año 2018 titulado *Análisis e implementación del proceso de importación para la empresa Cajas y Cartones.*

Asimismo, se lograron datos clave relacionados con el proceso de importación hacia Colombia a través de páginas web de entidades gubernamentales como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y diarios digitales como La República. También, se consultaron diversos libros entre ellos “*La ventaja competitiva de las naciones*” escrito por Michael Porter en 1999. Cabe destacar que, se utilizó el buscador Google Académico para localizar documentos académicos relacionados con la temática abarcada.

#### IV. RESULTADOS

##### • Comportamiento del mercado de la importación bicicletas en Colombia

Según Bejarano (2018), en Colombia el mercado de las bicicletas evidencia un crecimiento constante desde 2017 año en el que se movieron casi \$900.000 millones, consolidando este negocio deportivo como uno de los que mayor crecimiento registró. En dicho año se fortaleció a doble dígito tras acercarse a más de 400.000 ciclas vendidas (nacionales e importadas), además de sus accesorios, cascos, ropa especializada, entre otros.

Al puntualizar las empresas que lideraban el mercado en general, las tres con mayores ventas a diciembre del 2017 fueron: HA Bicicletas, con ingresos de \$425.173 millones; LEN Importaciones, con \$127.097 millones; y

el podio lo completa Bife House, con \$61.000 millones. (Bejarano, 2018)

Pero gran parte de las ventas del sector se debieron a las importaciones, pues principalmente desde Europa y Estados Unidos, en 2017 llegaron 290.000 unidades, lo que conforma otro ranking de las empresas que son líderes en importaciones. Allí, según el último reporte del sector entregado por la consultora Descartes Datamyne, las empresas que más trajeron referencias entre enero y mayo de 2018 fueron: Bike House, Bicicletas Milán y HA.

Figura 2. Principales importadores de bicicletas



Fuente: (La República, 2018)

Dicho liderazgo se distribuyó por valor CIF de importación a mayo de 2018 el cual lo lideró Bike House que registró US\$3,2 millones, al traer 12.160 unidades de la marca Trek; en segundo lugar, estuvo Milán, con un valor total de US\$2,7 millones, con 18.302 referencias de bicicletas entre Optimus, Orbea y Wethepeople; y por último, HA Bicicletas facturó US\$1,9 millones, con 16.247 ciclas unidades de las marcas Scott y GW. El cuarto puesto se dividió entre Specialized, con 4.683 referencias importadas y un inventario de \$1,8 millones; y cierra la Distribuidora Andina de Artículos Deportivos, representante de Giant, con 2.772 unidades por US\$1 millón. (Bejarano, 2018)

Es necesario destacar que, el volumen de bicicletas que ingresaron al país en 2017 representó un aumento de 55% frente a 2016. En este sentido, el gerente de Bike House, Carlos Ballesteros, señaló que esto se presentó debido a que este medio de transporte llegó a más estratos sociales, pues se concentraba en los altos. Así mismo, se identifican más volúmenes de importación, nuevas marcas y así se han registrado mejores precios para los compradores. Por ejemplo, hace unos años una bicicleta de carbono estaba en promedio a \$9 millones, y hoy está desde \$5 millones; o las de freno de disco más económicas, antes eran de \$2,5 millones y en la actualidad se ven desde \$700.000. El ejecutivo también reconoció que el mercado podría ser incluso más dinámico y mostrar mejores niveles de crecimiento, pero una de las barreras son los impuestos por los que pasan las bicicletas en el país. (Bejarano, 2018)

Por su parte, Marciales (2019) indica que según las cifras de Descartes Datamyne las importaciones de bicicletas aumentaron 56% entre enero y noviembre del año 2019 y llegaron a 674.119 unidades, a comparación de 2018 cuando solo se compraron 430.931.

Además, dicho mercado se ha convertido en un dinamizador para la economía, pues según afirmó Juan Esteban Orrego, director de Fenalco Bogotá y Cundinamarca, “*los eventos deportivos mueven porque la gente está con la fiebre del ciclismo y cada vez toma más fuerza la idea de montar en bicicleta*”. (Marciales, 2019)

Este panorama de crecimiento en el interés por el ciclismo y su cultura lo ven también los comerciantes, que aseguran que el ciclismo toma cada vez más fuerza, “*pues es un deporte que ha penetrado a las diversas clases sociales, vendiendo al año cerca de 600.000 bicicletas, de las cuales se importan casi 458.348 bicicletas y se ensamblan otras 150.000*”, explicó Carlos Ballesteros, gerente de Bike House.

