

ASPECTOS REGULATORIOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE VELINO GOURMET

31 de mayo de 2019, Bogotá, Colombia

Elaborado por:

Ana María Dumez

Alex Bahamón Oviedo

Iván Ruíz

Liry Furukawa

Andrés Martínez

A: Velino Gourmet

Los resultados de TradeLab son elaborados por estudiantes de manera pro bono, como un ejercicio pedagógico. El presente escrito constituye un análisis objetivo y descriptivo de supuestos hipotéticos facticos. Se incluyen ejemplos y valoraciones meramente ilustrativas, que buscan instruir al Beneficiario y no constituyen asesorías legales, sino posibles alternativas de acción.

TradeLab

Las normas internacionales sobre comercio transfronterizo e inversiones son cada vez más complejas. Existen la OMC, el Banco Mundial y la UNCTAD (por sus siglas en inglés), y además cientos de acuerdos bilaterales de inversión (ABIs), tratados de libre comercio y otros regímenes preferenciales que abarcan desde los Sistemas Generalizados de Preferencias, los Acuerdos de Asociación Económica de la UE, el Mercado Común de África Oriental y Austral, hasta la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, el Acuerdo de Cartagena que establece la Comunidad Andina de Naciones, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. Cada uno tiene su propia lógica y efectos en el comercio internacional. Todos los operadores económicos se ven afectados por tales normas, pero pocos tienen el tiempo y los recursos para analizarlas detalladamente. TradeLab pretende empoderar a los países e interesados más modestos para que aprovechen la totalidad de los beneficios del desarrollo del comercio global y las normas sobre inversión. A través de clínicas jurídicas pro bono y prácticas, TradeLab conecta estudiantes y profesionales experimentados del ámbito jurídico con funcionarios públicos, especialmente en países en desarrollo, con pequeñas y medianas empresas y con la sociedad civil, para fomentar una formación jurídica más sólida. A través del “aprendizaje mediante la práctica”, tratamos de capacitar y promover a la próxima generación de abogados en comercio e inversiones internacionales. Al brindar información y apoyo sobre negociaciones, cumplimiento y litigios, trabajamos para hacer que la OMC, los tratados de comercio preferencial y los acuerdos bilaterales de inversión funcionen para todos.

Para mayor información: <https://www.tradelab.org>

¿Qué son las prácticas jurídicas?

Las prácticas jurídicas están compuestas por pequeños grupos de estudiantes altamente cualificados y cuidadosamente seleccionados. Algunos profesores de las facultades y otros profesionales con amplia experiencia en la materia hacen las veces de supervisores académicos y mentores para las prácticas y supervisan cuidadosamente el trabajo. Las prácticas benefician a todos los involucrados: los beneficiarios reciben trabajo experto gratuitamente y se capacitan; los estudiantes aprenden haciendo, obtienen créditos académicos y expanden su red de contactos; los profesores de las facultades y los mentores expertos comparten su conocimiento en asuntos de vanguardia y pueden atraer o contratar estudiantes destacados con habilidades demostradas. Los proyectos de las prácticas jurídicas son seleccionados tomando en cuenta la necesidad, la disponibilidad de recursos y la relevancia práctica. Entre dos y cuatro estudiantes se asignan a cada proyecto. Los estudiantes se unen con mentores expertos de firmas de abogados y otras organizaciones y son cuidadosamente capacitados supervisados por supervisores y monitores académicos. Los estudiantes se benefician con sesiones de habilidades y sesiones con expertos, producen información jurídica detallada y trabajan en varios borradores que se comparten con sus supervisores y mentores, así como los beneficiarios para recibir comentarios y retroalimentaciones. Las prácticas culminan con un memorando jurídico, un borrador legislativo o un texto de tratado u otro resultado ajustado a la necesidad del proyecto, cuidadosamente elaborado. Las prácticas se entregan en un plazo de entre tres y cuatro meses. El trabajo y el resultado pueden ser públicos o completamente confidenciales, por ejemplo, cuando se preparan propuestas legislativas o de tratados o documentos sobre controversias en curso.

Tabla de Contenidos

| | | |
|--------|---|----|
| 1.1. | PROPIEDAD INTELECTUAL | 1 |
| 1.1.1. | MARCA | 3 |
| 1.1.2. | Registro de la marca en Colombia | 3 |
| 1.1.3. | Solicitud de registro de una marca..... | 4 |
| 1.1.4. | Registro de la marca en países donde se pretende exportar | 6 |
| 1.2. | DERECHO DE CONTRATOS Y OBLIGACIONES | 8 |
| 1.2.1. | Contrato de suministro..... | 8 |
| 1.2.2. | Agencia Comercial (Distribuidor)..... | 11 |
| 1.2.3. | Compraventa Internacional | 13 |
| 1.2.4. | Ratificaciones..... | 15 |
| 1.2.5. | Transporte Internacional..... | 18 |
| 1.3. | REGISTRO SANITARIO (INVIMA) Y OTRAS LICENCIAS | 20 |
| 1.3.1. | Normas especiales aplicables al producto..... | 20 |
| 1.3.2. | Renovaciones de permisos | 23 |
| 1.3.3. | Otras licencias y certificaciones | 23 |
| 1.4. | APOYO A LA EXPORTACIÓN DE LAS MIPYMES POR PARTE DEL ESTADO | 24 |
| 1.4.1. | Bancóldex | 24 |
| 1.4.2. | Línea de Modernización Empresarial..... | 25 |
| 1.4.3. | Crédito para capital de trabajo y sostenimiento empresarial | 25 |
| 1.4.4. | Línea Colombia Prospera..... | 26 |
| 1.4.5. | PROCOLOMBIA | 27 |
| 1.4.6. | Programa de Transformación Productiva | 28 |
| 1.4.7. | INNPULSA | 29 |

| | |
|--|----|
| 1.5. ASPECTOS TRIBUTARIOS Y ADUANEROS DE LAS EXPORTACIONES | 30 |
| 1.5.1. Trámites para la exportación | 30 |
| 1.5.2. Registro como exportador | 30 |
| 1.5.3. Registro en el sistema informático | 31 |
| 1.5.4. Clasificación arancelaria..... | 33 |
| 1.5.5. Aspectos tributarios en la exportación | 34 |
| 1.5.6. IVA e ICA en las exportaciones..... | 34 |
| 1.5.7. Convenio para evitar la doble imposición (CDI) | 35 |
| 1.5.8. Planes especiales de apoyo a las exportaciones | 35 |
| 1.5.9. Plan Vallejo | 35 |
| 1.5.10. Comercializadoras internacionales (CI) | 36 |
| 1.5.11. Zonas Francas | 36 |
| 1.6. CONSIDERACIONES CAMBIARIAS | 37 |
| 1.6.1. Normas aplicables | 37 |
| 1.6.2. Trámites en materia de cambios internacionales (exportación) | 38 |
| 1.6.3. Divisas..... | 39 |
| 1.6.4. Moneda legal (COP) | 41 |
| 1.6.5. Tarjeta de Crédito Internacional | 41 |
| 1.6.6. Caución | 42 |
| 1.6.7. Consideraciones para la celebración de contratos de compraventa internacional (exportación)..... | 42 |
| 1.7. Parte 2 | 44 |
| CONSIDERACIONES SOBRE LA REGULACIÓN INTERNACIONAL | 44 |
| 1.8. ACUERDOS MULTILATERALES DE LA OMC | 44 |
| 1.8.1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) 45 | |

| | | |
|------------|--|----|
| 1.8.2. | Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio..... | 47 |
| 1.8.3. | Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | 48 |
| 1.9. | MEDIDAS SANITARIAS Y OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO BAJO LOS ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES | 51 |
| 1.9.1. | Chile | 51 |
| 1.9.1.1. | Alianza del Pacífico..... | 51 |
| 1.9.1.1.1. | Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | 51 |
| 1.9.1.1.2. | Obstáculos Técnicos al Comercio | 52 |
| 1.9.2. | Panamá..... | 53 |
| 1.9.2.1. | Acuerdo de Alcance Parcial #29 bajo la ALADI..... | 53 |
| 1.9.2.1.1. | Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | 53 |
| 1.9.3. | Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio..... | 54 |
| 1.9.3.1. | Obstáculos Técnicos al Comercio | 54 |
| 1.9.4. | Perú..... | 54 |
| 1.9.4.1. | CAN | 54 |
| 1.9.4.1.1. | Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | 54 |
| 1.9.4.1.2. | Obstáculos Técnicos al Comercio | 56 |
| 1.10. | ARANCEL DE ADUANAS..... | 57 |
| 1.10.1. | Definición | 57 |
| 1.10.2. | Finalidad y tipos de aranceles..... | 57 |
| 1.10.3. | Chile y Perú..... | 59 |
| 1.10.4. | Panamá..... | 62 |
| 1.11. | CERTIFICADO DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTO ADUANERO | 63 |
| 1.11.1. | Certificado de origen..... | 63 |
| 1.11.2. | Auto Certificado de Origen | 64 |
| 1.11.3. | Sistema del Exportador Aprobado | 64 |

| | | |
|----------|---|----|
| 1.11.4. | Sistema del Exportador Registrado | 65 |
| 1.11.5. | Sistema basado totalmente en el Exportador..... | 65 |
| 1.11.6. | Sistema basado en el importador..... | 65 |
| 1.11.7. | Certificado de origen que involucre a la autoridad competente | 66 |
| 1.11.8. | Trámite | 67 |
| 1.11.9. | Procedimiento Aduanero | 68 |
| 1.11.10. | Procedimiento de visto bueno | 68 |

Abreviaturas utilizadas

| | |
|--|-----------|
| Acuerdos Comerciales Preferenciales | ACP |
| Acuerdos de Alcance Parcial | AAP |
| Asociación Interamericana de Integración | ALADI |
| Acuerdos de Libre Comercio | ALC |
| Asociación Nacional de Comercio Exterior | ANALDEX |
| Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | AMSF |
| Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio | AOTC |
| Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio | APC.OTC |
| Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A | Bancóldex |
| Certificación de Inspección Sanitaria | CIS |
| Comercializadoras Internacionales | CI |
| Comisión para la Unificación el Derecho Mercantil Internacional | CNUDMI |
| Comunidad Andina | CAN |
| Convención Internacional de Protección Fitosanitaria | CIPF |
| Convenios Internacionales para evitar la doble imposición | CDI |
| Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías | CNUCCIM |
| Convención de Viena para la Compraventa Internacional de Mercaderías | CVCIM |
| <i>Cost insurance and freight</i> | CIF |
| <i>Cost and freight</i> | CFR |
| Concejo Nacional de Política Económica y Social | CONPES |
| Dirección Nacional de Derechos de Autor | DNDA |
| Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales | DIAN |
| Estados Unidos de Norteamérica | E.E.U.U |
| Financiera de Desarrollo Nacional | FDN |
| <i>Free on board</i> | FOB |
| Fondo Multilateral de Inversiones | FOMIN |

| | |
|---|---------------------|
| <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> | GATT |
| Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos | INVIMA |
| Intermediario del Mercado Cambiario | IMC |
| Impuesto Sobre las Ventas | IVA |
| Impuesto de Industria y Comercio | ICA |
| Kilogramo | Kg |
| Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | MSF |
| Micros, Pequeñas y Medianas Empresas | MIPYMES |
| Ministerio de Comercio, Industria y Turismo | MCIT |
| Miligramo | Mg |
| Nación Más Favorecida | NMF |
| Notificación Sanitaria | NS |
| Número de Identificación Tributaria | NIT |
| Obstáculos Técnicos al Comercio | OTC |
| Organización Mundial de Propiedad Intelectual | OMPI |
| Organización Mundial del comercio | OMC |
| Organización Mundial de Sanidad Animal | OIE |
| Permiso Sanitario | PS |
| Pequeñas y Medianas Empresas | PYMES |
| Protocolo Concerniente al Arreglo de Madrid Relativo al Registro Internacional de Marcas | Protocolo de Madrid |
| Registro Sanitario | RS |
| Sistema de Aranceles | SA |
| Sistema Andino de Franja de Precios | SAFP |
| Sociedades de Intermediación Cambiaria y Servicios Financieros Especiales | SICSFE |
| Secretaría General de la Comunidad Andina | SGCA |
| Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos | SEDPE |
| Superintendencia de Industria y Comercio | SIC |
| Tasa Representativa del Mercado | TRM |

| | |
|---|----------|
| Términos Internacionales de Comercio | INCOTERM |
| Tecnologías de la Información y la Comunicación | TIC |
| Tratado de Libre Comercio | TLC |
| Trato Nacional | TN |
| Uniones Aduaneras | UA |
| Ventanilla Única de Comercio Exterior | VUCE |

Introducción

La globalización económica ha permitido que el comercio y la economía mundial estén más conectados, por lo que las fronteras y las distancias entre los países son cada vez menos problemáticas para el intercambio de mercancías. De esta manera, si bien hace unos años para un empresario considerar la opción de exportar era algo sumamente difícil, cada vez existen más instrumentos regulatorios que poco a poco lo han facilitado. Si bien exportar es algo deseable y es uno de los objetivos de la política comercial del país, las MIPYMES colombianas aun enfrentan muchos problemas al momento de internacionalizarse. Parte de este problema se debe a un desconocimiento generalizado por parte de los empresarios sobre las disposiciones y la normatividad aplicable al momento de tomar la decisión de exportar sus productos.

El presente reporte fue realizado por la clínica de comercio internacional Tradelab de la Universidad de los Andes. A lo largo de un semestre, se trabajó con una Pyme y se llevó a cabo un análisis jurídico y regulatorio de su situación para poder llevar sus productos a los mercados internacionales. Así, el beneficiario del reporte es Velino Gourmet, una empresa escogida con ayuda de ANALDEX (Asociación Nacional de Comercio Exterior) por su potencial y disposición para iniciar el proceso de internacionalización.

La empresa Velino Gourmet empezó a comercializar su producto desde el 2017. Este producto consiste en jarabes hechos a partir de caña de azúcar con sabores y aromas 100% naturales, los cuales se usan como aditivos y saborizantes para productos de café. El producto se ubica en un sector gourmet del mercado, se comercializa en tiendas especializadas y tiene un alto valor agregado. En cuanto al mercado de este producto, éste ha ido en aumento, alcanzando una presencia nacional en ciudades como Cali, Montería, Manizales, Medellín, Bucaramanga, Pereira, Armenia, Neiva y Bogotá, entre otras. En concreto, el beneficiario se encuentra interesado en exportar su producto a los mercados de Chile, Perú y Panamá. Ahora bien, este reporte busca entonces presentar una investigación sobre la normatividad y la regulación que el beneficiario debe considerar al momento de llevar a cabo

el plan de exportación de su producto. Lo anterior, se divide en dos grandes estructuras de análisis.

En primer lugar, se exponen las distintas regulaciones de carácter nacional que resultan de interés para la operación comercial del beneficiario. Así, en primer lugar, se hace un estudio de la normativa aplicable sobre propiedad intelectual, donde se analiza el tema de registro de marca en Colombia y en los países donde se pretende exportar. Adicionalmente, se abordan consideraciones relevantes sobre el derecho de contratos y obligaciones, teniendo en cuenta la información sobre compraventa internacional de mercaderías, el contrato de Agencia comercial, el contrato de seguro y la regulación en materia de transporte internacional (considerando los INCOTERMS, la reglamentación internacional y las reglas de la Haya Visby).

Posteriormente, se presenta un estudio sobre el registro sanitario INVIMA y otras licencias, se consideran las normas especiales aplicables al producto, la normatividad respecto a la renovación de permisos y se estudian otras licencias y certificaciones que podrían tener un impacto positivo en la comercialización del producto. Seguidamente, se estudia el apoyo a la exportación por parte del Estado a las MIPYMES en el marco de la política pública del Estado Colombiano de apoyo al emprendimiento. Así, se analizan las ayudas brindadas desde entidades como Bancóldex, PROCOLOMBIA, el Programa de Transformación Productiva e Innpulsa, desde donde se presentan convocatorias para participar en eventos y programas de apoyo a la exportación y a la productividad.

Del mismo modo, se analizan los aspectos tributarios y aduaneros de las exportaciones, se evalúan los trámites para la exportación y se presentan los aspectos tributarios de la venta internacional. Por último, se considera la normatividad respecto al trámite cambiario, teniendo en cuenta la regulación de los trámites en materia de cambios internacionales cuando se reciben divisas extranjeras.

En segundo lugar, el reporte aborda las distintas consideraciones regulatorias a nivel internacional y presenta un análisis de las normas relevantes de Derecho Internacional Económico al momento de exportar. Así, en primer

lugar, se hace un análisis sobre los Acuerdos multilaterales de la OMC, tales como el GATT de 1994, el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. A su vez, se señala la reglamentación respecto a medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio bajo los acuerdos preferenciales de comercio celebrados con los países bajo análisis. Posteriormente, se analiza el arancel de aduanas, su definición, finalidad y la forma en que este debe considerarse respecto a los países a los que Velino quiere exportar. Posteriormente, se realiza un análisis sobre el certificado de origen y el procedimiento aduanero a seguir al momento de exportar.

Después de considerar los aspectos regulatorios a nivel nacional e internacional, se espera que este reporte sirva como una hoja de ruta que el beneficiario debe considerar a la hora de exportar su producto. Finalmente, es necesario aclarar que el presente reporte no constituye una recomendación o concepto legal, ni se ha desarrollado entre la Universidad y el beneficiario una relación abogado-cliente. Por el contrario, el reporte consiste en un ejercicio estrictamente académico, que busca realizar un análisis práctico, estructurado alrededor de valoraciones y la presentación de posibles alternativas para que el beneficiario emprenda su plan de internacionalización.

PARTE 1:

1. CONSIDERACIONES SOBRE LA REGULACIÓN COLOMBIANA

1.1. PROPIEDAD INTELECTUAL

En el presente capítulo se tratarán los aspectos y características de la propiedad intelectual que deben considerarse al momento de exportar. Cabe señalar que los derechos intelectuales se dividen en dos disciplinas: los derechos de autor y la propiedad industrial. La primera de estas disciplinas no se abordará debido a que es ajena al objeto de este reporte. Sobre la segunda, la siguiente sección habrá de enfocarse en el concepto de marca –su función e importancia-, el procedimiento de registro de la marca en Colombia, sus beneficios y las nociones concernientes a la protección de esta a nivel nacional e internacional, haciendo énfasis en los países donde el beneficiario tiene interés en exportar.

En palabras de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual –en adelante OMPI-, “la propiedad intelectual se refiere a todas las creaciones de la mente: Invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizadas en el comercio”, y se divide en dos categorías: (i) El derecho de autor, que versa sobre obras literarias como novelas, poemas, películas, obras de música, obras artísticas, esto es, dibujos, pinturas, fotografías y esculturas y diseños arquitectónicos, y (ii) La propiedad industrial que incorpora las patentes de invenciones, las marcas, los diseños industriales y las indicaciones geográficas (Lozada, J. 2014). De esta manera, la propiedad intelectual se encuentra referida a productos de conocimiento o información que pueden ser incorporados a objetos tangibles en un número ilimitado de copias y en diferentes lugares alrededor del mundo.

Asimismo, la propiedad intelectual es protegida constitucional y legalmente en Colombia por los artículos 61 de la Constitución Política y 671 del Código de Civil, junto con otras normas especiales.

Ahora bien, la propiedad industrial se entiende en un sentido amplio, no solo aplicándose a la propiedad industrial y comercial, sino también a las industrias

extractivas, de agricultura y a aquellas industrias referidas a productos manufacturados, como lo es el producto de Velino.

En el ordenamiento colombiano, se protege a la propiedad industrial bajo diferentes figuras, como lo son por ejemplo las patentes de invención, las patentes de modelo de utilidad, los diseños industriales y los signos distintivos como las marcas. (Superintendencia de Industria y Comercio, 2017)

Respecto a la utilidad de la protección de la propiedad intelectual para una empresa como Velino Gourmet, el registro de marca puede traer grandes beneficios para su operación comercial. Así pues, el registro de la marca evita que otras empresas o personas copien su producto y permiten que pueda defender el derecho que tiene sobre su producto. Esto a su vez puede traducirse en una posible mejoría del precio del producto en el mercado, la generación de valorización empresarial y posicionamiento de la empresa, la posibilidad de celebrar contratos de licencia de uso de marca o franquicias para comercializar los productos, entre otras ventajas (Rubio F, 2007).

De igual forma, la presencia de estas ventajas y garantías es muy importante en el plan de internacionalización de una empresa. Esto, debido a que el comercio internacional de mercancías exige este tipo de protección para que los productos exportados o importados no lleguen a ser falsificados o acusados de infringir los derechos de propiedad intelectual de otros empresarios en los países donde se exporte o importe (Fuentes, 2003).

