



Investigación del Régimen Especial de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo
(A.T.P.A.) como incentivo a las exportaciones de envases plásticos para cosméticos,
consideradas como exportaciones no tradicionales, hacia Perú

Leidy Yuliana Valencia Morales

Alejandra Del Mar Jaramillo Carvajal

Institución Universitaria ESUMER

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín, Colombia

2013

Investigación del Régimen Especial de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo
(A.T.P.A), como incentivo a las exportaciones no tradicionales hacia Perú

Leidy Yuliana Valencia Morales

Alejandra Del Mar Jaramillo Carvajal

Trabajo de investigación presentado para optar al título de
Profesional en Negocios Internacionales

Directora:

Lina Vila, Abogada de la Universidad de Medellín con enfoque empresarial, experta en asesoría
en diferentes sectores de la economía, especialista en derecho civil Universidad Autónoma,
especialista en gerencia de proyectos Institución Universitaria Esumer

Línea de Investigación:

Normatividad y política en el comercio exterior – prospectiva en los negocios internacionales

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín, Colombia

2013

Contenido

	p.
1. Formulación del Proyecto	25
1.1 Antecedentes	25
1.1.1 Regímenes comerciales de importación, exportación, tránsito y sus modalidades	26
1.1.2 ¿Qué es importar?	27
1.1.3 Modalidades de importación	28
1.1.4 ¿Qué es exportar?	32
1.1.5 Modalidades de Exportación	33
1.1.6 Pasos para importar en Colombia	40
1.1.7 Pasos para exportar en Colombia	42
1.1.8 Pasos para importar en Perú	45
1.1.9 Pasos para Exportar en Perú	48
1.1.10 Estado del arte	51
1.2 Planteamiento del problema	53
1.2.1 Análisis de implicados	54
1.2.2 Matriz DOFA	55

<u>Investigación sobre el A.T.P.A en Colombia</u>	4
1.2.3 Árbol de Problemas	56
1.3 Justificación	57
1.4 Objetivos	58
1.4.1 Objetivo general	58
1.4.2 Objetivos específicos	58
1.5 Marco Metodológico	59
1.5.1 Método	59
1.5.2 Metodología	59
1.6 Alcances	60
2. Ejecución del Proyecto	61
1.7 Marco Teórico	61
1.7.1 Colombia y Perú: Balance y Perspectivas del comercio exterior	61
1.7.2 Estado de las Exportaciones e importaciones Colombianas 2012-2013	61
1.7.3 Colombia: balanza comercial 2012 – Julio 2013	63
1.7.4 Principales destinos de las exportaciones no mineras	66
1.7.5 Importaciones Colombianas 2012 – 2013	67
1.7.6 La industria Colombiana frente al comercio internacional	69

<u>Investigación sobre el A.T.P.A en Colombia</u>	5
1.7.7 Perspectivas para el 2013	72
1.7.8 Industria de envases plásticos en Colombia	76
1.7.9 Comercio Exterior de Cosméticos 2000 – 2012	77
1.7.10 Destino de las exportaciones de cosméticos en la comunidad Andina	82
1.7.11 El mercado de los cosméticos en Perú	83
1.7.12 Consumo en Perú de cosméticos y productos de cuidado y aseo personal	85
1.7.13 Productos cosméticos más comprados	86
1.8 Perú y Colombia: Socios Estratégicos	87
1.8.1 Intercambio comercial de Colombia con Perú, 1969 – 2012	88
1.8.2 Exportaciones, importaciones entre Colombia y Perú	88
1.8.3 Balanza comercial entre Colombia y Perú	90
1.8.4 Análisis de las exportaciones de Colombia hacia Perú	92
1.8.5 Estabilidad de las exportaciones de Colombia hacia Perú	93
1.8.6 Permanencia de productos exportados desde Colombia hacia Perú	94
1.8.7 Exportaciones de Productos Manufactureros de Colombia a Perú	96
1.8.8 Exportaciones de Productos No Tradicionales de Colombia hacia Perú	96
1.8.9 Misiones Comerciales de Colombia a Perú	97

<u>Investigación sobre el A.T.P.A en Colombia</u>	6
1.9 Caso empresa SIMEX	99
1.9.1 Identificación de la organización	100
1.9.2 Objeto social de la empresa Simex	102
1.9.3 Valores corporativos de SIMEX	103
1.9.4 Productos fabricados en Simex	104
1.9.5 Resinas Plásticas más utilizadas en los productos de Simex	104
1.9.6 Problema: Producto defectuoso exportado al cliente en Perú	105
1.9.7 Importancia del Cliente en el exterior: Unique	106
1.9.8 Problemas detectados para iniciar los trámites de Admisión temporal para perfeccionamiento activo para cumplimiento de garantía	107
1.9.9 Modalidad Utilizada para iniciar el proceso	108
1.9.10 Determinación del transporte adecuado.	109
1.9.11 Cotización de la carga Marítima	109
1.9.12 Plazos del régimen De admisión Temporal para perfeccionamiento Activo en cumplimiento de garantía	111
1.9.13 Tramites y proceso que se debe realizar en Perú para la exportación de la mercancía defectuosa	111
1.9.14 Documentos sustentatorios de la declaración en Perú	112

<u>Investigación sobre el A.T.P.A en Colombia</u>	7
1.9.15 Esquema del proceso	113
1.9.16 La exportación mercancía defectuosa de Perú a Colombia	114
1.9.17 La reexportación en Colombia de la mercancía	115
1.9.18 La nacionalización de la mercancía en Perú	116
1.10 Generalidades de los Regímenes Aduaneros Especiales	117
1.10.1 Admisión Temporal de Mercancías:	117
1.10.2 Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo	117
1.10.3 Depósitos Aduaneros (In Bond):	119
1.10.4 Almacenes Libres de Impuestos (Duty Free Shop):	119
1.10.5 Sustitución de Mercancías	119
1.10.6 Transito Aduanero	120
1.10.7 Zonas Francas y Zonas Libres	120
1.10.8 Transporte internacional	121
1.10.9 INCOTERMS 2011	122
1.11 Marco legal Colombiano de la Admisión temporal para perfeccionamiento Activo (A.T.P.A).	123
1.11.1 Admisión Temporal para Transformación, Elaboración, Manufactura o Procesamiento	124

<u>Investigación sobre el A.T.P.A en Colombia</u>	8
1.11.2 Coeficiente de Rendimiento de la Operación de Perfeccionamiento	125
1.11.3 Cuadro Insumo-Producto	125
1.11.4 Exportación de los Productos Compensadores	126
1.11.5 Compromisos de Exportación	127
2.5.6 Residuos o Desperdicios	127
2.5.7 Finalización	128
2.6 Funcionamiento del ATPA en la Región Andina	130
2.7 Porcentajes de reimportaciones e importaciones en Colombia, productos compensadores o equivalentes Tabla 4. Importaciones colombianas por régimen de importación en USD miles (CIF)	131
3. Graficas	133
4. Hallazgos	155
5. Conclusiones	161
6. Recomendaciones	166
Referencias	168

Lista de Graficas

	P-
Gráfica 1. Balanza Comercial total 2012-julio 2013	63
Gráfica 2. Crecimiento de las exportaciones colombianas	64
Gráfica 3. Exportaciones colombianas a países con acuerdo y sin acuerdo comercial	66
Gráfica 4. Importaciones de Colombia enero – julio de 2013	68
Grafica 5. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales	70
Grafica 6. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales	71
Grafica 7. Factores que favorecerán el desempeño de las empresas en el 2013	74
Grafica 8. Factores que perjudicaran el desempeño de las empresas 2013	75
Grafica 9. Comunidad andina: exportaciones FOB de cosméticos	77
Grafica 10. Comunidad andina: evolución de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos según categoría.	79
Grafica 11. Comunidad Andina: participación de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos por categoría 2012	80
Grafica 12. Comunidad Andina: participación de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos por categoría 2012	81
Grafica 13. Importancia de los mercados de destino de cosméticos	82

<u>Investigación sobre el A.T.P.A en Colombia</u>	10
Grafica 14. Comercio Exterior de Colombia con Perú	89
Grafica 15. Balanza comercial de Colombia con Perú.	90
Grafica 16. Intercambio y saldo comercial de Colombia con Perú	91
Grafica 17. Diversificación de las exportaciones de Colombia hacia Perú	92
Grafica 18. Productos exportados desde Colombia hacia Perú.	94
Grafica 19. Exportación de productos tradicionales y no tradicionales de Colombia hacia Perú.	96
Grafica 20. Principales países destino exportaciones SIMEX 2011.	100
Grafica 21. Esquema del proceso de Admisión Temporal para perfeccionamiento Activo	113
Grafica 22. Numeracion de la DUA.	114
Grafica 23. Balanza Comercial total 2012-julio 2013	133
Grafica 24. Crecimiento de las exportaciones colombianas	134
Grafica 25. Exportaciones colombianas a países con acuerdo y sin acuerdo comercial	135
Grafica 26. Importaciones de Colombia enero – julio de 2013	137
Grafica 27. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales	138
Grafica 28. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales	139
Grafica 29. Factores que favorecerán el desempeño de las empresas en el 2013	140
Grafica 30. Factores que perjudicaran el desempeño de las empresas 2013	141

<u>Investigación sobre el A.T.P.A en Colombia</u>	11
Grafica 31. Comunidad andina: exportaciones FOB de cosméticos	142
Grafica 32. Comunidad andina: evolución de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos según categoría	144
Grafica 33. Comunidad Andina: participación de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos por categoría 2012	145
Grafica 34. Comunidad Andina: participación de las exportaciones extracomunitarias de cosméticos por categoría 2012	146
Grafica 35. Importancia de los mercados de destino de cosméticos	147
Grafica 36. Comercio Exterior de Colombia con Perú	148
Grafica 37. Balanza comercial de Colombia con Perú	149
Grafica 38. Intercambio y saldo comercial de Colombia con Perú	149
Grafica 39. Diversificación de las exportaciones de Colombia hacia Perú	150
Grafica 40. Productos exportados desde Colombia hacia Perú	150
Grafica 41. Exportación de productos tradicionales y no tradicionales de Colombia hacia Perú	151
Grafica 42. Principales países destino exportaciones SIMEX.	152
Grafica 43. Esquema del proceso de Admisión Temporal para perfeccionamiento Activo	153
Grafica 44. Numeración de la DUA	154

Lista de Cuadros

p.

Cuadro 1. Pasos para importar en Colombia.....40

Cuadro 2. Pasos para exportar en Colombia42

Cuadro 3. Pasos para importar en Perú45

Cuadro 4. Pasos para Exportar en Perú48

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo a las personas más importantes en nuestras vidas, a nuestras familias (madres, padres, hermanos, hermanas, Novios) por ser el pilar fundamental en todo lo que somos, en toda nuestra educación, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A nuestras madres por brindarnos valiosos consejos, valores, por la motivación constante que nos han permitido ser personas de bien, pero más que nada, por su amor.

A nuestros padres por ser ejemplo de perseverancia y constancia, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

Y a nuestros hermanos y amigos por estar dispuestos en todo momento a escucharnos y darnos una palabra de aliento y motivación.

Agradecimiento

A Dios y a nuestros padres por habernos dado la confianza y la oportunidad de realizar nuestros estudios en buenos centros educativos, y poder concluir nuestra formación académica profesional en la Institución Universitaria ESUMER, a nuestros profesores por habernos compartido en el aula sus conocimientos y experiencias, para poder enfrentar todos los desafíos que se presenten en el campo profesional.

No podemos olvidarnos de nuestros compañeros y amigos con los cuales hemos compartido muchas experiencias dentro y fuera de las aulas, logrando así un encuentro de fraternidad y superación continua

Resumen

Se analiza el Régimen Aduanero Especial de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (A.T.P.A.), como estrategia de desarrollo en el comercio exterior colombiano y como medio para dar cumplimiento a las garantías que se puedan presentar en las exportaciones que se hacen de Colombia hacia Perú de envases plásticos para cosméticos, teniendo en cuenta que estos dos países son socios estratégicos en la producción, comercialización y abastecimiento del mercado de Cosméticos. Así como resaltar la importancia del comercio exterior de la nación, a los fines de que en Colombia pueda coadyuvar con los objetivos del sector empresarial privado tanto nacional como internacional, dando paso a la búsqueda de mejores relaciones comerciales teniendo claro cómo proceder ante eventos especiales que requieran la implementación de la Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo, enfocado principalmente al cumplimiento de garantías en productos exportados. Estimulándose a las empresas nacionales para que puedan ofrecer sus productos en los mercados extranjeros a precios competitivos, garantizando siempre la calidad de estos. Por lo cual se justifica que los elementos y procesos de intercambio comercial deben ser analizados con mayor precisión y dedicación para comprender claramente la operatividad de estos como regímenes especiales que son.

Se concluye que el régimen de ATPA, es un instrumento de gran importancia para el desarrollo económico de Colombia, pues los ingresos y la credibilidad obtenidos, se ven reflejados en clientes más satisfechos, los cuales pueden confiar cada vez más en los productos y en los empresarios colombianos.

Palabras clave: Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (A.T.P.A.): el régimen mediante el cual se introducen en el Territorio Nacional Aduanero insumos, materias primas, partes o piezas de origen extranjero, con suspensión de los impuestos aplicables a la importación, para ser reexpedidas después de haber sufrido transformación, combinación, mezcla, rehabilitación, reparación o ensamblaje. (Recuperado de: http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENTIDO SENIAT/04ADUANAS/4.6GLOSARIO/4.6GLOSARIO_ADUANAS.PDF; fecha: 14 de septiembre de 2013; hora: 8:00 a.m.)

Comercio exterior: Es el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas. (Recuperado de: <http://cursos.aiu.edu> MERCADOTECNIA TOMADO DE <http://cursos.aiu.edu/Mercadotecnia%20Internacional/PDF/Tema%204.pdf>; fecha: 14 de septiembre de 2013; hora: 8:05 a.m.)

Exportación: Operación que supone la salida legal de mercancías de un territorio aduanero hacia una Zona Franca Industrial o a otro país, y que produce como contrapartida un ingreso de divisas. En el régimen de exportación de Colombia se pueden presentar las siguientes modalidades: exportación definitiva; exportación temporal para perfeccionamiento pasivo; exportación temporal para reimportación en el mismo estado; reexportación; reembarque; exportación por tráfico postal y envíos urgentes; exportación de muestras sin valor comercial; exportaciones temporales realizadas por viajeros. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/INVESTIGACIONES> DEL COMERCIO EXTERIOR; http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; fecha: septiembre 14 de 2013; hora: 8:10 a.m.)

Importación: Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera, o de zona franca colombiana industrial, al resto del territorio nacional, previo el cumplimiento de los requisitos legales establecidos y del pago de los tributos aduaneros a que haya lugar. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/> INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR; http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; fecha: 14 de septiembre de 2013; hora: 8:15 a.m.)

Reexportación: Esta modalidad de exportación procede únicamente para mercancías importadas que se hayan declarado bajo la modalidad de importación temporal para reexportación en el mismo estado y modalidad de importación para transformación o ensamble. Igualmente, procede para los bienes de capital o sus partes importados temporalmente, que deben salir del país o a una zona franca industrial de bienes o servicios, para ser reparados o reemplazados. (Recuperado de: <http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR>; <http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>; fecha: septiembre 14 de 2013; hora: 8:25 a.m.)

Reimportación: Se define como la importación de mercancía exportada temporalmente para elaboración, reparación o transformación. Causará tributos aduaneros sobre el valor agregado en el exterior, incluidos los gastos complementarios a dichas operaciones, para lo cual se aplicarán las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado que se importa. La mercancía así importada quedará en libre disposición. (Recuperado de: <http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR>; <http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>; fecha: 14 de septiembre de 2013; hora: 9:00 a.m.)

Abstract

We analyze the special customs procedure “inward processing arrangements”, by its acronym in Spanish (ATPA), as a strategy of development in the Colombian foreign trade, and as a mean to fulfill all guarantees that can come across in all the exports of cosmetic plastic containers from Colombia to Peru. All this, taking into account that these two countries are strategic partners in the production, marketing and supply of the cosmetic market.

We also want to highlight the importance of the foreign trade in the nation, showing that Colombia can help to accomplish the goals of private business sector both international and national in order to seek better commercial relationships, understanding how to proceed, before special events that require implementation of inward processing arrangements, mainly orientated to the guarantee fulfillment of export products.

The national business must be stimulated so that they can offer their products in the foreign market at very competitive prices, always ensuring quality.

To that extent, it is justified that all the elements and processes of international trade must be analyzed with high accuracy and dedication to understand clearly the operationalization of these as special customs processes.

In conclusion, the ATPA process, is a very important instrument for the Colombian economic development, since the national revenues and the credibility obtained, reflect in happier and satisfied customers, which can trust every time more in the Colombian business and products.

Keywords:

- Inward processing arrangements
- external trade
- re-importation
- Export
- Import
- re-exportation

Lista de Símbolos y Abreviaturas

Lista de símbolos

#: Numero

Lista de abreviaturas

DIAN –Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Colombia)

ICA – Instituto Colombiano Agropecuario

APEIM – Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados

SUNAT – Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Perú)

SIGAD - Sistema Integrado de Gestión Aduanera

SIIEEX – Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (Perú)

CCL LIMA – Cámara de Comercio de Lima

NANDINA – Nomenclatura Arancelaria de la Comunidad Andina

CAN – Comunidad Andina

MERCOSUR – Mercado Común del Sur

OMA – Organización Mundial de Aduanas

APTA – Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo

DFI – Distribución Física Internacional

INCOTERMS – Internacional Comercial Terms

PVC – Policloruro de Vinilo

Introducción

El comercio exterior ha sido y sigue siendo uno de los motores que mueven las economías de los países, Colombia no es la excepción, surtiendo su mercado con mercancías producidas o fabricadas en diversos países del mundo, las cuales son ingresadas al territorio nacional luego de pasar por un proceso aduanero de control. Así mismo, mercancías producidas en Colombia son vendidas a otros países por lo que son objeto de exportación, nuevamente siendo objeto de un proceso de control aduanero

El avance de la tecnología y el afán de alcanzar nuevos mercados por parte de los países a través de las empresas, ha dado paso a un tema muy especial y trascendental en el mundo, conocido como el comercio exterior. De acuerdo con este tema las empresas tratan de innovar su producción y obtener así nuevos mercados meta, donde sus expectativas por generar e incrementar sus ingresos o utilidades van aumentando con la venta internacional de sus productos, que, para darle el mayor valor agregado, éstos deben cumplir con normas de calidad, así como también el servicio que estas empresas brindan, con el fin de satisfacer las necesidades y exigencias de los consumidores.