No obstante, Ballesteros afirmó que, así como se ha aumentado el interés de las personas, también “*se ha incrementado el contrabando de las bicicletas, lo que nos ha afectado a los comerciantes, pues por este aumento el efecto no se ve plenamente reflejado en las ventas*”. (Marciales, 2019)

Dicha perspectiva está alineada con el pensamiento de Carlos Uribe, gerente de Disandina, quien afirmó que a pesar de que “*en general la demanda ha aumentado, así como la cultura y la pasión por el deporte, que va de la mano con una conciencia por los beneficios en la salud y la comodidad que brinda como medio de transporte, me atrevería a decir que en bicicletas que tienen un costo de \$10 millones en adelante, hay 70% de participación de contrabando*”. (Marciales, 2019)

Del mismo modo, Ballesteros añadió que esta problemática se debe a los costos que acarrea la importación de las bicicletas, pues debían pagar 15% de arancel y 19% de IVA, costos que no asumían quienes están involucrados en el contrabando, con un agravante que es el dólar no oficial, pues estas personas lo consiguen 30% más económico, explicaron el gerente de Bike House y de Disandina.

Marciales (2019) complementa afirmando que lo expuesto en conjunto con el contrabando técnico, que según explicaron, se trata de la importación de bicicletas por partes, pues de esta manera no pagan los mismos impuestos y las pueden ensamblar en Colombia, son algunos de los males que tiene el negocio actualmente.

En este sentido, se destaca que a finales de 2019 el Congreso aprobó en el texto de la tributaria la eliminación del impuesto sobre las ventas de bicicletas, bicis eléctricas, motos eléctricas, patines, monopatines, monopatines eléctricos, patinetas, y patinetas eléctricas de hasta 50 UVT, \$1,71 millones y los que estén por

encima de este valor, no pagaran IVA de 19%, sino uno de 5%.

Finalmente, en cuanto a costos y la caracterización de las bicicletas, se ha visto que las de gama alta y media alta, que son consumidas por los estratos cuatro, cinco y seis, se encuentran bicicletas para montaña con un costo que va desde \$1,5 millones hasta \$30 millones.

Por su parte, para las de ruta hay desde \$2 millones y en este segmento las marcas que sobresalen son Trek, Specialized, Scott y Giant que concentran 80% de las ventas. Entre tanto, están las bicicletas de gama baja y media, cuyo costo para una de montaña oscila entre \$500.000 y \$1,5 millones y de ruta entre \$1 millón y \$1,5 millones. En este segmento las marcas que lo lideran son GW, Optimus, Cliff y Venzo; que también se quedan con 80% de las ventas.

En seguida, se presentan las cifras relacionadas con la cantidad de bicicletas importadas durante enero y noviembre del año 2018 vs el mismo periodo del 2019 y el valor total de las mismas:

Grafica 1. Importación de bicicletas 2018 vs 2019



Fuente: (La República, 2019)

En la gráfica 1, se identifica una variación del 56% con respecto a la cantidad de bicicletas importadas durante el año 2019 frente al 2018. Sin embargo, el valor de estas ha tenido una variación negativa del 1%.

En cuanto al top de las mejores marcas de bicicletas, un artículo escrito por Paredes (2020) resalta todo lo relacionado con el mundo del MTB y se destacan las más

vendidas e innovadoras, las cuales han adquirido un inmenso prestigio en todo el mundo. En este, se enfatiza en la marca SCOTT que está ubicada en el puesto número 4 de origen suizo, que a lo largo de su historia ha contado con distintos avances tecnológicos que han marcado tendencia en el mundo del ciclismo por su alta potencia e innovación permitiéndole tener una gran acogida en el mercado.

- **Criterios de elección del proveedor**

En cuanto a los criterios de elección del proveedor a tener en cuenta en el proceso de importación, es importante resaltar el grado de adaptación de las necesidades del negocio con las de estos, ya que resulta fundamental para entregar un producto consistente en términos de calidad y de las expectativas que el cliente puede tener en relación a él.

Pero además de esto, contar con los proveedores adecuados permite tener un cierto control sobre los costos de producción, así como de los gastos y al mismo tiempo ayudar a mantener una eficiencia operativa. Teniendo en cuenta el impacto que esto tiene en la rentabilidad de la empresa y en la optimización de los procesos de producción al interior de la misma, contar con un grupo de proveedores selecto de los cuales el negocio pueda crecer y al mismo tiempo lo pueden hacer estos, es el ideal de toda relación comercial.

Considerando lo anterior, se traen a colación algunos de los principales criterios que se deben a la hora de hacer una selección de proveedores para importar bicicletas y cualquier otro tipo de productos para la salud, el bienestar y la prosperidad de un negocio.

### 1. **Reputación**

Con respecto a la reputación, Isaza (2016) establece que el enlace de confianza a la hora de vender es vital y

cuando se trata de seleccionar un proveedor la reputación y credibilidad que tenga son requisitos clave a la hora de establecer una relación comercial.