Finalmente, en Colombia la mayoría de trámites y regulaciones relativas a la propiedad intelectual (propiedad industrial, derecho de autor y conexos) se concentran en dos entidades. Por una parte, la Superintendencia de Industria y Comercio para los asuntos relativos a la propiedad industrial y la Dirección Nacional de Derecho de Autor para los temas propios del derecho de autor y conexos (Rubio F, 2007).

1.1.1.MARCA

Una marca es un componente intangible pero crítico de lo que representa una compañía. Esta implica confianza, consistencia y un conjunto definido de expectativas que permite realizar una diferenciación de productos y servicios que parecen similares a otros en características, atributos e incluso beneficios. Las marcas ayudan a los consumidores a enfrentar la proliferación de opciones disponibles en todas las categorías de productos y servicios (Quester et al., 2007). De esta forma, permiten a los empresarios diferenciar sus productos y servicios de los de sus competidores, con lo cual se les garantiza la protección, el reconocimiento y el prestigio que se les atribuye a estos productos o servicios, por lo que solo el titular de la marca puede hacer uso de ella. Sumado a esto, las marcas cumplen una función de información, debido a que, en la mente de los consumidores, estas son asociadas con los productos o servicios que identifican. Por esto, la marca es uno de los activos más valiosos de una empresa (González, 2013).

Por su parte, la protección de las marcas en Colombia se logra por medio de su registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio - SIC, conforme lo establece el artículo 154 de la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina, de la siguiente manera: “El derecho al uso exclusivo de una marca se adquirirá por el registro de esta ante la respectiva Oficina nacional competente”.

Cabe señalar que existen diferentes tipos de marcas, tales como las denominativas (palabras o combinación de estas); figurativas (imágenes, símbolos, gráficos, logotipos, emblemas, escudos); sonoras; olores; tridimensionales (formas de los envases o envolturas de los productos) y mixtas (cualquier combinación de las anteriores) (González, 2013).

1.1.2.Registro de la marca en Colombia

1.1.2.1. Beneficios del registro de marca

En primer lugar, el registro de una marca tiene como objeto garantizar la propiedad de la marca, dado que el sistema legal reconoce como titular de una marca a quien

obtiene el registro de esta. De este modo, se obtiene la propiedad exclusiva de la marca y, en consecuencia, se podrá disponer libremente sobre ella de acuerdo con las necesidades y objetivos comerciales. En segundo lugar, busca asegurar la protección contra el uso de la marca por parte de terceros. Así, el registro de la marca le concede al registrante el derecho de impedir que cualquier persona utilice una marca idéntica o confundible con la suya, protegiendo de este modo a su clientela del fraude y la confusión (Trenjo y Sanabria, 2011).

En tercer lugar, permite las transferencias y licencias de uso de la marca. De esta forma, la propiedad de la marca confiere el derecho a venderla a terceros, en el marco de una transferencia de fondo de comercio o en forma aislada, garantizando al adquirente la legalidad de la transmisión, y evitando responsabilidad por evicción, es decir, por venta de cosa ajena o de la cual no se tiene un derecho de propiedad. A su vez, la titularidad permite a su dueño conceder a un tercero el uso de la marca, licenciándola a cambio de algún valor económico, por un tiempo determinado. Finalmente, confiere valor intangible, relativo al valor de la marca, el cual, entre otras variables económicas, puede incidir notablemente en la determinación del precio de mercado (Trenjo y Sanabria, 2011).

De este modo, los derechos que se obtienen respecto a la marca una vez esta es efectivamente registrada son el derecho al uso directo e indirecto de la marca (este último en el marco de licencias de concesión de la marca) y el derecho de disposición de la marca. De igual forma, se pueden presentar acciones para defender estos derechos, tales como las oposiciones al registro de marcas de terceros; acciones para la cancelación del registro de marca de un tercero y acciones jurisdiccionales contra quien infrinja su derecho o ejecute actos que manifiestan una inminencia de infracción (Superintendencia de Industria y Comercio, 2016).

1.1.3. Solicitud de registro de una marca

En Colombia el registro de marca se debe realizar ante la Superintendencia de Industria y Comercio y puede realizarse de forma directa (si el solicitante es una persona natural), mediante representante legal si el solicitante es una persona

jurídica o mediante apoderado, en cualquier caso. Antes de realizarlo, es preciso agotar algunos pasos que permitirán que el registro de la marca cumpla realmente con sus objetivos.

En primer lugar, se debe escoger el signo considerando que este debe reflejar los valores funcionales, expresivos y centrales de la empresa y su visión, de forma que sea absolutamente distintiva e identificable la marca por parte del consumidor. Por esto, el signo debe reunir cualidades suficientes para que no sea confundido con otro previamente registrados o solicitados (debe hacerse un estudio de antecedentes marcarios).

De igual forma, es preciso identificar la clasificación internacional donde se ubican los productos o servicios de interés (siguiendo la Clasificación de Niza), para que en la solicitud pueda señalarse el número de clase donde se encuentre comprendido. Posteriormente, debe realizarse una búsqueda de antecedentes y parecidos fonéticos o gráficos del signo. Por último, previo a la solicitud de registro debe diligenciarse el petitorio (Formulario Único de Signos Distintivos).

Una vez realizado lo anterior, la solicitud para el registro de marca debe presentarse ante la Superintendencia de Industria y Comercio, en la ciudad de Bogotá. Este trámite puede realizarse de forma presencial o vía digital. Una vez esta solicitud es presentada, se asigna una fecha de presentación y un número de radicación que servirá para identificar la solicitud ante la entidad.

La fecha de presentación de la solicitud confiere prelación en el tiempo respecto a otras solicitudes. Así pues, a partir de esta fecha se tiene prioridad para acceder al registro. Ahora bien, la solicitud es admitida a trámite y se le asigna fecha de presentación del número de radicación solo si cumple los requisitos mínimos y se surten las formalidades correspondientes ante la autoridad.

Por su parte, el registro otorgado tiene una duración de 10 años contados desde la fecha de su concesión. La marca podrá ser renovada indefinidamente por periodos sucesivos de diez (10) años contados desde la fecha del vencimiento precedente. La solicitud de renovación deberá solicitarse para el registro concreto dentro de los seis (6) meses anteriores a la fecha de vigencia o en un plazo de gracia de seis

meses posteriores a la fecha, con un recargo adicional. Si no se solicita la renovación del registro después de los 10 años, el derecho se extingue. Toda esta regulación se deriva de lo establecido en la Decisión Andina 486 de 2000 (Superintendencia de Industria y Comercio, 2016).

1.1.4. Registro de la marca en países donde se pretende exportar

El derecho marcario contemporáneo tiene límites dentro de los cuales está el principio de territorialidad, cuya consecuencia es que el depósito de una solicitud de marca no se extiende automáticamente al mundo entero (González, 2013). Para hacer frente a este problema, se han creado mecanismos de protección de la propiedad industrial a nivel internacional.

Uno de estos mecanismos es el Protocolo Concerniente al Arreglo de Madrid Relativo al Registro Internacional de Marcas (Protocolo de Madrid), el cual es uno de los dos tratados que comprende el Sistema de Madrid para el Registro Internacional de Marcas. Este Protocolo ofrece a los propietarios de una marca la posibilidad de protegerla en varios países (Miembros de la Unión de Madrid) mediante la presentación de una solicitud única directamente en la oficina de marcas nacional (Superintendencia de Industria y Comercio en el caso de Colombia), en un solo idioma (español), con una serie de tasas previamente establecidas en una única moneda y no se requiere de un agente local en los países designados para la solicitud (OMPI, 1996).

Esta solicitud bajo el Protocolo de Madrid, tiene los mismos efectos que una solicitud de registro de una marca efectuada en cada uno de los países designados por el solicitante, lo cual implica que cada país designado se reserva su derecho de conceder o negar la protección de una marca. También, el Protocolo de Madrid simplifica la gestión posterior al registro de la marca, pues con un solo trámite se pueden inscribir cambios de titular o de nombre, de dirección del titular, la renovación de la marca en cada uno de los países designados o la designación posterior de otros países (OMPI, 1996).

Colombia se adhirió al Protocolo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas el 29 de mayo de 2012. Por medio de la Ley 1455 de 2011 se aprobó en Colombia el referido tratado internacional, el cual entró en vigor el 29 de agosto de 2012. Lo anterior, facilita el plan de internalización de MIPYMES colombianas en muchos países que también se han adherido a este Protocolo, en la actualidad más de 104 países, y permite al creador de una marca proteger la propiedad intelectual de esta en estos 104 países, los cuales representan el ochenta por ciento del comercio mundial (OMPI, 2019).

Pese a lo anterior, actualmente ningún país a los cuales el beneficiario pretende exportar es parte contratante del Protocolo de Madrid o de los Estados que han adoptado el Arreglo de Madrid. Así las cosas, para proteger su marca en Perú, Chile y Panamá, Velino Gourmet debe realizar el procedimiento de conformidad con la legislación nacional del país respectivo.

En el caso de Perú, según el art. 138 de la Decisión Andina 486 de 2000, la solicitud de registro de marca debe presentarse ante la oficina nacional competente y deberá comprender una sola clase de productos o servicios y cumplir con los requisitos del petitorio; la reproducción de la marca; los poderes necesarios; el comprobante de pago de las tasas establecidas; las autorizaciones de los art. 135 y 136 cuando sean aplicables, entre otros. De esta forma, se habría de adelantar la solicitud de Registro de Marca con estos requisitos ante la Dirección de Signos Distintivos, que es la instancia del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual encargada de administrar el sistema de derechos sobre marcas de producto o de servicios en Perú (INDECOPI, 2009).

En el caso de Chile y Panamá, habrá de hacerse el procedimiento de registro de marca correspondiente en dichos países frente a las instituciones encargadas de la protección a la propiedad industrial en estos, las cuales son el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (según dispone la Ley 20.254 de la República de Chile) y la Dirección General del Registro de la Propiedad Industrial (según la Ley N.35 de 1996 de la República de Panamá reformada por la Ley N.61 de 2012) respectivamente.

1.2. DERECHO DE CONTRATOS Y OBLIGACIONES

Para satisfacer una operación de comercio internacional es preciso celebrar contratos que puedan dar seguridad a las partes en sus relaciones comerciales internacionales. Así mismo, cuando se expande la operación de una empresa a nivel nacional, es necesario celebrar contratos con quienes serán los distribuidores o agentes comerciales de los productos.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, la presente sección aborda algunos aspectos importantes de los contratos que permiten la expansión de la presencia comercial de los productos de una empresa. Así pues, se analizará primero el contrato de agencia comercial para distribución nacional. Posteriormente, se analizarán los contratos internacionales relevantes como lo son el contrato de compraventa de mercaderías y el de transporte marítimo con conocimiento de embarque.

1.2.1. Contrato de suministro

Este es un contrato que surge paralelamente a la producción industrial y comercial, y da lugar a la satisfacción de diversas necesidades. En este contrato existen dos partes: el proveedor o suministrante, quien se obliga a ejecutar la entrega de diversas prestaciones periódicas o continuadas de bienes; y el suministrado (también llamado beneficiario del suministro), a quien se hará entrega de los referidos bienes por un precio (Castillo, 2010).

Este contrato en materia comercial se regula por los artículos 968 a 980 del Código de Comercio, donde el artículo 968 consagra así este contrato: “El suministro es el contrato por el cual una parte se obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir en favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios.”. De tal forma, tenemos dos obligaciones principales en este contrato: i) prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios, y ii) la contraprestación.

En este sentido, este es un contrato consensual, es decir, se perfecciona con el mero acuerdo de las partes sobre la entrega continua o periódica de bienes o

servicios. Esto se debe a que hay normas en el Código de Comercio que suplen la voluntad de las partes en la fijación del precio de la contraprestación, al respecto el artículo 970 establece que el precio de las prestaciones se determinarán con base en el precio medio o de las cosas o servicios en el lugar y día del cumplimiento de cada prestación, lo que implica que si son bienes transados en la bolsa de valores, podrá usarse este precio como referencia (Castillo, 2010). En caso de que las partes estén en lugares distintos, el lugar será el del consumidor o suministrado.

Así pues, si las prestaciones son periódicas, el plazo que se fije por las partes no podrá variarlo alguna de forma unilateral, es necesario que haya mutuo consenso al respecto; en cuyo caso el pago deberá hacerse en el acto de entrega de los bienes, salvo acuerdo de las partes. Por otro lado, si la prestación es continua, y no hay acuerdo sobre cuándo deberá hacerse el pago, se deberá pagar de acuerdo a la costumbre, pero en Bogotá ni en otras ciudades capital la Cámara de Comercio ha certificado costumbre al respecto, así que corresponderá probar esta costumbre en el proceso.

Adicionalmente, la terminación de este contrato podrá darse por el pacto de las parte sobre la duración del contrato, pero si no se acordó la duración del contrato, se podrá terminar con preaviso de acuerdo a lo pactado o en la costumbre o, en su defecto, con una anticipación acorde con la naturaleza del suministro. En este sentido, la Corte Suprema de Justicia ha establecido:

“El contrato ajustado entre las sociedades X y Z, en efecto autorizaba su terminación unilateral y en cualquier tiempo; y, de esa prerrogativa hizo uso la empresa proveedora; sin embargo, en el ejercicio de ese derecho, no podía menospreciar la suerte de la distribuidora y, por ello, debió pensar que la inoportuna noticia de la cesación de la relación podía, como así sucedió, vulnerar expectativas justificadas atendiendo la clase de negocio con ella celebrado. Desdeñar un mínimo de precauciones y consideraciones resultó contrario al postulado de la buena fe, en cuanto que sólo y exclusivamente valoró su situación, aislada de la suerte de su cocontratante; inobservó esa función positiva que cumple obrar de manera correcta, sin sorpresas o

desmedidos aprovechamientos, apartándose de toda proporcionalidad” (CSJ, Cas. Civil, Sent. SC5851, mayo 13/2014, Exp. 2007-00299. M.P. Margarita Cabello Blanco)

En este caso se realizó un preaviso de apenas unas horas antes del vencimiento del plazo para la entrega de la mercancía, lo que provocó que el suministrante no pudiera desmontar la infraestructura que había dispuesto para el cumplimiento del acuerdo. Así pues, este preaviso deberá hacer en un tiempo razonable que le ahorre gastos e inversiones a la contra parte. En esta materia existe una costumbre mercantil certificada por la Cámara de Comercio de Bogotá, la cual establece que el término para el pre-aviso, en ausencia de pacto en contra en el contrato, es de una semana de antelación, por lo menos¹. Esta costumbre es relevante, pues de acuerdo al artículo 3 del Código de Comercio, esta tiene la misma autoridad que la ley comercial.

Por último, es necesario explicar lo referente al pacto de preferencia y al de exclusividad en este contrato. En el primer caso, este se regula en el artículo 964 del Código de Comercio, el cual establece que el suministrado se obliga a preferir al proveedor para celebrar un próximo contrato sobre el mismo objeto; también podrá pactarse preferencia del proveedor hacia el suministrado. Esta cláusula adquiere relevancia una vez el primer contrato de suministro sea celebrado, no importa si el primer contrato se termina o concluye, pues esta cláusula tendrá efectos por el plazo que establezcan las partes una vez expire el primer contrato, teniendo como plazo máximo un año, de acuerdo al artículo 862 del Código de Comercio.

En el segundo caso, los pactos de exclusividad son un asunto delicado, pues las normas que daban origen a estas fueron derogadas por la Ley 256 de 1996. En este sentido, la Corte Constitucional aclaró que estas cláusulas son válidas siempre y cuando no se afecte la competencia en el mercado, lo que ocurre si con estas

¹ Costumbre B-2, de la Cámara de Comercio de Bogotá. Puede consultarse en: <https://www.ccb.org.co/Transformar-Bogota/Costumbre-Mercantil/Listado-de-Costumbres-Mercantiles>

cláusulas se busca restringir el acceso de los competidores al mercado o monopolizar la distribución de productos o servicios. De tal forma, estos pactos desleales de exclusividad, y por tanto ilegales, se han denominado pactos de exclusividad vertical, que se han definido como “aquel acuerdo que impone como obligación al comprador o distribuidor adquirir la totalidad de sus productos, o gran parte de ellos, de un único productor o distribuidor” (Resolución 31434 de 2011, SIC). Así pues, mientras estos pactos no generen una práctica de competencia desleal, es posible tener estos acuerdos en el contrato de suministro.

1.2.2. Agencia Comercial (Distribuidor)

El contrato de agencia mercantil funciona para que el fabricante de un producto pueda delegar la labor de promoción y distribución de sus productos en manos de un profesional en esa área. Esto permite mitigar el riesgo de mercado, pues se deposita en una persona capaz de gestionarlo, dado que

“El agente asume los costos y los riesgos de la actividad de promoción. (...) El agente, entonces, media en la cadena económica de distribución, llevando los bienes y servicios del empresario en algunos casos a comerciantes revendedores y en otros al mismo consumidor final, derivando de esa labor de distribución una utilidad adicional a la del productor.” (Giraldo Bustamante, 2012, pág. 6)

Bajo este contrato, un agente puede ser un intermediario más en la cadena de distribución o puede ser el punto de contacto con los consumidores directamente. Esta posibilidad de representación del fabricante o “agenciado”, como se conoce al que otorga estas facultades, es relevante, pues supone que el agente es la cara frente a los clientes del agenciado.

De esta forma, en el contrato de agencia comercial nacional se evidencian dos perspectivas: como contrato de distribución de los productos y como contrato de representación del agenciado. Esta dualidad se desprende de la definición legal del contrato, pues establece que un agente es “un comerciante que asume en forma independiente y establece el encargo de promover o explotar negocios en un

determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, fungiendo como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo” (Código de Comercio, art. 1317).

Esta dualidad característica permite diferenciarlo de los contratos de distribución² o de representación³, dado que la agencia comercial involucra ambas potestades. Es importante aclarar que esta facultad de representación del agenciado que se le da al agente es opcional, puede no pactarse en el contrato; en cuyo caso este contrato sería únicamente de distribución.

Bajo este entendido, este contrato resulta atractivo para la apertura de nuevos mercados dado que existe seguridad que el agente no se apoderará del nombre ni del negocio que ha formado el empresario o agenciado. Es decir, se entiende que el agente simplemente ha colaborado en la explotación del negocio, por lo que espera una retribución económica al finalizar el negocio. De igual manera, el empresario agenciado puede pactar una cláusula de exclusividad con el agente (Código de Comercio, art. 1319).

Por otro lado, el artículo 1320 de la legislación comercial establece que el agenciado podrá definir los poderes o facultades del agente, el tiempo, lugar y ramo de sus actividades y será inscrito en el registro mercantil. Adicionalmente, el artículo 1321 del Código comercial dispone que el agente cumplirá con el encargo y le rendirá informes sobre las condiciones del mercado y zona asignadas para que el empresario valore la conveniencia del negocio.

² Por ejemplo, un típico contrato de distribución es la franquicia. En este contrato se le transfieren unos derechos al franquiciado de explotación de marca, secretos industriales, patentes y demás para explotar el negocio del franquiciante, pero el franquiciado lo hace a nombre propio; es decir, cualquier obligación que contraiga el franquiciado es para sí, no obliga al franquiciante. Mientras que, en la agencia comercial, el agente puede explotar el negocio del mismo empresario o agenciado, es decir, el agente puede llegar a obligar al agenciado con sus clientes. Esta posibilidad de que el agente pueda obligar al agenciado de forma directa es lo que marca la diferencia con el contrato de franquicia (Vallejo, 1999).

³ Por ejemplo, el contrato tradicional de representación es el mandato. Este es un contrato mediante el cual el mandante le otorga el poder al mandatario para que celebre negocios en su nombre, es decir, el mandatario celebra negocios jurídicos con terceros a nombre del empresario, no a su propio nombre. Pero este contrato no involucra el transporte o la fabricación de productos del mandante, pues en este caso estamos ante una agencia comercial, porque el mandato solo permite contraer obligaciones, no movilizar ni fabricar bienes (Vallejo, 1999).

Frente al uso de la agencia comercial es importante resaltar que este es un contrato de índole comercial, completamente alejado del ámbito laboral, pues no involucra la subordinación en términos laborales, sino que se pactan unos objetivos en el contrato que deberán ser satisfechos por el agente a través de los medios y técnicas que mejor considere (Giraldo Bustamante, 2012).

Adicionalmente, a su terminación, el empresario deberá pagarle al agente lo que se denomina cesantía comercial (Código de Comercio, art. 1324), y se entiende que el agente tiene derecho a ella como reconocimiento por sus labores de agente y distribuidor. En ciertos casos, dependiendo de la naturaleza de la operación y el tiempo de ejecución, la cesantía comercial puede resultar muy gravosa para el agenciado, por lo cual se recomienda una investigación profunda al momento de celebrar este tipo de contratos.