En julio de 2013, las exportaciones colombianas se redujeron en 6,6%. En el acumulado a julio de 2013, las ventas se redujeron 4,3% con relación a igual período de 2012; la variación 12 meses se ubicó en -2,6%. En Colombia existen muchas industrias que presentan distorsiones en cuanto a los procedimientos que deben seguir en casos puntuales y especiales que se dan en el campo del comercio exterior. Estas empresas eligen la opción de perder clientes antes de cumplir con las garantías que por naturaleza los productores deben ofrecer a los compradores extranjeros. (Recuperado de: www.proexport.co.co, Informe: “Análisis de exportaciones colombianas, enero

– julio 2013” Dirección de Información Comercial proexport, Bogotá, Septiembre de 2013; hora: 10:10 a.m.)

Basados en las ventajas que trae para un país las exportaciones, se pueden analizar los beneficios o no que aportan instrumentos tales como los Regímenes Aduaneros Especiales, en este caso el régimen de “Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo”, convirtiéndose realmente en un estudio primordial, puesto que es un tema en el cual no se tiene claro cómo proceder y su utilización se vuelve cada vez más frecuente.

A lo largo de este estudio el lector tiene la posibilidad de entender cómo se puede utilizar el régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, como estrategia de desarrollo en el comercio exterior colombiano, y también como se puede utilizar este régimen para agilizar los procedimientos que se deben hacer en caso de dar cumplimiento de las garantías de los envases plásticos para cosméticos exportados de Colombia a Perú, fortaleciendo las relaciones comerciales entre estos dos países y certificando la compra de artículos colombianos de mayor calidad.

El objetivo final de este tipo de régimen es lograr un mayor flujo comercial entre países, permitiendo aumentar el volumen de exportaciones de las empresas y consecuentemente el ingreso divisas al país, el crecimiento del producto interno bruto, la nivelación o superávit de la balanza comercial y la balanza de pagos, desarrollo de nuevos procesos de industrialización, mayores ventas, mayor eficiencia operativa, mejor asignación de recursos, entre otras cosas.

Se podrá observar el caso colombiano de la empresa SIMEX en la cual se ha presentado un proceso de importación temporal para perfeccionamiento activo de envases plásticos para

cosméticos, donde se entrará a considerar cada paso que ha seguido para que se pueda dar la reimportación final de estos artículos en Perú, y los medios de transporte más efectivos y ágiles para realizar dichas operaciones.

Esta investigación abarcará aspectos o contenidos que son necesarios conocer y explicar para dar mayor facilidad en el abordaje de este tema, el cual está incluido en los regímenes aduaneros especiales, los cuales son:

- Procedimientos de importación y exportación
- Documentación requerida para importar y exportar
- Estadísticas de las exportaciones e importaciones del Perú y de Colombia
- Informes de las relaciones comerciales entre Colombia y Perú.
- Generalidades sobre los regímenes comunes, regímenes especiales y el transporte de carga.

A si mismo se espera o intenta dar claridad sobre el beneficio que trae para las relaciones interempresariales el tener claro el procedimiento con este tipo de Regímenes y el aumento que se puede dar a través de ellos de la economía y el Comercio exterior colombiano.

Se explicarán aspectos sobre los regímenes comerciales que se permite realizar en Colombia y en Perú, a los que pueden someterse las mercancías objeto de comercio exterior. En ese sentido, se describen los regímenes a los cuales se someten las mercancías en sus modalidades de importación, exportación y tránsito. Entendiéndose como un régimen, aquel que permite la entrada, salida o paso de mercancías al o por el territorio colombiano con o sin el pago de aranceles e impuestos. También se incluirá la descripción de las modalidades que

corresponden a los regímenes de importación, exportación y tránsito aduanero de mercancías, mostrando la variedad de formas existentes para el tratamiento aduanero de las mercancías.

Finalmente se buscará llegar a conclusiones que permitan a los lectores tener bases claras para cuando deban realizar procesos de cumplimiento de garantía sobre mercancías que ya fueron vendidas y exportadas a sus clientes, de esta manera las empresas podrán visualizar todo el panorama internacional con respecto a este tipo de regímenes y optar por el más adecuado para el caso que presenten.

1. Formulación del Proyecto

1.1 Antecedentes

La importancia de las exportaciones de un país está justificada por la reconocida relación positiva de “incremento de exportaciones – crecimiento económico” de un país determinado. Por este motivo para que el país experimente un crecimiento de su economía resulta imprescindible tener conocimientos que ayuden a ejecutar los procedimientos de los regímenes especiales de tal forma que los empresarios colombianos puedan fortalecer la relaciones con sus clientes en el exterior, generando en ellos la plena confianza de que recibirán garantía por los productos comprados.

"Estudio técnico del régimen especial, devolución condicionada de tributos (draw-back), para el sector exportador textil del Ecuador, periodo 2001-2006" (Vásquez, 2008). Este estudio permite evaluar el nivel de conocimiento que tiene el sector empresarial del Régimen de Devolución Condicionada de Tributos, así como las falencias que tienen los exportadores principalmente del sector textil, acerca del conocimiento o desconocimiento del mismo y así poder sugerir los cambios y modificaciones necesarias para el mejoramiento de los mismos.

Adams C., Elba J. (1996), en su trabajo de grado denominado “Análisis comparativo de los diferentes regímenes aduaneros especiales y cambiarios como mecanismos para incrementar las exportaciones para la selección más conveniente en la empresa Supe Cauchos Neymy C.A.”, concluyeron que el régimen más apropiado para esta empresa es la Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, el cual tiene como fin principal permitir a las empresas nacionales

ofrecer sus productos o servicios en los mercados extranjeros a precios competitivos y de esta forma contribuir a asegurar mejores posibilidades de empleo a la mano nacional, mediante la importación de mercancías destinadas a ser reexportadas después de haber sufrido una transformación, elaboración, combinación, mezcla, rehabilitación, ensamblaje o reparación determinada e incorporarlas en el proceso productivo.

En este mismo orden de ideas, Muñoz (2000), en su trabajo de post grado denominado “los regímenes de liberación, suspensión y otros regímenes Aduaneros Especiales”, señala que la economía de un país para ser más competitiva en el ámbito del comercio exterior debe buscar una mayor integración con los mercados internacionales; a tal efecto que se deben adoptar estrategias dirigidas a estimular las exportaciones, persiguiendo de esta manera una mayor apertura comercial y el desarrollo de las exportaciones no tradicionales.

En vista de la importancia que tiene para el país fortalecer sus relaciones a nivel internacional, se tiene que Colombia ha suscrito diversos acuerdos internacionales con otros países, logrando de esta forma disminuir cada vez más las barreras arancelarias existentes y lograr así una integración cada vez mayor entre las naciones.

1.1.1 Regímenes comerciales de importación, exportación, tránsito y sus modalidades

En el comercio exterior, las mercancías pueden ser objeto de una diversidad de tratamientos, según el giro comercial de la empresa o el destino que el propietario de las mismas desee darles dentro del territorio aduanero de un país, para lo cual se debe iniciar con saber qué es un régimen, definiendo como

tal, el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación.

Es importante señalar que debido a la diversidad de operaciones que pueden englobarse en el término “régimen”, existen varios conceptos adoptados legalmente por diferentes países, tal es el caso del Perú, que define el termino como “tratamiento aplicable a las mercancías que se encuentran bajo potestad aduanera y que, según la naturaleza y fines de la operación puede ser definitivo, temporal suspensivo o de perfeccionamiento”. Otros países como Cuba dan la siguiente definición “Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la Aduana, de acuerdo con la Normativa Aduanera, según la naturaleza y objetivos de la operación”. (Recuperado de: www.sunat.gov.pe; visitado el: 7 de septiembre de 2013; hora: 2:00 p.m.)

1.1.2 ¿Qué es importar?

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera, o de zona franca colombiana industrial, al resto del territorio nacional, previo el cumplimiento de los requisitos legales establecidos y del pago de los tributos aduaneros a que haya lugar. El proceso de importación se inicia con el aviso de llegada del medio de transporte y culmina con el levante de las mercancías, previo el pago de los tributos aduaneros o el abandono por vencimiento de los términos establecidos. Se pueden distinguir dos momentos: uno desde el aviso de llegada del medio de transporte hasta la entrega de las mercancías al depósito habilitado o zona franca, y otro, desde su permanencia hasta el retiro de la mercancía por el usuario del servicio aduanero. Las modalidades de importación indican si la misma queda sujeta a restricciones aduaneras una vez haya obtenido el levante, o si, por el contrario, quedan en libre disposición. De esta forma, dependiendo de las transacciones comerciales que realice el importador, podrá acogerse a la modalidad de importación que más se ajuste a sus necesidades y las de sus

proveedores en el exterior. (Recuperado de: [http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES DELCOMERCIO](http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES_DELCOMERCIO)

EXTERIOR<http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?>

OpenDocument; visita realizada el 14 de septiembre de 2013; hora: 11:00 a.m.)

1.1.3 Modalidades de importación

1. Importación ordinaria: Es la introducción de mercancía procedente del extranjero o de zona franca colombiana, al territorio nacional para permanecer en él indefinidamente y en libre disposición, cancelando previamente los tributos aduaneros del caso, y cumpliendo con el procedimiento legal previsto para el efecto. (Recuperado de: <https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoortrego/modalidades-de-importacin>; visita realizada: 14 de septiembre de 2013; hora: 11:15 a.m.)

2. Importación con franquicia: Es aquella importación que, en virtud de tratado, convenio o ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la disposición de la mercancía estará restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio. (Recuperado de: <https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoortrego/modalidades-de-importacin>; visita realizada: 14 de septiembre de 2013; hora: 11:25 a.m.)

3. Reimportación por perfeccionamiento pasivo: Se define como la importación de mercancía exportada temporalmente para elaboración, reparación o transformación. Causará tributos aduaneros sobre el valor agregado en el exterior, incluidos los gastos complementarios a dichas operaciones, para lo cual se aplicarán las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado que se importa. La mercancía así importada quedará en libre disposición. (Recuperado de:

<https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorego/modalidades-de-importacin>; visita realizada: 14 de septiembre de 2013; hora 11:35 a.m.)

4. Reimportación en el mismo Estado: Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía exportada temporal o definitivamente cuando se encontraba en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que se exportó y que se reintegraron los tributos y beneficios obtenidos con la exportación. La mercancía así importada quedará en libre disposición. (Recuperado

de:<https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorego/modalidades-de-importacin>; visita realizada el 14 de septiembre de 2013; hora: 11:45 a.m.)

5. Importación en cumplimiento de garantía: Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía que, en cumplimiento de una garantía del fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior o reemplace otra que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin que fue importada. La mercancía así importada quedará en libre

disposición. (Recuperado de: <https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorrego/modalidades-de-importacin>; visita realizada el 14 de septiembre de 2013; hora: 12:00 p.m.)

6. Importación temporal para reexportación en el mismo estado: La importación temporal se define como la importación con suspensión de tributos aduaneros, de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que de ellas se haga, y con base en la cual su disposición quedará restringida. (Recuperado de: <https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorrego/modalidades-de-importacin>; visita realizada el 14 de septiembre de 2013; hora: 12:15 p.m.)

7. Importación temporal para perfeccionamiento activo: Es aquella importación temporal que permite recibir dentro del territorio aduanero colombiano, con suspensión total o parcial de derechos de importación, mercancías destinadas a ser reexportadas parcial o totalmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, así como los insumos necesarios para estas operaciones. Bajo este régimen podrán importarse también las maquinarias, equipos, repuestos, y las partes o piezas para fabricarlos en el país, que vayan a ser utilizados en la producción y comercialización, en forma total o parcial, de bienes y servicios destinados a la exportación. (Recuperado de: <https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorrego/modalidades-de-importacin>; visita realizada el 14 de septiembre de 2013; hora: 12:25 p.m.)

8. Importación para transformación o ensamble: Es la modalidad bajo la cual se importan mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, y autorizadas para el efecto por la Dirección de Aduanas Nacionales, y con base en la cual su disposición quedará restringida. (Recuperado de: <https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorrego/modalidades-de-importacin>; visita realizada el 14 de septiembre de 2013; hora: 12:35 p.m.)

9. Tráfico postal y envíos urgentes por avión: Es la modalidad por medio de la cual podrán ser objeto de importación por tráfico postal los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes por avión, siempre que su valor no exceda de quinientos (500) dólares de los Estados Unidos de Norte América y requieran ágil entrega a su destinatario, que no constituyan expediciones comerciales y cuyo peso no exceda veinte (20) kilos, su medida no supere 1,50 metros en cualquiera de sus dimensiones, ni 3 metros la suma de la longitud y el mayor contorno. (Recuperado de: <https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorrego/modalidades-de-importacin>; vista realizada el 14 de septiembre de 2014; hora: 12 45 p.m.)

10. Entregas urgentes: Por medio de esta modalidad, la Dirección de Aduanas Nacionales, podrá autorizar sin trámite previo alguno, la entrega directa al usuario, de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante. (Recuperado de:

<https://sites.google.com/MODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://sites.google.com/site/jaimealbertoorrego/modalidades-de-importacin>; visita realizada el 14 de septiembre de 2014; hora 1:00 p.m.)

11. Viajeros (Importación de Equipajes y menajes): Especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante. (Recuperado de: <https://www.gobiernoenlinea.gov.coMODALIDAESDEIMPORTACIONhttps://www.gobiernoenlinea.gov.co/web/guest/home/-/government-services/3952/maximized>; visita realizada el 14 de septiembre de 2013; hora: 1:10 p.m.)

1.1.4 ¿Qué es exportar?

Es la salida o envío de cualquier bien o servicio del territorio aduanero nacional con destino a otro país La salida de mercancías del territorio Aduanero Nacional a una zona franca Industrial de bienes y servicios, también se considera una exportación. Recordemos que las zonas francas tienen un Régimen Especial por lo tanto para efectos Tributarios, Cambiarios, Arancelarios, existen disposiciones especiales. La venta a Sociedades de Comercialización Internacional: Cuando realizamos ventas de productos a través de las C.I. se consideran exportaciones, y el Productor en este caso es un Exportador Indirecto. (Recuperado de: http://comexenlinea.comGLOSARIOhttp://comexenlinea.com/index.php?option=com_content&task=view&id=9&Itemid=25; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 9:00 a.m.)

1.1.5 Modalidades de Exportación

12. Exportación definitiva: Esta modalidad regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, con destino a otro país o a una zona franca industrial de bienes y servicios, para su uso o consumo definitivo. La exportación definitiva puede realizarse de cuatro formas, de acuerdo con el tipo de embarque y los datos suministrados en la declaración de exportación. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR>http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 9:30 a.m.)

13. Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo: Esta modalidad regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en otro país o en una zona franca industrial de bienes y servicios y cuya permanencia en el exterior está regulada por el término de permanencia que autorice la aduana al momento de la aceptación de la solicitud de autorización de embarque. Antes del vencimiento de dicho plazo, las mercancías deben ser reimportadas. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR>; http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 9:45 a.m.)

Terminación de la modalidad: La modalidad de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo debe terminar dentro del plazo señalado por la aduana, en una de las siguientes situaciones:

- a. Reimportación por perfeccionamiento pasivo
- b. Exportación definitiva
- c. Reimportación en el mismo estado
- d. Destrucción de la mercancía en el exterior
- e. Cesión de Mercancía

14. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado: Esta modalidad permite la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero colombiano al exterior, para atender una finalidad específica en un plazo determinado, fijado por el declarante, sin que exceda de un (1) año. Antes del vencimiento del término autorizado, la mercancía debe reimportarse sin haber sufrido modificaciones en el extranjero, con excepción del deterioro normal por su uso. Las mercancías así exportadas deberán salir del país en un único embarque y con los datos definitivos de la operación. Igualmente deberán quedar plenamente identificadas por sus características permanentes que las individualizan de las demás de su género. El declarante debe conservar en su poder por el término de cinco (5) años, contados a partir de la presentación y aceptación de la solicitud de autorización de embarque, el documento que acredita el contrato que originó la exportación.

Terminación de la modalidad: La modalidad de importación temporal para reimportación en el mismo estado, debe terminar dentro del plazo autorizado, mediante una de las siguientes situaciones:

- a) Reimportación en el mismo estado
- b) Exportación definitiva

- c) Destrucción de la mercancía debidamente acreditada ante la aduana (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/> INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR; http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora 10:38 a.m.)

15. Reexportación: Esta modalidad de exportación procede únicamente para mercancías importadas que se hayan declarado bajo la modalidad de importación temporal para reexportación en el mismo estado y modalidad de importación para transformación o ensamble. Igualmente, procede para los bienes de capital o sus partes importados temporalmente, que deben salir del país o a una zona franca industrial de bienes o servicios, para ser reparados o reemplazados. Constituye documento soporte de la modalidad de reexportación, la declaración de importación que ampara la mercancía en el territorio nacional. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/> INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR; http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 11:00 a.m.)

16. Reembarque: Esta modalidad regula la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior y que estén almacenadas en depósito habilitado, siempre que no se encuentren en abandono legal y no se hayan sometido a ninguna modalidad de importación. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/> INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 11:15 a.m.)

17. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes: Esta modalidad regula la salida de envíos de correspondencia, paquetes postales y envíos urgentes, siempre que su valor no exceda de US \$5.000 de los Estados Unidos de Norteamérica y requieran ágil entrega a su destinatario en el exterior. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/> INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR;

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf;

visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora 11:25 a.m.)

18. Exportación de muestras sin valor comercial: Bajo esta modalidad se pueden exportar mercancías nacionales en calidad de muestras sin valor comercial, cuyo valor anual no exceda de diez mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica. (Recuperado de:

<http://www.dane.gov.co/> INVESTIGACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR;

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf;

visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 11:35 a.m.)