Dada la importancia para la operación del negocio, que posee el rol de los proveedores y el poder contar con productos en stock, con las políticas de pago adecuadas y las condiciones requeridas en cuanto a calidad y especificaciones, trabajar con empresas serias que puedan garantizar cierta continuidad en el suministro y que tengan un alto grado de cumplimiento, respondiendo aún incluso en el evento que se puedan llegar a generar inconvenientes, es un hecho al cual se debe dar máxima importancia. Por tal motivo investigar dentro del propio sitio web de las empresas que pueden servir como proveedoras cuáles son los clientes con los que han trabajado, si hay testimoniales e incluso pedir referencias a algunas de las compañías con las que dicen haber trabajado, debe ser parte del proceso de selección.

### 2. **Situación económica**

Otro de los criterios fundamentales para definir el proveedor con el cual importar es la situación económica de este, ya que determinará que se pueda tener un abastecimiento constante de productos (bicicletas) y adicionalmente que la calidad en el suministro sea óptima conforme a lo esperado y no disminuya por una necesidad de estas empresas de bajar los costos de producción.

De este modo, la rentabilidad de una empresa dependerá también que los proveedores les despachen productos para que estos a su vez puedan entregar estos a sus clientes a tiempo, evaluar este tema puede ser fundamental entre otras cosas para pactar opciones de pago.

### 3. **Localización**

Frente a la ubicación del proveedor, este factor se considera crucial a la hora de seleccionar las posibles empresas con las cuales se realizarán alianzas comerciales o importaciones, puesto que una empresa proveedora de un bien (bicicletas) que se encuentre distante, adicional al lead time y los posibles retrasos normales que ya de por sí pueden presentarse antes de que se lleve a cabo la entrega de una orden, el desplazamiento y la logística necesaria para hacer la entrega puede generar más falencias.

De esta manera, contar con un proveedor dentro de la misma ciudad o área aun cuando ofrezca un precio superior por sus productos, se considera una mejor alternativa si eso permite acortar los plazos en las entregas, evitar demoras que generen retrasos en la producción, además, una mayor flexibilidad en las entregas y en el número de unidades suministradas y en el aprovisionamiento pudiéndose por ejemplo hacer entregas parciales o comprar menos cantidades con una mayor frecuencia. (Isaza, 2016)

#### **4. Tamaño**

Considerando una demanda de productos significativa, es importante efectuar una alianza comercial sostenible con un gran proveedor, de lo contrario lo que ocurrirá normalmente en los casos de depender de este tipo de empresas es que se tendrá un poder de negociación bajo frente a la otra parte, y adicionalmente, la importancia recibida del proveedor será mínima en la medida que este, como es lógico, se ocupará principalmente de dedicar la mayor parte de sus esfuerzos a atender a aquellos clientes que tienen una mayor participación en la facturación de la empresa. Conscientes de ello e intentando tener una posición que permita negociar y acceder a mejores condiciones (por ejemplo, en términos de facilidades de pago o precios) además de tener una mayor relevancia para el cliente, el tamaño de los proveedores también

deberá ser un criterio por considerar al momento de la selección de estos.

#### **5. Facilidades de pago**

Para una empresa reciente que difícilmente puede acceder a unas condiciones de pago especiales, un punto importante a tratar en la negociación con los proveedores es preguntar si a futuro en la medida que la empresa crezca existen posibilidades de acceder a mejores condiciones de pago. Lógicamente como toda negociación a mayor número de clientes tenga el proveedor mayor dificultad se tendrá para llegar a un acuerdo en este sentido, por lo cual acceder a otros proveedores menores permitirá acceder a mejores condiciones de pago aun cuando la empresa apenas se esté poniendo en marcha. Además de evaluar las formas de pago que ofrece el proveedor es relevante ver si este ofrece descuentos por pronto pago y analizar el plazo máximo de pago sin recargo, con el propósito de mejorar la liquidez de la empresa.

#### **6. Cantidades mínimas que fabrica**

En un intercambio comercial usualmente se solicitan grandes cantidades. En el caso que un negocio sólo requiera una cantidad mínima de un producto (bicicletas), un criterio clave para la selección de un proveedor puede ser aquella compañía que esté dispuesta a fabricar la menor cantidad del producto que se requiera sobre todo si ésta es considerablemente menor a la que exigen otras opciones (aun cuando el costo unitario pueda ser mayor, mantener sólo las cantidades necesarias de un insumo ayuda a mantener la liquidez y a aprovechar mejor los recursos disponibles). En este sentido, se deben analizar las cantidades mínimas mayores, un distribuidor puede ser mucho más flexible en cuanto a las cantidades mínimas a entregar por cada orden. (Barra & Otero, 2006)

#### **7. Rapidez en la entrega (order lead time)**

Por su parte, Barra y Otero (2006) consideran que el tiempo de espera brindado por los proveedores es clave y este depende de su capacidad y el número de clientes que tengan. A dicha variable se le conoce como lead time y puede variar entre una y otra empresa. Por esa razón, con el ánimo de coordinar mejor las tareas de producción y reaccionar lo más rápido posible frente a los cambios en la demanda el lapso es vital y más si continuamente se producen fluctuaciones y el mercado presenta variaciones constantes que para la empresa son difíciles de prever.

