

Con esta publicación, Artesanías de Colombia une su esfuerzo y experiencia para contribuir al crecimiento del sector artesanal en mercados internacionales. También se busca ofrecer una mayor ilustración al exportador de artesanías en cuanto a requisitos, trámites y condiciones de comercio exterior.

CONTENIDO

REGÍSTRESE COMO EXPORTADOR

CONOZCA SU PARTIDA ARANCELARIA

CONDICIONES DE ACCESO A LOS MERCADOS

CERTIFICADOS DE ORIGEN

VISTOS BUENOS

REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

TRANSPORTE

TRÁMITE ADUANERO

COSTOS A TENER EN CUENTA

MEDIOS DE PAGO & CONTRATO

REINTEGRO DE DIVISAS

TIPS Y ESTRATEGIAS DE MARKETING

1. REGISTRESE COMO EXPORTADOR

2. CONOZCA SU PARTIDA ARANCELARIA

3. CONDICIONES DE ACCESO A LOS MERCADOS

CONCEPTO:

Barreras Arancelarias: Derecho de aduana que se cobra sobre las mercancías que ingresan en forma definitiva a un país como importaciones, ya sea con propósitos de protección, o para la recaudación de renta.

Preferencia Arancelaria: Reducción o eliminación de los derechos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo o de un instrumento unilateral.

Desgravación Arancelaria: Eliminación o reducción gradual o total de los aranceles de importación.

Barreras No Arancelarias: Medidas o instrumentos distintos de los aranceles que producen el efecto de favorecer a los productores nacionales del país que las impone. *Ex: Requisitos técnicos o sanitarios, normas de origen, política de compras públicas, controles de cambios.*

TEXTO

- COLOMBIA Y LOS ACUERDOS COMERCIALES

Para conocer los aranceles de su producto y el país de destino, es indispensable hacer referencia a Colombia y los Acuerdos Comerciales.

Para ello, debemos consultar los acuerdos vigentes en la página de Tratados de Libre Comercio, www.tlc.gov.co, seleccionar el acuerdo vigente con el país destino o de su interés, y seleccionar la opción *Texto Final del Acuerdo*. Una vez se llega al texto final, se deben consultar las listas de desgravación según el tipo de Bien. En el listado encontrará enumeradas las partidas arancelarias que han hecho parte del acuerdo y su *tarifa arancelaria actual*. En caso de que la partida no esté en 0% arancel, se debe revisar si hay una categoría de desgravación y en ese caso consultar los cronogramas de eliminación arancelaria en el Texto Final del Acuerdo.

Para consultar los aranceles con los países con los que Colombia no tiene Acuerdo Comercial se debe ingresar a:

www.arancelnet.com

www.trademap.org

4. CERTIFICADOS DE ORIGEN

CONCEPTO:

Las normas de origen preferenciales son las acordadas por los países que suscribieron los acuerdos y tratados comerciales con Colombia. El cumplimiento de estas normas asegura el aprovechamiento de los beneficios arancelarios de productos originarios y procedentes de los países participantes del acuerdo o beneficiarios del esquema comercial.

CRITERIOS DE ORIGEN

En la práctica se presentan dos casos generales:

- Que un producto sea extraído, obtenido, nacido, cosechado o totalmente obtenido sin la participación de materias primas, partes o componentes importados o de origen desconocido. En este caso la calificación del origen no presenta mayor dificultad.
- Que un producto sea fabricado con materias primas, partes o componentes importados o de origen desconocido, además de materiales o insumos nacionales. En este caso, para que el producto califique como originario debe haber sido objeto de una transformación substancial de las materias primas, partes y demás materiales importados, que las convierta en un producto terminado con fines y usos completamente diferentes; según el país o acuerdo de que se trate.
Para conocer si su producto cumple origen bajo esta condición se deben revisar las reglas de origen establecidas en los Acuerdos Comerciales.

TEXTO

El instrumento básico para la aplicación de las normas de origen es el “Certificado de Origen”, documento que normalmente es expedido por la autoridad gubernamental.

Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen para obtener una preferencia arancelaria, el productor del bien a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada, por cada producto; si es comercializador debe ser autorizado por el productor.