19. Exportación temporal de viajeros: Al amparo de esta modalidad, pueden salir del país mercancías nacionales o nacionalizadas que lleve consigo el viajero y desee reimportarlas a su regreso, sin el pago de tributos aduaneros. Para el efecto, el viajero deberá presentar en la oficina de la aduana del puerto o aeropuerto de salida, la mercancía, acompañada de la declaración simplificada de exportación, pasaporte y tiquete de viaje. (Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/>INVESTIGACIONESDEL

COMERCIOEXTERIOR;http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/glosario.pdf; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 11:45 a.m.)

20. Exportación de menajes: Con esta modalidad se permite a los residentes en el país, que deseen fijar su residencia en el exterior, exportar los bienes que constituyen el menaje doméstico, presentando ante la aduana las mercancías acompañadas de una relación donde indique la cantidad y descripción de las mismas. (Recuperado de: [http://www.dian.gov.co/Generalidades del Comercio Exterior](http://www.dian.gov.co/Generalidades%20del%20Comercio%20Exterior); <http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 12:00 p.m.)

21. Programas especiales de exportación: Los programas especiales de exportación – PEX- permite a los productores nacionales y a sus proveedores de insumos, exportar bienes producidos o elaborados en el territorio aduanero nacional, a partir de materias primas nacionales entregadas por un tercero ubicado en país extranjero. (Recuperado de: [http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR](http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR); <http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument> ; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 12: 10 p.m.)

22. Exportación de energía eléctrica: Mediante esta operación, se permite a las empresas exportadoras interesadas en realizar esta actividad, exportar energía eléctrica, a través de los puntos habilitados para tal fin. (Recuperado de: <http://www.dian.gov.co/GENERALIDADESDELCOMERCIOEXTERIOR>;

<http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora 12:20 p.m.)

23. Despachos o envíos urgentes: Para el trámite de la exportación, es suficiente la presentación por parte de la entidad, de una relación escrita donde indique la clase y cantidad de mercancías objeto de despacho y expresar que se trata de una donación. Esta relación será considerada como una declaración simplificada de exportación. El trámite se surte ante la administración de Aduanas de la jurisdicción aduanera de salida de las mercancías. (Recuperado de: [http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR](http://www.dian.gov.co/GENERALIDADES_DEL_COMERCIO_EXTERIOR); <http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora 12:30 p.m.)

24. Exportación de joyas, esmeraldas y demás piedras preciosas: Permite exportar joyas, esmeraldas y demás piedras preciosas debiendo tramitar la solicitud de autorización de embarque, bajo la modalidad de exportación definitiva, no obstante, podrá realizarse la operación como mercancía transportada a la mano con el viajero. Cuando la exportación sea realizada por un viajero, la certificación de embarque se entiende surtida ante la dependencia competente de la aduana donde se tramitará la exportación, mediante la presentación de la fotocopia legible del pasaporte, tiquete y pasa bordo. El tiquete hace las veces de manifiesto de carga. (Recuperado de: [http://www.dian.gov.co/GENERALIDADESDELCOMERCIO EXTERIOR](http://www.dian.gov.co/GENERALIDADESDELCOMERCIO_EXTERIOR); <http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 12:40 p.m.)

25. Exportación de café: Solamente se puede exportar el café que cumpla los requisitos de calidad establecidos por el Comité Nacional de Cafeteros. La Federación Nacional de Cafeteros es la entidad encargada de vigilar el cumplimiento de este último requisito. Las exportaciones de café son realizadas por el Fondo Nacional del Café o por los exportadores particulares debidamente autorizados; para ello, deberán diligenciar la solicitud de autorización de embarque, previas las verificaciones realizadas por la Federación Nacional de Cafeteros, en la cual constatará entre otras, la existencia de la guía de tránsito, toma de muestras para análisis de calidad y emisión del concepto de aprobación de exportación así como la expedición del certificado donde conste el repeso y la liquidación y pago de la contribución cafetera. (Recuperado de: <http://www.dian.gov.co/> GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR

TOMADO DE

<http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>; visita realizada el 21 de septiembre de 2013; hora: 1:00 p.m.)

1.1.6 Pasos para importar en Colombia

Cuadro 1. Pasos para importar en Colombia

Pasos y tramites	Instituciones involucradas y/o mayor información
1. Estudio de mercado y factibilidad económica de la importación del producto.	Mincomercio
2. Permisos, autorizaciones y demás trámites ante otras entidades.	Mincomercio, DIAN
3. Trámite del registro o Licencia de Importación, trámite que se cumple en cada una de las siguientes dependencias del MINCOMERCIO.	Mincomercio
4. Pago de la importación: Que incluye solicitud apertura Carta de Crédito, Declaración de Cambio, Depósito y Registro de la Operación en Banco de la Republica si financiación es mayor a 6 meses. Contratación de la Sociedad Certificadora que expida Certificado de Inspección, previo al embarque, cuando se requiera.	Exportador

5. Despacho, transporte y entrega de la mercancía a depósito de Aduanas.	Mincomercio, bancos
6. Trámite de Nacionalización de la mercancía realizado por Importador, Usuario Aduanero Permanente, Sociedades de Intermediación Aduanera, Almacenes de Depósito: Incluye Diligenciamiento Declaración Andina Valor si Valor FOB mayor o igual a US 5.000; Diligenciamiento Declaración Importación; cancelación tributos aduaneros; Presentación de Documentos en Depósito de Aduana; Captura Documento en Sistema de DIAN; Inspección documental e Inspección Física de la mercancía, según el sistema.	INVIMA, Mincomercio
7. Retiro o Levante de la mercancía y conservación por mínimo cinco (5) años, los siguientes documentos: Registro o Licencia de Importación; Declaración Andina del Valor; Declaración de Importación; Certificado Origen; Factura Comercial; Certificados y Vo. Bos.; Certificado de Inspección; Poder dado para efectuar trámites de importación.	Mincomercio

Fuentes:

- <http://www.mincit.gov.co> COMO IMPORTAR EN COLOMBIA;
- <http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16268&dPrint=1>;
- visita realizada el 5 de octubre de 2013; hora: 3:00 p.m.

- <http://www.proexport.com.co> COMO EXPORTAR EN COLOMBIA;
http://www.proexport.com.co/ruta_exportadora/iframe; visita realizada el 5 de octubre de 2013; hora: 3:10 p.m.
- <http://www.businesscol.com> GUÍA DE EXPORTACIONES;
<http://www.businesscol.com/comex/exportguia.htm>; visita realizada el 5 de octubre de 2013; hora: 3:20 p.m.

1.1.7 Pasos para exportar en Colombia

Cuadro 2. Pasos para exportar en Colombia

Pasos y tramites	Instituciones involucradas y/o mayor información
1. Estudio de mercado y localización de la demanda	MINCOMERCIO, PROEXPORT
2. Registro ante cámara comercio y obtención nit	DIAN, CÁMARA DE COMERCIO
3. Inscripción en el registro nacional de exportadores R.N.E. (<i>Ley 6/92 - Devolución del IVA</i>)	MINCOMERCIO

4. Exportador remite factura y el importador abre la carta de crédito	EXPORTADOR
5. Exportador recibe confirmación de apertura del Banco Comercial Colombiano y contrata transporte	MINCOMERCIO, BANCOS
6. Exportador tramita en caso de requerirse registro sanitario, autorización expresa o inscripción ante la entidad correspondiente	INVIMA, MINCOMERCIO
7. Tramitación del certificado de origen cuando se requiera	MINCOMERCIO
8. El exportador adquiere y diligencia el documento de exportación en la administración de aduana	MINCOMERCIO, DIAN
9. Solicitud de Vo. Buenos. expedidos por entidades de control a ciertas exportaciones	MINCOMERCIO -(Mineralco, Minambiente, Invima, ICA, INPA)
10. El exportador presenta el dex ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales D.I.A.N. Y adjunta documento de identidad, documento de transporte, factura comercial, e inscripciones	DIAN
11. La D.I.A.N. efectúa la revisión documental y física de la mercancía y autoriza el despacho dela mercancía	DIAN
12. La D.I.A.N. envía una copia del dex al incomex con el objeto de registrar	DIAN,

la exportación definitiva	MINCOMERCIO
13. El exportador recibe el pago de la mercancía a través de su intermediario financiero	BANCOS
14. El exportador diligencia la declaración de cambio correspondiente y efectúa la venta de divisas a su intermediario cambiario. En caso de que la financiación sea mayor a 12 meses de la fecha del D.E.X. debe registrar la operación en el banco de la republica	MINCOMERCIO, BANREPÚBLICA
15. En la declaración de cambio el exportador da poder al intermediario para solicitar el certificado de reembolso tributario C.E.R.T. ante el Incomex	MINCOMERCIO
16. El incomex verifica la solicitud y de encontrarla correcta, liquida el CERT, produce una resolución para reconocer dicho incentivo y la remite al Banco de la República.	MINCOMERCIO
17. El Banco de la República crea una subcuenta a favor del exportador a través del intermediario financiero por donde se reintegraron las divisas abonándole de esta forma el valor del CERT.	BANREPÚBLICA

Fuentes: Recuperado de:

- <http://www.mincit.gov.co> COMO IMPORTAR EN COLOMBIA <http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16268&dPrint=1>

- <http://www.proexport.com.co> COMO EXPORTAR EN COLOMBIA http://www.proexport.com.co/ruta_exportadora/iframe
- <http://www.businesscol.com> GUIA DE EXPORTACIONES <http://www.businesscol.com/comex/exportguia.htm>; visitas realizadas el 5 de octubre de 2013; hora: 2:00 a 2:30 p.m.

1.1.8 Pasos para importar en Perú

Cuadro 3. Pasos para importar en Perú

Pasos y tramites	Instituciones involucradas y/o mayor información
1. Estudio de mercado y factibilidad económica de la importación del producto.	APEIM (Asociación Peruana de empresas de investigación de mercados)
2. Permisos, autorizaciones y demás trámites ante otras entidades.	SUNAT
3. Las personas naturales, cuando realicen despachos de importación de mercancías con fines comerciales, están obligadas a utilizar el número del Registro Único de Contribuyente	SUNAT
4.Requisitos:	IMPORTADOR,

<ul style="list-style-type: none"> • Contar de preferencia con una empresa debidamente constituida y habilitada para importar para lo cual se debe inscribir en el Registro Unificado. • Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC). • Los importadores que obtengan el respectivo número de RUC, podrán obtener la autorización para la emisión de facturas para la importación de sus productos. 	<p>SUNAT</p>
<p>5. TRIBUTOS:</p> <p>Ad valorem – 0%, 6% y 11%, según subpartida nacional.</p> <p>Derechos antidumping o compensatorios, según producto y país de origen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impuesto general a las ventas (IGV) - 16%. • Impuesto de Promoción Municipal (IPM) - 2%. • Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) - tasas variables, según subpartida nacional. <p>Adicionalmente, debe considerarse que de acuerdo a lo dispuesto por Ley N° 28053 del 08.08.2003, Decreto Legislativo N° 936 del 29.10.2003 y Resolución de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria N° 203-2003/SUNAT del 01.11.2003 modificada con Resolución N° 224-2005-SUNAT del 01.11.2005 ha incorporado la aplicación del Régimen de Percepción del IGV a las</p>	<p>SUNAT</p>

<p>operaciones de importación definitiva de bienes gravados con el IGV, según el cual la SUNAT percibirá del importador un monto por concepto del impuesto que causará en sus operaciones posteriores. La tasa es de 3.5%, 5% ó 10%</p>	
<p>6. El despachador de aduana solicitará el régimen de Importación para el Consumo, mediante transmisión por vía electrónica de los datos de la Declaración Única de Aduanas - DUA</p>	<p>SUNAT (sistema SIGAD)</p>
<p>7. Luego de la cancelación y/o garantía de ser el caso, de la deuda tributaria aduanera y de los derechos antidumping o compensatorios provisionales de corresponder, se podrá visualizar en el portal de la SUNAT en Internet o mediante aviso electrónico la asignación del canal que determina el tipo de control para la Declaración Única de Aduanas</p>	<p>SUNAT</p>
<p>8. Se otorga el levante una vez que el SIGAD haya validado la diligencia del funcionario aduanero, la transmisión del ICA o tarja al detalle, según corresponda, que las liquidaciones de cobranza asociadas a la declaración se encuentren canceladas o garantizadas según corresponda,</p>	<p>SUNAT (sistema SIGAD)</p>
<p>9. Los puntos de llegada, depósitos temporales, los CETICOS o la</p>	<p>SUNAT</p>

ZOFRATACNA permiten el retiro de las mercancías de sus recintos	
---	--

Fuentes: Recuperado de:

- <http://apeim.com.pe/>; <http://apeim.com.pe/quienes-somos.php>
- <http://www.sunat.gob.pe/>; <http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso7.pdf>
- <http://www.mincetur.gob.pe> TITULO Ministerio de Comercio Exterior y Turismo; <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=120>; visitas realizadas el 5 de octubre de 2013; hora de 3:00 a 4:00 p.m.

1.1.9 Pasos para Exportar en Perú

Cuadro 4. Pasos para Exportar en Perú

Pasos y tramites	Instituciones involucradas y/o mayor información
1. Estudio de mercado y localización de la demanda	PROMPERU, SIISEX, APEIM
2. Para ser exportador en el Perú se requiere contar con Registro Único de Contribuyentes (RUC)	SUNAT
3. Inscripción en el registro único de contribuyentes RUC	SUNAT

4. Exportador remite factura y el importador abre la carta de crédito	EXPORTADOR
5. Exportador recibe confirmación de apertura del Banco Comercial Colombiano y contrata transporte	MINCETUR, BANCOS
6. Exportador tramita en caso de requerirse registro sanitario, autorización expresa o inscripción ante la entidad correspondiente RSA 000E (Registro Sanitario de Alimentos 000 Extranjero)	PROMPERU, MINCOMERCIO, DIGESA
7. Tramitación del certificado de origen cuando se requiera	MINCETUR
8. El exportador adquiere y diligencia el documento de exportación en la administración de aduana	MINCETUR, SUNAT
9. Solicitud de certificados de origen, fitosanitarios, zoonosanitarios, certificación orgánica y certificados de calidad	MINCETUR
10. El exportador presenta el DSE (Declaración Simplificada de Exportación) ante la superintendencia nacional de aduanas y de admisión tributaria.	SUNAT
11. El SIGAD valida la información transmitida por el despachador de aduana. De ser conforme, genera el número correspondiente de la DSE	SUNAT

<p>12. El funcionario aduanero verifica que la documentación presentada corresponda a la información registrada en el SIGAD; que la descripción de la mercancía sea la misma que la consignada en la factura, boleta de venta o declaración jurada, y que la clasificación arancelaria sea la correcta; asimismo, actualiza los datos correspondientes al manifiesto de carga, documento de transporte y fecha de embarque en el SIGAD y en la DSE</p>	<p>SUNAT, MINCETUR</p>
<p>13. La agencia de aduana entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez se envíe a su banco si cuenta con carta de crédito y vía courier al importador.</p>	<p>EXPORTADOR</p>
<p>14. El banco recibe los documentos y de estar conforme se procede al desembolso en la cuenta del exportador. Éste tramita monetización de las divisas con su banco.</p>	<p>BANCOS, EXPORTADOR</p>

Fuentes: Recuperado de:

- <http://apeim.com.pe/>; <http://apeim.com.pe/quienes-somos.php>
- <http://www.sunat.gob.pe/>; <http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso7.pdf>
- <http://www.mincetur.gob.pe> TITULO Ministerio de Comercio Exterior y Turismo; <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=120>; visitas realizadas el 5 de octubre de 2013; hora de 4:30 a 5:00 p.m.

1.1.10 Estado del arte

Para contextualizar a nivel internacional el proceso de las importaciones temporales por perfeccionamiento activo, los autores Alfredo Moreno Dávila y Lewin & Wills abogados, exponen la situación actual de este proceso en su presentación “Los regímenes de perfeccionamiento activo en la región andina”. (Recuperado de:

www.aplegis.com/documentosoffice/jornadas_derecho_aduanero/PRESENTACION_LEGIS_SE_P16.pdf, informe de los señores Alfredo Moreno Dávila y Lewin & Wills, año 2004; visita realizada el día 5 octubre de 2013; hora: 5:30 p.m.)

En este contexto internacional indican que los únicos objetivos de este proceso son lograr una mayor integración económica y mejorar la competitividad que solamente se logra con acuerdos entre naciones. Toman como ejemplo la producción del Airbus 380 que integró más de 100 proveedores extranjeros y utilizó el perfeccionamiento activo en 4 países europeos. Para que estos procesos sean ágiles y efectivos, se pretende a nivel mundial armonizar todos los sistemas aduaneros de tal forma que la estandarización facilite los procedimientos aduaneros y el comercio en sí. A nivel regional se expone, cómo la CAN por medio de los acuerdos de cooperación (decisión 671) entre sus naciones miembro, ha logrado que países como Colombia puedan desarrollar parte de la industria textil a partir de algodón peruano, o como Ecuador ha desarrollado marroquinería y confecciones a partir de cueros colombianos. Los autores describen como objetivos de la CAN que se logre un mayor grado de vinculación, relación y complementación entre las empresas industriales de la subregión.

Para el tema específico objeto de este proyecto, explican las operaciones permitidas para el perfeccionamiento activo (Transformación, elaboración, reparación, restauración o

acondicionamiento). También indican cuales son o no los bienes que pueden ser importados temporalmente. Para poder acceder a este tipo de admisiones, según la CAN se deben tener en cuenta que los solicitantes se encuentren en los territorios aduaneros comunitarios, que sea posible verificar que la mercancía importada efectivamente fue sujeta de un perfeccionamiento. Bajo este concepto, los países miembros tienen todas las modalidades de control y la forma y condiciones para determinar el rendimiento de las operaciones.

Para el perfeccionamiento activo en Colombia, explican los autores que se permite que los bienes de capital estén sujetos al régimen ATPA mientras que los otros países no, lo cual podría dar una ventaja competitiva al tener mayor cobertura en las importaciones. En Colombia no solo se permite que los bienes sean sometidos a reparación u transformación, sino que también como lo indican los autores puedan tener una transformación y/o elaboración. Por tanto, bajo la decisión 671 de la CAN Colombia decide que estas regulaciones sean hechas bajo el estatuto aduanero colombiano.