Por otra parte, entiende la legislación comercial (Código de Comercio, art. 1325) que el empresario no está obligado a reembolsar al agente los gastos de agencia; pero éstos serán deducibles como gastos generales del negocio, cuando la remuneración del agente sea un porcentaje de las utilidades de este. Cabe aclarar que se puede pactar en contrario de esta cláusula.

En conclusión, este es un contrato muy apropiado para la gestión de un negocio en crecimiento, pues permite evitar que el agente se apropie del negocio y la gestión del empresario agenciado. Además, ofrece incentivos para facilitar el cumplimiento de las obligaciones que se consagren, lo que puede facilitar la gestión de la representación y la distribución, si es el caso.

1.2.3. Compraventa Internacional

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías o Convención de Viena para la Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante CNUCCIM) responde a la necesidad de facilitar el comercio en un mundo cada vez más globalizado (Mantilla, 2016). Así pues, las Naciones Unidas, a través de la Comisión para la Unificación el Derecho

Mercantil Internacional (en adelante CNUDMI), y otras entidades del comercio internacional⁴ lograron que en 1980 se aprobara la Convención de Viena.

La Convención tiene por objeto regular las relaciones jurídicas internacionales y para ello adopta dos criterios:

“i) cuando las dos partes tengan sus establecimientos en Estados contratantes y ii) si ninguna tiene su establecimiento en un Estado contratante o solo lo tiene una de ellas, cuando las reglas de conflicto aplicables reenvían a la normativa de un Estado contratante. En este caso se aplicarán las disposiciones de la Convención y no el derecho interno del tercer Estado.” (Mantilla, 2016, pág. 51)

Esto implica que la Convención aplica si alguna de las partes del contrato tiene su establecimiento en un Estado que ha suscrito y ratificado la Convención, o también si de acuerdo con las disposiciones del contrato, las partes han decidido que se regirán de acuerdo con la normativa de un Estado distinto al cual tienen sus establecimientos, y este tercer Estado es contratante de la Convención. Para aplicar la Convención no hace falta considerar la nacionalidad de las partes, ni su naturaleza como comerciantes o no (Mantilla, 2016).

Teniendo en cuenta que Velino desea vender sus productos a compradores internacionales, es preciso celebrar un contrato de compraventa internacional de mercancías. A través de este contrato, una parte denominada vendedor, se obliga a transmitir la propiedad de una cosa a otra parte denominada comprador, y esta se obliga a pagarla en dinero, formando así obligaciones recíprocas para las partes (Bonivento, 2015).

Por otro lado, la Convención restringe su aplicación a mercancías ya finalizadas, no a procesos de suministro para la manufactura. En el artículo tercero de CVCIM se establece:

“Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue

⁴ Dentro de las cuales se destacan el Banco Mundial, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y el Instituto UNIDROIT.

asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.” (art. 3)

Esto quiere decir que, si un producto se envía de una nación a otra para terminar elaboración de este, no podrá hablarse de compraventa internacional de mercancías para efectos de la aplicación de la presente Convención. Asimismo, se excluyen cualquier tipo de servicio o derecho no corporal, como la propiedad intelectual, de la aplicación de la Convención (Bermeo, Lizarazo, Villamil, & Zaidiza, 2005).

1.2.4. Ratificaciones

Por un lado, en Colombia, la Convención se aprobó por la ley 518 de 1999 y entró en vigor el 1 de agosto de 2002 (CNUDMI, 1980). Por lo tanto, las disposiciones de la Convención son aplicables al momento de realizar una compraventa internacional en el territorio nacional de Colombia. Por otro lado, Perú también ratificó la Convención el 25 de marzo de 1999 y entró en vigor el 1 de abril del 2000. Finalmente, Chile ratificó la Convención el 7 de febrero de 1990 y entró en vigor el 1 de marzo de 1991.

En el caso de Panamá, por cuanto es el único país de la investigación que no ha ratificado el tratado, no se considera parte de la Convención y las partes deben entonces pactar que el contrato sea regido por las normas de la misma. Es decir, si desean que el contrato de compraventa internacional sea regido por las disposiciones de la Convención, las partes deberán acordarlo de manera expresa en el contrato. Lo anterior se debe a que en materia internacional los contratos se pueden regir por tratados internacionales (como la Convención) de manera directa (CVCIM, 1980, Art 1.1.A); o cuando las partes lo hayan convenido, independientemente de si sus respectivos establecimientos se encuentren en un Estado Contratante (CNUDMI, 1980).

Por otro lado, dentro un contrato de compraventa siempre existe el riesgo de pérdida del bien objeto del contrato. En Colombia, los Artículos 929 y 930 del Código de Comercio exponen el riesgo de pérdida del bien. Dentro de éstos se explica que, en

caso de pérdida del bien antes de que se efectúe la entrega, corresponderá al vendedor asumir este riesgo incluso si dicha pérdida ocurre por fuerza mayor o caso fortuito.

A nivel internacional se han desarrollado mecanismos para gestionar dicho riesgo, los cuales son denominados Términos Internacionales de Comercio (en adelante INCOTERMS).

1.2.4.1. INCOTERMS

Los INCOTERMS sirven para distribuir el riesgo de pérdida de la cosa objeto del contrato de compraventa internacional de mercancías. Esto puede ser valioso en las negociaciones internacionales que adelante Velino, en la medida que puede pactar en el contrato que sea el comprador quien asuma el riesgo del transporte de las mercancías, dejando la responsabilidad por pérdida de la cosa en cabeza del comprador.

Así pues, para Hernández (2013) los INCOTERMS son:

“Se denomina Términos Internacionales de Comercio (INCOTERM) a todas aquellas normas que regulan la entrega de las mercancías, productos y que se utilizan para aclarar los costos de las transacciones comerciales internacionales que establecen las obligaciones/responsabilidades entre el comprador y el vendedor que así mismo delimitan la práctica actual en el transporte internacional de dichas mercancías. (...) Entre sus objetivos está facilitar el intercambio de mercancías entre las partes involucradas (comprador, vendedor y transportista); por medio de reglas no obligatorias que orientan a las partes involucradas en el comercio internacional. Su mayor ventaja consiste en simplificar las estipulaciones en un contrato de compraventa internacional de mercancías, ya que estos se aplican únicamente en las mismas.” (pág. 3)

De esta forma, a través de los INCOTERMS no solo se distribuyen los riesgos de la pérdida o el daño del objeto de la compraventa internacional de mercancías, sino que también se distribuye los costos de la operación, se determina la forma de

entrega de la mercancía y se distribuye la carga de los documentos necesarios para el transporte y la compraventa. En consecuencia, la distribución del riesgo que se pacte en el contrato de compraventa dependerá del tipo de INCOTERMS que se hayan contratado.

Por una parte, según Guzmán Escobar (2009), si se ha pactado que los riesgos de la entrega de los bienes objeto del contrato de compraventa internacional se distribuyan de acuerdo con lo que establece el término *free on board* (FOB), implica que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque designado por el comprador en el puerto de embarque pactado. A partir de este momento, los costos del transporte y los riesgos que se produzcan por lo que pudiera sufrir la mercancía, los deberá asumir el comprador. En cualquier caso, bajo FOB es obligación del vendedor adelantar todos los trámites aduaneros.

Por otra parte, si los términos del contrato son *cost insurance and freight* (CIF), el riesgo lo asume el comprador desde que las mercancías sobrepasan la borda del buque (Guzmán Escobar, 2009). En este caso, el vendedor deberá asumir los costos y el flete del transporte marítimo, así como los trámites aduaneros. Cabe anotar que el seguro contratado por el vendedor solo es de cobertura mínima, por lo tanto, el comprador usualmente acuerda con la otra parte o contrata un seguro adicional por su propia cuenta. En este caso, aunque el vendedor haya contratado y pagado el seguro, se transmitirá el riesgo al comprador, quien es el beneficiario.

En cambio, si las partes han pactado *cost and freight* (CFR), el riesgo se traslada al comprador desde que las mercancías traspasan la borda del buque; pero, a diferencia de FOB, es el vendedor quien deberá pagar el transporte de las mercancías hasta el puerto de destino, así como adelantar los trámites aduaneros (Guzmán Escobar, 2009).

A manera de conclusión, es necesario que Velino Gourmet considere estos términos a la hora de negociar los contratos de compraventa internacional de sus mercaderías, pues estos constituyen una valiosa herramienta para gestionar los riesgos de pérdida de los productos.

1.2.5. Transporte Internacional

Una vez celebrado el contrato de compraventa internacional y habiendo hecho la distribución del riesgo, se debe proceder al transporte de las mercancías. Dentro del transporte internacional existen varios tipos de contratos. Entre ellos el contrato de transporte unimodal, multimodal o sucesivo.

El contrato de transporte unimodal es aquel que solo utiliza un único medio de transporte (Guzmán Escobar, 2009). Un ejemplo de este puede ser el transportar mercancías desde una ciudad a otra, utilizando únicamente transporte por vía terrestre.

Por su parte, el contrato de transporte multimodal es aquel donde se utilizan más de un medio de transporte para que la mercancía llegue a su destino. Este contrato se puede ver en el comercio internacional, utilizando transporte terrestre para que las mercancías lleguen a puerto y transporte marítimo para que lleguen al país de destino. Sin importar cuantos medios de transporte se tenga que usar, todos serán cubiertos en un mismo contrato (CAN, 1993, Decisión 331).

Por otra parte, respecto al contrato sucesivo se debe tener en cuenta que es un contrato que engloba dos o más medios de transporte. Todo depende del lugar de destino de las mercancías. Se puede optar por distintos medios de transporte. Cada uno se contará con un contrato distinto y se registrará por lo que se haya pactado en cada uno individualmente (Guzmán Escobar, 2009). Sin embargo, todos quedan cubiertos bajo el contrato de transporte multimodal y seguirán la suerte de éste.

1.2.5.1. Reglamentación Internacional

Lo primero que se debe tener en cuenta en el transporte marítimo internacional, es que Colombia no ha ratificado ninguna de las convenciones internacionales vigentes. En este sentido, Jiménez Valderrama (2015) ha expuesto lo siguiente:

“Colombia, por su parte, no ha ratificado ninguno de estos convenios internacionales, con lo cual la única normativa vigente es la interna, principalmente consagrada en el Código de Comercio, si bien en la práctica internacional los operadores de transporte regulan con frecuencia sus

relaciones comerciales utilizando los Convenios anteriormente referidos, atendiendo al reconocimiento a la autonomía privada y la facultad de las partes en un contrato para establecer el ordenamiento jurídico que regulará sus relaciones.” (pág. 367)

Debido a lo anterior, en esta materia, no hay normas internacionales aplicables en Colombia, pues no están incorporadas al ordenamiento nacional. No obstante, las partes pueden determinar cuál será la ley aplicable al contrato de transporte de mercancías internacional que ellas celebren, lo que permite remitirse a cualquier Convención o legislación nacional (Guzmán Escobar, 2009).

En este orden de ideas, la práctica más usual es el uso del transporte de mercancías con conocimiento de embarque. Esto se debe a las facilidades que ofrece este documento, pues es un título valor que puede ser negociable y sirve como prueba del contrato (Guzmán Escobar, 2009).

Este título se regula en el Código de Comercio; y a nivel internacional se usan las Reglas de La Haya – Visby, las cuales han sido ratificadas por 93 países. No obstante, dado que Colombia no las ha adoptado dentro de su ordenamiento jurídico, si se desea hacerlas vinculantes para el contrato de transporte, deberá pactarse de manera expresa (Guzmán Escobar, 2009).

Ahora bien, una vez sean enviados los productos en la nave, el capitán, o quien funja como representante de la nave, deberá expedir el conocimiento de embarque en favor del cargador de las mercancías (es decir, el vendedor o un intermediario que actúe a su favor). Con este documento se podrán reclamar las mercancías en el puerto de llegada. Cabe aclarar que este documento puede ser libremente negociado, pues se trata de un título valor (Reglas de la Haya-Visby, Artículo 11). Así pues, aunque en el conocimiento de embarque el cargador aparezca como propietario de los bienes, una vez se celebra el contrato de compraventa, el conocimiento de embarque se traslada al comprador y es este quien puede recoger las mercancías siendo propietario de ellas.

En este orden de ideas, para Velino Gourmet resulta muy útil este contrato para la venta de sus productos al extranjero. Una vez que Velino decida realizar una

compraventa de sus productos podrá exportarlos por medio de un contrato de transporte multimodal.

1.3. REGISTRO SANITARIO (INVIMA) Y OTRAS LICENCIAS

La comercialización de productos implica un riesgo para el consumidor, debido a que es imposible conocer a priori si un producto es apto para el uso o el consumo humano, o si cumple con los estándares mínimos para su comercialización. Así las cosas, se ha reconocido que el Estado tiene la responsabilidad de regular la idoneidad de productos y alimentos que son producidos y comercializados en su territorio y lo mismo aplica para aquellos productos producidos en el extranjero que pretenden ser comercializados en el territorio nacional. A continuación, se explicará todo lo relativo a las certificaciones de los productos por parte del INVIMA, tanto para la operación en Colombia, como para exportar desde territorio colombiano:

1.3.1. Normas especiales aplicables al producto

Por un lado, el Decreto 2478 de 2018 del Ministerio de Salud y Protección Social establece los procedimientos sanitarios para la importación y exportación de alimentos, materias primas e ingredientes secundarios para alimentos destinados al consumo humano, para la certificación y habilitación de fábricas de alimentos ubicadas en el exterior o del sistema de inspección, vigilancia y control del país exportador.

Asimismo, la Resolución 1229 de 2013 del Ministerio de Salud desarrolla también varios de estos procedimientos y tiene por objeto:

“establecer el modelo de inspección, vigilancia y control sanitario que permita contar con un marco de referencia donde se incorpore el análisis y gestión de riesgos asociados al uso y consumo de bienes y servicios, a lo largo de todas las fases de las cadenas productivas, con el fin de proteger la salud humana individual y colectiva en un contexto de seguridad sanitaria nacional” (Art. 1).

Por otro lado, los reglamentos técnicos están consagrados en la Resolución 2674 de 2013 y aquellas que la modifican⁵. En la Resolución 2674 de 2013 se establecen los criterios sanitarios que deben cumplir las personas naturales o jurídicas que ejercen actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos y materias primas de alimentos, según el riesgo en salud pública y la salud de las personas. En esta norma se establece que para expender directamente al consumidor deberá obtener de acuerdo con el riesgo de salud pública, la Notificación Sanitaria (NS), el Permiso Sanitario (PS) o el Registro Sanitario (RS). Los alimentos que representan un mayor riesgo a la salud pública, son autorizados bajo el Registro Sanitario; los de riesgo medio, son autorizados por Permiso Sanitario; y los de menor riesgo, los autorizan vía Notificación Sanitaria (Ministerio de Salud y Protección Social, 2013, Art. 3).

En consecuencia, se encuentran una norma especial de carácter procesal (Decreto 2478 de 2018), una norma especial de carácter técnico (Resolución 2674 de 2013) y una mixta y general (Resolución 1229 de 2013).

Es importante aclarar que no hay normas especiales para alimentos de azúcar o derivados, pues el INVIMA en concepto 16090404 de 2016 establece que se ciñen a los dispuesto en las normas de alimentos importados o nacionales, y en cuanto a las normas de productos derivados del azúcar, se rigen por las normas del CODEX STAN 212-1999, es decir, por las normas internacionales en la materia.

En este sentido, algunas de las disposiciones del *Codex Alimentarius*⁶ disponen:

ii. Dosis máximas permitidas de dióxido de azufre en el producto final:

| Azúcar | Dosis máxima permitidas de dióxido de azufre en el producto final (mg/kg) |
|---------------|---|
| Azúcar blanco | 15 |

⁵ La Resolución 1229 de 2013 es de carácter procedimental, y también incorpora algunos criterios técnicos para inspecciones y vigilancia y control de todos los bienes y servicios que son competencia del Invima. Así que esta norma solo será estudiada en lo pertinente.

⁶ La norma aplicable es CODEX STAN 212-1999

| | |
|---|-----|
| Azúcar en polvo | 15 |
| Dextrosa anhidra | 15 |
| Dextrosa, mono hidrato | 15 |
| Jarabe de glucosa deshidratado utilizado para la elaboración de golosinas | 150 |

iii. Etiquetado

Además de las disposiciones de la Norma General para el Etiquetado de los Alimentos Preenvasados (CODEX STAN 1-1985), se aplicarán las siguientes disposiciones específicas:

- Nombre del alimento. Los productos sujetos por esta norma deberán ajustarse a la descripción dada para ese producto en la sección 1 de la norma. Cuando el jarabe de glucosa contenga fructosa más del 5% deberá llevar una descripción que refleje ese contenido.
- Lista de ingredientes. Deberá indicarse en la etiqueta o en el envase del azúcar en polvo o la dextrosa en polvo la presencia de almidón y la cantidad máxima presente. Deberá indicarse en la etiqueta o en el envase del azúcar en polvo o la dextrosa en polvo la presencia de anti aglutinantes (que no sean almidón), mediante el nombre genérico "anti aglutinante", o el nombre o nombres químicos de los anti aglutinantes específicos."

Asimismo, en materia de etiquetado se deberá cumplir con las disposiciones de la Resolución 5109 de 2005 del Ministerio de Protección Social. En esta norma se regula lo relativo a los rotulados de los alimentos para consumo humano, envasados o empacados. De estas obligaciones, se destacan: etiquetar los alimentos de forma clara para evitar confusiones (Art. 4, núm. 1); no se podrán explicar propiedades medicinales o curativas, solo la información nutricional de acuerdo a los lineamientos del Ministerio (Art. 4, núm. 2); los alimentos que se declaren como naturales no podrán tener aditivos (Art. 4, núm. 4); la lista de ingredientes con la indicación de los pesos al momento de preparar (Art. 5, núm. 5.2); entre otras obligaciones que buscan proteger el derecho de los consumidores a obtener información veraz y clara sobre los productos que consumen.

1.3.2. Renovaciones de permisos

Las autorizaciones sanitarias del INVIMA permiten que se pueda comercializar el producto en el país, pues sin esta no se garantiza la idoneidad de los productos puestos al público. Así pues, de acuerdo con la Resolución 2674 de 2013, la renovación de permisos dependerá del tipo de autorización que recibió el alimento. En general, la renovación la deberá realizar el titular de la autorización, tres meses antes de la fecha de vencimiento, para lo cual deberá acreditar la documentación exigida en la Resolución. Los tiempos de renovación son de la siguiente forma:

- i. Registro Sanitario tendrá una vigencia de cinco (5) años y podrá ser renovado sucesivamente por períodos iguales.
- ii. Permiso Sanitario tendrá una vigencia de siete (7) años y podrá ser renovado sucesivamente por períodos iguales.
- iii. Notificación Sanitaria tendrá una vigencia de diez (10) años y podrá ser renovada sucesivamente por períodos iguales.

De esta forma, de conformidad con la información suministrada por Velino Gourmet, la Resolución 2018026232 de 22 de junio de 2018 del INVIMA le concedió a dicha empresa la Notificación Sanitaria de acuerdo con la Resolución 2674 de 2013 del Ministerio de Salud. Esta deberá ser renovado en 10 años desde su concesión. Por lo tanto, les corresponde realizar este procedimiento de renovación en junio de 2028. No obstante, esta autorización sanitaria puede no ser suficiente para exportar los productos de Velino Gourmet, como se explicará más adelante.

1.3.3. Otras licencias y certificaciones

En el Decreto 2478 de 2018 se establece que para la exportación es necesario obtener la Certificación de Inspección Sanitaria (CIS). Esta certificación es: “el documento que expide el Invima, en el cual hace constar la inocuidad de los alimentos para el consumo humano o de sus materias primas e ingredientes secundarios para ser utilizadas en la fabricación de alimentos.” (Art. 3, núm 6.). Es importante aclarar que hay dos tipos de CIS, una para fines de comercio nacional y otra para finales de exportación, cuya diferencia radica en que la CIS para fines de

exportación la realiza el Invima con las normas y requisitos del país destino de exportación, mientras que la nacional observa las normas colombianas.

En ese orden de ideas, es necesario obtener esta certificación para poder exportar los productos de Velino Gourmet a los países de destino, cuyas regulaciones serán estudiadas en el siguiente capítulo. Además, será necesario realizar los trámites que se indiquen en la Ventanilla Única de Comercio Exterior, de acuerdo con el Decreto 4149 de 2004.