Antes de proceder con la Certificación de Origen es importante validar la siguiente información:

- Validar si hay acuerdo comercial con el país de interés;
- Revisar si la posición arancelaria ha entrado dentro de la negociación;
- Validar si se cumple la regla de origen según los acuerdos comerciales.

Auto certificación:

Colombia cuenta con un beneficio de **Auto certificación** con los siguientes países:

- Estados Unidos (*aplica si los montos de la mercancía son inferiores a \$5.000 USD*);
- Unión Europea (*aplica si los montos de la mercancía son inferiores a \$6.000 EUR*);
- Canadá;
- Triángulo Norte.

Para acceder a los formatos correspondientes, se debe entrar a la página del acuerdo www.tlc.gov.co consultar los textos finales de los acuerdos. Se debe descargar y diligenciar el formato y finalmente adjuntarlo con la mercancía.

Para el resto del mundo se realiza un trámite de Declaración Juramentada que se hace a través de la página oficial de la DIAN. Para acceder a los formatos se debe ingresar por el módulo *Gestión Aduanera* y seleccionar la opción *Salida de Mercancías* y diligenciar los datos de su empresa. Un nuevo Menú aparecerá en la pantalla con la opción de *Certificados de Origen*.

Para acceder a esta página se debe sacar la firma digital DIAN. Existen dos posibilidades para el trámite:

- Directamente obteniendo un Certificado o Firma Digital en: (www.certicamara.com) y/o (www.gse.com.co).
- A través de una **Agencia de Aduanas y/o Apoderado Especial**, se les debe dar una autorización previa por la web de la DIAN y ellos elaboran la Declaración Juramentada. Se deben tener claras las normas de origen del país al cual se va a exportar. Este criterio de origen tiene vigencia de dos (2) años a partir de su aprobación.

Les recomendamos seguir los pasos del Manual oficial de Diligenciamiento de Certificados de Origen: www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf

Debe tener en cuenta que para Certificar Origen debe conocer las Reglas de Origen establecidas en los Acuerdos Comerciales, especialmente en el caso de que su producto sea fabricado con materias primas, partes o componentes importados.

Finalmente, se debe tener en cuenta que para cada despacho se debe emitir un Certificado Origen.

5. VISTOS BUENOS

CONCEPTO: La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno. Deberá entonces el exportador tramitar ante la autoridad correspondiente y obtener con anterioridad a la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes requiera su producto para ser exportado.

TEXTO:

Es importante que consulte si su producto requiere de vistos buenos y/o permisos previos para la autorización de la exportación. Estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX) ante la DIAN.

A continuación, mencionamos algunas de las entidades que actualmente otorgan vistos buenos según tipo de producto:

ICA (Instituto Colombiano Agropecuario)

Otorga vistos buenos en cuanto a productos: insumos pecuarios, insumos agrícolas, productos vegetales o subproducto de origen vegetal, animales y sus productos, bio insumos, plaguicidas y

fertilizantes.

Para alimentos (Certificado fitosanitario) o productos en madera (Certificado de comercialización y movilización de plantas), se debe solicitar contraseña vía electrónica a cuarentena.vegetal@ica.gov.co y, posteriormente, ingresar al Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios – SISAP <https://afrodita.ica.gov.co/Security/SignIn.aspx> para verificar los requisitos exigidos para el trámite.

Podrá consultar en la siguiente página los distintos puntos de atención en donde podrá reclamar el documento fitosanitario de manera presencial www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=8771 .

Agencia Nacional Minera (Ministerio de Minas y Energías)

Otorga vistos buenos para piedras preciosas, semipreciosas, joyería, orfebrería en oro, plata, platino, carbón.

Se puede realizar el trámite y pago en la página <http://www.anm.gov.co/?q=Formularios>

INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos):

Otorga vistos buenos para alimentos, bebidas, cosméticos, medicamentos, elementos de aseo e higiene, productos naturales, perfumes, aparatos médicos, fertilizantes y fungicidas de uso doméstico.

Para tramitar el formato único de registro, permiso o notificación sanitaria de alimento debe ingresar a www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=1139.