Sin embargo, en el caso colombiano en particular, si bien se tienen avances en los procesos aduaneros para las admisiones temporales, no se cuenta aún con lineamientos claros y estandarizados que permitan a los exportadores colombianos, contar con los insumos procedimentales necesarios para la toma de decisiones de forma inmediata y sobre todo para realizar las acciones requeridas que permitan agilizar los trámites y que a la vez evite el deterioro de las relaciones con los clientes, por ejemplo en el caso de la empresa SIMEX, que se está analizando en el presente documento, ha enviado a Perú un cargamento de mercancía de materia

prima terminada (envases plásticos para cosméticos), y al llegar a su destino, se encontraron imperfecciones de que imposibilitaban su uso final, por lo que SIMEX se ve obligada a importar temporalmente la mercancía de nuevo a Colombia, para su perfeccionamiento y reexportación posterior. Y precisamente por la carencia y deficiencia de información pertinente al respecto, dicha mercancía, después de 6 meses de trámites no ha podido ser importada para su perfeccionamiento, lo cual ha generado unas pérdidas incalculables para ambas compañías.

La dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN, si bien cuenta con reglamentación bajo la cual se deben realizar los procesos de importación temporal para perfeccionamiento activo, no ha dispuesto hasta el momento de procedimientos claros que informen al empresario sobre la manera y acciones que debe emprender cuando se encuentre en situaciones como la que atraviesa en este momento la empresa SIMEX.

1.2 Planteamiento del problema

En la actualidad, el empresariado colombiano, sobre todo aquellos cuya actividad económica gira en torno a las exportaciones, no cuenta con información suficiente, pertinente e idónea a la hora de realizar cualquier tipo de importación temporal por perfeccionamiento activo, esto es debido mayormente a que éste no ha sido un procedimiento muy común en la industria colombiana, sin embargo, gracias al enorme crecimiento que han tenido las exportaciones en Colombia en los últimos años, proporcionalmente crece también la demanda de este tipo de servicios, por lo que se hace necesario contar con lineamientos e instrucciones pertinentes a la hora de realizar procedimientos similares e incluso la re-exportación final.

En ese sentido, surge la necesidad de identificar soluciones que permitan al empresariado colombiano que exporta materia prima terminada, a la hora de realizar importaciones temporales cumplir con las garantías pactadas en el contrato internacional.

1.2.1 Análisis de implicados

Cuadro 5. Análisis de implicados

GRUPOS DE INTERESES	INTERESES INDIVIDUALES	INTERESES EN COMUN	PROBLEMAS INDIVIDUALES	PROBLEMAS EN COMUN
EMPRESA COLOMBIANA	Exportar un producto de alta calidad. Tener buenas relaciones comerciales con Perú. Recibir los pagos correspondientes a la exportación.	Tener muy buenas relaciones comerciales con las empresas peruanas, para generar una imagen de solidez y lograr aumentar las exportaciones.	Dificultades para entregar el producto con los estándares de calidad requeridos. Altos costos de operación logística para poner el producto en manos del	No dejar instrucciones claras del término de negociación. Orientaciones poco concretas sobre las especificaciones del producto.
EMPRESA PERUANA	Recibir el producto que compraron y/o solicitaron con estándares de calidad a tiempo. Comercializar sus productos en la industria peruana e internacional.	Tener un aliado comercial que pueda satisfacer la demanda de productos. Tener buenas relaciones comerciales con Colombia	Dificultades para efectuar pagos al exportador. No revisar la ficha técnica del producto antes de hacer el pedido. No revisar el conocimiento de embarque de acuerdo a la factura comercial y lista de empaque.	No dejar instrucciones claras del término de negociación. Orientaciones poco concretas sobre las especificaciones del producto.
ADUANA COLOMBIANA/PERUANA	Que las empresas colombianas/peruanas realicen un proceso correcto y eficaz a la hora de exportar e importar.	Registrar las operaciones de Cobrar impuestos acorde a lo establecido por las aduanas. Proteger al país del ingreso o salida de mercancías ilegales.	Discrepancias e inspecciones en la información presentada en los documentos legales contra la mercancía.	No recibir a tiempo documentos legales de las mercancías a importar y/o exportar, dejando mercancías extemporáneas o en abandono debido a las multas.

Fuente: elaborado por Alejandra del Mar Jaramillo y Yuliana Valencia, octubre 2 de 2013 (autoras de esta tesis)

1.2.2 Matriz DOFA

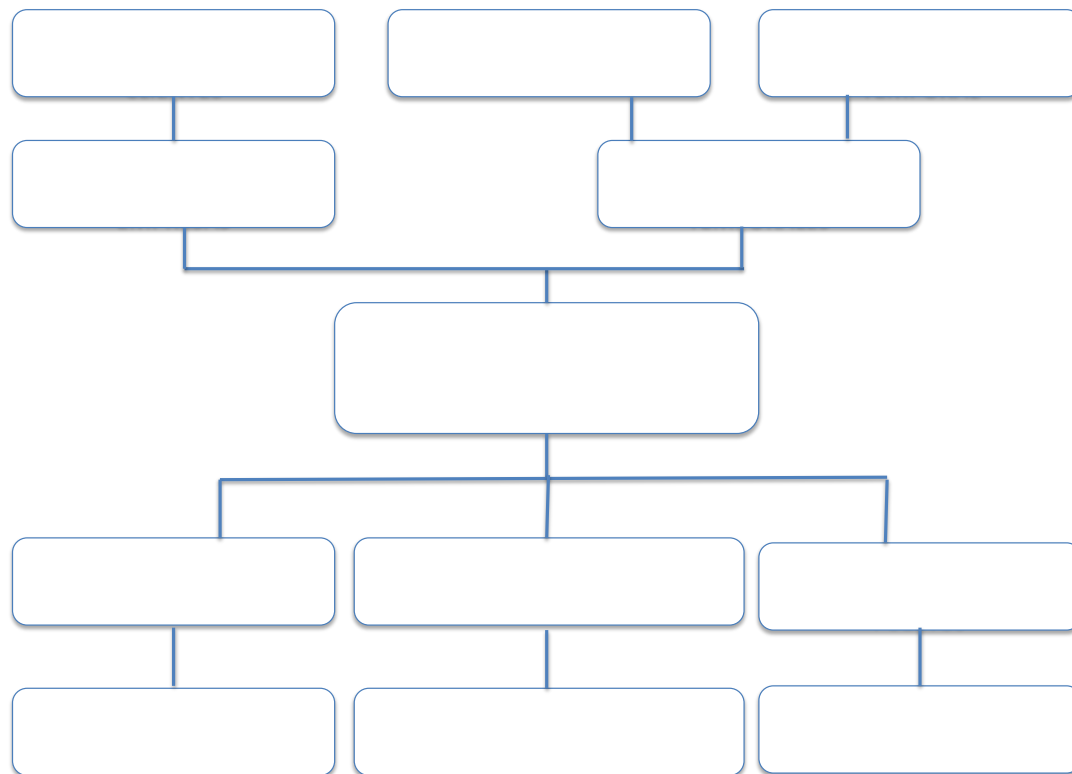
Cuadro 1. Matriz DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Poca información por parte de las aduanas y los ministerios de comercio exterior sobre los trámites para realizar una importación para perfeccionamiento activo.</p>	<p>Solidez y credibilidad en las relaciones colombo peruanas gracias a los acuerdos comerciales como la CAN.</p>
ESTRATEGIAS	AMENAZAS
<p>Implementar consultorías por parte de los gobiernos que ayuden a los empresarios a tener claridad en sus procesos de comercio internacional.</p> <p>Mejorar la efectividad y reducir los procesos operativos en las aduanas y puertos.</p>	<p>Negligencia por parte de las aduanas ya que son empresas del gobierno de difícil control.</p> <p>Demoras en los procesos aduaneros que conllevan a extra costos y pérdida de las relaciones comerciales.</p>

Fuente: elaborado por Alejandra del Mar Jaramillo y Yuliana Valencia, octubre 2 de 2013
(autoras de esta tesis)

1.2.3 Árbol de Problemas

Figura 1. Árbol de Problema



Fuente: elaborado por Alejandra del Mar Jaramillo y Yuliana Valencia, octubre 2 de 2013 (autoras de esta tesis)

1.3 Justificación

El problema central de la investigación, se enmarca dentro de los vacíos que se encuentran en el sector empresarial en el área de Aduana, específicamente en los Regímenes Aduaneros Especiales, del cual el objeto de este estudio sigue la línea del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, y su incidencia en el comercio exterior y en el sector empresarial colombiano, permitiendo así verificar factores que concurren en dichas operaciones tales como, la globalización. Esta investigación se realizó mediante una metodología de tipo explicativo y descriptivo, con un diseño bibliográfico, basado en el método de análisis crítico.

El estudio de esta tesis permitirá analizar el nivel de conocimiento que tiene el sector empresarial del Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, así como las falencias que tienen los exportadores principalmente del sector de la industria de envases plásticos para cosméticos, acerca del conocimiento o desconocimiento del mismo y de esta manera poder sugerir modelos para seguir en situaciones donde se deba traer nuevamente una mercancía para ser reparada o sustituida por completo, en caso que esta hubiese presentado defectos de fabricación, y con esto encontrar los cambios y modificaciones necesarias para el mejoramiento de los mismos.

Serán beneficiarios de este análisis las personas naturales o jurídicas que exporten mercancías elaboradas con materias primas e insumos extranjeros, quienes en algún momento lo podrán utilizar para actuar de manera más acertada.

La importancia del conocimiento del sistema para en un futuro poder utilizar este régimen en su potencialidad, en función a incrementar y afianzar la confianza que los clientes en el extranjero tienen en los productos colombianos, incrementándose con estas relaciones comerciales las exportaciones, con el fin de obtener procesos mejor elaborados, ayudando de esta manera a incrementar la economía nacional, por concepto de exportaciones.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Investigar la situación actual del proceso de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, generado por el cumplimiento de una garantía de envases plásticos para cosméticos que se habían exportado a Perú.

1.4.2 Objetivos específicos

Analizar el estado actual de las exportaciones e importaciones colombianas.

Estudiar el proceso jurídico legal vigente que regulan los procesos de regímenes especiales de importación y exportación en Perú y en Colombia.

Determinar la importancia del régimen aduanero de admisión temporal para perfeccionamiento activo dentro del proceso de intercambio comercial colombiano.

Analizar el estado actual de la industria de envases plásticos en Colombia y en Perú.

1.5 Marco Metodológico

1.5.1 Método

El método que se utilizará para analizar las importaciones o admisiones temporales para perfeccionamiento activo, será el estudio de informes, estatutos aduaneros, guías procedimentales para poder realizar estas operaciones, lo que ayudará a visualizar cuáles son las soluciones para proceder cuando se deba cumplir con una importación y así darse las garantías establecidas en el contrato. También se analizará a fondo el caso de la empresa colombiana SIMEX descrito anteriormente, para identificar cuáles son las fallas y cuellos de botella que en los que se incurrieron, debido a la carencia de información encontrada. Se entrará a mirar cual es el método más efectivo y ágil que ayude a que las empresas colombianas puedan importar temporalmente con conocimiento de los tributos que deben pagar, los plazos y prorrogas que hay establecidos para no ser multados, qué tipo de mercancía puede ser ingresada al país, el sistema de transporte internacional más económico y ágil, y las pérdidas financieras y de relaciones comerciales que pueden tener ambas compañías.

1.5.2 Metodología

Recolección de información secundaria: Para la investigación recurriremos a páginas gubernamentales donde se podrá encontrar los marcos legales bajo los cuales están amparados este tipo de procedimientos en cada país. Adicional se examinarán los artículos que han sido publicados en Colombia y Perú con respecto a las importaciones o admisiones temporales para perfeccionamiento activo, se entrará a mirar y comparar el nuevo estatuto aduanero colombiano

aprobado en mayo del 2013, para así tener una idea de cómo Colombia ha entrado en un proceso de estandarización y armonización, en relación con los procesos requeridos para agilizar los trámites que pretende el comercio exterior. De acuerdo a toda información que se recolecte durante la investigación, se darán a conocer cuáles son las fuentes de información y entidades más confiables a las cuales se debe recurrir, también los plazos permitidos para lograr la importación temporal y reexportación final. Se contará con asesorías de agencias de carga internacional que ayudarán a contemplar cuál es la mejor opción logística para realizar dicha operación.

1.6 Alcances

Con esta investigación se busca definir la forma más adecuada para proceder ante un proceso de importación temporal para perfeccionamiento activo de materias primas terminadas, en este caso de envases plásticos para cosméticos, las cuales ya habían sido exportadas anteriormente de Colombia a Perú y presentaron problemas de fabricación, obligándose así a dar cumplimiento de las garantías pactadas en el contrato internacional. Así mismo se darán a conocer los beneficios que este régimen trae para la economía colombiana, no solo en cuanto a costos sino también en la afinación de las relaciones comerciales entre empresas colombianas y peruanas.

2. Ejecución del Proyecto

1.7 Marco Teórico

1.7.1 Colombia y Perú: Balance y Perspectivas del comercio exterior

El intercambio comercial de Perú con Colombia se viene incrementando significativamente desde 1969 al 2012, este incremento se presenta con mayor significancia en los últimos 10 años. En los 44 años del proceso de integración, el intercambio comercial alcanzó un acumulado de \$25.194 millones de dólares hasta el 2012, en comparación a los \$23.003 millones de dólares que registra Colombia como intercambio comercial con Perú de 1969 al 2012. Esta asimetría se debe principalmente a la diferencia en el momento del registro de las exportaciones versus las importaciones y a los diferentes Regímenes Aduaneros para una misma transacción.

1.7.2 Estado de las Exportaciones e importaciones Colombianas 2012-2013

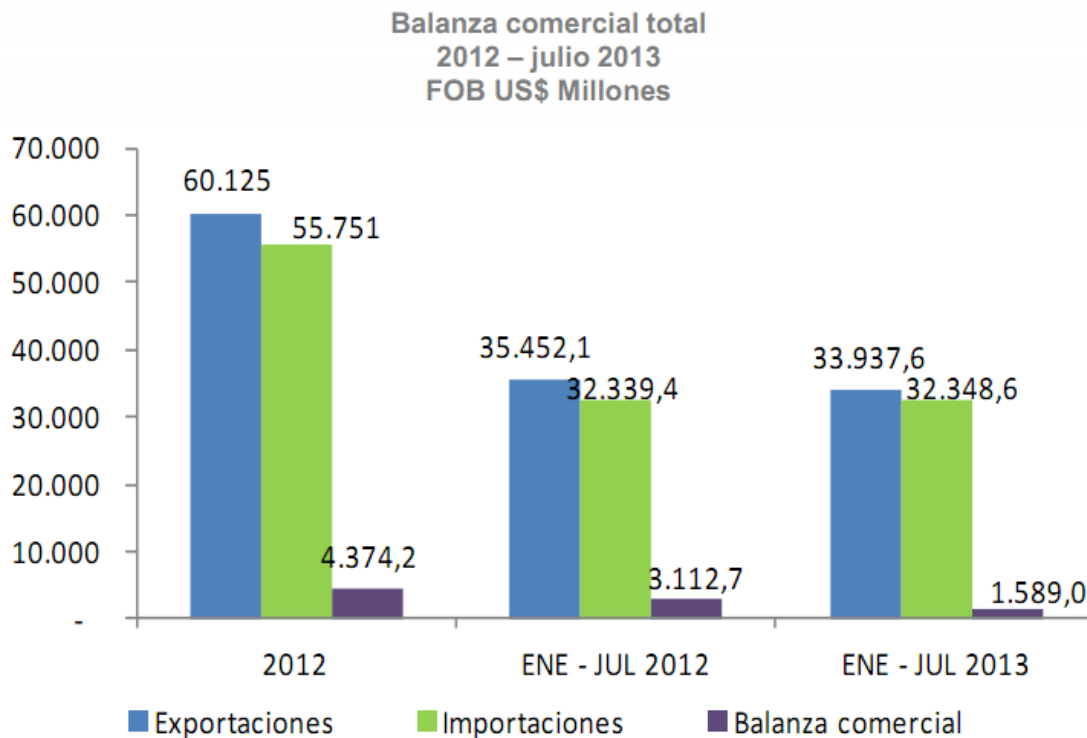
Colombia terminó el 2012 con un ambiente que se podría calificar de moderado optimismo. En ese año nuevamente se puso a prueba la solidez de la economía colombiana, lográndose superar exitosamente el impacto de la crisis internacional. Así lo demuestra un crecimiento alrededor de 4.0%, nivel que muy pocos países pueden mostrar. Sin embargo, el 2012 también fue un año de creciente inestabilidad e incertidumbre con un panorama que se ha venido complicando. En lo internacional encontramos que la Unión Europea no crece, el crecimiento en Estados Unidos es apenas del 2% y las economías asiáticas se desaceleran.

En la misma dirección, el comercio exterior mundial disminuyó considerablemente su dinámica durante el 2012, debido principalmente al comportamiento de las economías desarrolladas, las cuales presentaron menores tasas de crecimiento en exportaciones e importaciones, e incluso, muchas de éstas han sido negativas en el 2012. El comercio de las economías emergentes presentó crecimientos levemente inferiores a los del año 2011, sin embargo, continúa el buen dinamismo en algunas economías de la región.

De acuerdo con las estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), países como Turquía, Ecuador y Colombia registraron crecimientos importantes en sus exportaciones, logrando niveles del 13.4%, 8.9% y 7.6% respectivamente. (Recuperado de: <http://www.andi.com.co>; TITULO Colombia: Balance 2012 y perspectivas 2013; http://www.andi.com.co/pages/noticias/noticia_detalle.aspx?IdNews=363; visita realizada el 9 de octubre de 2013; hora: 9:00 a.m.)