### **8. Servicio postventa y garantías**

En el caso de la importación de bicicletas, es relevante el servicio postventa, puesto que aspectos como las garantías que se otorgan, su duración, la capacitación que pueda dar el proveedor en el manejo de los productos o la política de devoluciones innegablemente deben ser parte de los criterios a evaluar a la hora de seleccionar los proveedores con los que se lleve a cabo dicha negociación.

### **9. Experiencia**

Al igual que la reputación, la experiencia y trayectoria es un indicador de la confiabilidad y del buen nombre o *Goodwill* de una empresa. En este sentido, Palacio (2002) considera que a mayor experiencia mayor será la probabilidad de una negociación óptima y de que mejor preparado esté para solucionar posibles contratiempos.

### **10. Certificaciones**

Considerando la existencia de productos o materias primas más complejos que otros, ya sea porque de ellos depende en gran medida el éxito del producto o servicio que se ofrece o porque algún defecto en ellos puede ocasionar serios inconvenientes, es crucial que el proveedor cuente con certificados de calidad para garantizar el suministro de estos y cuenten con altos

estándares los cuales estén respaldados por procesos adecuados y avalados por un tercero, ya que estos contribuyen con la mitigación de posibles riesgos que pueden afecten costos indirectos y pongan en peligro la marca y su reputación, o porque pueden retrasar y generar inconvenientes en los procesos de producción. Por tal motivo, contar con proveedores certificados en procesos y normas sobre todo si se trata de productos e insumos clave, es un asunto de máxima importancia dentro de cualquier empresa para la cual sea prioritario ofrecer un producto o servicio de calidad. (Palacio, 2002)

### **11. Relación calidad-precio**

Isaza (2016) considera que la variable del precio es vital. Por tal motivo, este debe ser analizado y comparado buscando una buena relación calidad-precio, siempre y cuando se esté tratando de posicionar la marca en un segmento específico y ofrecer razones de preferencia más allá del precio, siempre deberá ser un principio por el que cualquier empresa que desee construir marca debe orientarse.

#### **• Requisitos para realizar el proceso de importación hacia Colombia**

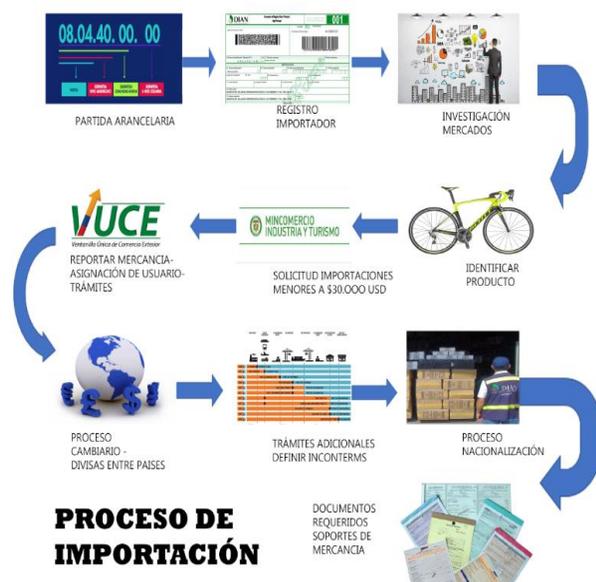
El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2020) considera que para ser importador se deben cumplir con ciertos requisitos exigidos. En este sentido, El ser importador implica tener amplio conocimiento del mercado, el producto y relaciones comerciales entre países.

De este modo, en el proceso de importar mercancía se encuentran muchos especialistas que hacen el papel de intermediario, estos por su amplia experiencia y por estar en el país de donde se requiere importar la materia prima o productos, ofrecen un catálogo para el proceso de importar el producto al país seleccionado. Pues bien, si lo

que desea el empresario es comercializar su producto con mayores ganancias, lo que debe hacer es realizar su proceso de importación directamente con los proveedores del producto a importar.