Para tramitar documentos para los productos de aseo personal, se debe consultar en <http://www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=454>

FONDO NACIONAL DE ESTUPEFACIENTES:

Materias primas o medicamentos que contengan materias primas de control especial /Dec. 3990 octubre / 10 MCIT)

ANLA (Autoridad Nacional de Licencias Ambientales) del Ministerio de Ambiente:

- CITES (*Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres*): Hace referencia a los productos en cuero de babilla, orquídeas, cactus, mariposas

- NO CITES: Hace referencia a productos en bambú o guadua, productos en tagua o gravados en frutos o semillas secas, tejedurías de fibras naturales, trabajos en cestería.

Si el trámite es con fines comerciales debe realizarse a través de la página web de la ventanilla única de comercio exterior VUCE:

http://www.vuce.gov.co/index!.php?id_menusub=31&id_menu=2

La autorización de permiso CITES se obtiene en un periodo de 15 días hábiles y se debe realizar un pago de \$160.565.00 COP (tasa vigente). La radicación de documentos debe realizarse presencialmente en Bogotá.

Ministerio de Cultura:

Bienes culturales, tales como cuadros, óleos, esculturas, etc.

Para consultar la carta de solicitud de

salida, www.mincultura.gov.co/areas/patrimonio/patrimonio-cultural-mueble/Paginas/tramites-y-servicios.aspx

Para radicar los documentos de manera presencial, puede consultar los puntos de atención en

<http://www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=949>

INCANH (Instituto Colombiano de Antropología e Historia)

Certifica las réplicas y originales de la cultura, tales como son la joyería y orfebrería de precolombinos.

Consultar en: www.icanh.gov.co/index.php?icategoria=4515

El certificado se obtiene en 8 días hábiles.

AUNAP – ICA (Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca):

Otorga vistos buenos para peces ornamentales

Corporaciones ambientales competentes (CAR, Secretaria Distrital de Ambiente):

Otorga vistos buenos para productos derivados de la madera: muebles en madera, cocinas integrales en madera, artesanías en madera, heliconias.

Verificar procedimiento en <http://www.corpochivor.gov.co>

Superintendencia de Industria y Comercio:

Certifica la calidad de productos en hierros, y reglamento técnico para vajillas (NTC)

Se debe revisar la resolución en

http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/reglamentos_tecnicos/reglamento_tecnico_vajillas.pdf

Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada:

Circuitos cerrados de televisión, Rayos X, etc.

Para mayor información sobre los vistos buenos lo invitamos a consultar la circular 050 del 2012 del Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

5. REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

CONCEPTO:

1. Exportación Definitiva
2. Reembarque
3. Reexportación
4. Exportación de menajes
5. Exportación temporal realizada por viajeros
6. Exportación de muestras sin valor comercial
7. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes
8. Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
9. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

TEXTO:

De los Regímenes de Exportación definidos en el Decreto 2685 de 1999, listamos a continuación las modalidades más recomendadas para los exportadores de artesanías colombianas:

Exportación Definitiva:
Salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional **para su uso o consumo definitivo** en otro país o una zona franca.

Exportación temporal para reimportar en el mismo estado:
Salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser **reimportadas** sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga. Es una de las modalidades más utilizadas para la participación en ferias internacionales. El empresario se compromete a traer la mercancía (No. de unidades) en las mismas condiciones en las que las llevó.

Exportación temporal realizada por viajeros:
Serán objeto de esta modalidad de exportación las mercancías nacionales o nacionalizadas **que lleven consigo los viajeros** que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos. *Los viajeros que deseen exportar bienes que formen parte del patrimonio histórico, artístico o cultural de la Nación o de la fauna y flora colombianas, deberán cumplir con los requisitos previos para la exportación de esta clase de mercancías por las autoridades competentes. (Art. 322 Dcto. 325/99)*

Documentos: Factura Comercial, RUT, pasaporte y tiquetes de viaje para poder tramitar la Declaración de Exportación y la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE).

Exportación por tráfico postal y envíos urgentes:
Permite la salida de mercancías del territorio aduanero nacional a través de una empresa de correo postal siempre que su **valor no supere los \$5.000 USD**. Esta es una de las modalidades más utilizadas por las empresas que aún pertenecen al Régimen Simplificado.

Documentos: Guía (empresa de correo), Carta de responsabilidad, Factura Comercial.