1.7.3 Colombia: balanza comercial 2012 – Julio 2013

Gráfica 1. Balanza Comercial total 2012-julio 2013

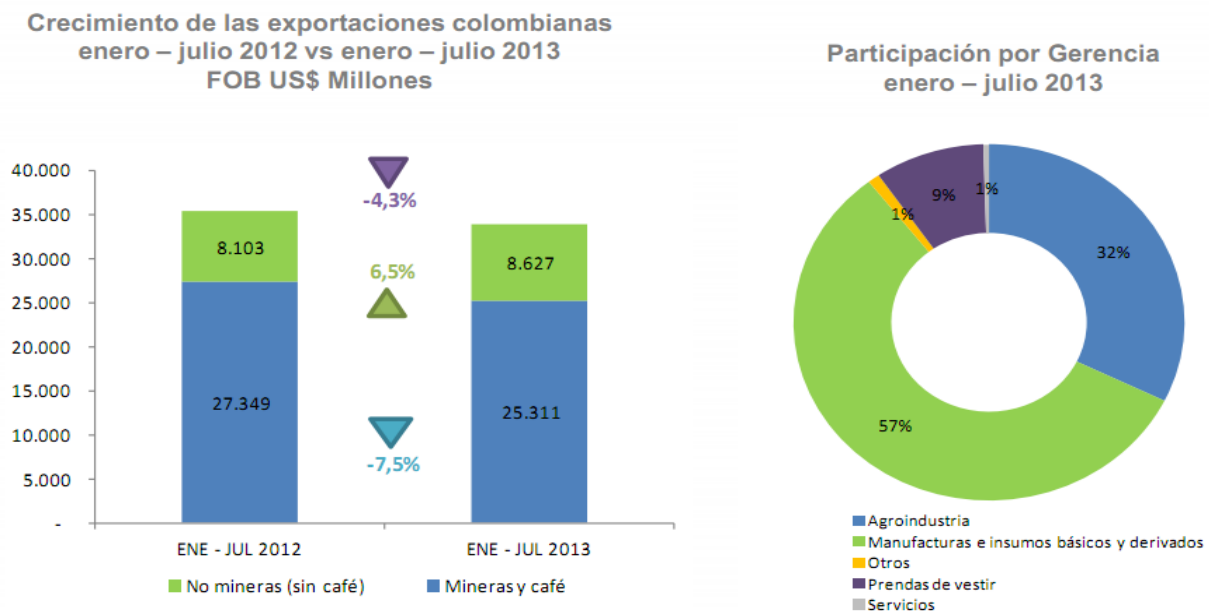


Fuente: Análisis de las exportaciones colombianas, enero-agosto 2013, Proexport Colombia. (Recuperado de: <http://www.proexport.com.co/publicaciones-proexport/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>; visita realizada, el 1 de septiembre de 2013; hora: 6:00 p.m.)

En la gráfica 1, se puede observar que las exportaciones en el primer semestre de los años 2012 y 2013 fueron superiores a las importaciones. Se pueden ver que la balanza comercial tuvo una disminución de aproximadamente 1600 millones de dólares. A pesar de la disminución, las exportaciones en el 2013, se mantuvieron por encima de las importaciones, dejando la balanza

comercial en superávit. El país amplió superávit comercial con países como Venezuela, Panamá, Aruba, Ecuador, Guatemala, Países Bajos, pero lo disminuyó con Perú, Chile, República Dominicana, Reino Unido, Antillas Holandesas, Bahamas, España y Estados Unidos. Este resultado ratifica el buen comportamiento de las exportaciones respecto a las compras externas, evidenciándose que los acuerdos comerciales que ha firmado Colombia han tenido un aporte significativo a la economía del país, aportando para que la balanza comercial quede positiva.

Gráfica 2. Crecimiento de las exportaciones colombianas



Fuente: Analisis de las exportaciones colombianas, entre enero-agosto 2013, Proexport Colombia

(Recuperado de: <http://www.proexport.com.co/publicaciones-proexport/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 5:45 p.m.)

En Julio de 2013, las exportaciones se redujeron en 6.6%., mientras que, en el acumulado a julio de 2013, las ventas se redujeron 4.3%, con relación a igual periodo de 2012; la variación 12 meses se ubicó en -2.6%.

No se pueden olvidar las nuevas oportunidades que brinda el comercio internacional. Colombia cuenta desde hace varios años con una clara agenda de integración. El TLC con Estados Unidos, que entró en vigencia hace menos de 6 meses, y el TLC con la Unión Europea, aprobado por el Parlamento Europeo y que entrará en vigor una vez lo ratifique el Congreso de Colombia, son parte de una estrategia amplia de liberación negociada que emprendió Colombia hace más de una década, la cual no comienza ni termina ahí: ya se cuenta con acuerdos con EFTA (European Free Trade Association), Canadá, la Comunidad Andina, México, Chile, MERCOSUR, entre otros. Ya negociado y cerrado, pero pendiente por entrar en vigor con Corea y se encuentran en negociación Panamá, Turquía, Japón, Israel y Costa Rica. Con esta agenda se está hablando del 70% del PIB Mundial y el 65% de las importaciones.

1.7.4 Principales destinos de las exportaciones no mineras

Gráfica 3. Exportaciones colombianas a países con acuerdo y sin acuerdo comercial



Fuente: Análisis de las exportaciones colombianas, entre enero-agosto 2013, Proexport Colombia; (Recuperado de: <http://www.proexport.com.co/publicaciones-proexport/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 6:00 p.m.)

En la gráfica 3, se observa el comportamiento de las exportaciones a diferentes destinos en el primer semestre del 2013, comparado con el 2012, respecto a los productos no mineros,

excluyendo el café. En negocios basados en la economía del conocimiento ha permitido elevar la productividad, la eficiencia y la competitividad en todas las áreas productivas.

Para los países que tienen TLC firmado con Colombia, la disminución más significativa se tuvo con Chile, con un descenso del 7.8% y el Reino Unido con un 2.2%. Por el contrario, con EEUU, México, Guatemala, Bélgica, Alemania y Países bajos las exportaciones continuaron creciendo.

Para los países con acuerdos comerciales, las exportaciones crecieron en un 2.8% con Ecuador, 0.1% con Perú, 18.3 con Brasil y 303.7 con Argentina siendo estos últimos dos los más significativos. Con Venezuela las exportaciones en cambio tuvieron una disminución de un 5.9%.

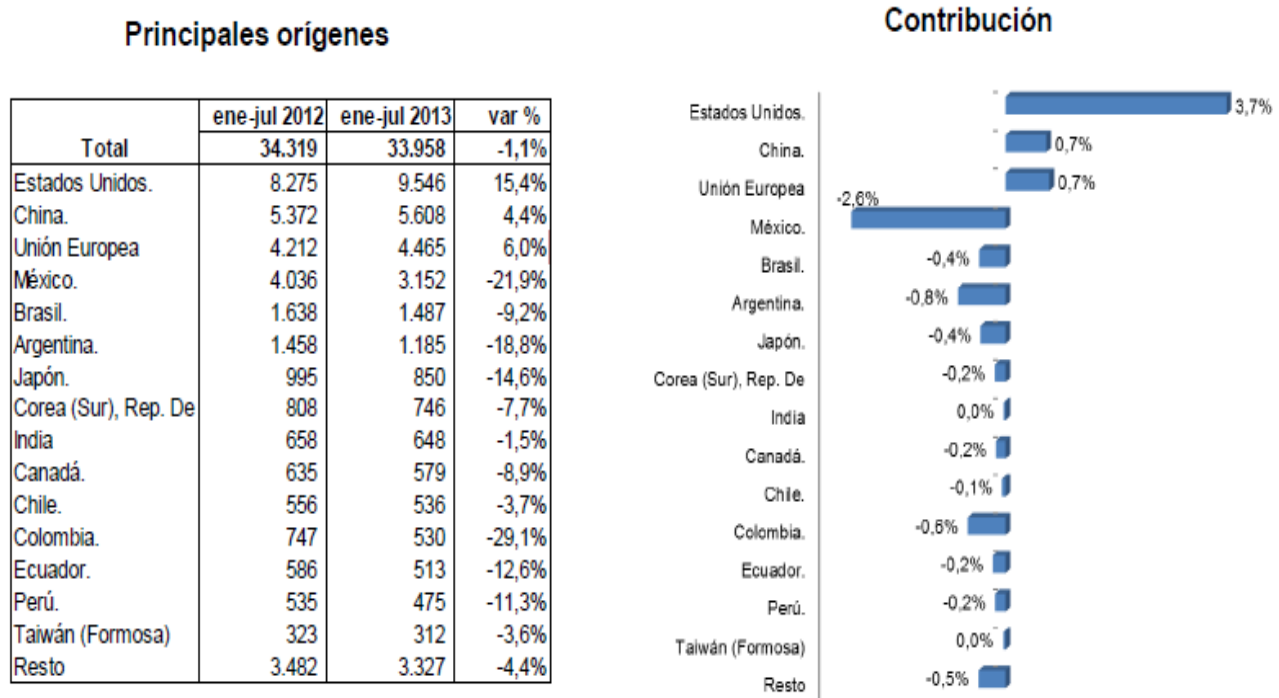
En las exportaciones a países sin acuerdo comercial se observó un crecimiento de 38.5% y 68% con China y Panamá respectivamente. Por el contrario, las exportaciones a Costa Rica y Republica disminuyeron en un 0.8% y 11.1% respectivamente.

1.7.5 Importaciones Colombianas 2012 – 2013

En el 2012 las importaciones colombianas tuvieron una disminución con respecto al año anterior. Entre los meses de enero y septiembre, el valor de las importaciones disminuyó 2.6% respecto a igual periodo de 2011. Pese a esta situación, Perú con un crecimiento de 12.8%, Indonesia con uno de 9.2% y Colombia con 8.7%, son economías que continúan mostrando una buena dinámica en sus importaciones. Cabe resaltar que Colombia se sitúa en el tercer puesto

tanto en el crecimiento de sus exportaciones como en el de sus importaciones, demostrando el avance que se ha logrado en materia de comercio exterior.

Gráfica 4. Importaciones de Colombia enero – julio de 2013



Fuente: Informe de importaciones colombianas y balanza comercial, Ministerio de Comercio Industria y Turismo; (Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 6:20 p.m.)

Quince países contribuyeron con -0.6 puntos porcentuales a la variación de las importaciones totales entre enero y julio de 2013. Entre ellos se destacaron los crecimientos de las compras originarias de Estados Unidos, China, la Unión Europea y México.

Sobresalieron las reducciones en las importaciones originarias de México, Argentina, Brasil, Japón, Ecuador, Corea del Sur, Perú, Canadá y Chile entre otros.

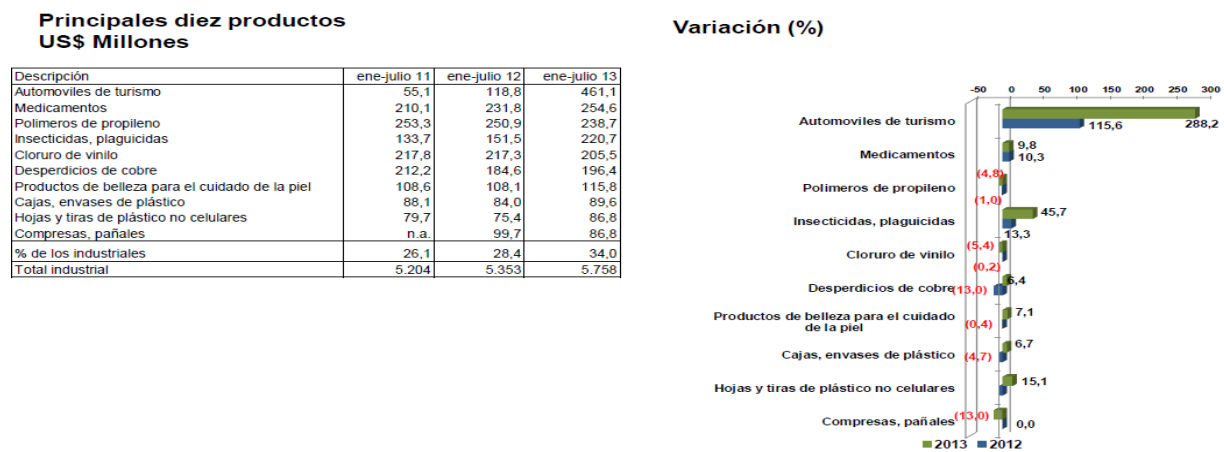
Estados Unidos fue el principal origen de las importaciones colombianas. Los principales productos fueron: aceites de petróleo, excepto crudo, aeronaves, polímeros de etileno y vehículos para el transporte de mercancías, en conjunto estos cuatro productos registraron un crecimiento de 34.4% y una participación de 41% en el total de compras a EEUU.

1.7.6 La industria Colombiana frente al comercio internacional

En Colombia, como en el resto del mundo, la industria manufacturera ha enfrentado una situación compleja en la coyuntura reciente. Estas dificultades se explican tanto por factores externos como internos. En lo externo, la crisis internacional ha estado marcada por una creciente incertidumbre, donde los organismos multilaterales revisan constantemente sus pronósticos y el ambiente lejos de despejarse se ha complicado. En efecto, en octubre de 2012, el FMI revisó hacia abajo sus proyecciones de crecimiento para este año y el próximo. En particular, se destaca el deterioro previsto en países como España, Reino Unido, Alemania, Brasil, Argentina, entre otros y, la situación en Estados Unidos no logra despejarse, razón por la cual estiman un modesto crecimiento de 2% para los dos próximos años. En lo interno, además del debilitamiento de la demanda por cuenta de las tasas de interés más altas y los altos costos de algunas materias primas, cabe destacar el persistente y dañino proceso de revaluación del peso colombiano.

Además de estas dificultades generales, también es importante tener en cuenta que, en una coyuntura de desaceleración del comercio internacional, las empresas no sólo enfrentan una demanda deprimida por sus productos, sino una competencia más agresiva en los mercados mundiales. Incluso en sectores como textiles, confecciones, hierro y acero, productos metálicos, automotriz, más del 80% de las empresas han manifestado que se han visto fuertemente afectadas por la competencia de importaciones, de acuerdo con los resultados de la EOIC, esta situación se debe a la revaluación doméstica con recesión industrial internacional. (Recuperado de: <http://www.andi.com.co> TITULO Agenda para el salto en competitividad; http://www.andi.com.co/archivos/file/cee/Agenda_Competitividad_ANDI_Mar2013.pdf; visita realizada el 9 de octubre de 2013; hora: 10:00 a.m.)

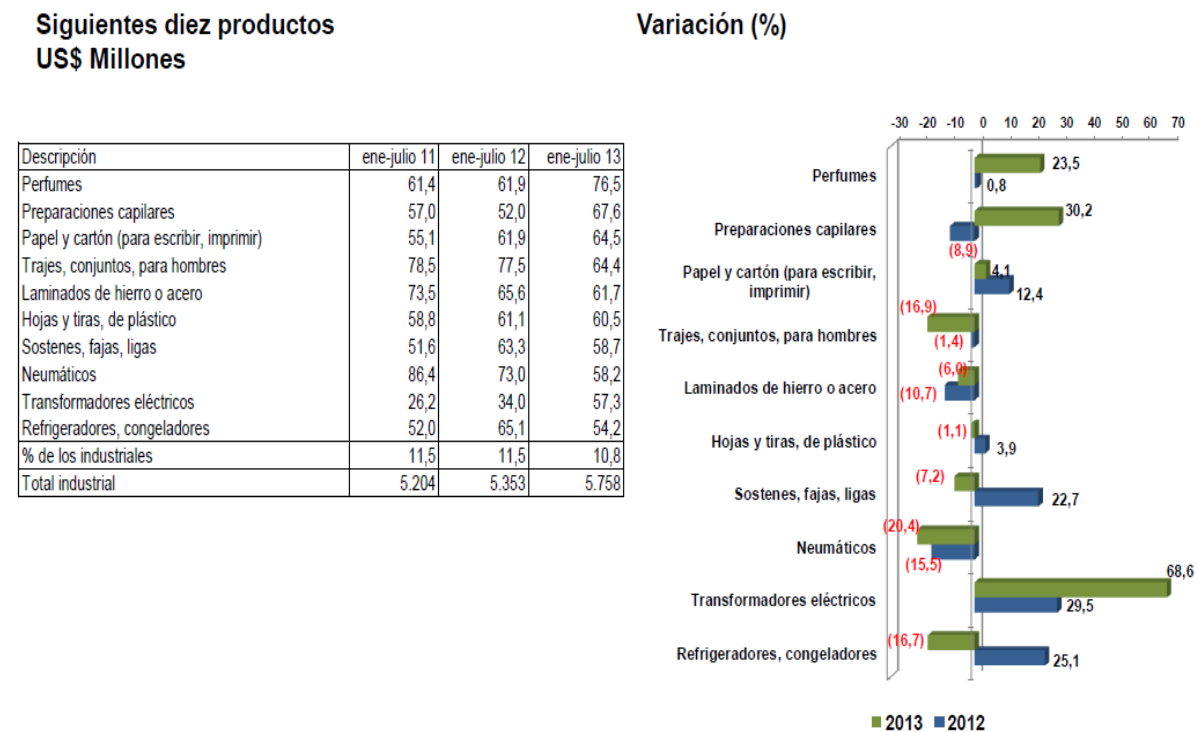
Grafica 5. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales



Fuente: Informe de exportaciones colombianas; Ministerio de Comercio Industria y Turismo; recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>; vista realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 12:00 p.m.)

En la tabla anterior se puede observar como los envases plásticos para cosméticos, ya sean vacíos o llenos con preparaciones, forman parte de los principales productos de exportación de Colombia, Demostrándose con esto que no solo es productivo exportar recursos naturales, sino que también se puede sacar provecho el sector de la industria.

Grafica 6. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales



Fuente: Informe de exportaciones colombianas; Ministerio de Comercio Industria y Turismo; (Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 11:00 a.m.)

Las exportaciones tuvieron un incremento significativo expresado en millones de dólares del 2012 al 2013 así:

La industria de perfumes tuvo un aumento de 14.6, las preparaciones capilares aumentaron 15.6, el papel y cartón de 2.6 y los transformadores eléctricos de 23.3. Por el contrario, disminuyeron las exportaciones de trajes y conjuntos para hombres en 13.1, los laminados de hierro o acero en 3.9, las hojas y tiras de plástico en 0.6, los sostenes, fajas y ligas en 4.6, los neumáticos en 14.8 y los refrigeradores y congeladores en 10.9 millones de dólares.