1.4. APOYO A LA EXPORTACIÓN DE LAS MIPYMES POR PARTE DEL ESTADO

En este capítulo se presentarán los apoyos para la financiación de las exportaciones de las MIPYMES por parte del Estado Colombiano. Estos apoyos se exponen en el marco de la política pública del Estado Colombiano de apoyo al emprendimiento. De esta forma, desde finales de los 90 se ha venido adelantando una política pública de promoción a las pequeñas y medianas empresas dentro de la que cabe resaltar instrumentos normativos como la Ley 35 de 1993 (acercamiento del Estado a las MIPYMES y regulación del sistema financiero para facilitar acceso al crédito). De igual forma, se ha desarrollado una política de emprendimiento desde el año 2002, dentro de la que cabe señalar instrumentos como la Ley 905 de 2004; la Ley 1014 de 2006 y el CONPES 3484 de 2007.

Tras considerar la existencia de esta política nacional, es pertinente analizar una serie de entidades con programas y apoyos especiales para Velino Gourmet, que entra precisamente en la categoría de micro empresa según lo expuesto en el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011 que considera las definiciones del art. 2 de la ley 590 del 2000. De esta forma, se analizarán las entidades BANCOLDIX; PROCOLOMBIA; PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA e INNPULSA.

1.4.1. Bancóldex

Bancóldex (Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A) es una sociedad anónima de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, creada

por la Ley 7 de 1991 y el decreto 2505 de 1991. Esta, funciona como establecimiento de crédito bancario, intermediario del mercado cambiario y emisor e intermediario de valores con el propósito facilitar el acceso al crédito, lo cual realiza con la colaboración de intermediarios financieros.

Para el caso de Velino Gourmet, tras solicitar información a Bancóldex y consultar en su respectiva página, fue posible encontrar tres líneas de crédito principales que pueden ser de interés para el beneficiario:

1.4.2. Línea de Modernización Empresarial

Dirigida a personas naturales y jurídicas que entran en las categorías de MIPYMES de todos los sectores económicos. Los créditos de esta línea podrán otorgarse a los socios o accionistas de las personas jurídicas anteriormente mencionadas en el caso de que los recursos sean destinados a capitalizar la empresa.

Con esta modalidad de crédito, se busca permitir financiar la inversión en activos fijos y diferidos vinculados a los procesos de producción, compra de acciones y cuotas sociales en proyectos de integración vertical u horizontal, comercialización y prestación de servicios de las empresas beneficiarias. El monto máximo corresponderá hasta al 100% de las necesidades del empresario, con un plazo de hasta 10 años dependiendo de las políticas de la entidad financiera que funja como intermediaria, un periodo de gracia de hasta 3 años y una tasa libremente negociable con la entidad financiera.

1.4.3. Crédito para capital de trabajo y sostenimiento empresarial

Este va dirigido a personas naturales y jurídicas consideradas como MIPYMES de todos los sectores económicos. En cuanto a los mecanismos de financiación, los recursos de crédito podrán solicitarse mediante crédito a la empresa o contratos de Lease-back.

Con esta modalidad, se busca permitir financiar bajo el uso de cualquiera de los mecanismos enunciados los recursos necesarios para atender los costos y gastos

operativos, administrativos, de ventas, prefinanciación de exportaciones y demás gastos de funcionamiento que requiera la empresa para llevar a cabo sus procesos de producción, comercialización, consolidación o sustitución de pasivos o para la prestación de servicios.

Los montos del crédito tienen un máximo correspondiente al 100% de las necesidades del empresario, con un plazo de hasta 5 años dependiendo de las políticas de la entidad financiera intermediaria, periodo de gracia de hasta 3 años y una tasa libremente negociable con la entidad financiera.

1.4.4.Línea Colombia Prospera

Esta va dirigida a personas naturales de todos los sectores económicos y busca impulsar el crecimiento económico mediante la financiación de las inversiones orientadas a la innovación, la modernización empresarial, el escalamiento productivo, la inserción en cadenas globales de valor y el fortalecimiento de la actividad exportadora.

El monto del cupo es de doscientos millones de dólares con vigencia hasta agotamiento de recursos. En especial, el destino de los recursos ha de ser capital de trabajo y consolidación de pasivos, sustitución de los pasivos o modernización de la empresa. Las condiciones financieras en este caso consisten en un plazo desde 5 hasta 15 años con un periodo de gracia de hasta 5 años, con cuotas mensuales, trimestrales o semestrales de amortización a capital, una periodicidad en el pago de intereses en su equivalente mes, trimestre o semestre vencido, con una tasa de interés al empresario libremente negociable entre el empresario y el intermediario financiero, y un monto máximo de hasta el 100% de las necesidades de crédito del empresario.

Ahora bien, una vez el empresario haya decidido el crédito que quiere solicitar, debe identificar la alternativa de financiación más adecuada junto con el destino de los recursos del crédito. Posteriormente, debe dirigirse al intermediario financiero que prefiera que cuente con cupo de crédito en Bancóldex para solicitar el préstamo.

Cada entidad financiera le informará los requisitos, documentos, trámites y las garantías necesarias para tramitar su solicitud.

Habiendo expuesto estas alternativas de financiación, se considera que estas tienen objetivos diferentes y que el beneficiario debe hacer elección de aquella que considere se ajusta más a las necesidades actuales de su empresa. Sin embargo, se considera que como el tema a analizar es la expansión comercial del beneficiario, una buena alternativa de crédito podría ser la Línea de Crédito a capital trabajo y sostenimiento empresarial, por cuanto este busca entre otras cosas brindar prefinanciación en procesos de exportaciones.

1.4.5. PROCOLOMBIA

La ley 7 de 1991, regulatoria del comercio exterior del país creó el Ministerio de Comercio Exterior y el Banco de Comercio Exterior, entre otras entidades. Además, confirió autorizaciones y otras disposiciones con base en las que en el año 1992 se crearía PROCOLOMBIA.

Esta entidad fue creada con el propósito de prestar servicios o instrumentos no financieros a las exportaciones y de promover la cultura exportadora de productos no minero energéticos. De esta manera, PROCOLOMBIA presenta ayudas útiles para potenciales exportadores como el beneficiario de este reporte. Así, ofrece una guía para los empresarios que se encuentran interesados en exportar los aspectos y pasos hitos que el empresario debe analizar, considerar y evaluar en su proceso de internacionalización. Además, presenta procedimientos, requisitos e instrumentos de orientación para avanzar en el interés del empresario de llegar a otros mercados. Esta guía detallada puede encontrarse en su página con el nombre de “Ruta exportadora”.

Por otra parte, PROCOLOMBIA brinda herramientas para el exportador colombiano tales como Estadísticas de Comercio exterior entre las que se encuentran el informe general de exportaciones de Colombia y el informe de exportaciones por cadena productiva. De igual forma, ofrece estadísticas de exportaciones colombianas, la herramienta de “Identificador de oportunidades” con la cual el empresario podrá

identificar aspectos clave para la apertura de nuevas oportunidades en los mercados internacionales y la herramienta “Perfiles por departamento” donde se presentan informes de exportaciones a nivel departamental que PROCOLOMBIA tiene para los empresarios.

A su vez, presenta un acceso directo al sistema Export Access, el cual es un sistema concebido por el Banco Interamericano de Desarrollo, el Fondo Multilateral de inversiones (FOMIN) y PROCOLOMBIA, donde facilita información gratuita sobre acceso a los mercados de América Latina y el Caribe. Al mismo tiempo, cuenta con cartillas como “Guía proceso de exportaciones” o “Cartilla prepárese para exportar”, en las cuales brinda información determinante para poder seguir con un proceso exitoso de exportación.

Considerando lo expuesto, PROCOLOMBIA acompaña al empresario durante todo el proceso de exportación, compuesto por varias entre las que se encuentran la identificación de la potencialidad del producto, el estudio de mercado del producto, la simulación de los costos de exportación y el conocimiento de las herramientas de promoción. Como tal, PROCOLOMBIA no realiza ninguno de estos pasos por el empresario, pero sí le brinda una asesoría personalizada al respecto, la cual puede solicitar en la oficina de la ciudad donde la empresa tiene su domicilio. En el caso de Bogotá, dicha oficina de Asesoría y Formación Empresarial se encuentra en la Calle 28 No. 13^a-15 piso 1 local 108.

1.4.6. Programa de Transformación Productiva

El Programa de Transformación Productiva fue creado por el MCIT en el año 2008 con el fin de promover la productividad y competitividad en la industria y para cumplir los retos de la Política Nacional de Competitividad y Productividad (Conpes 3527 del 23 de junio de 2008); tarea reforzada con la expedición de la Política de Desarrollo Productivo (Conpes 3866 de 2016). Se trata así de un patrimonio autónomo cuyo propósito es ser uno de los brazos ejecutores de la política industrial del país, ayudando a la industria nacional a producir más, con mejor calidad y mayor

valor agregado, para que sea más productiva y competitiva y esté en capacidad de responder a las exigencias de la demanda mundial.

Por su parte, el proyecto **PTP Capacita**, con el cual la entidad busca formar (de manera virtual y presencial) a los empresarios de sectores estratégicos para el desarrollo productivo en temas como calidad, eficiencia energética, capital humano y marcos normativos, entre otros, siempre enfocados en el crecimiento de la industria y el turismo nacional. Dentro de este proyecto se brinda la herramienta de Tips de productividad y Publicaciones, que consisten en una serie de documentos que brindan información que, al ser puesta en práctica dentro de la empresa, permite que esta pueda mejorar su productividad.

En el marco del proyecto PTP Capacita se presenta por ejemplo el curso virtual e interactivo de Garantías Mobiliarias, en el cual se les enseña a los empresarios cómo acceder a distintas fuentes de financiación ofreciendo como respaldo los bienes muebles de su empresa.

1.4.7. INNPULSA

Innpulsa consiste en una Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, creada en febrero de 2012 para promover el emprendimiento, la innovación y la productividad como ejes para el desarrollo empresarial y la competitividad de Colombia.

Esta unidad busca forjar las empresas del futuro de forma que sean empresas innovadoras y productivas, fuente de riqueza y prosperidad para el país— para que alcancen su máximo potencial y sean las protagonistas del crecimiento económico de Colombia.

Con este propósito tiene a cargo tareas dentro de las que se encuentra el desarrollo empresarial, buscando incrementar la competitividad de las empresas colombianas, cerrando brechas, facilitando el acceso a nuevos mercados, fortaleciendo las capacidades regionales y conectándolas mediante el uso de las TIC. De esta manera, en esta tarea específica se encuentran 4 líneas estratégicas; una concentrada en el desarrollo de capacidades empresariales para mejorar su

productividad, escalar su operación y llegar a nuevos mercados, el apoyo al fortalecimiento de las capacidades de competitividad regional, apropiación de las TIC e inclusión productiva.

Para cumplir con esta tarea, Innpulsa tiene una serie de ofertas que pueden ser consultadas por la empresa en su página web después de dar ciertas especificaciones respecto al perfil de la misma, la oferta buscada y la verificación del estado actual de las ofertas.

1.5. ASPECTOS TRIBUTARIOS Y ADUANEROS DE LAS EXPORTACIONES

1.5.1. Trámites para la exportación

La presente sección tiene como finalidad brindar información a Velino Gourmet sobre los trámites y los documentos requeridos para la exportación, entre ellos, el registro como exportador en el RUT, solicitud de registro informático y la solicitud de clasificación arancelaria.

1.5.2. Registro como exportador

En primer lugar, de acuerdo con el artículo 1 del Decreto 2460 de 2013, el Registro Único Tributario (en adelante RUT) constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar los sujetos de las obligaciones administradas y controladas por la DIAN. Teniendo en cuenta que el RUT incorporó el registro nacional de exportadores de bienes y servicios (Art 3), quienes deseen adelantar actividades de exportación, deben tramitar este registro especificando dicha actividad, antes de realizar operaciones en calidad de exportador (Art 7).

El trámite de inscripción y actualización del RUT se puede realizar de forma presencial o electrónica (Art.9) mediante el formulario oficial que provea la DIAN a través de medios electrónicos, magnéticos o físicos (Art. 18). Únicamente están facultados para adelantar el trámite presencial, el interesado, el representante legal y/o el apoderado debidamente acreditados. Por su parte, el trámite de forma

electrónica se encuentra limitada a los procesos de inscripción⁷ y actualización en el RUT de personas naturales (Art. 9).

Con respecto al trámite de actualización del RUT, cabe recordar que es responsabilidad de los obligados actualizar la información dentro del mes siguiente al hecho que genera la actualización (Estatuto Tributario, 1999, Art. 658-3).

Sin perjuicio de lo anterior, si el interesado se encuentra registrado en los servicios informáticos de la DIAN (Muisca), sólo debe diligenciar los campos correspondientes a la actualización del RUT, en caso contrario lo tramita ante el funcionario de la Entidad en un punto de atención presencial. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2019)

En el caso de que el fundador de la empresa Velino Gourmet siga ejerciendo actividades comerciales como persona natural y quiera exportar, debe actualizar el RUT de forma presencial puesto que busca modificar la calidad de usuario aduanero.

1.5.3.Registro en el sistema informático

De acuerdo con los artículos 20 y 33 del Estatuto Aduanero (Decreto 390 de 2016), son responsables de las obligaciones aduaneras: “los importadores, los exportadores, los declarantes de régimen aduanero y los operadores de comercio exterior”. Entre las obligaciones aduaneras en la exportación se encuentra la formalización del régimen de exportación (Art. 31), la cual se debe realizar mediante la declaración aduanera (Art. 10). Dicha declaración aduanera se debe realizar a través del uso de servicios informáticos -Muisca-, (Art.4) donde se utilizará el mecanismo de firma electrónica conforme a los que disponga la DIAN (Art. 5).

En este sentido, la Resolución 4240 de 2000 expedida por la DIAN reitera en su artículo 1 la utilización del sistema informático aduanero para los procedimientos aplicables a los regímenes aduaneros. Esta, estipula la obligatoriedad a los usuarios

⁷ Sólo es aplicable a las personas naturales del régimen simplificado del impuesto a las ventas que no realicen actividades mercantiles.

aduaneros de solicitar su registro en el sistema informático (Art 2). Así pues, la solicitud de registro en el sistema informático aduanero, en caso de ser una sociedad, debe ser presentada, junto con los documentos requeridos⁸, por el representante legal de la persona jurídica o su apoderado, quien se llamará delegado de cuenta; mientras que las personas naturales sólo requerirán diligenciar el formulario de inscripción y exhibir el documento de identificación (Art 3 ibidem). Una vez registrado, la DIAN otorga una clave electrónica confidencial llamada cuenta, por medio del cual el usuario aduanero puede acceder al sistema⁹.

Por otra parte, conforme al artículo 2 de la Resolución 7941 de 2008 y la Resolución 12717 de 2005 proferida por la DIAN, para la realización de los procedimientos aduaneros correspondientes a la llegada de la mercancía y al régimen de exportación, la DIAN debe hacer uso de la firma digital respaldada con certificado digital, el cual sustituye la firma autógrafa de los suscriptores. Cabe destacar que este mecanismo tiene una vigencia de 3 años contados a partir de su generación y no tiene costo (Resolución 12717, 2005, Art 2).

En resumen, Velino Gourmet, en calidad de persona natural o jurídica, debe registrarse en el sistema informático aduanero que disponga la DIAN (Muisca) para adquirir la calidad de exportador y realizar la declaración respectiva; además, debe solicitar la firma digital para poder realizar todos los procedimientos aplicables al régimen de exportación.

⁸ Sobre los documentos que se debe hacer entrega, cabe advertir que si se trata de persona jurídica, se requiere de: 1. Formulario de inscripción debidamente diligenciado, 2. Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio correspondiente, con vigencia no superior a tres (3) meses al momento de la presentación de la solicitud, 3. presentación del documento de identificación de quien solicita el registro y 4. poder suscrito por el representante legal, cuando se actúe a través de apoderado.

⁹ Las cuentas se clasificarán así: a) Delegado de Cuenta: Se otorga a las personas jurídicas, que requieren crear cuentas de usuarios de aplicación para el manejo, control y administración de sus operaciones a través del sistema informático aduanero; b) Cuenta de Usuario de Aplicación: Se otorga a las personas naturales o jurídicas que no cuenten con equipos propios para realizar sus operaciones a través del sistema informático aduanero.

1.5.4. Clasificación arancelaria

De acuerdo con el artículo 151 del Decreto 390 de 2016 le corresponde a la DIAN expedir resolución de clasificación arancelaria a solicitud de cualquier interesado, mediante el cual se ubica la mercancía en una nomenclatura del Arancel de Aduanas. Actualmente, es a través del Decreto 2153 de 2016¹⁰ y sus normas modificatorias, por medio del cual se determina la subpartida arancelaria.

Para determinar la clasificación conviene conocer el bien objeto de clasificación¹¹ y el funcionamiento de la nomenclatura arancelaria¹², así como la estructura del Arancel de Aduanas.

Finalmente, las resoluciones arancelarias pueden ser anticipadas (Estatuto Aduanero, Art 12 y sig.) o a petición de un particular (Estatuto Aduanero, Art 151 y sig.). En ambos casos, una vez que la resolución quede en firme, es de obligatorio cumplimiento; además, procede el recurso de apelación contra la misma y la DIAN cuanta con 3 meses para expedirla una vez reciba la solicitud. Para realizar su trámite se debe ingresar al portal Sharp del sistema informático de la DIAN, donde el usuario debe diligenciar el formulario de acuerdo con la información que se solicite¹³ y seguir las instrucciones dadas por la plataforma.

¹⁰ Dicho decreto introdujo modificaciones a la nomenclatura arancelaria del Sistema Armonizado (SA en adelante), la cual constituye la nomenclatura que rige a nivel mundial actualmente y corresponde a un modelo desarrollado en 1988 por la Organización Mundial de Aduanas (Consejo de Estado, sentencia 28 de septiembre de 2016). Entre una de sus modificaciones se encuentra la inclusión de una parte de la recomendación del Consejo de la Organización Mundial de Aduanas del 11 de junio de 2015.

¹¹ Los datos que se deben conocer del bien a clasificar son: 1. Denominación técnica de la mercancía (nombre comercial y nombre técnico) 2. la materia que compone la mercancía 3. La composición porcentual de sus componentes 3. Su proceso de producción u obtención 4. Su destino y uso, y 5. Su función (ICDT, ICDA, 2017, p. 558-560)

¹² La nomenclatura arancelaria agrupa las mercancías según los reinos en la naturaleza (reino vegetal, animal y mineral) aun cuando los productos naturales ya habían sido sometidos a manipulaciones; así mismo, dicha nomenclatura se rige bajo dos criterios de clasificación, a saber, según su composición o material del bien, y según su función o uso. y suele conservar una estructura progresiva; es decir, ordenada conforme al grado de elaboración siguiendo el principio de producción.

¹³ Mayor información en : [https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Documents/Cartilla Usuario SARP SGTA.pdf](https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Documents/Cartilla%20Usuario%20SARP%20SGTA.pdf)

1.5.5. Aspectos tributarios en la exportación

Esta sección brinda información sobre los aspectos tributarios nacionales en materia de exportación, en especial lo referente al impuesto sobre las ventas (IVA en adelante) y el impuesto de industria y comercio (ICA en adelante). Así como evidenciar la inaplicabilidad de los convenios internacionales para evitar la doble imposición (CDI en adelante).

1.5.6. IVA e ICA en las exportaciones

En primer lugar, respecto al tratamiento de las exportaciones en el IVA, el artículo 481 del Estatuto Tributario (Decreto 624 de 1989) dispone que los bienes corporales muebles que se exporten conservan la calidad de exentos¹⁴ con derecho a devolución bimestral. Por lo anterior, si bien Velino Gourmet tiene que declarar las mercancías objeto de exportación, no se encuentra obligado a pagar IVA y, además, tiene el derecho a solicitar el descuento del IVA pagado en la compra de materia prima y demás gastos incurridos en la comercialización de dichos bienes.

En segundo lugar, según el artículo 196 del Código de Régimen Municipal para el impuesto de industria y comercio (ICA) quedan excluidas las exportaciones, es decir no hacen parte de la base gravable de este impuesto. No obstante, cabe aclarar que las entidades territoriales gozan de autonomía para establecer tributos dentro del territorio. En este sentido, el Distrito Capital de Bogotá mediante Decreto 352 de 2002 reguló el ICA y señaló que “la producción nacional de artículos destinados a la exportación” no se encuentran sujetas al ICA (Art. 39, Lit. b).

En este orden de ideas, en principio Velino Gourmet no sería contribuyente del impuesto del ICA en Bogotá D.C. Sin embargo, como se aclaró previamente, es pertinente que revise el estatuto territorial de cada municipio, departamento o distrito en donde se pueda generar este impuesto.