En ese contexto, se explican a continuación los pasos para llevar a cabo un proceso de importación de bicicletas de manera exitosa:

Figura 4. Proceso de importación



Fuente: Los autores

En seguida, se lleva a cabo una descripción de cada uno de los pasos que componen el proceso de importación desde Colombia:

Cuadro 5. Descripción de los pasos que componen el proceso de importación desde Colombia

PASOS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN DESDE COLOMBIA	
<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<p>Para localizar la subpartida arancelaria de su producto tiene dos opciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) A través del arancel de aduanas y/o.</li> <li>2) Con la ayuda informal que le brinda el Centro de Información. Es importante aclarar que la DIAN es el único Ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art. 236 y la</li> </ol>

<b>REGISTRO IMPORTADOR</b>	<p>Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de Arancel.</p> <p>Costo: Medio Salario Mínimo Legal Mensual.</p> <p>Para importar en Colombia se debe pertenecer al Régimen Común, para ello debe estar inscrito en Cámara de Comercio y tener Registro Único Tributario-RUT, el cual se constituye como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.</p> <p>Así mismo, para adelantar actividades de importación, se debe tramitar el registro especificando esta actividad (casilla 54 y 55). En Bogotá en la Calle 75 # 15-43 (Personas Naturales) o en la Carrera 6 # 15-32 (Personas Jurídicas) o en los SuperCADES.</p>
<b>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</b>	<p>Realizar un estudio de mercado y de factibilidad económica de la importación, analizando entre otros aspectos: precio del producto en el mercado internacional, costos de transporte internacional, costos de nacionalización y demás gastos a que hubiere lugar es clave.</p>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO</b>	<p>Verificar la subpartida arancelaria del producto a importar para saber los impuestos a pagar (gravamen arancelario e impuesto sobre las ventas, IVA) y demás requisitos para su importación.</p> <p>Consultar el Arancel de Aduanas para verificar si el producto a importar está sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades como ICA, INVIMA, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente-ANLA, Ministerio de Transporte, Ministerio de Agricultura, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, Agencia Nacional Minera, AUNAP entre otras. En caso de que su producto no esté sujeto a ningún requisito previo no se requiere la autorización de registro de importación.</p>
<b>SOLICITUD DE IMPORTACIONES MENORES A USD 30.000</b>	<p>Inscribirse en el Grupo VUCE, Calle 28 No. 13 A 15, Piso 16, en Bogotá de 8:00 AM a 5:00 PM, previa solicitud de cita al correo electrónico: <a href="mailto:importacionesmenores@minciit.gov.co">importacionesmenores@minciit.gov.co</a>, con RUT.</p>
<b>REPORTE DE MERCANCÍA</b>	<p>El Grupo VUCE le asigna un usuario y una contraseña.</p>

	<p>Elaboración del registro de importación a través del Sistema VUCE, en <a href="http://www.vuce.gov.co">www.vuce.gov.co</a></p> <p>Pago del Registro de Importación electrónica.</p>
<b>PROCEDIMIENTO CAMBIARIO EN LAS IMPORTACIONES</b>	<p>El Régimen Cambiario establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley (bancos comerciales, corporaciones financieras, etc.). El importador debe girar al exterior las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario DECLARACIÓN DE CAMBIO No. 1</p>
<b>TRAMITES ADICIONALES</b>	<p>Verificar los términos de negociación internacional (<b>INCOTERMS</b>) y si le corresponde pagar el valor del transporte internacional, contrate la empresa transportadora con la que se definirán dichos costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más convenga y a la cual se podrá dar indicación sobre el Depósito de Aduanas, en el que se desea que se almacene la mercancía mientras se nacionaliza.</p>
<b>PROCESO DE NACIONALIZACIÓN</b>	<p>1. Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se recomienda solicitar autorización para realizar una preinspección con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos, esto cuando surjan dudas acerca de la descripción, números de serie, identificación o cantidad.</p> <p>2. Si el valor de la Importación es igual o superior a USD5.000, se debe diligenciar la DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR EN ADUANA. Este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación y especifica los gastos causados en dicha operación.</p> <p>3. La liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA), se hace a través de la DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN, el pago de estos impuestos se realiza ante los intermediarios financieros, en las aduanas en donde opera el Sistema Informático Siglo XXI, los formularios se hacen por medio electrónico.</p> <p>4. Según el Estatuto Aduanero (Decreto 2685/99) podrán actuar directamente ante la DIAN:</p> <p>A. Las personas Jurídicas que realicen importaciones que</p>