Con el crecimiento de las exportaciones de perfumes y preparaciones capilares, igualmente las exportaciones de envases plásticos para estos productos también crecieron. Esto se puede evidenciar en los informes suministrados por el ministerio de turismo y comercio y las ruedas de negocios para la comercialización de estos productos especialmente con el socio estratégico Perú.

1.7.7 Perspectivas para el 2013

El año 2013 será un año muy similar al 2012, con una demanda internacional poco dinámica, unos mercados muy competitivos y la necesidad de seguir fortaleciendo la solidez de la economía colombiana. En sus prepuestos para el 2013 los industriales han incorporado tanto este ambiente de negocios menos optimista, como la necesidad de seguir trabajando en la productividad de las empresas. Para el 2013, tienen presupuestado un crecimiento nominal de

7.7%, lo que implica un crecimiento real del orden del 4.6%. Cabe recordar que para el 2012 habían trabajado con tasas de 9.5% y 6.5%, respectivamente.

Con respecto a los factores que incidirán favorablemente sobre el comportamiento de la manufactura para el 2013, es importante resaltar un cambio en las perspectivas de los industriales con respecto a años anteriores, en el cual se destacaban principalmente la búsqueda de nuevos mercados y ahora se enfatiza en la ampliación del portafolio de productos y en la mejoría en el servicio y calidad de los bienes y procesos, dando muestras de la búsqueda de mayor competitividad por parte de los empresarios para afrontar las nuevas posibilidades de comercio internacional derivada de los tratados de libre comercio pactados. El entorno competitivo al que se ven enfrentados los países en la actualidad, hace que las empresas colombianas se deban preparar para afrontar y responder lo que trae consigo la venta de productos de mejor calidad, es decir, organizarse de tal forma que se puedan tener claros los escenarios que se lleguen a presentar después de realizadas las exportaciones, uno de ellos podría ser el cómo actuar o como reimportar una mercancía si esta llega a presentar problemas y posteriormente se deba cumplir con una garantía para reponerla. (Recuperado de: <http://www.andi.com.co>; TITULO ENCUESTA DE OPINIÓN INDUSTRIAL CONJUNTA; http://www.andi.com.co/archivos/file/cee/Agenda_Competitividad_ANDI_Mar2013.pdf; visita realizada el 9 de octubre de 2013; hora: 7:00 a.m.)

Grafica 7. Factores que favorecerán el desempeño de las empresas en el 2013

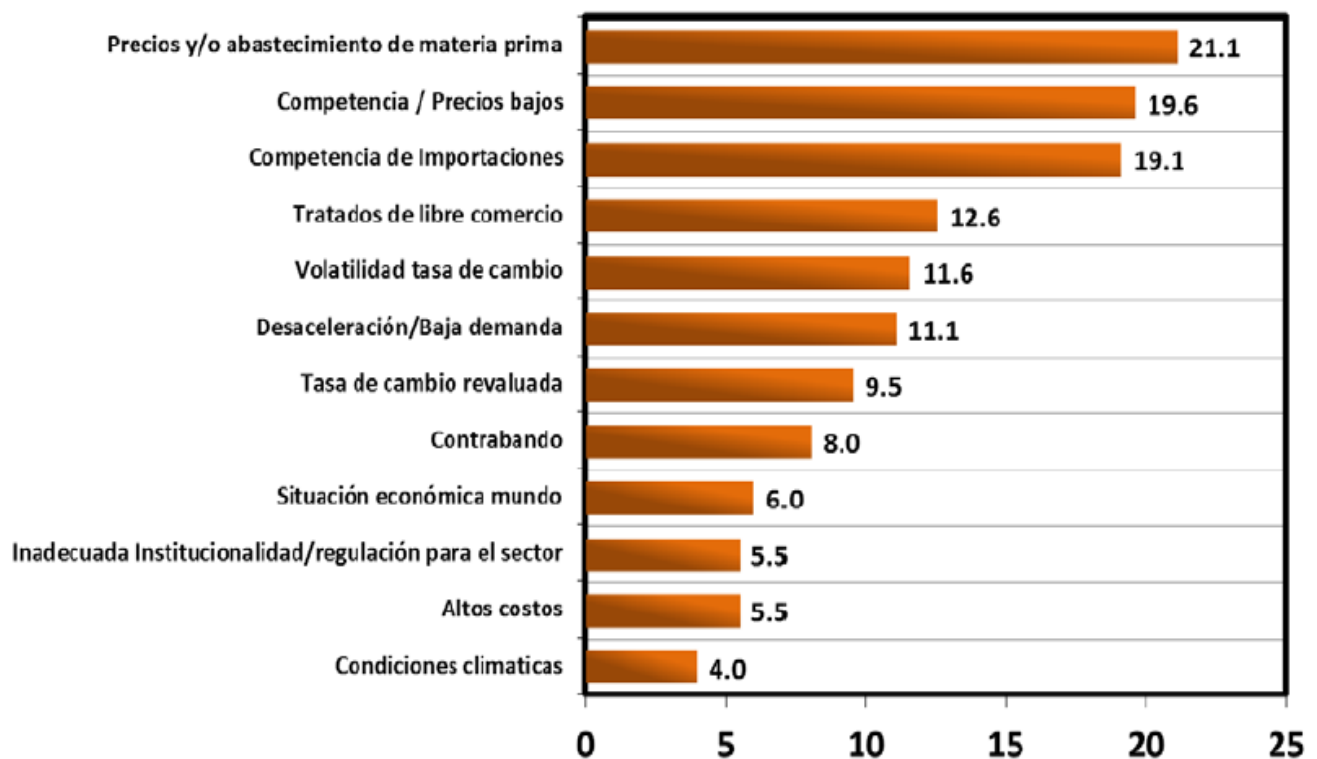
Fuente: Informe de la Andi - BALANCE 2012 Y PERSPECTIVAS 2013 diciembre 2012.

ANDI; (Recuperado de: http://www.andi.com.co/pages/proyectos_paginas/proyectos_detail.aspx?pro_id=21&Id=3&clase=8&Tipo=3; visita realizada el 1 de octubre de 2013; hora: 3:00 p.m.)

Como se puede observar en la gráfica 7, la calidad de los productos y el posicionamiento de la marca son factores sumamente importantes que favorecerán el desempeño de las empresas colombianas no sólo durante el 2013, sino también a lo largo de la vida productiva de las organizaciones, convirtiéndose más necesario el poder acceder fácilmente a la información sobre

cómo se puede ingresar al territorio nacional una mercancía que ya fue exportada pero que al ser utilizada por el comprador presentó defectos de fabricación, debiéndose traer nuevamente bajo el régimen especial de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, cumplir con la garantía y reexportarla al cliente en perfectas condiciones para su uso.

Grafica 8. Factores que perjudicaran el desempeño de las empresas 2013



Fuente: Informe de la ANDI - Balance 2012 y perspectivas 2013, diciembre 2012, ANDI;

(Recuperado de:

http://www.andi.com.co/pages/proyectos_paginas/proyectos_detail.aspx?pro_id=21&Id=3&clase=8&Tipo=3; visita realizada el 1 de octubre de 2013; hora: 10:00 a.m.)

En la gráfica 8, se observa que los tres factores más importantes que impedirán el correcto desempeño de las empresas en el 2013 son los precios y/o abastecimientos de materia prima, la competencia/ precios bajos y la competencia de importaciones. Como factores secundarios se encuentran que las empresas se van a ver afectadas también por los tratados de libre comercio que no protejan de una manera responsable las industrias, la volatilidad de la tasa de cambio, la desaceleración y la baja demanda y la revaluación de la tasa de cambio.

Para concluir la gráfica 8, muestra que los factores que afectarán de menor manera el desempeño de las empresas serán el contrabando, la situación económica mundial, la inadecuada regularización para los sectores productivos, los altos costos y las condiciones climáticas.

1.7.8 Industria de envases plásticos en Colombia

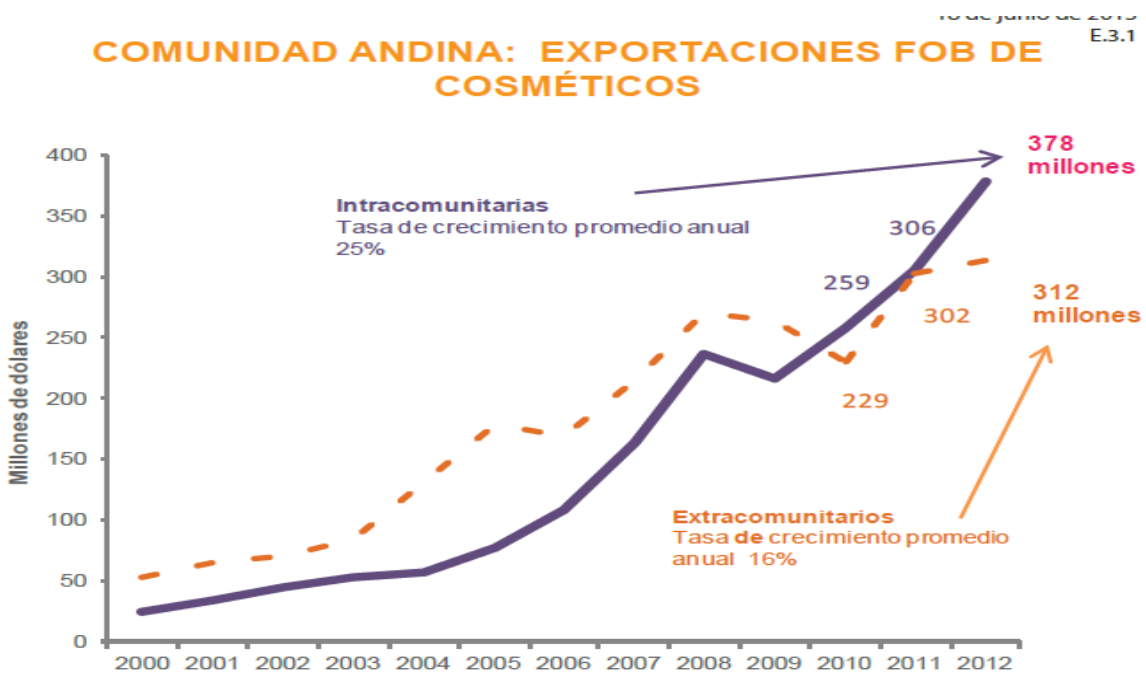
La Comunidad Andina (CAN) es un organismo regional de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana. El proceso andino de integración se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969. Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino. (Recuperado de: www.comunidadandina.org; visita realizada el día 10 de octubre de 2013; hora: 10:00 a.m.)

1.7.9 Comercio Exterior de Cosméticos 2000 – 2012

En 24% crecen las exportaciones intra comunitarias del sector cosmético en el 2012, respecto al año anterior, manteniendo el dinamismo mostrado en la última década. (Recuperado de: <http://www.andi.com.co>; Comercio Exterior de cosméticos;

http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 4:00 p.m.)

Grafica 9. Comunidad andina: exportaciones FOB de cosméticos



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
 Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: Informe de Comercio exterior de cosméticos 2000 - 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; (Recuperado de:

http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; Visita Realizada El 1 De Septiembre De 2013; Hora: 3:20 P.M.)

El sector cosmético ha registrado un crecimiento muy importante en la última década. Como se observa en el Gráfico 9, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones intracomunitarias alcanza el 25 por ciento, pasando de 25 millones de dólares en el año 2000 a 378 millones de dólares en el 2012. Cabe señalar que en las 2012 dichas exportaciones han crecido 24 por ciento respecto al año anterior.

A nivel extracomunitario, las exportaciones del sector han incrementado en 16 por ciento, pasando de 53 millones de dólares en el 2000 a 313 millones de dólares en el año 2012. En este último año, se registró un crecimiento de solo 4 por ciento respecto al año 2011.

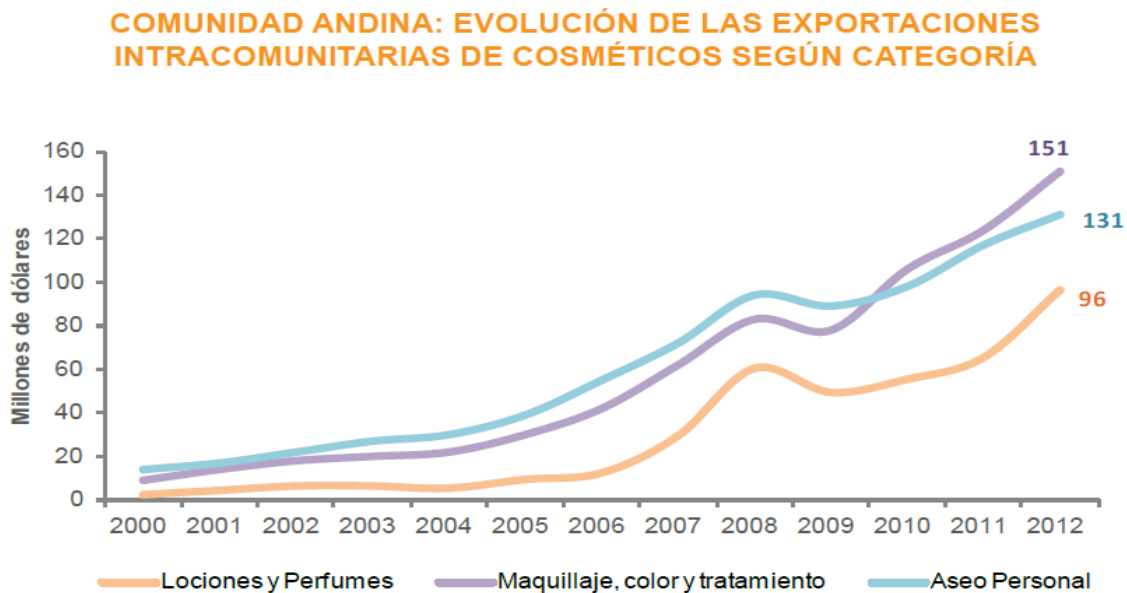
Se destaca que a partir del año 2010 las exportaciones intracomunitarias superan a las exportaciones a terceros mercados en dicho sector.

Las exportaciones de lociones, Delineadores, Pestañinas y perfumes han crecido a una tasa promedio anual de 38 por ciento entre el 2000 y el 2012; el maquillaje, color y tratamiento lo hizo a una tasa promedio anual de 27 por ciento; y los cosméticos de aseo personal crecieron con una tasa promedio anual de 20 por ciento.

Durante el 2012, entre los productos que más crecieron con respecto al año anterior se destacan las lociones y perfumes con un 48 por ciento; el maquillaje, color y tratamiento con un 22 por ciento; y los cosméticos de aseo personal con 12 por ciento.

Cabe señalar que las exportaciones de maquillaje, color y tratamiento es la única categoría que exporta más a terceros mercados que a la Comunidad Andina. En cambio, las otras categorías, desde el 2010 exportan más al mercado de la Comunidad Andina que a terceros. (Recuperado de: <http://www.comunidadandina.org>; Comercio Exterior de Cosméticos; http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 3:25 p.m.)

Grafica 10. Comunidad andina: evolución de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos según categoría.

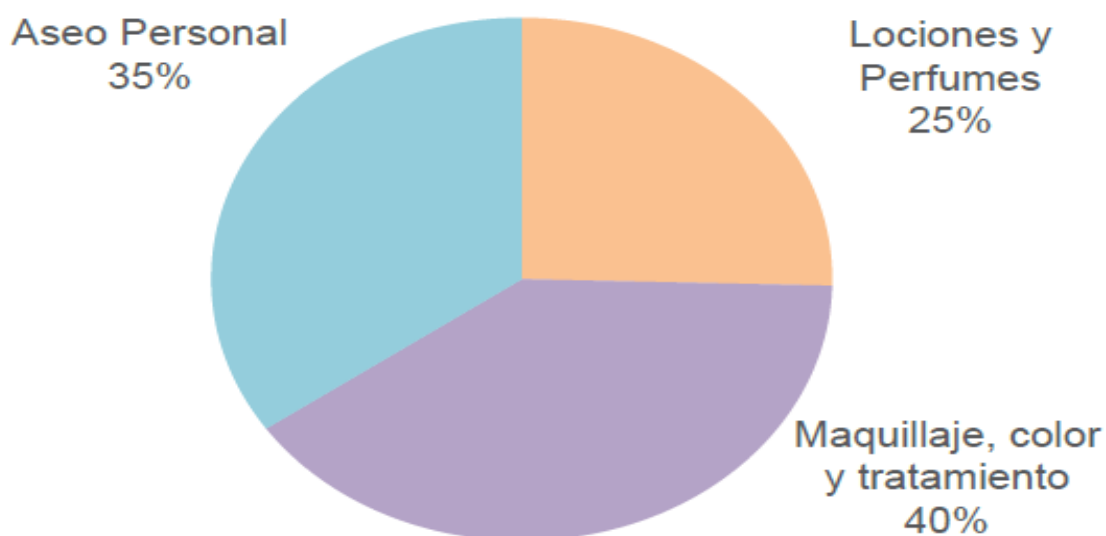


Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: Informe de Comercio exterior de cosméticos 2000 - 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; (Recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; Visita Realizada El 1 De Septiembre De 2013; Hora: 3:20 P.M.)

Con cifras al 2012, si se agrupan las partidas por categoría, la que resalta es la de maquillaje, color y tratamiento con un 40 por ciento de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos, seguido por la categoría de aseo personal con el 35 por ciento, y finalmente la categoría de lociones y perfumes con 25 por ciento.