¹⁴ Los bienes exentos son aquellos que causan el impuesto, pero se gravan a una tarifa del 0%. Los productores de estos bienes son responsables del impuesto y tienen derecho a llevar como descutable el IVA pagado en la adquisición de bienes incorporados o vinculadores directamente a los bienes exentos y en las importaciones, que constituyan costo o gasto para exportarlos (ICDT, ICDA, 2017, p. 320)

1.5.7. Convenio para evitar la doble imposición (CDI)

Si bien los acuerdos para evitar la doble imposición no tienen mayores efectos para la empresa Velino Gourmet, para efectos académicos se explicará en qué consiste dicho mecanismo. Una de las causas frecuentes de la doble imposición es el ejercicio simultáneo de la jurisdicción fiscal por parte del Estado donde se genera el beneficio y del Estado de residencia. Bajo este entendido, los acuerdos para evitar la doble imposición pretenden eliminar la causación de tributos, provenientes del impuesto sobre la renta y patrimonio en distintos Estado y de esta manera lograr eficacia en materia tributaria.

1.5.8. Planes especiales de apoyo a las exportaciones

En este aparatado se busca mostrar, a grandes rasgos, los planes de apoyo a las exportaciones que Velino Gourmet puede llegar a utilizar en un momento posterior. Entre ellas podemos encontrar el Plan Vallejo, las Comercializadoras Internacionales (en adelante "CI") y el régimen de las Zonas Francas.

1.5.9. Plan Vallejo

Con respecto a los planes especiales de gobierno, cabe mencionar el sistema especial de importación y exportación denominado "Plan Vallejo", el cual se encuentra regulado actualmente por la Resolución 1649 del 2016. Este programa permite que personas naturales o jurídicas, importen temporalmente al territorio aduanero materias primas, insumos, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos, con exención o suspensión (parcial o total) de derechos e impuestos a la importación, o con el diferimiento del pago del IVA. Lo anterior, siempre que los bienes enunciados se empleen para la producción de bienes de exportación. (Art 2).

Para poder beneficiarse del programa se debe realizar una solicitud ante la Dirección de Comercio Exterior (Art 5), la cual, dentro del mes siguiente a la fecha de presentación de la solicitud, expedirá un acto administrativo autorizando o rechazando el programa (Art 10). Una vez aprobado el programa, se convierte en usuario y adquiere una serie de obligaciones dentro de las cuales cabe destacar la

presentación del estudio de demostración de cumplimiento de las obligaciones adquiridas.

1.5.10. Comercializadoras internacionales (CI)

Las comercializadoras internacionales fueron creadas por la Ley 67 de 1979 para incentivar exportaciones de productos nacionales, a cambio de incentivos fiscales y aduaneros. Posteriormente, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo expidió el Decreto 1415 de 2017 con la finalidad de crear las CI que comercialicen bienes de las MIPYMES nacionales, el cual se conoce como Comercializadoras Internacionales Junior (de ahora en adelante “CI junior”). En consecuencia, Velino Gourmet podría adoptar distintas posiciones las cuales son: proveedor de CI, proveedor de CI junior y la constitución de una CI junior.

Respecto al primer y segundo supuestos, los bienes destinados a la exportación de los fabricantes o productores colombianos, de acuerdo con artículo 479 y 481 del Estatuto Tributario, quedarían exentos. Por otra parte, si se constituye como una CI junior¹⁵, tendría el beneficio de comprar o adquirir bienes en el mercado nacional exentos del pago de IVA, siempre y cuando estos sean exportados dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de expedición del correspondiente certificado al proveedor. Adicionalmente, tampoco estaría sujeta a retención en la fuente por concepto de compra conforme al artículo 1.2.4.6.2. del Decreto Único Reglamentario 1625 de 2016, entre otros beneficios contemplados en el artículo 7 de dicho Decreto.

1.5.11. Zonas Francas

Una zona franca se define como un “área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior” (Ley 1004, 2005, Art 1). Entre sus beneficios se

¹⁵ También conocidas como CI junior, su constitución es más laxa en comparación las CI tradicionales debido a que se les exige una garantía de máximo 2.500 UVT, aproximadamente \$80 millones, el cual es baja en comparación con una CI tradicional.

encuentra la aplicación de la tarifa del 20% al impuesto sobre la renta a usuarios industriales (Estatuto Tributario, 1989, Art 240-1); la exención de materias primas partes, insumos y bienes terminados que se vendan desde el territorio aduanero nacional a usuarios industriales de bienes o de servicios de Zona Franca o entre estos (Estatuto Tributario, 1989, Art 481); contar con una base gravable más favorable en el impuesto sobre las exportaciones (Estatuto Tributario, 1989, Art 459); exención del IVA en las ventas y/o exportaciones de bienes desde zonas francas hacia el resto del mundo (Estatuto Tributario, 1999, Art 481); la reimportación en el mismo Estado sin que esté sujeto a derecho de aduana (Estatuto Aduanero, 2016, Art 242) entre otros.

1.6. CONSIDERACIONES CAMBIARIAS

1.6.1. Normas aplicables

El derecho cambiario colombiano se encuentra sistematizado en una serie de instrumentos normativos que se despliegan de dos marcos legales principales. La ley 9 de 1991 sobre el Marco de inversiones y Cambios internacionales y la Ley 31 de 1992 sobre el Marco normativo del Banco de la República. De igual forma, el Gobierno Nacional ha expedido decretos reglamentarios tales como el Estatuto Aduanero, el Decreto 1068 de 2015 (especialmente el libro II parte 17) y el Decreto 119 de 2017. Por otra parte, el Banco de la República, al respecto ha emitido una serie de circulares reglamentarias entre las que se destaca la Circular DCIN 83, la Circular DODM 144 y la Resolución Externa 1 del 2018 de la Junta directiva del Banco de la República (RE 1/18).

Este régimen cambiario en general aplica a las operaciones que se realizan entre residentes y no residentes (las cuales se realizan bajo la libertad que tienen los residentes de hacer estas negociaciones), aunque también se aplica a operaciones entre residentes, por ejemplo, en el caso de los préstamos en dólares por cuentas de compensación. Específicamente, este régimen se aplica a las operaciones de cambio que implican una entrada y salida de divisas.

Ahora bien, en estas operaciones cambiarias pueden participar tres sujetos: el residente, el Intermediario del Mercado Cambiario (IMC) y el no residente. Respecto al residente, para ser considerado como tal se debe ser o bien una persona natural que haya permanecido en el territorio nacional continua o discontinuamente por más de 183 días calendario, incluyendo los días de entrada y de salida, durante un período de 365 días calendario consecutivos, o una persona jurídica que tenga su domicilio social en el país o sea una sucursal de sociedad extranjera en Colombia (Decreto 1068, 2015, Art 2.17.1.2)¹⁶. En cuanto al intermediario del mercado cambiario, este puede ser un establecimiento bancario, una corporación financiera, una compañía de financiamiento, la financiera de desarrollo nacional (FDN), BANCOLDEX, las cooperativas financieras, las sociedades comisionistas de bolsa de valores, las sociedades de intermediación cambiaria y servicios financieros especiales (SICSFE) y las sociedades especializadas en depósitos y pagos electrónicos (SEDPE). Este intermediario debe estar registrado ante el Banco de la República y es vigilado por la Superintendencia Financiera (Resolución Externa, 2018, Art.7). A su vez, es a través de este intermediario que se realizan la mayoría de las operaciones cambiarias.

En este orden de ideas, es importante también considerar el papel fundamental que juegan las divisas, entendidas como cualquier otra moneda diferente al peso colombiano.

1.6.2. Trámites en materia de cambios internacionales (exportación)

Las importaciones y exportaciones de bienes son consideradas por el régimen cambiario colombiano como operaciones de cambio de obligatoria canalización, conforme a los Artículos 41, RE 01/18 y 2.17.1.4 del Decreto 1068 de 2015. Por lo anterior, el exportador, quien es el titular de la operación, debe efectuar el pago o reintegro de las divisas únicamente por conducto del IMC (caso en el que la

¹⁶ Modificado por el artículo 01 del Decreto 119 de 2017.

canalización de las divisas supone la monetización de estas, es decir, la conversión de la divisa en moneda legal) o mediante cuentas de compensación, las cuales son cuentas bancarias en moneda extranjera constituidas por residentes en entidades financieras del exterior, las cuales deben ser registradas ante el Banco de la República bajo el mecanismo de compensación (Resolución Externa, 2018, Art 37).

Considerando el principio de titularidad o coincidencia, es necesario que la canalización de las divisas para el pago de una exportación sea realizada directamente por el titular de la operación (quien figure en los documentos aduaneros como exportador). Del mismo modo, las cuentas de compensación solo pueden usarse para canalizar ingresos y egresos de operaciones de cambio propias del titular de la cuenta.

Ahora bien, el pago del exterior podrá provenir del comprador, su cesionario o centros de recaudo en el exterior. Dicho pago de las exportaciones de bienes hechos por los no residentes importadores en otros países, puede ser efectuado en divisas, moneda legal, tarjeta de crédito internacional o caución (DCIN 83, Capítulo 4).

1.6.3.Divisas

Una vez se realiza una consignación en divisas a una cuenta nacional es necesario canalizar estas divisas. Esta canalización debe efectuarla el titular de la operación de cambio, con sus propios recursos. En este tipo de operaciones los fondos deben provenir o ser entregados al titular de la operación de cambio.

De igual manera, es necesario realizar declaraciones de cambio. Estas deben ser presentadas por el titular de la operación (representante legal, apoderado o mandatario en el caso de tratarse de una persona jurídica) quien debe suministrar toda la información que le sea requerida.

Velino Gourmet podría enfrentarse a esta obligación, por ejemplo, si hace un negocio con una factura, cuyo precio haya sido pactado en dólares. En este caso, el cliente en el exterior recibe la factura para posteriormente hacer el abono del precio del negocio a una cuenta corriente. Así, el extranjero hace la transacción del

pago en divisas y surge la obligación de la declaración de cambio para el receptor del pago.

De esta manera, se sigue un proceso que debe realizarse rápidamente en un solo día por la mañana y que consiste en los siguientes pasos:

- i. Negociación mesa de dinero con el IMC: En esta etapa, el exportador debe estar pendiente de si llegó dinero a su cuenta. Una vez tenga conocimiento de ello, debe llamar a la mesa de dinero de su intermediario del mercado cambiario. Así, señala su NIT, se le da la información respecto a cuánto dinero le consignaron y se define en dicha conversación cuál será la Tasa Representativa del Mercado de la divisa que utilizará.
- ii. Diligenciamiento de la declaración de cambio: El propósito de llenar esta declaración consiste en poder tener un control de las divisas que entran al país y a concepto de qué entran. De esta forma, en la declaración se debe brindar información específica como el numeral cambiario correspondiente.
Estos numerales señalan a concepto de qué tipo de producto se hace el reintegro. A su vez, estos se clasifican según la operación y se encuentran señalados en la Circular Reglamentaria Externa DCIN 83 del Banco de la República. Cabe señalar que la solicitud de información que se realice con el diligenciamiento de estas declaraciones tiene fines estadísticos. Este documento debe ser radicado antes de la 1 de la tarde para efectivamente sea usada la Tasa Representativa del Mercado anteriormente acordada con el intermediario.
- iii. Remisión de la declaración de cambio y formato al Intermediario del mercado cambiario.
- iv. Recepción de las divisas convertidas a pesos colombianos en la cuenta cambiaria.

Es muy importante no dejar pasar el término de un día para realizar este proceso. A su vez, si no se cuenta con claridad sobre el mismo y persisten dudas al respecto

se puede llamar a la oficina de cambios internacionales del Banco de la República o se puede llamar al intermediario del mercado cambiario, pidiendo comunicarse con el área de negocios internacionales del banco. De esta manera, puede encontrarse toda la información correspondiente a cuáles formularios deben ser llenados para hacer la declaración de cambio. De igual forma, el intermediario puede especificar si requiere de alguna certificación extra como lo sería por ejemplo una en la que se explicara el origen de las divisas consignadas.

En el caso de que sea por conducto de la cuenta de compensación se debe llenar el formulario de Informe de movimientos al Banco de la República, en el cual se incluya en forma consolidada el ingreso de divisas por concepto de las exportaciones recibidas y han de conservarse los documentos soporte de la operación. Asimismo, deberá incluir el movimiento en la información exógena a ser reportada ante el Banco de la República.

1.6.4. Moneda legal (COP)

En el caso de que el pago sea realizado con moneda nacional, este solo podrá ser realizado a través de los intermediarios del mercado cambiario mediante pago por transferencia desde la cuenta del no residente (cliente del exterior) a la cuenta del residente exportador, quien deberá presentar el formulario de declaración de cambio por exportaciones de bienes, con cada depósito dentro de los cinco días hábiles tras abono en cuenta.

1.6.5. Tarjeta de Crédito Internacional

Si el abono en cuenta para el pago se hace en moneda legal, el exportador deberá presentar el formulario de Declaración de cambio por exportaciones de bienes ante el Intermediario del mercado cambiario donde se recibió el pago dentro de los 5 días hábiles siguientes.

Si el abono en cuenta para el pago se recibe en divisas a la cuenta de compensación del exportador, este debe presentar un formulario de informe de movimientos.

1.6.6.Caución

La caución es algo accesorio en el sentido de que es un mecanismo de garantía de pago de las exportaciones. Mediante este se buscan cubrir posibles incumplimientos en el pago por lo que el exportador exige entonces un abono de un cliente del exterior. Este reintegro debe hacerse llenando el formulario de Declaración de Cambio por servicios, transferencias otros conceptos. En el caso de que haya un incumplimiento y se pretenda usar el abono como fuente de pago no es necesario llenar el formulario de Declaración de Cambio por exportación de bienes.

Otro trámite a tener en cuenta es el informe de deuda externa. Así. Los exportadores únicamente tienen la obligación de informar operaciones de endeudamiento externo derivadas de la financiación de operaciones de exportación por prefinanciación. Esta última está referida a recursos financiados por los intermediarios del mercado cambiario y no residentes personas jurídicas, los cuales son otorgados al exportador para la producción de la mercancía a exportar. En este caso el exportador debe presentar el informe de desembolsos y pagos por endeudamiento externo ante el IMC para informar la operación de endeudamiento, presentar el formulario para canalizar por el mercado cambiario los desembolsos de los recursos y los pagos de la deuda y, en el caso de que los recursos se efectúen en el exterior con divisas producto de la exportación, debe presentar el formulario de Informe de Desembolsos y Pagos de Endeudamiento Externo o el formulario de Declaración de Cambio por Endeudamiento Externo o Avales y Garantías.

1.6.7.Consideraciones para la celebración de contratos de compraventa internacional (exportación)

Una consideración importante que se debe realizar al momento de celebrar contratos de compraventa internacional para poder exportar bienes es tener claridad respecto a cuál va a ser la moneda en que se va a pactar el negocio. De esta forma, lo más común es que se pacte en dólares dada su estabilidad y credibilidad internacional, pero no es algo obligatorio.

Considerando que, desde 1999, Colombia tiene un régimen cambiario de libre flotación, el precio de las divisas, y en particular, de los dólares de E.E.U.U se encuentra definido por el mercado, lo cual lo hace volátil (Banco de la república, s.f.).

Para enfrentar el riesgo cambiario derivado de la incertidumbre respecto a la futura Tasa Representativa del Mercado de las divisas, existen diferentes mecanismos de cobertura cambiaria. Entre estos, existen mecanismos como las operaciones forwards, definidas como acuerdos de comprar o vender un activo en un periodo de tiempo conocido a un precio establecido. Con estas coberturas se establece entonces una tasa de cambio fija por un monto determinado al plazo elegido por la empresa. Se tiene que, según Ochoa y González, a 2007, este instrumento era el producto derivado financiero más líquido y ofrecido por las mesas de dinero de los bancos y las corporaciones financieras en Colombia (Peña y Gómez, 2014).

De igual forma, otra manera de enfrentar el riesgo cambiario es mediante el uso de opciones financieras que confieren al tenedor el derecho a realizar una transacción en una fecha futura a un precio determinado. Estas son ofrecidas por las mesas de dinero, pero al ser un mercado menos líquido que el de los forwards, sus precios pueden llegar a ser mayores. Según la Superintendencia Financiera, en Colombia, solo se ofrecen las opciones europeas más no las americanas (Superintendencia Financiera de Colombia, 2010).

Ahora bien, ambos tipos de operaciones, tanto las forwards como las opciones financieras, son instrumentos que en los últimos años han profundizado su mercado y se ajustan de manera eficiente a las necesidades tanto de los exportadores como de los importadores (Peña y Gómez, 2014).

Es importante señalar al respecto que la descripción aquí hecha sobre estos instrumentos de cobertura cambiaria es meramente ilustrativa más no agota todos los procedimientos y trámites relacionados con su obtención y uso¹⁷.

¹⁷ Es importante también considerar qué se debería hacer ante un posible escenario de inversión extranjera en el que un inversionista extranjero quiera invertir en Velino. En caso de que esto ocurra, sería necesario que este

1.7. Parte 2

CONSIDERACIONES SOBRE LA REGULACIÓN INTERNACIONAL

1.8. ACUERDOS MULTILATERALES DE LA OMC

El propósito del comercio internacional es mejorar la calidad de vida y generar desarrollo económico. En palabras de los países firmantes que dieron origen a la OMC en el Acuerdo de Marrakech:

“La actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo” (Preámbulo, Acuerdo de Marrakech, 2013)

Por este motivo, la OMC contempla acuerdos para garantizar el correcto funcionamiento del comercio internacional. En esta medida, los acuerdos multilaterales de la OMC buscan proteger el comercio internacional a través de la eliminación de barreras o distorsiones tales como los aranceles, las restricciones cuantitativas, las subvenciones, las barreras técnicas o las medidas fitosanitarias. (OMC, 2013). Así pues, el entendimiento de estos acuerdos permitirá una mejor aproximación al caso concreto de Velino Gourmet, pues estos son la base del sistema del derecho del comercio internacional.

De esta forma, los acuerdos de la OMC aplican de forma general a las transacciones comerciales de carácter internacional. Así pues, una de las excepciones a estas

inversionista se registrara ante el Banco de la República dentro de los 30 días siguientes al perfeccionamiento de la inversión. También se debería considerar lo que al respecto estipula la Ley de Financiamiento de 2018.

normas generales la constituyen los acuerdos comerciales preferenciales de comercio entre los países (ACP, en adelante). Estos ACP son definidos por la OMC como “una excepción a la disposición general de la nación más favorecida (en adelante NMF) de la OMC, en virtud de la cual todos los Miembros de la OMC se imponen recíprocamente el mismo arancel no discriminatorio.” (2011, pág. 42).

En esta sección se abordarán los acuerdos no preferenciales, es decir, a aquellos que constituyen la regla general en el comercio internacional, como lo son, por ejemplo, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés); el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

1.8.1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

En principio, todos los acuerdos de la OMC están regidos por dos principios que son: trato a la nación más favorecida (en adelante NMF), y trato nacional (en adelante TN). Estos dos principios defienden por distintas vías el mismo propósito: la no discriminación (Van den Bossche, 2005).

Por un lado, el principio de NMF obliga a que cualquier beneficio o privilegio que un país otorgue al producto originario de otro (en caso de importación) o destinado a él (en caso de exportación), será extendido al resto de productos similares de los demás países. Por ejemplo, si Colombia recibe una exención de Chile por la exportación de jarabes para café, Chile deberá extenderlo automáticamente a todos los demás países que importen a Chile un producto similar.

Por otro lado, el principio de TN (art. III, GATT 94) prohíbe que se otorgue trato favorable a los productos domésticos sobre los importados a través de impuestos, leyes o cualquier otra regulación interna (Van den Bossche, 2005). Por ejemplo, si Colombia no cobra IVA a los jarabes para café nacionales, no se lo puede cobrar a los mismos productos provenientes de Estados Unidos. Este principio puede ser el más relevante a la hora de estudiar los países a los que se pretende exportar, así que debe prestársele principal atención.

Asimismo, se prohibieron las restricciones cuantitativas en el artículo XI del GATT. Estas, son restricciones que limitan la cantidad de productos que pueden importarse o exportarse (Van den Bossche, 2005). Por ejemplo, se prohíben limitaciones como que Estados Unidos fije una cuota de ingreso máximo de 2.000 toneladas de panela de exportación. Por otro lado, las restricciones cuantitativas no solo son por peso o volumen, pues también pueden ser también por el valor total (Van den Bossche, 2005) como, por ejemplo, que Estados Unidos limite las exportaciones de flores a US \$12 millones de dólares.