	<p>individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes actuarán de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.</p> <p>B. Las personas naturales que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes deberán actuar de manera personal y directa.</p> <p>C. Los viajeros en los despachos de sus equipajes.</p> <p>D. Cuando se trate de importaciones cuyos montos sean superiores a mil dólares americanos (USD1.000), se debe contratar los servicios de una Agencia de Aduanas, para que realice este proceso.</p>
<b>DOCUMENTOS REQUERIDOS SOPORTE DE MERCANCÍA</b>	<p>Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los impuestos de importación, es necesario dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por un funcionario de la aduana respectiva y que deberán conservarse por un término de cinco años como mínimo:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Factura comercial</li> <li>2. Lista de empaque</li> <li>3. Registro o licencia de importación, si se requiere.</li> <li>4. Certificado de origen (según el producto y el origen)</li> <li>5. Declaración de importación</li> <li>6. Documento de transporte (guía aérea – conocimiento de embarque)</li> <li>7. Declaración andina del valor en aduana, si se requiere.</li> <li>8. Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.</li> </ol>

Fuente: Los autores basado en Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2020)

#### • **Importación de muestras sin valor comercial**

Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales y estén amparadas en una factura proforma o comercial. (MINCIT, 2020)

Para la importación de estas mercancías no se requiere registro o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza requieran el cumplimiento de vistos buenos o requisitos que conlleven a la obtención de licencias o registros de importación. En todo caso estos bienes están

sujetos al pago de Tributos Aduaneros de acuerdo al estipulado en la subpartida arancelaria correspondiente. (MINCIT, 2020)

Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los impuestos de importación, debe dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por un funcionario de la aduana respectiva y que deberán conservarse por un término de cinco años como mínimo:

- **Plataformas para realizar el proceso de importación en Colombia**

Con Respecto a las plataformas con las que dispone el Estado para apoyar el proceso de importación para radicar documentación, se hace referencia al **MUISCA**, siglas que significan **Modelo Único de Ingresos, Servicio y Control Automatizado**. Según consideraciones de la DIAN este modelo de gestión permite el cumplimiento de la misión, visión y objetivos estratégicos de la entidad, y conduce al mejoramiento del recaudo, la gestión y posicionamiento de esta.

Este modelo se fundamenta en tres principios estratégicos que son: integralidad, unidad y viabilidad y, trascendencia. Sus características principales son:

- **Consistencia corporativa:** es un modelo integral y se encuentra integrado a todos los datos, áreas y procesos.
- **Flexible:** a los cambios normativos y organizacionales, además de ser adaptable a los desarrollos tecnológicos.
- **Modular:** está orientado a subsistemas y componentes.
- **Sencillo:** es de fácil acceso y uso por parte de los usuarios.

- **Parametrizado:** permite la realización de adaptaciones ante modificaciones legislativas y/o estructurales.
- **Sostenible:** a través del tiempo.
- **Interconectable:** posibilita que la DIAN establezca nuevos vínculos tanto a nivel interno como hacía su entorno.
- **Recuperable:** facilita la recuperación del servicio.
- **Colaborativo:** promueve la notificación ante los cambios automáticos y según los niveles involucrados.
- **Escalable:** permite que la DIAN cubra la demanda de los usuarios, además de su crecimiento sostenible.
- **Soportable:** es necesario el mantenimiento del sistema.
- **Seguro:** creado sobre los más exigentes esquemas y estándares de seguridad informática.
- **Disponible:** conforme a los niveles de servicio.
- **Centralizado:** ya que los datos se encuentran relacionados con todas las entidades a las que pertenece, la información se encuentra accesible para todos los usuarios autorizados, las actualizaciones son globales e inmediatas, existe una sola base de datos física y varias bases de datos lógicas, solo hay un sistema de salvaguardas y restauraciones, así como un solo control de seguridad y de calidad.

En la actualidad es importante estar registrado en el portal de la DIAN (Muisca) para mantener al tanto de cualquier notificación por parte de la DIAN o para realizar algún trámite requerido.

Al estar registrado en la DIAN se podrá descargar una copia del RUT sin necesidad de ir a las oficinas de manera presencial, igualmente se podrá tramitar el RUT por

primera vez y consultar las inconsistencias relacionados con este ente administrativo.

Otra plataforma en la cual se hace referencia es la **Ventanilla Única de Comercio Exterior –VUCE–** principal herramienta de Facilitación del Comercio del País, a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de 52.000 usuarios vinculados a 20 entidades del Estado, coordinadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes. A la fecha se han realizado 4.1 millones de operaciones desde el año 2005 y unas inversiones de 11 millones de dólares. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2020)

### CONCLUSIONES

Por medio de este artículo el cual se elaboró con el objetivo de analizar el proceso de importación de bicicletas desde Suiza hacia Colombia se obtuvo información relevante que permitió concluir que:

El surgimiento del comercio se dio desde la época del feudalismo en el siglo XII y estuvo inicialmente destinado principalmente a satisfacer las necesidades básicas de la población: alimentación, vestido y vivienda. Desde entonces ha evolucionado continuamente hasta la globalización y la era tecnológica del siglo XXI, dando origen al comercio internacional que nació de la necesidad de intercambiar bienes y servicios no producidos por algunas naciones con el propósito de satisfacer la demanda de la población gracias a la ventaja competitiva de algunos países.