Grafica 11. Comunidad Andina: participación de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos por categoría 2012



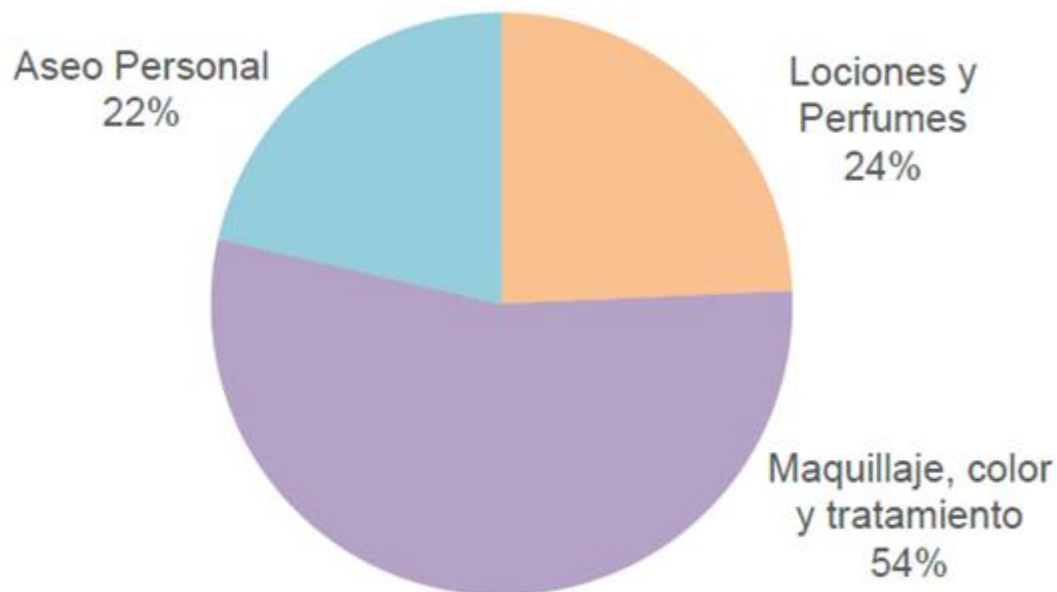
Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.

Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: Informe de Comercio exterior de cosméticos 2000 - 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; (Recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; Visita Realizada El 1 De Septiembre De 2013; Hora: 3:40 P.M.)

Para el mismo año, las exportaciones extracomunitarias de la categoría maquillaje, color y tratamiento representa un 54 por ciento, seguido por la categoría de lociones y perfumes con un 24 por ciento, y finalmente la categoría de aseo personal con el 22 por ciento.

Grafica 12. Comunidad Andina: participación de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos por categoría 2012



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.

Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: Informe de Comercio exterior de cosméticos 2000 - 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; (Recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; Visita Realizada El 1 De Septiembre De 2013; Hora: 3:45 P.M.)

1.7.10 Destino de las exportaciones de cosméticos en la comunidad Andina

El principal mercado de destino de las exportaciones de cosméticos de la Comunidad Andina al mundo son los países de la Comunidad Andina.

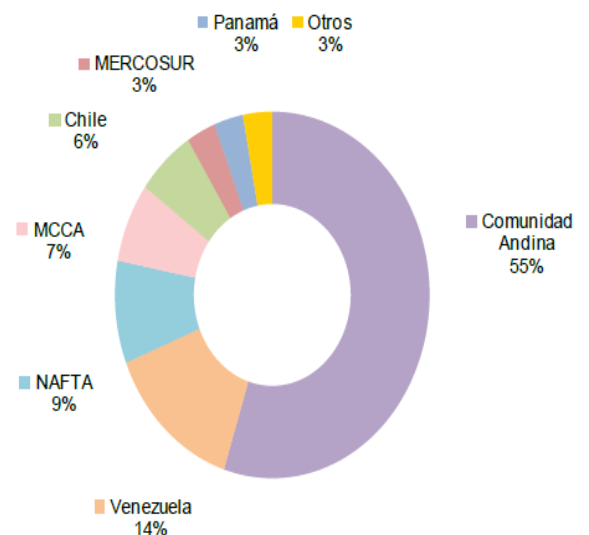
Grafica 13. Importancia de los mercados de destino de cosméticos

COMUNIDAD ANDINA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS MERCADOS DE DESTINO DE COSMÉTICOS PARA EL AÑO 2012
(Millones de dólares)

Mercados	Exportaciones FOB		Variación 2012/2011	Participación 2012
	2011	2012		
1 Comunidad Andina	306	378	24%	55%
2 Venezuela	92	95	3%	14%
3 NAFTA	64	64	-1%	9%
4 MCCA	52	48	-8%	7%
5 Chile	31	38	24%	6%
6 MERCOSUR	22	21	-5%	3%
7 Panamá	17	21	23%	3%
8 República Dominicana	12	13	9%	2%
9 Puerto Rico	6	5	-16%	1%
10 Unión Europea	4	4	8%	0%
Otros Países	2	3	69%	0%
Mundo	608	691	14%	100%

Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

COMUNIDAD ANDINA IMPORTANCIA DE LOS MERCADOS DE DESTINO DE COSMÉTICOS AÑO 2012



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: Informe de Comercio exterior de cosméticos 2000 - 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; (Recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; Visita Realizada El 1 De Septiembre De 2013; Hora: 4:00 P.M.)

Con cifras al 2012, el principal al destino de las exportaciones de los Países Miembros corresponde al mercado intracomunitario con una participación del 55 por ciento del total, seguido por Venezuela con un 14 por ciento, NAFTA con 9 por ciento, el MCCA con 7 por ciento y en quinto lugar está Chile con 6 por ciento de participación.

Con cifras al 2012, las importaciones (CIF) de la Comunidad Andina al Mundo se originan en primer lugar desde la Comunidad Andina con 34 por ciento de participación, seguido por NAFTA con 32 por ciento, MERCOSUR con 16 por ciento, la Unión Europea con 13 por ciento y en quinto lugar está Chile con 2 por ciento de participación.

Teniendo en cuenta lo anterior, se hace evidente la relevancia de este sector pues es un consumidor importante de materias primas y procesos intermedios de cadenas productivas muy grandes, complejas y representativas de la dinámica económica nacional. La demanda global de envases y empaques cada vez se hace más grande, pues son elementos claves en la protección y almacenamiento de muchos productos

(Recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2246_8.pdf; COMERCIO EXTERIOR DE COSMÉTICOS 2000 2012, COMUNIDAD ANDINA; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 11:39 a.m.)

1.7.11 El mercado de los cosméticos en Perú

En el 2012, el sector de cosméticos e higiene personal registró un crecimiento de 23% en dólares respecto al 2011, alcanzando los US\$2.251 millones, ventas que se duplicarán en los próximos cinco años superando los US\$5.500 millones, según lo proyectado al 2017, en el último estudio de inteligencia de mercado realizado por el Comité Peruano de Cosmética e Higiene (Copecoh) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL). En dicho estudio se informó que este cálculo se tomó en base a indicadores como el consumo privado, el crecimiento comercial, de las importaciones y de la inversión privada, entre otros.

Perú se está convirtiendo en uno de los grandes exportadores de productos cosméticos, los envíos de estos bienes el año pasado alcanzaron los US\$129 millones, un 43% más que en el 2011, siendo las multinacionales Yanbal- Unique y Belcorp los principales actores. Esto es muy importante, ya que no se está exportando materia prima como lo es la cochinilla, sino marca lo cual es difícil, porque implica un esfuerzo gigantesco de inversión en publicidad y promoción.

En Perú este sector viene creciendo a un ritmo importante durante los últimos años y en el 2013 registraría una expansión de 16% alcanzando US\$2.414 millones.

En el primer semestre el consumo per cápita en este sector llegó a US\$159 dólares, sobre todo en mujeres de la zona urbana cuyas edades fluctúan entre 15 y 64 años.

Este país se ubica en el quinto puesto del consumo per cápita de este mercado en América Latina.

En la II Feria Internacional de la Belleza (Fibella) 2012, que se realizó entre el 12 y 14 de octubre en Lima. La CCL estima que a este evento acudieron más de 500 mil visitantes. La feria se convierte en una plataforma nacional e internacional, y es líder en este competitivo mercado. (Recuperado de: <http://elcomercio.pe>; Al 2017 se duplicará mercado de cosméticos e higiene personal; <http://elcomercio.pe/economia/1549575/noticia-mercado-cosmeticos-higiene-personal-se-duplicara-al-2017>; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 2:05 p.m.)

1.7.12 Consumo en Perú de cosméticos y productos de cuidado y aseo personal

En Perú se encuentran situadas las plantas de producción de varias empresas multinacionales dedicadas a la fabricación, distribución y venta de cosméticos y productos de aseo personal, las cuales operan con altos estándares de calidad y requieren cada vez mayor especialización en empaques, envases y embalajes para mejorar la presentación y conservación de los productos. Estas Empresas son:

- Yanbal

- Grupo Belcorp: Cetco Perú, Marca: Esika, CyZone, L'Bel

- Productos Avon

La internacionalización de las industrias peruanas y el incremento del consumo interno y externo de maquillaje y artículos de aseo y cuidado personal, generan espacios y oportunidades

para las empresas colombianas que se dedican al desarrollo de envases plásticos, dándose de esta manera un incremento en las exportaciones, debido a la demanda de este tipo de artículos.

Las importaciones peruanas de cosméticos superarían los 110 millones de dólares en el presente año debido al mayor gasto de la población femenina en este rubro, sumado a la creciente preocupación entre los varones por lucir bien, lo que se transforma en mayor consumo de productos de higiene y aseo personal.

Entre enero y julio del 2013, las mencionadas importaciones registraron un avance interanual de 17,9% y alcanzaron unos US\$62,5 millones.

El aumento de las importaciones se sustenta en el mayor gasto de la población peruana en productos de cuidado personal, reflejando de esta manera la mejora de los ingresos y la mayor participación del segmento masculino en la adquisición de estos productos.

1.7.13 Productos cosméticos más comprados

En los primeros siete meses del año se registraron mayores compras de perfumes y aguas de tocador (23,7%), preparaciones para manicuras y pedicuros (41,3%), polvos incluidos los compactos (17,9%) y preparaciones para el maquillaje de los labios (17,2%).

En el 2012 las importaciones de productos cosméticos ascendieron a US\$96 millones de dólares, por lo que significó un aumento de 25,8% frente al 2011. Entre las principales empresas importadoras figuran: Unique (24,9%); Productos Avon (15,3%) y Cetco (12,2%). Asimismo, los

principales países proveedores son Colombia (47,6%), Francia (10,8%) y Brasil (7,1%). (Recuperado de: <http://elcomercio.pe>; Importaciones de cosméticos superarían los US\$110 millones en el 2011; <http://elcomercio.pe/economia/1316144/noticia-importaciones-cosmeticos-superarian-us110-millones-2011>; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 2:20 p.m.)

1.8 Perú y Colombia: Socios Estratégicos

La exigencia de diseños y características especiales para agregar valor a los productos objeto de exportación o venta en el mercado interno y externo, reduce la cadena de intermediación y lleva a una relación directa entre los exportadores colombianos y los fabricantes de bienes en Perú.

El intercambio comercial entre Perú y Colombia durante el período comprendido entre 1969 y 2012, alcanzó aproximadamente los 25 194 millones de dólares, de los cuales 8 620 millones corresponden a las exportaciones de Perú a Colombia y 16 573 millones a las importaciones peruanas desde dicho mercado.

En el periodo 1969–2012, tanto las exportaciones e importaciones de Perú con Colombia se han incrementado a una tasa de crecimiento promedio anual de 12 por ciento. Así mismo, en este mismo periodo, las exportaciones de Colombia a Perú se han incrementado a una tasa de crecimiento promedio anual de 11 por ciento, y las importaciones lo hicieron al 12 por ciento. En los 44 años del proceso de integración la balanza fue negativa para Perú exceptuando la serie de 1978 hasta 1985, en cambio, la balanza fue positiva para Colombia, exceptuando la serie de 1978

hasta 1990. (Recuperado de: Intercambio comercial Perú Colombia, 1969 2012, documento estadístico; Comunidad Andina; http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 2:40 p.m.)

1.8.1 Intercambio comercial de Colombia con Perú, 1969 – 2012

El intercambio comercial entre Colombia y Perú durante el período comprendido entre 1969 y 2012, alcanzó aproximadamente los 23 003 millones de dólares, de los cuales 14 107 millones corresponden a las exportaciones de Colombia a Perú y 8 896 millones a las importaciones desde dicho mercado. (Recuperado de: Intercambio Comercial Perú Colombia 1969 2012 Documento Estadístico; Comunidad Andina; http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 2:50 p.m.).

1.8.2 Exportaciones, importaciones entre Colombia y Perú

El comercio recíproco entre Colombia y Perú, durante los 44 años de la serie, ha mostrado una tendencia creciente en ambas corrientes del comercio, las que se han hecho más importantes a partir del año 1991.

Durante los años 1969 a 2012 la evolución de las exportaciones hacia Perú, en términos generales, ha registrado una tasa de crecimiento promedio anual de 11 por ciento, similar a la observada por las exportaciones colombianas al mundo (11 por ciento). Cabe señalar que después de mantenerse en menos de 100 millones de dólares entre 1969 y 1990, estas empezaron a crecer hasta superar los 1 000 millones de dólares de 2010 a 2012.

Por otra parte, entre los años 1969 y 2012 las importaciones colombianas desde Perú registraron una tasa acumulativa promedio anual de 12 por ciento, superior al crecimiento de las importaciones colombianas desde el mundo (11 por ciento). (Recuperado de: Intercambio Comercial Perú Colombia, 1969-2012, Documento Estadístico, Comunidad Andina; http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 3:00 p.m.)

Grafica 14. Comercio Exterior de Colombia con Perú

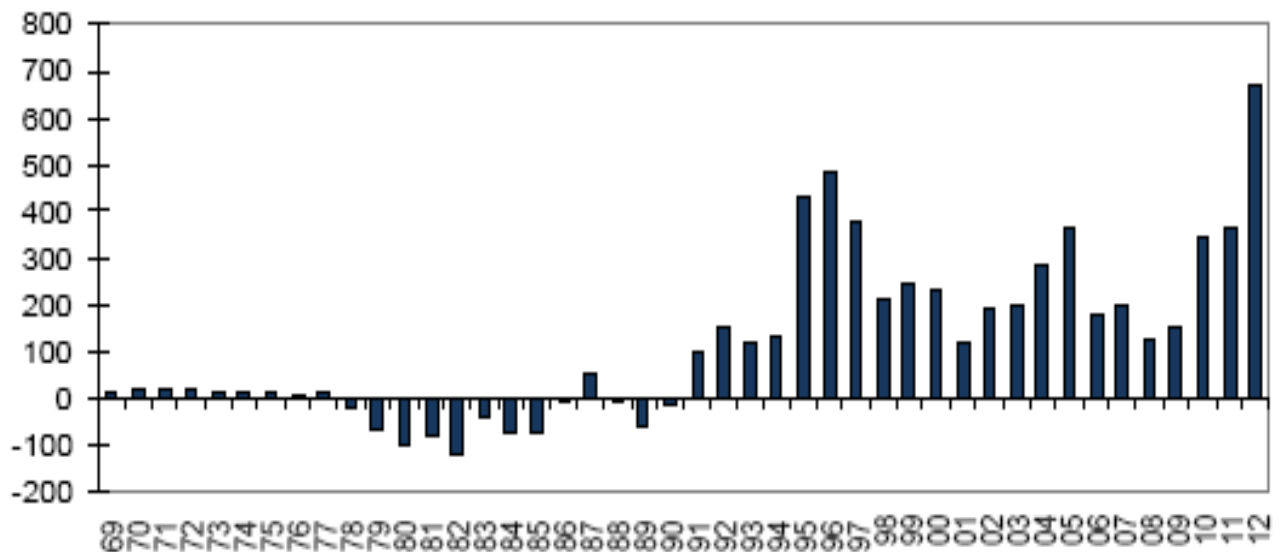


Fuente: Intercambio Comercial Perú Colombia 1969 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; [Http://Estadisticas.Comunidadandina.Org/Eportal/Contenidos/2360_8.Pdf](http://Estadisticas.Comunidadandina.Org/Eportal/Contenidos/2360_8.Pdf); Visita Realizada El 1 De Septiembre De 2013; Hora: 3:20 P.M.)

1.8.3 Balanza comercial entre Colombia y Perú

La balanza comercial acumulada de Colombia con Perú entre 1969 y 2012, registró un saldo favorable para Colombia de 5 212 millones de dólares. En los 44 años del proceso de integración la balanza fue positiva para Colombia, exceptuando la serie de 1978 hasta 1990. El saldo positivo más notable para Colombia fue en 2012 con 670 millones de dólares.

Grafica 15. Balanza comercial de Colombia con Perú.



Fuente: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; Intercambio Comercial Perú Colombia 1969 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; visita realizada el 2 de septiembre de 2013; hora: 7:00 a.m.)

Las exportaciones de Colombia hacia Perú en los últimos diez años se han incrementado con una tasa acumulada promedio anual del 17 por ciento, pasando de 396 millones de dólares en el año 2003 a 1 582 millones de dólares en el 2012.

En el 2012 las exportaciones de Colombia a Perú se incrementaron 14 por ciento respecto al año anterior.

Respecto a las importaciones, la tasa acumulativa promedio anual fue de 19 por ciento, alcanzando los 912 millones de dólares en el 2012. Las importaciones de Colombia desde Perú disminuyeron en 11 por ciento en el 2012 respecto al año anterior.

La balanza fue positiva en los diez años analizados, aunque presentó un comportamiento oscilante a lo largo de los diez años. En el 2012 la balanza comercial alcanzó su pico más alto llegando a los 670 millones de dólares.

Grafica 16. Intercambio y saldo comercial de Colombia con Perú

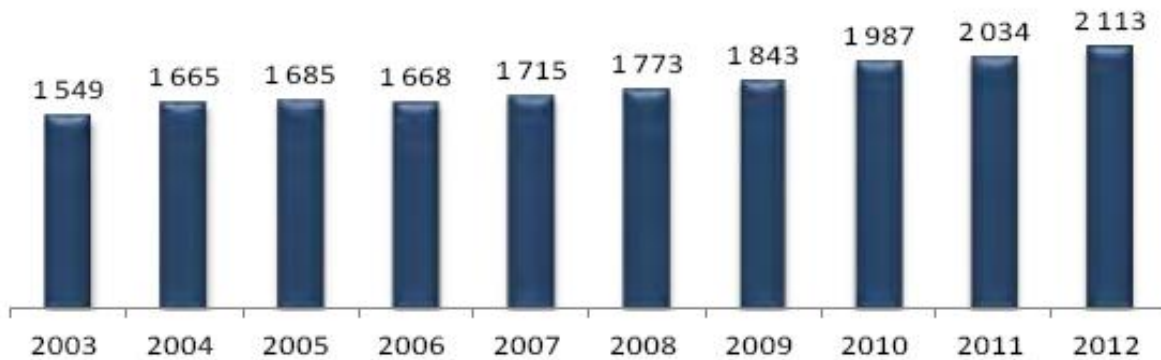


Fuente: Intercambio Comercial Perú-Colombia 1969-2012, Documento Estadístico, Comunidad Andina; (Recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; vista realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 9:00 p.m.)