No obstante, estos principios tienen limitaciones en los acuerdos comerciales regionales y en las mismas disposiciones del GATT. Así, en cuanto a los Acuerdos Comerciales Preferenciales o Regionales (ACP), estos son acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más interlocutores, no necesariamente en la misma región (Van den Bossche, 2005). A su vez, estos incluyen los acuerdos de alcance parcial (AAP), los acuerdos de libre comercio (ALC) y las uniones aduaneras (UA). Para poder negociar estos acuerdos, es preciso que lleven a un mayor nivel de liberalización, de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXIV del GATT.

Ahora bien, puede ser mucho más atractivo comerciar con países mediante este tipo de acuerdos por cuanto dan más flexibilidad en sus normas, por ejemplo, los aranceles pueden ser más bajos o pueden señalar disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio (en adelante OTC) menos rigurosas. Estos acuerdos pueden ser celebrados por miembros de la OMC bajo 3 condiciones que son el artículo XXIV: 4-10 del GATT; la cláusula de habilitación¹⁸ y el artículo 5 del GATS (Leal Arcas, 2011).

¹⁸ Esta cláusula habilitante surge a raíz de la exclusión de los países en vías de desarrollo del comercio internacional, pues las condiciones originales del GATT y los otros acuerdos eran muy difíciles de cumplir para estos países por su precaria institucionalidad y economía. Por este motivo, los miembros parte del GATT el 28 de noviembre de 1979 crearon, a través de una decisión, el "Trato Diferenciado y Mas Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo", que implica una excepción al principio de Nación Más Favorecida, porque los países en vías de desarrollo tienen requisitos más laxos y menos específicos para vincularse a acuerdos comerciales preferenciales (Van den Bossche, 2005). Gracias a esta cláusula de habilitación surgen organizaciones como la Asociación Latinoamericana de Integración, más conocida como ALADI.

1.8.2. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (en adelante AOTC) tiene como objetivo garantizar la potestad de los países de imponer medidas no arancelarias sin que estas lleguen a limitar el comercio más de lo necesario, estableciendo una serie de principios que deben tener en consideración las autoridades nacionales que regulan la materia (Boza & Fernández, 2014). De esta forma, pretende que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación no generen discriminación o creen barreras injustificadas para el comercio (OMC, s.f.). Así pues, este acuerdo resulta aplicable a:

- i. Los reglamentos técnicos (párrafo 1, art. 2, AOTC): Estas disposiciones están orientadas a proteger el principio de no discriminación. En esta medida, a los productos importados de un país deberá otorgárseles un trato no menos favorable que el que se da a productos similares de origen nacional y a productos similares de cualquier otro país. Por ejemplo, en Chile no se podría exigir una forma de etiquetado tipo semáforo para informar al público sobre el contenido de azúcar de los productos de jarabe para café provenientes de Colombia, sin que esta fuera una medida que también se le impusiera al resto de países de los que importa este producto, salvo que medie un APC entre Colombia y Chile que lo permitiera.
- ii. Las normas (párrafo D y E, Anexo 3, Código de Buena Conducta, AOTC): Estas disposiciones están orientadas a proteger el comercio internacional de barreras técnicas innecesarias, así que propenden por la estandarización sin ser de carácter obligatorio. Así pues, hay instituciones internacionales con actividades de normalización, o estandarización, que no podrán discriminar a los productos similares sin importar el país de donde provengan; en consecuencia, las instituciones de normalización de los países podrán suscribirse al Código de Buena Conducta, y adoptarán como base para sus normas nacionales las de otros países o las de las instituciones internacionales de normalización, salvo que estas normas sean insuficientes para proteger ciertos factores geográficos

fundamentales o tecnológicos. Por ejemplo, una norma de estandarización puede ser que el productor pueda hacerle seguimiento en tiempo a su lote a lo largo de la cadena de distribución.

- iii. Los procedimientos de evaluación de la conformidad (apartado 1.1, art. 5, AOTC): Estas disposiciones están orientadas a garantizar el principio de no discriminación en los procedimientos de evaluación de cumplimiento de los reglamentos técnicos. De esta forma, se elaborarán, adoptarán y aplicarán de manera que se conceda acceso a los proveedores de productos similares de territorios de otros países en condiciones no menos favorables que los de productos similares de origen nacional o de cualquier otro país. Por ejemplo, son los procedimientos sobre cómo se llevarán las inspecciones que deberá realizar el INVIMA para que se pueda exportar el producto de Velino Gourmet.

Cabe señalar que no solo miembros del gobierno central sino también a nivel local y organizaciones no gubernamentales son activos en la disposición de requerimientos técnicos para los productos. Por esto, el ámbito de aplicación de este acuerdo se extiende a ellos (Bossche & Prévost, 2016).

En este caso, Colombia y los países a los que se pretende exportar tienen sus propios reglamentos técnicos, normas y procedimientos que serán estudiados en el siguiente capítulo. Como los productos se tratan como azúcares con adición de aromatizante(s) o colorante(s), bajo esa categoría se explorarán los reglamentos técnicos, normas y procedimientos para la evaluación de conformidad de Chile, Panamá y Perú.

1.8.3. Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (en adelante AMSF) surge ante la necesidad de garantizar la inocuidad de los alimentos y, en esa medida, para proteger la vida y la salud de las personas, de los animales, preservar los vegetales, la fauna y flora silvestre. También, este Acuerdo surge para controlar que estas medidas se creen y apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación arbitrario entre los países, es decir, para que no se camuflen

restricciones al comercio internacional bajo el pretexto de argumentos científicos de protección. Estas normas se relacionan tanto con los productos como con los procesos y métodos de producción (OMC, s.f.).

Así, los países en general difieren frente a las exigencias de inocuidad de los alimentos, lo que se traduce en que tienen diferentes medidas sanitarias y fitosanitarias. Al respecto, este acuerdo admite dichas diferencias, pero impide la discriminación injustificada, ya sea a favor de los productores nacionales u oferentes externos. Por esto último le da una alta importancia a que las medidas que tomen los países estén justificadas científicamente para mantener los principios directrices de este acuerdo (Larach, 2003).

En este sentido, el Acuerdo MSF incluye los mismos principios que el GATT y el Acuerdo OTC, pues busca la no discriminación. Así pues, se establece la prohibición de desconocer los principios de Nación Más Favorecida y Trato Nacional (numeral 3, art. 2, AMSF), salvo que se necesite vulnerar estos principios para proteger la vida o la salud. Adicionalmente, las MSF incluye los principios de: i) necesidad, solo se usarán para proteger la salud o la vida; ii) científicidad, que implica que solo se basarán en criterios científicos de la evaluación del riesgo y no se mantendrán medidas sanitarias y fitosanitarias sin testimonios científicos suficientes.

La científicidad sobre la cual deberán basar sus restricciones se propone como una carga argumentativa para justificar la medida. No obstante, este requisito no es del todo pacífico u objetivo, en la medida que pueden usar estudios científicos para disfrazar restricciones meramente políticas. Sobre esto es importante traer a colación las posturas de Howse y Horn (2009), debido que “una primera dificultad rodea los límites de la ciencia, o los controles reguladores tecnocráticos, para protegerse contra el riesgo como lo perciben las personas reales” (p. 51). Esto quiere decir que las medidas no siempre son tomadas con base en decisiones científicas, sino que también hay influencia de la opinión pública acerca de lo que perciben como riesgoso¹⁹. Por ejemplo, si Perú decidiera prohibir el ingreso de

¹⁹ Al respecto, estos autores realizan el estudio de la decisión EC-Biotech del mecanismo de solución de controversias de la OMC. En este caso Estados Unidos, Argentina y Canadá deciden controvertir unas medidas

jarabes para café, alegando que la medida es necesaria para la protección de la vida de sus ciudadanos, porque esa es la opinión mayoritaria, debe presentar los estudios científicos que soporten que esta medida protege de un daño a su población y que además la medida es idónea para proteger a la población de dicho daño; lo cual no es necesariamente sencillo.

De esta forma, el Acuerdo MSF reconoce en varios artículos (3 y 14) y, especialmente, en su Anexo II, la remisión a las directrices internacionales elaboradas por organizaciones internacionales competentes en determinadas materias, entre la Comisión FAO/OMS del Codex Alimentarius (Codex), la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO (CIPF) y la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE)²⁰. En consecuencia, el Codex Alimentarius establece una serie de medidas fitosanitarias generales para conservar la inocuidad de productos de “jarabe de glucosa”²¹ que es como se podrían clasificar los productos del Beneficiario. No obstante, en un capítulo posterior se revisarán las normas fitosanitarias de cada uno de los países a los que se pretende exportar.

de las Comunidades Europeas (EC por sus siglas en inglés), dado que dificultaban la promoción de productos genéticamente modificados por restricciones en el etiquetado y otras. Para Howse y Horn (2009) es claro que esta era una medida política que se encubría con estudios científicos de mil páginas.

²⁰ “Through harmonization, they envisaged fewer barriers to trade and freer movement of food products among countries, which would be to the benefit of farmers and their families and would also help to reduce hunger and poverty” (p. 42) (...) “In its pursuance of harmonization, with regard to food safety, the SPS agreement (**Acuerdo MFS**) has specifically identified the standards, guidelines and recommendations established by the Codex Alimentarius Commission for food additives, veterinary drug and pesticide residues, contaminants, methods of analysis and sampling, and codes and guidelines of hygienic practice. This means that Codex standards are considered scientifically justified and **are accepted as the benchmarks against which national measures and regulations are evaluated**”. (negrillas fuera del texto original) (p. 43). En FAO (2016). *Understanding the Codex*. Consultado en: <http://www.fao.org/3/a-i5667e.pdf> (febrero de 2019)

²¹ La norma aplicable es CODEX STAN 212-1999. Se puede consultar en: http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/es/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252FStandards%252FCODEX%2B212-1999%252FCXS_212s.pdf

1.9. MEDIDAS SANITARIAS Y OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO BAJO LOS ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES

A continuación, se presentarán los distintos marcos regulatorios de las medidas sanitarias y fitosanitarias bajo la normatividad de los distintos Acuerdos Comerciales Preferenciales que existen entre Colombia y cada uno de los países a los que se pretende exportar (Chile, Panamá y Perú). Es importante resaltar que en este punto se estudian las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y, además, los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), considerando que las primeras hacen referencia a la inocuidad de los alimentos y las segundas a los procedimientos y presentación del producto (OMC, s.f.).

1.9.1. Chile

1.9.1.1. Alianza del Pacífico²²

1.9.1.1.1. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Bajo el marco de este acuerdo, las partes se acogen a las disposiciones del Acuerdo MSF de la OMC. Así pues, las normativas del *Codex Alimentarius* se mantienen a la hora de regular las medidas sanitarias y fitosanitarias que deben considerar los productos de Velino Gourmet. Además, en el art. 6.6 del Acuerdo Comercial de la Alianza del Pacífico se plantea la obligación de atender de forma oportuna las solicitudes de equivalencia, tal y como se señala en el Acuerdo MSF. De esta forma, las partes contestarán las solicitudes de equivalencia de las medidas sanitarias o fitosanitarias de las otras partes, pero no por esto se reconocerán como

²² En vigencia desde la expedición de la ley 1721 de 2014 el 27 de diciembre de ese año.

equivalentes las medidas sanitarias y fitosanitarias de los otros países, aunque sí se evaluará diligentemente la posibilidad de que así sea.

Así pues, para esta evaluación de equivalencia es necesario remitirse al artículo 4.1 del Acuerdo MSF de la OMC, que establece:

“Los Miembros aceptarán como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otros Miembros, aun cuando difieran de las suyas propias o de las utilizadas por otros Miembros que comercien con el mismo producto, si el Miembro exportador demuestra objetivamente al Miembro importador que sus medidas logran el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria del Miembro importador. A tales efectos, se facilitará al Miembro importador que lo solicite un acceso razonable para inspecciones, pruebas y demás procedimientos pertinentes.” (Art. 4.1, Acuerdo MSF)

En consecuencia, si Colombia logra demostrarle a Chile que sus estándares logran un nivel de adecuado de protección, Chile deberá aceptar como equivalente estas medidas. Así pues, la autorización que expida el INVIMA respecto de la inocuidad de las bebidas podrá ser válida en Chile si se surte este trámite.

1.9.1.1.2. Obstáculos Técnicos al Comercio

Bajo Alianza del Pacífico, las partes se sujetan a las disposiciones del Acuerdo OTC de la OMC. En este sentido, las partes se han obligado a considerar los reglamentos técnicos de las demás como equivalentes (art. 7.6, Alianza del Pacífico). Así, para que Velino Gourmet pueda exportar a Chile, basta con que obtenga el CIS de exportación con base en los reglamentos técnicos chilenos. Para interpretar el artículo 7.6 de la Alianza del Pacífico es necesario remitirse al artículo 2.7 del Acuerdo OTC de la OMC²³, que establece:

“Los Miembros considerarán favorablemente la posibilidad de aceptar como equivalentes reglamentos técnicos de otros Miembros aun cuando difieran

²³ Esto se debe a que se aplica el principio de *mutatis mutandi* en los acuerdos de la Alianza, por la remisión expresa de estos acuerdos a los de la OMC, de acuerdo al art. 7.3 del Capítulo 7: “Obstáculos Técnicos al Comercio” de la Alianza del Pacífico.

de los suyos, siempre que tengan la convicción de que esos reglamentos cumplen adecuadamente los objetivos de sus propios reglamentos.” (art. 2.7, Acuerdo OTC)

Esto implica que, para considerar favorablemente estos reglamentos, los países deberán tener en cuenta si los reglamentos que están evaluando cumplen con los objetivos de protección. Estos “objetivos de protección”, de acuerdo al art. 2.2 del AOTC, son: “los imperativos de la seguridad nacional; la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente”. De tal forma, solo podrán negar la equivalencia de los reglamentos técnicos de otros países si no cumplen con sus propósitos de proteger los fines ya descritos.

1.9.2. Panamá

1.9.2.1. Acuerdo de Alcance Parcial #29 bajo la ALADI

1.9.2.1.1. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Frente a esta materia, Colombia y Panamá firmaron un Acuerdo de Alcance Parcial #29²⁴, bajo el marco de la ALADI²⁵, en el que el artículo 30 fija la obligación de suscribir acuerdos y protocolos específicos para fortalecer la capacidad técnica y administrativa del comercio recíproco para evitar la creación de normas y reglamentos técnicos que se conviertan en obstáculos técnicos al comercio. No obstante, el cumplimiento de esta obligación no se ha llevado a cabo.

Por otro lado, Colombia y Panamá también suscribieron un Tratado de Libre Comercio, pero este nunca fue ratificado, por lo que no está vigente. De esta forma, ante la falta de acuerdos preferenciales entre las partes, el comercio se rige de

²⁴ Este entró en vigencia con el Decreto 2781 de 1994, y para ambos países el 18 de enero de 1995 (consultar: www.sice.oas.org/trade/colpan/colpan_s.asp). Dicho Acuerdo cuenta con un Primer y un Segundo Protocolo Modificatorio que entraron en vigencia el 4 de julio de 2003 y el 14 de abril de 2005, respectivamente, con Decretos 1845 de 2003 y 1138 de 2005. Puede revisarse en este link: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/3944/acuerdo_de_alcance_parcial_no_29_entre_colombia_y_panama

²⁵ Asociación Latinoamericana de Integración, esta organización surgió a raíz de la cláusula de habilitación descrita previamente en el pie de página #4.

acuerdo con lo previsto en el Acuerdo MSF de la OMC, el cual fue explicado en la Parte 2 sección 1 de este reporte.

1.9.3. Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio

1.9.3.1. Obstáculos Técnicos al Comercio

En cuanto a los OTC, las partes se encuentran vinculadas por medio del Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio mediante la Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio (en adelante APC.OTC)²⁶, en el cual también se pacta la cláusula *mutatis mutandi* (art. 2, APC.OTC). En este sentido, los países signatarios se obligan a convenir esfuerzos para lograr la armonización de los reglamentos técnicos que puedan afectar al comercio, por eso tratarán de usar los reglamentos técnicos regionales (art. 3 y 4, APC.OTC). Asimismo, se circunscriben al procedimiento de evaluación de equivalencia de los reglamentos técnicos fijados por el Acuerdo OTC, explicado en la subsección de Chile de la presente sección del reporte.

1.9.4. Perú

1.9.4.1. CAN²⁷

1.9.4.1.1. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias²⁸

Bajo la normativa Andina, las medidas sanitarias y fitosanitarias se encuentran reguladas por la Decisión 515, que fue modificada por la Decisión 685, en la cual se

²⁶ Este entró en vigor para Colombia el 30 de junio de 2001, de acuerdo a la Ley 661 del mismo año y a las notas de la representación permanente de Colombia en la ALADI del 28 de diciembre de 2011. Para Panamá entro en vigor el 3 de mayo de 2012. Al respecto se puede consultar: <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/86c4d0903dd57b7603256ace006d3794/5b2ac1c9ab19c26503256acb006a72ba?OpenDocument> (sobre la adhesión de Panamá) y <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/d390df5b6d403b69032567f200721398/cdf62ee48fca6763032579a000586c57?OpenDocument> (sobre la entrada en vigencia del Acuerdo)

²⁷ En vigencia desde el 16 de octubre de 1969 luego de la ratificación oficial del Gobierno de Perú, después de la de los Gobiernos de Colombia y Chile.

²⁸ La CAN y la Alianza del Pacífico coexisten en el escenario comercial internacional, queda a discreción del beneficiario a cuál de estas normativas se acoge.

crea el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, donde se incluyen medidas respecto a plantas, productos vegetales, artículos reglamentados (como derivados de azúcar), animales y sus productos. De esta forma, bajo el artículo 20 de la DEC515, se establece que un País Miembro Importador (como lo sería Perú en este caso), deberá aceptar:

“Como equivalentes las pruebas, tratamientos y otros procedimientos sanitarios y fitosanitarios aplicados por otro País Miembro o un tercer país, aun cuando difieran de los que aplica el importador, si el País Miembro o el tercer país exportador demuestra técnica y científicamente que su aplicación logra el nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria establecido en la norma comunitaria o en la norma registrada correspondiente.”

Esto quiere decir que es de carácter obligatorio para los países miembros aceptar como válida la certificación del cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias, siempre y cuando el país exportador cumpla con la carga de probar que dichas normas logran el nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria establecida en la norma comunitaria o en la norma registrada correspondiente. Para satisfacer esta carga, el País Miembro o tercer país exportador deberán cumplir con las disposiciones de la Sección E de la DEC 515, que establece el trámite que deben surtir los países para que sus normas puedan ser consideradas equivalentes.

El trámite señalado implica que la norma se encuentre en el Registro Subregional, para lo cual se requiere la remisión de la norma sanitaria o fitosanitaria del País Miembro a la Secretaría General de la Comunidad Andina (SGCA). A su vez, debe presentarse la posibilidad de que los demás países miembros puedan hacer comentarios a dicha norma y ha de realizarse la evaluación por parte de la SGCA del cumplimiento de esta norma a la normativa andina y los estándares regionales o subregionales.

De esta forma, hay muchas normas sanitarias colombianas que no están en el Registro Subregional de la CAN, lo que podría ocasionar que las normas nacionales no sean equivalentes en Perú. No obstante, como Colombia se rige bajo lo que establece el *Codex Alimentarius* para productos como los de Velino Gourmet, como

ya se explicó antes, es importante resaltar que estas normas son aceptadas de forma generalizada por la CAN en sus decisiones, que incluyen a Perú.

De hecho, en resoluciones peruanas en cuanto a medidas sanitarias, se remite a la aplicación de las disposiciones del *Codex Alimentarius*, como la Resolución Directorial 684 de 2003 en donde la autoridad sanitaria del Perú debe “otorgar Autorización Sanitaria a solicitud de parte a los aditivos alimentarios y la mezcla de producción nacional o extranjera y los destinados a la exportación que estén permitidos por el *Codex Alimentarius* con vigencia de seis meses”²⁹. Así pues, es posible encontrar similitudes entre la normativa en materia de MSF entre Perú y Colombia, puesto que ambas remiten directamente al *Codex Alimentarius*.

1.9.4.1.2. Obstáculos Técnicos al Comercio

La decisión 506 de la Comunidad Andina de Naciones establece que los Países Miembros emitirán los Certificados de Conformidad de producto con Reglamento Técnico o con Norma Técnica de obligatorio cumplimiento en el país de destino, emitidos por los Organismos de Certificación acreditados o reconocidos incluidos en un registro de dichas entidades (art. 2); este registro debe reportarlo la entidad a la SGCA. Este certificado que emite el Organismo de Certificación acreditado, que en el caso de Colombia es el Invima, será reconocido y aceptado de forma automática por parte de los Países Miembros (art. 3). En otras palabras, en el caso de Velino Gourmet, una vez obtenga el certificado CIS para exportación por parte del Invima, como se explicó antes, podrá exportar sin mayor problema a Perú bajo las disposiciones consagradas en esta decisión.