Referente a las importaciones se logró inferir que dicho proceso está relacionado al ingreso de mercancías resultado de compras, trueques, obsequios o donaciones

entre diferentes naciones y el territorio económico de un país cumpliendo con formalidades y obligaciones aduaneras en las que se toma en cuenta el régimen de importación bajo el cual se realiza dicha gestión.

Existen catorce (14) modalidades de importación las cuales pueden ser adoptadas conforme al destino de la mercancía, el régimen tributario a aplicar y otras situaciones. En este sentido, estas pueden ser ordinarias, con franquicia, reimportación por perfeccionamiento pasivo, por tráfico postal y envíos urgentes, entre otras.

El marco normativo que compete al proceso de importación de bicicletas en Colombia está conformado por diversas leyes, decretos y resoluciones que enfatizan en la necesidad de brindar las especificaciones requeridas en las bicicletas que se consideran necesarias para su circulación, dar a conocer las pautas o reglas específicas para la movilización de este tipo de transporte buscando ofrecer condiciones de seguridad para el usuario, definir y reglamentar el acceso y uso de los mensajes de datos para el comercio electrónico, emitir todo lo relativo al comercio y protección al consumidor dictaminando normas de calidad, garantía y fijación de precios y otras enfocadas en manifestar los procedimientos, trámites, requisitos y términos establecidos para el desarrollo del comercio exterior.

Se hizo alusión a los Incoterms o Términos de Comercio Internacional los cuales son un factor importante e imprescindible en el comercio internacional, ya que involucra a todos los agentes que participan en una negociación extranjera, sustentando once (11) Términos que hacen referencia a los documentos, transporte, fletes y seguros requeridos. Además, estos permiten puntualizar las obligaciones, los riesgos y los costos relacionados con el proceso de las importaciones desde el vendedor hasta el comprador.

Existen tres (3) tipos de controles realizados a las mercancías que ingresan al territorio nacional; control previo el cual se efectúa al momento de la llegada de la mercancía hasta su nacionalización, control simultáneo que se realiza en zonas primarias hasta que se nacionaliza y control posterior el cual se elabora cuando la mercancía se encuentra en zona secundaria (Carreteras, almacenes, establecimientos abiertos al público, etc.)

Se resaltó el comportamiento del mercado de las bicicletas en Colombia el cual posee un crecimiento constante desde 2017, año en el que se movieron casi \$900.000 millones resultado de la venta de más de 400.000 ciclas (nacionales e importadas), las cuales aumentaron en el 2019 llegando a 674.119 unidades en comparación al 2018 en el que se adquirieron 430.931 destacando empresas líderes como Bike House, Bicicletas Milán y HA.

Como principal amenaza para la importación de bicicletas se enfatizó en el contrabando, ya que este ha afectado de manera directa a los comerciantes y con respecto a la demanda de este tipo de productos, se evidenció su aumento debido a la cultura y la pasión por el deporte alineadas con la conciencia por los beneficios en la salud y la comodidad que brinda como medio de transporte.

Además, se hizo referencia a la marca de bicicletas SCOTT de origen suizo la cual se encuentra ubicada en el puesto número 4 como la más vendida e innovadora.

Con relación a los criterios de elección del proveedor para realizar la importación de bicicletas, se destacaron los factores concernientes a la reputación, situación económica, localización, tamaño, facilidades de pago, cantidades mínimas que fabrica, rapidez en la entrega (order lead time), servicio postventa y garantías, experiencia, certificaciones y evaluación de la relación calidad-precio.

Frente a los requisitos para realizar el proceso de importación hacia Colombia se hizo referencia a la partida arancelaria, el registro importador, la investigación de mercados, la identificación del producto, la solicitud de importaciones menores a USD 30.000, el reporte de mercancía, el procedimiento cambiario en las importaciones, los trámites adicionales, el proceso de nacionalización y los documentos requeridos soporte de mercancía.