Exportación de muestras sin valor comercial:

Se consideran sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales, **cuyo valor FOB total no sobrepase el monto de \$10.000 USD anuales.**

Documentos: Requieren certificado de origen, vistos buenos y factura comercial.

Muestras **NO** PERMITIDAS:

Café, esmeraldas, artículos manufacturados de metales preciosos, oro y sus aleaciones, platino y metales del grupo platino, cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro, productos minerales con concentrados auríferos, plata y platino, plasma humano, órganos humanos, estupefacientes y los productos cuya exportación está prohibida, tales como los bienes que forman parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico de la Nación.

6. TRANSPORTE

CONCEPTO:

Contratación del transporte: El exportador contratará el medio y la compañía de transporte más adecuados (en consideración a clase de mercancía, los costos y las necesidades de disponibilidad), en los términos acordados con el comprador. Las modalidades de transporte que más se utilizan a nivel internacional son las aéreas y marítimas, con excepción de la mercancía destinada a países vecinos en las que el transporte terrestre tiene una importancia mayor.

INCOTERM: representa un término universal que define una transacción entre importador y exportador, de forma que ambas partes entiendan las tareas, costos, riesgos y responsabilidades, así como el manejo logístico y de transportación desde la salida del producto hasta la recepción por el país importador.

TEXTO:

Los términos de cotización internacional (Incoterms) determinan en los acuerdos de compra venta los compromisos de las partes. Los más usuales para la exportación de artesanías son los siguientes:

EXW:En Fábrica

Este término hace relación al compromiso por parte del artesano exportador de efectuar la entrega de la mercancía en el lugar de producción o de distribución del producto, mientras el comprador correo con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el puerto de destino.

Responsabilidades del comprador:

- Recoger la mercancía en las instalaciones del vendedor
- Contratar transporte de la mercancía hasta destino
- Efectuar el despacho de Exportación e Importación (para ello, el exportador deberá facilitar todos los documentos necesarios)

FCA: Franco Transportista

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitario o un aeropuerto. En el momento de la entrega de la mercancía al transportista, el riesgo sobre la carga se transmite del vendedor al comprador.

Responsabilidades del Artesano:

- Entregar la mercancía en el medio de transporte
- Despacho de exportación

Responsabilidades del Comprador

- Contratar transporte
- Contratar seguro
- Efectuar el despacho de importación (nacionalización, IVA, etc.)

DDP: Entrega de Derechos Pagados en lugar de destino convenido

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada.

Es la modalidad utilizada en el régimen de exportación por tráfico postal.

7. TRÁMITE ADUANERO

CONCEPTO:

Factura Comercial: Es un documento imprescindible en cualquier transacción comercial. Es una cuenta por los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizado por las autoridades aduaneras del país del importador como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías sobre el cual se aplicarán los derechos de importación.

Lista de Empaque: Acompaña generalmente la factura comercial, proporciona información sobre el tipo y número de empaques y embalajes, su contenido, peso y volumen por bulto, así como las condiciones de manejo y transporte de la mercancía.

TEXTO:

Una vez tenga lista la mercancía y según el término de negociación –**INCOTERMS**- utilizado, si es del caso, utilice un Agente de Carga (Vía Aérea) o Agente Marítimo para la contratación del transporte internacional. Diríjase al Aeropuerto, en Bogotá, para solicitar clave de acceso al sistema informático de la DIAN para que diligencie la Solicitud de Autorización de Embarque. Directamente si su exportación tiene un valor inferior a \$10.000 USD. Si es mayor a este monto, debe realizar este

procedimiento a través de una **AGENCIA DE ADUANAS**, que esté autorizada por la DIAN. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos:

1. Factura Comercial
2. Lista de Empaque (si se requiere)
3. Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto)
4. Documento de Transporte
5. Otros documentos exigidos para el producto a exportar

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental. Si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN. Una vez realizados estos trámites, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte, la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.