²⁹ Esta norma puede consultarse en:

http://www.digesa.minsa.gob.pe/NormasLegales/Normas/RD0684_2003.pdf

1.10. ARANCEL DE ADUANAS

1.10.1. Definición

De acuerdo con la Organización Mundial de Aduanas (OMA) el arancel de aduanas es un “instrumento utilizado por la aduana para determinar el arancel aplicable a una determinada operación de comercio exterior, según la alícuota que le corresponde y la naturaleza de la mercancía”. En este sentido, la OMA, al adoptar el concepto desde un punto de vista organizacional, lo entiende como una herramienta legal que todas las administraciones aduaneras del mundo utilizan para calcular los derechos arancelarios conforme a la mercancía y tarifa de que se trate (Reaño, R. 2009, p. 257).

Así pues, se puede entender el arancel aduanero como un “Ordenamiento sistemático de mercancías con los respectivos tributos que les son aplicables en las destinaciones de importación” (Sulser, Rosario, 2016, p.135).

1.10.2. Finalidad y tipos de aranceles

Mediante el arancel de aduanas, un Estado busca regular el flujo de intercambio de mercancías de un país, y en esta medida “es un instrumento de política económica, concretamente de política comercial” (Reaño, R. 2009, p. 259). Considerando lo anterior, el arancel de aduanas tiene 3 finalidades que se explican a continuación:

La primera consiste en ser fuente de ingreso para el Estado pues a mayor derecho arancelario, mayor es el ingreso. En segundo lugar, busca proteger la industria nacional mediante las tasas y la estructura arancelaria. Es decir, a través de las tasas se busca desalentar la importación de mercancías con las que el producto nacional pretende competir y por medio de la estructura arancelaria se le puede otorgar una mayor protección a determinado sector industrial. Respecto a la tercera finalidad, esta se refiere a la capacidad que tiene de promover la industria nacional ya que se puede imponer tasas más bajas a productos importados que son necesarios para el desarrollo de dicha industria (Reaño, R. 2009, p. 259-262).

En este punto, es preciso mencionar que los tratados de comercio internacional permiten cierto grado de predictibilidad respecto a los aranceles. Por este motivo, es necesario distinguir entre los distintos tipos de aranceles³⁰. En primer lugar, están los aranceles consolidados, que pueden ser NMF o el resultado de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP). Así pues, los aranceles NMF son aquellos que los países imponen automáticamente a los productos de cualquier miembro de la OMC si no hay ACP, o si no se cumplen las normas de país de origen de un producto. Este tipo de aranceles se incluyen en las Listas de Concesiones que establece el artículo II del GATT, según el cual:

“El nivel consolidado del arancel constituye el nivel máximo del derecho de importación que se puede percibir sobre un producto importado en el Miembro de que se trate. Al consolidar un arancel, los Miembros aceptan restringir su derecho a establecer tipos arancelarios superiores a cierto límite, que se consigna en sus Listas de concesiones.” (OMC, s.f., p. 62)

Esto quiere decir que los aranceles NMF son el techo o nivel máximo de los demás aranceles, lo que implica que es más atractivo exportar a países donde se hayan pactado aranceles en Acuerdos Comerciales Preferenciales, pues suelen ser iguales o menores que el arancel NMF. Por otro lado, los aranceles consolidados de ACP son aquellos que se imponen en virtud de compromisos internacionales. Estos aranceles suelen ser más bajos en comparación con los NMF, en palabras del Banco Mundial: “En la práctica, esto significa que las tasas NMF son las más altas (más restrictivas) que los miembros de la OMC pueden cobrarse entre sí.” (Banco Mundial, 2019).

Ahora bien, los aranceles consolidados ACP solo establecen máximos en virtud de compromisos jurídicos, por tanto, es posible que haya aranceles aún inferiores a estos, debido a políticas de los gobiernos o a coyunturas por las que estén atravesando los países involucrados. Estos aranceles consolidados suelen ser más

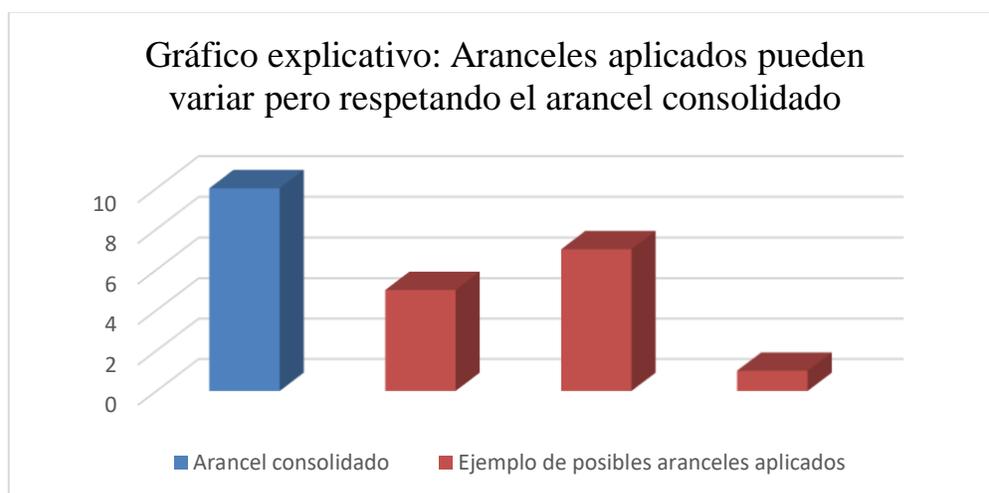
³⁰ Hay más clasificaciones de aranceles, pues están los aranceles de acuerdo a la forma en la que se calculan, donde pueden ser: arancel *ad Valorem*, arancel específico, arancel mixto, arancel compuesto o el arancel técnico (OMC, s.f.)

predecibles que los aplicados, pues para poder variar requieren de negociaciones entre las partes del acuerdo respectivo.

En segundo lugar, se encuentran los aranceles aplicados, que son aquellos que efectivamente se aplican durante un periodo de tiempo. Esto quiere decir que:

“Los aranceles efectivamente aplicados no se especifican en las Listas de concesiones anexas al Acuerdo sobre la OMC sino en el Arancel de Aduanas nacional del país importador. Un Miembro de la OMC puede tener para un mismo producto un "arancel aplicado" que difiera del "arancel consolidado", siempre que el nivel del arancel aplicado no supere el del arancel consolidado que se indica en su Lista de concesiones.” (OMC, s.f., p. 62)

De esta forma, es posible que en la práctica se imponga un arancel más bajo al consolidado APC o al NMF, pero este puede cambiar siempre que se respeten los valores establecidos en las respectivas Listas de Concesiones. Esto hace que estos aranceles aplicados sean volátiles y más difíciles de predecir.



1.10.3. Chile y Perú

Teniendo en cuenta que Colombia, Chile y Perú hacen parte de la Alianza del Pacífico, a continuación, se determinará el arancel del producto de Velino Gourmet conforme a este acuerdo. Así, en la sección C, artículo 3.4 de los textos del protocolo adicional al acuerdo marco, se establece que se eliminarán aranceles aduaneros

| | | | | |
|-----------|------------------|--|---|---|
| 1703.1000 | - Melaza de caña | | X | Para este producto Chile, aplicará su arancel NMF vigente al momento de la importación. |
| 1703.9000 | - Las demás | | X | Para este producto Chile, aplicará su arancel NMF vigente al momento de la importación. |

De conformidad con las listas de concesiones de Chile ante la OMC, el arancel consolidado para la importación de esta partida arancelaria es del 25%. Sin embargo, en la práctica el arancel aplicado ha sido mucho menor, cercano al 6%, de conformidad con la información disponible en la página de la OMC (TAO, 2012).

Por otra parte, respecto a Perú, este no tiene compromiso con respecto a la subpartida 2106.9090 del SA 2017 (TAO, 2018) debido a que se encuentra cubierto por la franja de precios de la Decisión 371 sobre el Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP). Lo anterior, quiere decir que dicha clasificación está sujeta a un arancel variable que se aplicará conforme a las fluctuaciones del precio internacional de dicho producto. Por lo anterior, dicha subpartida no se beneficiaría del tratamiento de preferencial.

Para mayor claridad, cabe recordar que el SAFP es un mecanismo que tiene como objeto estabilizar el costo de importación de un grupo de productos agropecuarios, caracterizados por una inestabilidad en sus precios internacionales. Para ello, se fija un precio piso y techo³⁴ de los productos, de tal manera que el arancel variable que se aplique, cambie conforme al precio internacional de los productos sin sobrepasar el precio techo o sin encontrarse por debajo del precio piso. Es decir, cuando el precio internacional de un producto se encuentre por debajo del precio

³⁴ El precio piso se determina por el Promedio de precios históricos CIF menos el factor de ajuste por la desviación típica, mientras que el precio techo se establece por Precio Piso más una desviación típica (CAN, s.f.)

piso, se aumenta el arancel y cuando el precio internacional se encuentre por encima del precio techo, el arancel se disminuye³⁵ (CAN, s.f.).

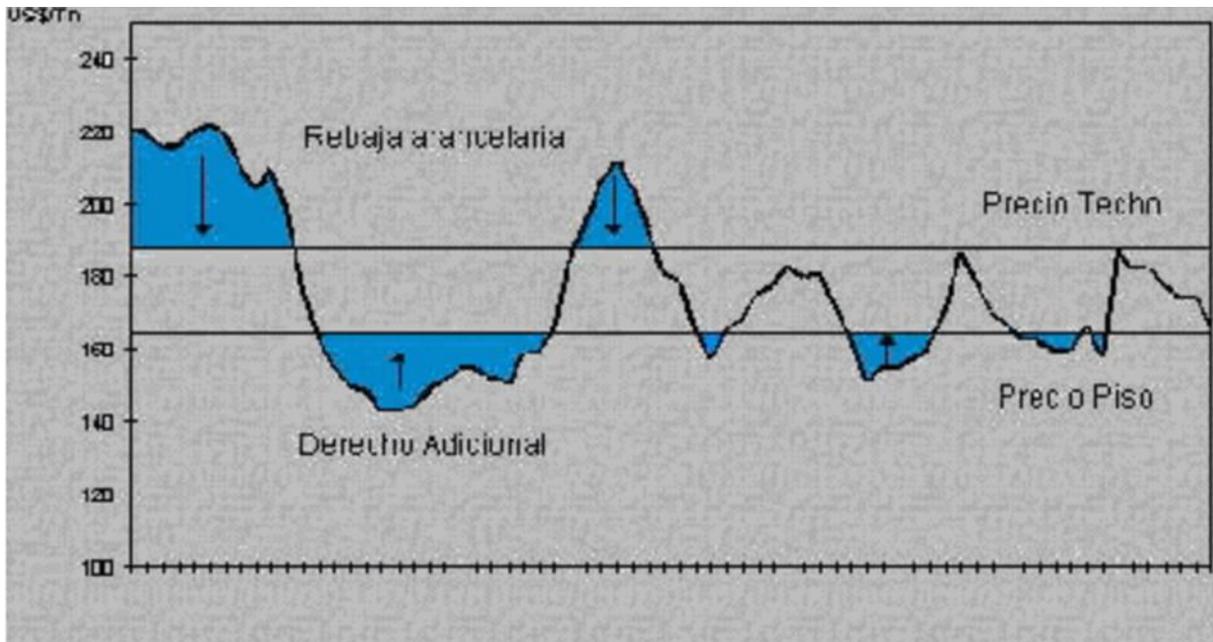


Imagen sacada de la página de la CAN:
<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=152>

1.10.4. Panamá

Como Panamá no tiene un TLC con Colombia, es preciso remitirse a la lista de concesiones realizadas ante la OMC las cuales aplican un arancel NMF. Según las notas generales de la lista CXLI- Panamá, dicho gobierno se comprometía a disminuir el techo de su tarifa a 30% en un periodo de 5 años posterior a su fecha de adhesión, actualmente, de acuerdo a la información que reposa en las bases de

³⁵ La fórmula para el derecho adicional (Dva-cuando el precio internacional se encuentre por debajo del precio piso) es $Dva = (PP-PR) \times (1+AEC)/PR$; mientras que la rebaja arancelaria (Reb- cuando el precio internacional se encuentre por encima del precio techo) es $Reb = (PR-PT) \times (1+AEC)/PR$. Donde AEC es Arancel Externo Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina; PR es Promedio quincenal de las cotizaciones observadas en el mercado internacional de referencia; PP es precio piso y PT es precio techo (CAN, s.f.)

datos de la OMC, para las importaciones de dicho producto hay un arancel *ad valorem* de 30% (TAO, 2012).

En virtud de lo anterior, cuando Velino realice las estimaciones sobre el costo de exportar sus productos a los mercados de Perú, Chile y Panamá, es necesario realizar los cálculos sobre el valor del arancel de aduanas para cada uno de estos mercados. Por un lado, es conveniente conocer el arancel consolidado para saber cuál es el arancel máximo que pueden aplicar las autoridades aduaneras del país importador. Por otro lado, es necesario analizar el arancel aplicado, para conocer y estimar las condiciones competitivas y condiciones de venta del producto en el país importador.

1.11. CERTIFICADO DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTO ADUANERO

El origen de las mercancías es uno de los elementos cruciales en el comercio internacional, debido a que los países quieren tener certeza sobre la procedencia de las mercancías que ingresan a sus mercados. Así las cosas, las aduanas en todo el mundo controlan que el origen de las mercancías sea efectivamente el declarado en los documentos de importación y, para ello, se han creado instrumentos que permiten un mayor control sobre el origen declarado de dichas mercancías.

En esta sección se explicará la importancia del certificado de origen como instrumento necesario para poder beneficiarse de las reducciones arancelarias negociadas en los acuerdos preferenciales comerciales. Así mismo, se explicarán cuáles son los procedimientos aduaneros necesarios para la exportación de bienes desde Colombia y los pasos que se deben seguir ante las autoridades competentes.

1.11.1. Certificado de origen

El Certificado de Origen es un documento emitido por la autoridad competente en un formato oficial establecido, de acuerdo con lo señalado en los diferentes acuerdos comerciales preferenciales. Dicho documento, sirve para acreditar el

origen o procedencia de las mercancías si se cumplen los requisitos que le otorgan al producto el carácter de “originario” para que, como consecuencia de ello, pueda acogerse a los beneficios concedidos a un determinado país en virtud de acuerdos comerciales preferenciales (Espinoza, 2010)³⁶.

Existen dos grandes clasificaciones de Certificados de Origen. En primer lugar, se presenta el auto certificado de origen y, en segundo lugar, se tiene el certificado de origen emitido por la autoridad competente.

1.11.2. Auto Certificado de Origen

A partir del sistema convencional para la emisión de un certificado de origen que involucre a la autoridad competente del país exportador, se han introducido varios tipos de auto certificación de origen en los TLC de todo el mundo³⁷. Además, se entiende que el auto certificado de origen son las pruebas de origen presentadas por el exportador (PROCOLOMBIA, 2018). En este orden de ideas, el privado que busca exportar podrá realizar la auto certificación para evitar mayores trámites.

1.11.3. Sistema del Exportador Aprobado

En este sistema, un exportador aprobado por las autoridades competentes (en el caso colombiano la DIAN) tiene la facultad de hacer una declaración de origen de un producto en una factura u otro documento comercial (Organización Mundial de Aduanas, 2018). Este tipo de exportador ha llevado a cabo un procedimiento especial que lo faculta para realizar este tipo de procedimientos de manera directa³⁸.

³⁶ En este orden de ideas, Izam ha expuesto lo siguiente: “para acceder a las condiciones arancelarias preferenciales de cualquier AIE, el país exportador debe efectuar una declaración en un certificado de origen, especialmente diseñado para ello, donde quede constancia de que el bien cumple con las condiciones exigidas para calificar como originario, de acuerdo con las condiciones determinadas para ello según la normativa de origen correspondiente. En relación con este punto, cabe comenzar explicando en detalle las diferencias que existen en materia de procedimientos para la emisión de este documento entre las tres familias de normas de origen consideradas en este estudio.” (Izam, 2003)

³⁷ En este orden de ideas, Izam ha expuesto lo siguiente: “los certificados deben ser emitidos por una sola autoridad pública que siempre es especificada en el mismo texto del AIE. Sin embargo, ésta puede delegar la realización de esta tarea a una asociación gremial nacional de productores o de exportadores del sector privados.” (Izam, 2003).

³⁸ El estado de exportador aprobado se proporciona como una excepción o privilegio especial para un exportador que haya pasado por un proceso de aprobación con las autoridades competentes. El exportador que

1.11.4. Sistema del Exportador Registrado

Para ser parte del sistema de exportador registrado, un exportador sólo requerirá proporcionar cierta información prescrita. Básicamente, el proceso de registro es una mera manifestación de la información requerida y no hay evaluación de la información en el momento de la inscripción. La información en el sistema del exportador registrado será compartida con la Aduana del país importador, la cual utilizará la información para el proceso de evaluación de riesgos (Organización Mundial de Aduanas, 2018).

1.11.5. Sistema basado totalmente en el Exportador

Bajo este sistema, las autoridades de aduanas no están involucradas en absoluto en la emisión de pruebas de origen, y por lo tanto ninguna autoridad en el país exportador tiene supervisión sobre las pruebas de origen expedidas. En este sentido, generalmente se entiende que está acoplado con un sistema de verificación que permite una consulta directa por parte de la Aduana del país importador al exportador que emitió la prueba de origen (Organización Mundial de Aduanas, 2018).

1.11.6. Sistema basado en el importador

El procedimiento más liberalizado para la certificación de origen es el basado en el sistema del importador. Bajo este sistema particular, los importadores pueden hacer origen declaraciones o simplemente dar una indicación del origen basado en su propio conocimiento de los bienes importados al reclamar un tratamiento de tarifa preferencial (Organización Mundial de Aduanas, 2018).

desea obtener el estatus de exportador aprobado debe proporcionar información suficiente a la autoridad competente para determinar que él conoce las reglas y procedimientos y está realmente en condiciones de determinar el origen de los bienes. La información sobre los exportadores concedidos aprobó el estatus de exportador puede ser compartido entre las partes del TLC (Organización Mundial de Aduanas, 2018).

1.11.7. Certificado de origen que involucre a la autoridad competente

Este certificado es aquel aval que brinda la autoridad competente de un país sobre el origen del producto. Para tener un certificado de origen emitido por una autoridad competente, el exportador debe presentar una solicitud para la emisión de un certificado de origen junto con la información necesaria para justificar el estado de origen de las mercancías (Organización Mundial de Aduanas, 2018).

Por otro lado, este método convencional está en desventaja desde una perspectiva económica, en comparación con el método de auto certificación de origen. Esto, por cuanto la emisión de un certificado de origen puede estar sujeta a ciertas tarifas, lo que aumentará el costo de los negocios. Además, requiere tiempo para solicitar y pasar por la oficina de la autoridad competente para que se le expida un certificado de origen.

Para el proceso de exportación de Velino Goumet, se debe tener en cuenta que para los países de Alianza del Pacífico se deben seguir los lineamientos propios de esta figura, pues es la única que se permite manejar.

Lo anterior, en la medida en que el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico expone que “El importador podrá solicitar tratamiento arancelario preferencial basado en un certificado de origen escrito o electrónico emitido por la autoridad competente para la emisión de certificados de origen de la Parte exportadora, a solicitud del exportador.” (Alianza del Pacífico, 2012). De acuerdo a esto, si una persona desea beneficiarse con el trato preferencial otorgado por este acuerdo deberá hacerlo por medio de un certificado de origen emitido por una autoridad competente.

En este sentido, el mismo protocolo expone que para el caso de Chile, el Servicio Nacional de Aduanas, o su sucesor será la entidad encargada de emitir los certificados de origen (Alianza del Pacífico, 2012).

Por otro lado, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, o su sucesor será la entidad encargada de la emisión de los certificados de origen para Colombia (Alianza del Pacífico, 2012).

Además, en el caso del Perú, la entidad encargada de la emisión de los certificados de origen es el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, o su sucesor (Alianza del Pacífico, 2012).

Finalmente, en el caso de Panamá es necesario remitirse a las reglas de origen de ALADI. Dichas reglas exponen que “La declaración a que se refiere el artículo séptimo [declaración de origen] deberá ser certificada en todos los casos por una repartición oficial o entidad gremial con personalidad jurídica, habilitada por el Gobierno del país exportador” (ALADI, 1999).