Finalmente, se reflejaron las dos plataformas más importantes para realizar el proceso de importación en Colombia entre ellas MUISCA cuya sigla significa Modelo Único de Ingresos, Servicio y Control Automatizado de la DIAN que permite el mejoramiento del recaudo y la gestión. Así mismo, se hace referencia a la Ventanilla Única de Comercio Exterior –VUCE– principal herramienta de Facilitación del Comercio del País, a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de 52.000 usuarios vinculados.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, C. (2017). *Implicaciones del comercio internacional desde la teoría de Adam Smith y David Ricardo*.  
<http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica>
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch editor.
- Barra, S. L., & Otero, M. E. R. (2006). *Gestión administrativa de compraventa*: [Ciclos formativos: grado medio. Edición del profesor]. McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A.
- Bejarano, J. M. L. (2019). *Bike House, Milán y HA lideran en el negocio de la importación de bicicletas*.  
<https://www.larepublica.co/empresas/bike-house-milan-y-ha-lideran-en-el-negocio-de-la-importacion-de-bicicletas-2772956#:~:text=En%20Colombia%20hay%20un%20arancel,el%20impuesto%20de%20venta%2016%25.>
- Bernal Torres, C. A. (2006). *Metodología de la investigación: para la administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación.
- Gomez Rueda, E. F. (2019). *Estrategia de comercialización de bicicletas de alto desempeño en el mercado internacional: análisis de caso Canyon-Alemania. (Monografía de Especialización)*. Fundación Universidad de América, Bogota.
- Grupo Bancolombia. (2020). *Incoterms*.  
<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/comercio-internacional/importar/empezar/incoterms>
- Isaza, J. J. (2016). *Criterios para seleccionar un proveedor*. Bien Pensado.  
<https://bienpensado.com/criterios-seleccionar-proveedor/>
- Kiziryán, M. (2020). *Importación—Qué es, definición y significado*.  
<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2006) *Economía internacional*; Introducción, (7ª Ed.). Madrid.
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2006) *Economía internacional*; Introducción. (7ª Ed). Madrid.
- Mankiw, N. G., & Rabasco, E. (2007). *Principios de economía*. Editorial Paraninfo.
- Marciales, L. N. (2019). *Este año aumentó 56% la importación de bicicletas en Colombia*.  
<https://www.larepublica.co/especiales/mis-documentos-final-2019/este-ano-aumento-56-la-importacion-de-bicicletas-en-colombia-2947079>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Por el cual se establece la regulación aduanera*. Pub. Decreto. No. 390. Recuperado a partir de  
<https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-de-apoyo/gestion-juridica/decretos/decreto-390-de-2016.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2020). *¿Cómo importar a Colombia?*  
<https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/como-importar-a-colombia>

- Mondragón, V. (2020). *Incoterms 2020: Los 11 términos Incoterms explicados uno a uno* | DIARIO DEL EXPORTADOR. Recuperado 14 de noviembre de 2020, de <https://www.diariodelexportador.com/2020/01/incoterms-2020-los-11-terminos.html>
- Nanot, R. (2020). ¿Qué es el comercio internacional? Definición e historia. *Internacionalmente - Internacionalización, marketing y tecnologías*. <https://internacionalmente.com/comercio-internacional/>
- Olaya, M. (2020). *Importaciones de bicicletas crecieron 26% en el primer trimestre del año*. RCN Radio. <https://www.rcnradio.com/economia/importaciones-de-bicicletas-crecieron-26-en-el-primer-trimestre-del-ano>
- Organización Mundial de la Salud. (2020). *La bicicleta, movilización segura y saludable en tiempos de COVID-19: 3 de junio, Día mundial de la bicicleta - OPS/OMS* | Organización Panamericana de la Salud. <http://www.paho.org/es/noticias/3-6-2020-bicicleta-movilizacion-segura-saludable-tiempos-covid-19-3-junio-dia-mundial>
- Palacio, A. M. (2002). *Conceptos modernos de administración de compras*. Editorial Norma.
- Paredes, I. (2020). *Las mejores marcas de bicicletas: Mountain bike y carretera*. [brujulabike.com](http://brujulabike.com). <https://www.brujulabike.com/marcas-de-bicicletas/>
- Porter, M. E. (1999). *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara.
- Porter, M. E. (2017). *Ser competitivo: Edición actualizada y aumentada*. Grupo Planeta.
- Puerta, L. F. R. (2004). *Interpretando a Porter*. Universidad del Rosario.
- Sampieri, R. H. (2006). *Metodología de la investigación*. MacGraw-Hill/Interamericana.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- San-Juan, B. C. C. (2015). *Régimen de importación de bienes: llegada y desaduanamiento de mercancías; modalidades de importación*. Banco de la República (banco central de Colombia). <https://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-1>
- Soliz, D. G. C. (2017). *Análisis del proceso de Importación de productos de Decoración en Poliresina desde China (Subpartida Arancelaria: 39269090), Caso de Estudio: Empresa Francis Importadora Cía. Ltda.* [Tesis, UNIVERSIDAD DEL AZUAY]. [http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/7032/5/12980\\_esp.pdf](http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/7032/5/12980_esp.pdf)