8. COSTOS A TENER EN CUENTA:

Costos de Fabricación: Hace referencia a los costos directos (*materia prima, mano de obra, insumos, depreciación maquinaria y equipo*) y los gastos (*administrativos, promoción, venta, financieros*)

Costos de Despacho: Hace referencia al costo de empaque de producto, embalaje de la mercancía, etiquetado. (EXW)

Costos de Embarque: Hace referencia a los fletes en el puerto de embarque, almacenamiento, manejo de la carga, trámites documentos. (*Según INCOTERM*)

Costo de Transporte: Contratación y pago con empresa de transporte. (*Según INCOTERM*)

Costo del Seguro: Seguro de la mercancía hasta destino. (*Según INCOTERM*)

Costo de Nacionalización: Pago de aranceles según producto, nacionalización e IVA sobre la totalidad de la mercancía. (*Según INCOTERM*)

9. MEDIOS DE PAGO & CONTRATO

Es importante tener en cuenta la forma en que su cliente pagará la exportación. Para esto existen diferentes instrumentos de pago internacional, como cartas de crédito, letras avaladas, garantías *standby*, entre otras, que le brindan seguridad en la transacción.

Recomendamos igualmente a los artesanos generar un contrato al momento de cerrar un negocio con un comprador internacional que resuma la responsabilidad de las partes y las especificaciones en cuanto al pedido: precio, cantidad, colores, tamaños, diseño, fechas de entrega, etc. Esto con el fin de poder justificar en caso de reclamos o inconformismo de alguna de las partes. Este

contrato permitirá igualmente establecer las condiciones frente al pago de la mercancía.

10. REINTEGRO DE DIVISAS

Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (bancos comerciales y demás entidades financieras). Los residentes en el país podrán recibir el pago de sus exportaciones en moneda legal colombiana únicamente a través de estos intermediarios, presentado la respectiva declaración de cambio, y ajustándose a los demás procedimientos estipulados.

Para reintegrar divisas de exportación:

- Se establece medio de pago
- Se define intermediario cambiario
- Se presenta la declaración de cambio pertinente (Formulario 02 del Banco de la República llamado Declaración de Cambio) junto con la Declaración de Exportación (DEX).

11. TIPS Y ESTRATEGIAS DE MARKETING

Hacemos las siguientes recomendaciones al momento de participar en las ruedas de negocios y ferias internacionales las cuales nos ayudan a promover los productos artesanales y generar oportunidades de exportación:

PREPARACIÓN PREVIA

- Preparar tarjetas de presentación;
- Tener a la mano catálogos o fichas técnicas de productos exportables;
- Atender las citas de negocio y asegurar que la persona que atienda hable el idioma del comprador;
- Tener a la mano lista de precios en USD. (EXW)
- Política de descuentos según volúmenes de compra
- Generar compromisos (agenda)
- Ofrecer únicamente lo que se pueda cumplir

POST- EVENTO

- Hacer seguimiento a los compromisos adquiridos
- No dejar enfriar la comunicación con el comprador
- Hacer una base de datos con los contactos potenciales

- Pedir acompañamiento de PROCOLOMBIA o Artesanías de Colombia si es necesario para no perder el negocio
- Dejar siempre constancia de los negocios cerrados por medio de un contrato
- Cumplir siempre con los tiempos, cantidades, especificaciones de lo acordado

COMPETITIVIDAD Y TENDENCIAS

Recomendamos a todos los artesanos a hacer un ejercicio de competitividad para revisar precio de venta del producto o producto similar en país destino. Esto nos permite estar dentro del rango de precios y mantener competitividad en el mercado, al igual que entender los canales de venta y el perfil del cliente final.

También es de suma importancia poder mantenerse al tanto de las tendencias de los mercados para poder adaptar el producto según colores de temporada, utilidad, tamaño, etc. La participación en ferias internacionales como expositores u observadores es de mucha utilidad para rectificar esta información. Los estudios de mercado en el país de interés o la búsqueda de información en Internet son herramientas fundamentales para mantenerse actualizado.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Dirección de Impuestos y Aduanas

www.dian.gov.co

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

www.mincit.gov.co

Procolombia

www.procolombia.co

www.colombiatrade.com.co

Acuerdos Comerciales y de Inversión

www.tlc.gov.co

International Chamber of Commerce

<http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>

Banco de la República

<http://www.banrep.gov.co/>

Artesanías de Colombia, Ministerio de Comercio Exterior

“Guía para Exportar Artesanías”, Diciembre 1999.