1.11.8. Trámite

Para realizar el trámite de la solicitud de certificado de origen, también conocido como prueba de origen, es indispensable cumplir con determinados documentos y requisitos exigidos por la DIAN. Entre estos está elaborar una declaración juramentada de origen, cuyo procedimiento se puede realizar online. Para esto, es necesario descargar la “herramienta” informática desde el sistema informático de la DIAN. Una vez descargado, se procede a diligenciar la declaración con toda la información solicitada y se selecciona el criterio de origen que corresponda. Por medio del sistema informático, el productor envía la declaración juramentada de origen, con lo cual se entiende como presentada, lo cual lo habilita para solicitar la expedición de pruebas de origen a la DIAN.

Posteriormente, el exportador, a través del sistema informático de la DIAN, debe enviar la factura comercial, diligenciar la información solicitada, seleccionar el producto, anexar la declaración juramentada y el sistema automáticamente firma (por firma digital) y envía la solicitud de expedición de la prueba de origen a la Dirección Seccional de la DIAN seleccionada por el exportador. Una vez el funcionario autorizado de la DIAN recibe la solicitud, verifica su diligenciamiento y la concordancia con la factura comercial, procede a expedir el documento mediante

su firma manuscrita y sello de la entidad, o firma digital. Luego, el exportador debe solicitar el certificado de origen original en la Dirección Seccional a la que había dirigido el documento. Ahora, de tratarse de una prueba de origen digital, esta queda disponible para su consulta por las autoridades aduaneras del país de destino por medios informáticos, por lo que no tendrá que realizar más procedimientos. En cambio, si la firma es manuscrita, el exportador mediante su firma debe declarar bajo la gravedad del juramento, que cumple con las normas de origen del acuerdo comercial que corresponda y posteriormente, enviar la prueba de origen al importador. El seguimiento a la solicitud se puede realizar mediante la plataforma con el número del radicado, y la respuesta frente a la solicitud se obtiene en 1 día hábil, sea presencial o virtual.

Es importante aclararle a Velino Gourmet que se puede emitir el auto certificado de Origen para países como Canadá, El Salvador, Corea, Estados Unidos, Unión Europea (PROCOLOMBIA, 2018). Lamentablemente, para las naciones parte de esta investigación no se puede utilizar esta figura. Dicho proceso debe hacerse mediante el procedimiento de la DIAN.

1.11.9. Procedimiento Aduanero

Según el Decreto 390 de 2016 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público; el Decreto 349 de 2018 de la Presidencia de la República y el Decreto 4589 del 27 de 2006 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el procedimiento aduanero a seguir para exportar bienes desde Colombia, es el siguiente:

1.11.10. Procedimiento de visto bueno

La Cámara de Comercio de Bogotá expone que el cumplimiento de este requisito tiene que ver fundamentalmente con la protección de la salud humana y animal, en tanto certifica la inocuidad y salubridad de los productos para uso o consumo de los seres humanos y animales. En este orden de ideas, el exportador debe diligenciar ante el Instituto Nacional para la Vigilancia de Medicamentos y alimentos –INVIMA un visto bueno, debido a que se trata de productos de consumo humano. Una vez tenga estos documentos debe ingresar a la página web de la Ventanilla Única de

Comercio Exterior (VUCE) para que por medio del módulo de exportaciones realice el trámite electrónico de solicitud y emisión de autorizaciones previas a la exportación, establecidas por las entidades nacionales competentes, o por solicitud de los países importadores.

Por lo anterior, solamente se debe tramitar la documentación sin que haya necesidad de realizar ningún pago.

Luego de tramitarlos, se debe presentar la Solicitud de Autorización de Embarque ante el sistema informático de la DIAN. Dicha institución evaluará los documentos y emitirá la Autorización para poder embarcar las mercancías.

Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN:

1. Cuando tenga lista la mercancía verifique términos de negociación.
2. Puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación de transporte internacional.
3. En la DIAN del Puerto, Aeropuerto o Paso de Frontera, puede solicitar la Solicitud de Autorización de Embarque.
4. Si la exportación tiene un valor superior a USD10.000, este procedimiento se debe hacer a través de una Agencia de Aduanas. (Presidencia de la República. Decreto 390 de 2016. Artículo 355.)

Una vez llevado a cabo este trámite, y, si el monto de las mercancías que exportará es mayor a 10.000 USD (valor FOB), se debe realizar este procedimiento necesariamente a través de una AGENCIA DE ADUANAS que esté autorizada por la DIAN, quien representará al exportador ante la autoridad aduanera y le guiará detalladamente en el proceso.

Bibliografía

Normativa Internacional

Alianza del pacífico (2012). Textos del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. Recuperado de http://www.tlc.gov.co/publicaciones/37546/textos_del_protocolo_adicional_al_acuerdo_marco

Comité Marítimo Internacional. Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimiento de Embarque (Reglas de la Haya-Visby). Bruselas. 25 de agosto de 1924.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Nota explicativa sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980). Tomado de: http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional [CNUDMI] (2019). Situación actual: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980). Obtenido de Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980): http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

Organización de Naciones Unidas [ONU]. (11 de abril de 1980). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías [CNUCIM].

Convención de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional [CNUDMI] (1980). Tabla de ratificaciones de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. Recuperado de: http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html

GATT (1994) Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (1996). Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas (Publicación Ompi, no. 204(s)). Ginebra: OMPI.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (2016). Entendiendo la Propiedad Industrial. Recuperado de: [https://www.eucopyright.com/0_eu/booklets/Understanding%20Industrial%20Property%20\(wipo_pub_895\).pdf](https://www.eucopyright.com/0_eu/booklets/Understanding%20Industrial%20Property%20(wipo_pub_895).pdf)

Organización Mundial de Propiedad Intelectual. (2019). Madrid, el sistema internacional de marcas. Recuperado de <https://www.wipo.int/madrid/es/>

Organización Mundial de Propiedad Intelectual. (2019). Miembros, situación al 17 de marzo de 2019. Recuperado de https://www.wipo.int/export/sites/www/treaties/es/documents/pdf/madrid_mar_ks.pdf

Normativa Nacional

Constitución

Constitución Política de Colombia [Const]. Julio 20 de 1991(Colombia). 2da Ed. Editorial Legis

Leyes

Ley 9 de 1991: Por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias. Cong, (17 de enero de 1991).

Ley 31 de 1992: Por la cual se dictan las normas a las que deberá sujetarse el Banco de la República para el ejercicio de sus funciones. Cong. (diciembre 29 de 1992)

Ley 1145 de 2011.). Por medio de la cual se aprueba el “Protocolo concerniente al arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas. Cong. (junio 29 de 2011)

Ley 1819 de 2016: Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones. Cong. (diciembre 29 de 2016)

Ley 1943 de 2018: Por la cual se expiden normas de financiamiento para el restablecimiento del equilibrio del presupuesto general y se dictan otras disposiciones. Cong. (diciembre 28 de 2018)

Decretos- Ley

Decreto 410 de 1971. Por el cual se expide el Código de Comercio. Presidente de la República de Colombia (27 de marzo de 1971)

Decreto 2685 de 1999: Por el cual se modifica la legislación aduanera. Presidente de la República de Colombia (diciembre 28 de 1999).

Decreto 4589 de 2006. Por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones. Presidente de la República de Colombia. (diciembre 27 de 2006)

Decreto 2460 de 2013: Por el cual se reglamenta el artículo 555-2 del Estatuto Tributario. Presidente de la República de Colombia (noviembre 7 de 2013).

Decreto 1068 de 2015. Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Hacienda y Crédito Público. Presidente de la República de Colombia (mayo 26 de 2015)

Decreto 390 de 2016: Por el cual se establece la regulación aduanera. Presidente de la República de Colombia (marzo 7 de 2016).

Decreto 2153 de 2016: Por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones. Presidente de la República de Colombia (diciembre 26 de 2016).

Decreto 119 de 2017. Por el cual se modifica el Decreto 1068 de 2015 en lo relacionado con el régimen general de la inversión de capitales del exterior en Colombia y de las inversiones colombianas en el exterior y se dictan otras disposiciones en materia de cambios internacionales. Presidente de la República de Colombia. (enero 26 de 2017)

Decreto 349 de 2018: Por el cual se modifican los Decretos 2685 de 1999 y 390 de 2016 y se dictan otras disposiciones. Presidente de la República de Colombia (febrero 20 de 2018).

Actos administrativos

Circular Única. Título X. Superintendencia de Industria y Comercio. (06 de agosto 2001).

Circular Reglamentaria Externa- DCIN - 83. Banco de la República. (31 de marzo 2017).

Circular No.004 "Linea Colombia Prospera". Colombia. Banco de Comercio Exterior. (19 de febrero de 2018)

Concepto Jurídico 384. Subdirección de Gestión Normativa y Doctrina. (Abril 9 de 2018)

Resolución 4240 de 2000. Por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de diciembre 28 de 1999. La Directora General de Impuestos y Aduanas Nacionales. (diciembre 28 de 1999).

Resolución 8346 de 2004: Por la cual se prescribe el formulario oficial para la inscripción, actualización y cancelación en el Registro Único Tributario "RUT". El Director General de Impuestos y Aduanas Nacionales (septiembre 16 de 2004)

Resolución 12717 de 2005: Por la cual se reglamentan los mecanismos para la utilización de los servicios informáticos electrónicos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. El Director General de Impuestos y Aduanas Nacionales (diciembre 27 de 2005)

Resolución 000043 de 2017: por la cual se adiciona la resolución 4240 de 2000. El Director General de Impuestos y Aduanas Nacionales (Julio 14 de 2017)

Resolución 000034 de 2018: Por la cual se modifica la resolución 4240 de 2000. El Director General de Impuestos y Aduanas Nacionales (Mayo 31 de 2018)

Resolución Externa 01: Por la cual se compendia y modifica el régimen de cambios internacionales. Junta Directiva del Banco de la República. (25 de mayo de 2018)

Jurisprudencia

Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Quinta. Radicación número: 76001-23-31-000-2005-05004-02 (Carlos Enrique Moreno Rubio; marzo 1 de 2018)

Consejo de Estado Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta.
Radicación número: 05001-23-33-000-2014-00178-01. (Jorge Octavio
Ramírez; octubre 10 de 2018)

Doctrina

Albán, J. O. (2012). La ley aplicable a los contratos internacionales. *Revista Colombiana de Derecho Internacional*.

Barbosa, J. y Oundjian, A. (2009). La tributación en los negocios internacionales. *Revista de Derecho Privado*, (42).

Bermeo, L., Lizarazo, P., Villamil, N., & Zaidiza, K. (2005). *COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere7/DEFINITIVA/TESIS%2048.pdf>

Blondeau, O., & Sánchez Cedillo, R. (2004). *Capitalismo cognitivo: propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Bonivento, J. (2015). *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales ("Paralelo")*. Bogotá: Librería Ediciones del Profesional, 19ª edición.

Carrasquilla, A. (2004) Exportadores deben utilizar más cobertura cambiaria. *SNE. Revista de Derecho Privado No.º 35, 3*. Recuperado de: http://historico.presidencia.gov.co/prensa_new/sne/2004/agosto/28/05282004.htm

Casas, F. C. (2005). Agencia comercial: entre la comparación y la exégesis. *Revista de Derecho Privado*, (35) 1-34. Disponible en: <https://www.redalyc.org/service/redalyc/downloadPdf/3600/360033183001/6>

Castillo, M. (2010) *Tratado de contratos típicos*. Lima: Palastra Editores SAC.

García, M. (2010.). *Certificados de Origen para acogerse a las Preferencias Comerciales de Exportación*.

Fuentes, S (2003). *Importancia de las marcas dentro del comercio internacional*. Recuperado de: http://www.sumarc.com.mx/articulos/importancia_marcas.pdf

Giraldo Bustamante, C. J. (enero - Junio de 2012). La agencia comercial en el derecho colombiano. (F. d. Derecho, Ed.) *Revista de Derecho Privado* (47), 1-31.

- González, T. (2013). Propiedad Intelectual, en Castro, M (coord.). “*Fundamentos de Derecho de los Negocios para no abogados*” (p.429-462). Bogotá D.C. Ediciones Uniandes. Editorial Temis.
- Gutiérrez, M. (10 de septiembre de 2015). Comercio Exterior de bienes, Régimen Cambiario. En “Capacitación sobre Comercio exterior de bienes, régimen aduanero, cambiario y sancionatorio. DIAN. Banco de la República de Colombia. Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/dian-memorias-2015-baja.pdf>
- Guzmán Escobar, J. V. (2009). Contratos de transporte. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Hernández Luévano, J. (2013). INCOTERMS y su importancia en las actividades comerciales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 183(6).
- Howse, R., & Horn, H. (2009). European Communities - Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products. *World Trade Review*, 8(1), 48-84. Obtenido de <https://heinonline-org.ezproxy.uniandes.edu.co:8443/HOL/P?h=hein.journals/wtradev8&i=57>
- Izam, M. (2004). Normas de origen y facilitación del comercio en América Latina. México DF *Revista de Comercio Exterior*, 54(5).
- Jornadas Colombianas de Derecho Tributario Derecho Aduanero y Comercio Exterior (Cartagena de Indias), Bravo González, J., Instituto Colombiano de Derecho Tributario, Instituto Colombiano de Derecho Aduanero, & International Fiscal Association. (2017). Estudios de derecho tributario, derecho aduanero y comercio exterior (D. Moreno Daza, Ed.). Bogotá: ICDT.
- Lozada, J. (2014). Investigación aplicada: Definición, propiedad intelectual e industria. *CienciAmérica: Revista de divulgación científica de la Universidad Tecnológica Indoamérica*, 3(1), 47-50.
- Luévano, J. H. (2013). INCOTERMS y su importancia en las actividades comerciales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 183(6).
- Martínez, L. (2018). Política Pública de emprendimiento en Colombia 2006-2016: Un análisis cognitivo desde los instrumentos de planificación. Bogotá D.C: Universidad Externado de Colombia. Facultad de Finanzas, Gobierno y

- Relaciones Internacionales. Recuperado de:
https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/001/555/1/JIA-spa-2018-Pol%C3%ADtica_p%C3%BAblica_de_emprendimiento_en_Colombia_2006%E2%80%932016_un_an%C3%A1lisis_cognitivo_desde_los_instrumentos_de_planificaci%C3%B3n.pdf
- Mantilla, F. (2016). La compraventa internacional de mercancías. En L. V. García Matamoros, & A. A. Aljure Salame, *Estudios contemporáneos de derecho internacional privado* (págs. 43 - 95). Bogotá: Legis.
- Organización Mundial de Aduanas. (Junio de 2018). GUIDELINES ON CERTIFICATION OF ORIGIN. Obtenido de GUIDELINES ON CERTIFICATION OF ORIGIN: <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/key-issues/revenue-package/guidelines-on-certification.pdf?db=web>
- Oviedo Albán, J. (2012). La ley aplicable a los contratos internacionales. *International Law: Revista Colombiana De Derecho Internacional*, 10(21), 117-158. Recuperado a partir de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/internationallaw/article/view/13695>
- Peña, A y Gómez, J. (2014). Estrategias de cobertura cambiaria. Universidad EAFIT. Medellín. Recuperado de: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/9081/AnaMaria_Pe%C3%B1aGomez_JhonyAndres_GomezMonsalve_2014.pdf?sequence=2
- Quester, P., Neal, C., Pettigrew, S., Grimmer, M. R., Davis, T., y Hawkins, D. (2007). *Consumer behaviour: Implications for marketing strategy*. McGraw-Hill
- Ramírez, E. J. B. (2013). Implicaciones del protocolo de Madrid en el derecho marcario de la comunidad andina de naciones. *Rev. Prop. Inmaterial*, 17 (247).
- Reaño, R. (2009). *Tributación aduanera*. ISBN: 6124047276. Palestra Editores. Recuperado de <https://app-vlex-com.ezproxy.uniandes.edu.co:8443/?r=true#vid/258105162>
- Rubio, F (2007). *Propiedad Intelectual para la MIPYME*. USAID. Recuperado de: <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/Propiedad-intelectual-para-la-MIPYME.pdf>
- Rueda, S. T. (2010). La agencia comercial y los sistemas. *Revista de Derecho Privado* N.o 44, 5.

Sulser, R. (2016). Tratados Comerciales Internacionales. ISBN: 978-607-406-791-0. Ediciones Fiscales ISEF

Trejo, K., y Sanabria, C. (2011). El registro de marcas como plataforma para el crecimiento de una empresa. *El Cotidiano*, (165).

Vallejo, F. (1999). El contrato de agencia comercial. Bogotá: Legis.

Otros

Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI] (s.f.). Glosario. Recuperado de: <http://www.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/vbusqueda/BE588F3067685CBC032574A2005AE3A1>

Alianza del pacífico (s.f.). Certificado de origen. Recuperado de: <http://www.gfh.com.mx/Doctos/Certificado%20de%20Origen%20e%20instructivo.pdf>

Banco de la República (s.f.). Cobertura Cambiaria, riesgo y cobertura.

Banco Mundial. (Febrero de 2019). Tipos de aranceles. Recuperado de: https://wits.worldbank.org/wits/wits/WITSHELP-es/content/data_retrieval/p/intro/c2.types_of_tariffs.htm

Banco Mundial. (s.f.) Solución Comercial Integrada Mundial [WITS] https://wits.worldbank.org/wits/wits/WITSHELP-es/content/data_retrieval/p/intro/c2.types_of_tariffs.htm

Bancóldex- Grupo Bancóldex. (08 de febrero de 2019). Obtenido de <https://www.bancoldex.com/>

Cámara de Comercio de Bogotá (2017) Guía Práctica Proceso General de Exportación en Colombia: 10 Pasos Para Exportar. Biblioteca Digital. Disponible en: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14388/Gu%C3%ADa%20Pr%C3%A1ctica%20Proceso%20Exportaci%C3%B3n%20de%20Bienes.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Dinero. (2 de abril de 2011). Revista Dinero. Obtenido de Revista Dinero: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/fiebre-kosher/112411>

Ibarra, M. (21 de febrero de 2019). Al rescate del Plan Vallejo. Recuperado de:
<https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/al-rescate-del-plan-vallejo-2830560>

INNPULSA COLOMBIA. (08 de febrero de 2019). Recuperado de
<https://www.innpulsacolombia.com>

Mecanismo de firma digital: aspectos a conocer. (8 de enero de 2016). Recuperado de:
<https://actualicese.com/actualidad/2018/01/04/como-queda-el-regimen-simplificado-del-iva-para-el-2018/>

Misterio de Economía y Finanzas. Perú. Recuperado de
<https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>

Organización mundial del comercio [OMC]. (2011). Informe sobre el Comercio Mundial 2011: La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Suiza: Organización Mundial del Comercio. Recuperado el febrero de 2019, de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf

Organización mundial del comercio [OMC]. (2013). Los fundamentos de la OMC. En C. VanGrasstek, Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio (pág. 708). Ginebra: Organización Mundial del Comercio. Recuperado el febrero de 2019, de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_s.pdf

Organización mundial del comercio [OMC]. (s.f.). Aranceles y negociaciones arancelarias. Ginebra: OMC. Recuperado el febrero de 2019, de https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1448/ModuleDocuments/NAMA-M3-R1-S.pdf

Organización mundial del comercio [OMC]. (s.f.). El principio de armonización en el Acuerdo OTC. Ginebra: OMC. Recuperado el Febrero de 2019, de https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_401/Module_1029/ModuleDocuments/TBT-M6-S.pdf

Organización mundial del comercio [OMC] (2010). Consulta Consolidado Chile. Tariff Analysis Online [TAO] [base de datos en línea] <http://tao.wto.org/report/ExportMarketV2.aspx> [fecha de consulta: abril 2019].

PROCOLOMBIA. (2018). Guía para exportar bienes desde Colombia. Obtenido de Guía para exportar bienes desde Colombia: <http://www.procolombia.co/guia-para-exportar-bienes-desde-colombia>

PROCOLOMBIA. (08 de febrero de 2019). Obtenido de <http://www.colombiatrade.com.co>

Programa de Transformación Productiva. (08 de febrero de 2019). Obtenido de <https://www.ptp.com.co>

Registro Único Tributario -RUT-: pasos para realizar la inscripción. (13 de junio de 2013) Recuperado de: <https://actualicese.com/actualidad/2018/01/04/como-queda-el-regimen-simplificado-del-iva-para-el-2018/>

Superintendencia Financiera de Colombia (2010) Circular Básica Contable Financiera. Capítulo XVIII Instrumentos financieros derivados y productos estructurados.

Superintendencia de Industria y Comercio. “Denominación de Origen, Marcas y otros signos distintivos”. Recuperado de: <http://www.sic.gov.co/denominacion-de-origen/antes-de-solicitar>.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT] (2017), “Anexo Arancel de aduanas 2017” [base de datos en línea] [fecha de consulta: abril de 2019].