1.8.4 Análisis de las exportaciones de Colombia hacia Perú

En los últimos diez años (2003-2012) las exportaciones de Colombia hacia Perú, pasaron de registrar 1549 subpartidas Nandina en 2003, a 2113 en 2012, lo cual significó un incremento de subpartidas Nandina del 36 por ciento entre ambos periodos. En este sentido, el número de subpartidas Nandina exportadas de Colombia a Perú en el año 2012, corresponden al 45 por ciento del total de subpartidas Nandina exportadas por Colombia al mundo en ese mismo año.

Grafica 17. Diversificación de las exportaciones de Colombia hacia Perú



Fuente: Intercambio Comercial Perú Colombia 1969-2012, Documento Estadístico, Comunidad Andina; (Recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 7:10 a.m.)

1.8.5 Estabilidad de las exportaciones de Colombia hacia Perú

En cuanto a la estabilidad de las ventas colombianas hacia Perú se observa que durante el período en análisis (2003-2012), se exportaron 3.297 subpartidas Nandina de las cuales 904 presentan exportaciones en por lo menos 8 años.

De las 3297 subpartidas Nandina exportadas en el periodo 2003-2012, el 18 por ciento corresponde a productos que se han exportado de Colombia hacia Perú durante todos los años del periodo (10 años); el 5 por ciento corresponde a productos exportados solo en 9 años, el 4 por

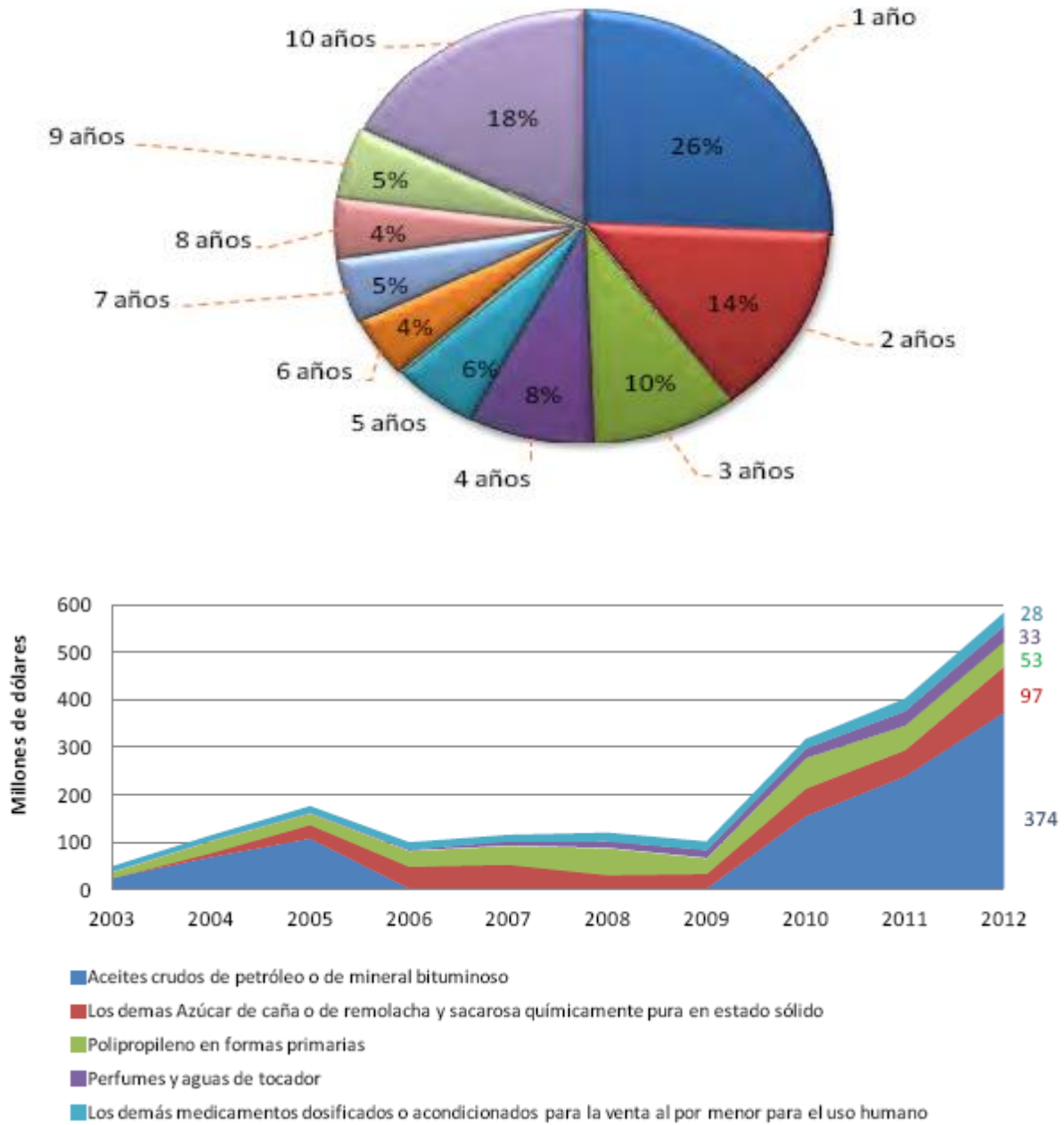
ciento en solo 8 años. Respecto a los productos que no se consideran con un mercado establecido, se destaca que el 50 por ciento del total de subpartidas Nandina exportadas en este periodo se concentra en productos que se han exportado durante 3 años o menos. (Recuperado de:

INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ COLOMBIA 1969 2012 DOCUMENTO
ESTADÍSTICO, COMUNIDAD ANDINA;

http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 7:20 a.m.)

1.8.6 Permanencia de productos exportados desde Colombia hacia Perú

Grafica 18. Productos exportados desde Colombia hacia Perú.



Fuente: Intercambio Comercial Perú Colombia 1969 2012 Documento Estadístico, Comunidad Andina; recuperado de: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora; 7:39 a.m.)

1.8.7 Exportaciones de Productos Manufactureros de Colombia a Perú

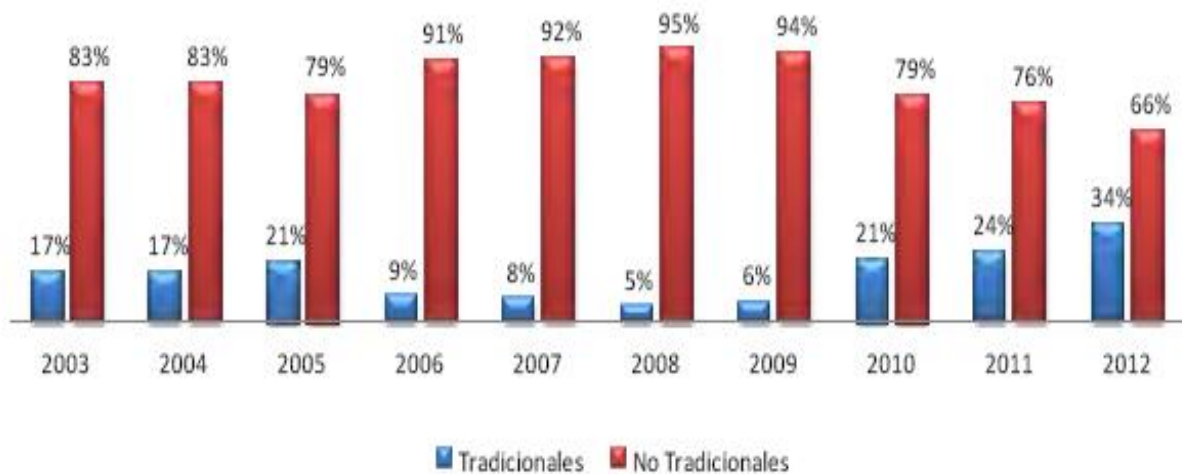
Los bienes manufacturados permiten la obtención de productos con mayor valor agregado y generan más puestos de trabajo. En los últimos diez años las exportaciones colombianas de bienes manufacturados que tienen como destino el Perú crecieron a una tasa de variación promedio anual de 14 por ciento. (Recuperado de: Intercambio Comercial Perú Colombia 1969-2012. Documento Estadístico, Comunidad Andina; http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 7:45 p.m.)

1.8.8 Exportaciones de Productos No Tradicionales de Colombia hacia Perú

En el periodo 2003-2012 años las exportaciones colombianas de bienes no tradicionales crecieron a una tasa de variación promedio anual de 14 por ciento.

En el 2012, el 66 por ciento de las exportaciones de Colombia hacia Perú estuvo constituido por productos no tradicionales (1 048 millones de dólares), lo que representa una disminución de 0,5 por ciento respecto al comercio del año anterior. (Recuperado de: Intercambio Comercial Perú Colombia 1969-2012, Documento Estadístico, Comunidad Andina; http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora7:50 a.m.)

Grafica 19. Exportación de productos tradicionales y no tradicionales de Colombia hacia Perú.



Fuente: Intercambio Comercial Perú Colombia, 1969-2012, Documento Estadístico, Comunidad Andina; http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf; visita realizada el 1 de septiembre de 2013; hora: 8:00 a.m.)

En el periodo del 2003 y 2009, las exportaciones no tradicionales tuvieron un incremento. Es muy importante notar este incremento, ya que de esta forma se pueden apreciar y aprovechar las oportunidades que a Colombia se le están dando para seguir con este tipo de exportaciones.

1.8.9 Misiones Comerciales de Colombia a Perú

Colombia presenta envases y empaques novedosos desde septiembre de 2011, fecha en la cual se realizó la primera rueda de Negocios de Envases y Empaques plásticos de Colombia en Perú, evento que desde entonces es celebrado sin falta cada año.

En la primera rueda de negocios dieciséis empresas colombianas dedicadas a la manufactura de envases y empaques llegaron a Lima en misión comercial para participar, este

evento es organizado por Proexport Colombia, con el objetivo de dar a conocer su oferta exportadora en empaques y envases plásticos especiales e innovadores, y donde más de 60 empresas peruanas asisten motivadas por encontrar los empaques ideales para sus productos. Los productores y empresarios peruanos pueden establecer contactos comerciales y concretar nuevos negocios con fabricantes de envases para productos cosméticos, farmacéuticos, de aseo personal, bolsas para pañales, entre otros, quienes han logrado desarrollar productos de alta calidad, a precios competitivos y con tiempos cortos de entrega.

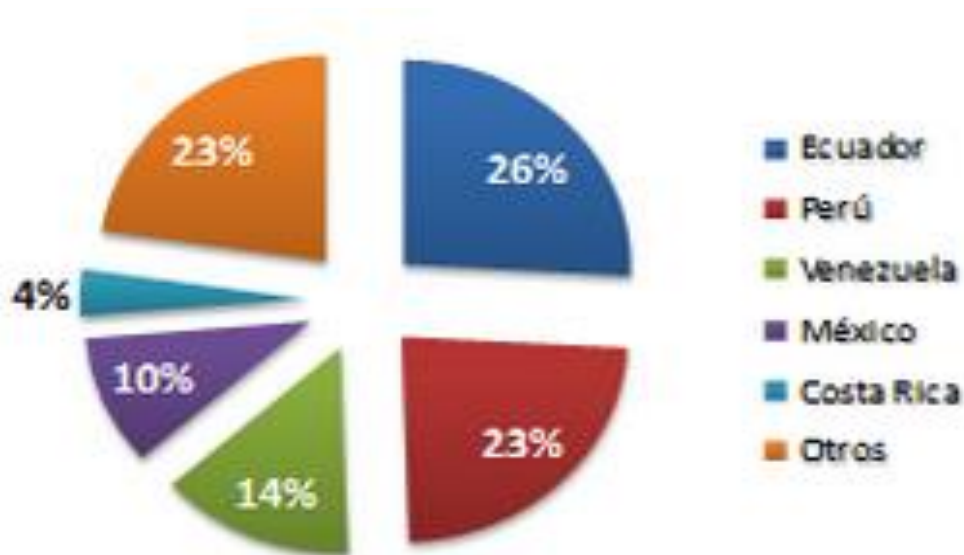
Las empresas colombianas que participaron en la primera misión comercial fueron: Ampaca, Packing Alliance, Plastilene Pelpak, Vinipack, Plásticos Monclat, Solomoldes, Multidimensionales, Minipak y Glassfarma Tech, todas ellas de Bogotá; Corplas de Cartagena; Solpak de Medellín; Impresos y Empaques de Cartón de Bucaramanga; Empaques del Cauca de Popayán; Microplast y Simex de Medellín; y CI Diseños y Sistemas, de Pereira. (Recuperado de: <http://www.proexport.com.co>; Colombia presenta envases y empaques novedosos; PROEXPORT COLOMBIA; <http://www.proexport.com.co/node/2716>; visita realizada, el 12 de septiembre de 2013; hora 8:00 a.am.)

1.9 Caso empresa SIMEX

En Colombia son pocas las empresas especializadas en la elaboración de empaques plásticos para cosméticos, SIMEX es una empresa colombiana situada en Envigado, Antioquia, la cual ha logrado generar vínculos y negocios con empresas peruanas por más de 35 años, suministrándole a este mercado envases, tapas, estuches y un sinnúmero de artículos elaborados principalmente en PET, Polipropileno, PVC y Surlyn.

Desde el año 2000, esta empresa ha experimentado un gran crecimiento en términos de producción, ventas y comercio exterior. La organización se caracteriza por su tamaño, la composición del capital, las características tecno-productivas, la diversificación en las líneas de producción, así como por el grupo de empresas de empresas que ha ido creando.

Para el año 2012 los envases plásticos para cosméticos representaron el 93% de la producción total de la empresa, seguido por la elaboración de empaque para el cuidado y aseo personal, el cual registro una participación del 7%. (Recuperado del “Boletín para el Cliente 1er semestre del 2013” periódico comercial publicado para los clientes de Simex el 5 de Julio de 2013).

Grafica 20. Principales países destino exportaciones SIMEX 2011.

Fuente: Recuperado del “Boletín para el Cliente 1er semestre del 2013” periódico comercial publicado para los clientes de Simex el 5 de Julio de 2013.

De acuerdo a las cifras reseñadas en la gráfica 20, se puede concluir que para esta empresa las exportaciones a Perú tienen un gran porcentaje en el total de operaciones de comercio exterior registrados por ellos el año pasado. Así mismo, considerando que Perú y Colombia son socio estratégicos, actualmente Simex se encuentra implementando planes de acción para fortalecer las relaciones que en el momento tiene con grandes empresas peruanas.

1.9.1 Identificación de la organización

En marzo de 1969 fue constituida SIMEX LTDA., como una empresa industrial y comercial en la transformación de plásticos.

En 1980 comienza el desarrollo de empaques para la industria cosmética, con moldes para sombras, labiales y dispensadores para cremas.

En 1990 se inició el proceso de soplado y se incursionó en el mercado de envases y aplicadores para pestañina y delineadores.

En 1996 algunos de los socios de SIMEX constituyeron la sociedad CTP, comercializadora y transformadora de plásticos S. Ha para desarrollar y especializarse en las líneas de soplado e inyectó-soplado.

En 1998 CTP inicia el desarrollo de la línea de producción de cepillos para máscaras. Para el año 2000, por nuevas exigencias del mercado, fue necesario desarrollar los procesos de decoración de alta calidad en los subprocesos de estampación y metalización al alto vacío. En el 2001 para alcanzar los estándares internacionales para el empaque de los propios productos y subsanar los problemas de calidad generados por el transporte, se desarrolló la línea de empaques termoformados, línea que más adelante desaparece en un proceso de desarrollo de proveedores (Recuperado de: Código Buen Gobierno Simex S.A.S.)

En diciembre de 2007 CTP fue absorbida por SIMEX, consolidándose para atender el mercado de empaques cosméticos y aseo personal.

Las empresas SIMEX SOINCO Y PLASTINOVO, con diversas reformas estatutarias, han surgido de la necesidad técnica de especializarse en líneas de productos y procesos, para satisfacer las necesidades del mercado, con el fin de crear unidades económicas independientes y rentables que satisfagan las exigencias de calidad y cumplimiento de nuestros clientes, cuyos

principales requisitos están asociados a: cumplimiento en tiempo y especificaciones técnicas del producto, y cantidad de entregas.

SIMEX, es una organización industrial del sector de los plásticos, cuya duración es indefinida.

1.9.2 Objeto social de la empresa Simex

La organización tiene como objeto social:

- La representación de sociedades y/o empresas en el exterior

- La producción y comercialización de diversos artículos de plástico y de metal

La prestación de servicios (Informe Código del buen gobierno SIMEX S.A.S., junio 18 de 2013, elaborado por la junta directiva de SIMEX)

La realización de cualquier actividad económica lícita de carácter civil o comercial, tanto en Colombia como en el extranjero

1.9.3 Valores corporativos de SIMEX

Tabla 1. Valores corporativos de SIMEX

Rasgos culturales propios que orientan el cumplimiento de MISIÓN y VISIÓN (MEGA) de la organización.	
Orientación al logro	Nos motivan los retos y estamos dispuestos a lograrlos con excelencia, oportunidad y eficiencia. Perseveramos en lo que nos proponemos. No nos rendimos.
Enfoque al cliente	Satisfacemos las necesidades de los clientes con calidad y cumplimiento (oportunidad y cantidad)
Trabajo en equipo	<u>Aportamos al logro de objetivos comunes</u> con la participación activa de todos, en forma respetuosa y armónica
Creatividad	<u>Buscamos soluciones</u> para nuestra empresa y nuestros clientes, que hagan que nuestros productos sean mas innovadores y competitivos y el trabajo sea mas simple y satisfactorio
Responsabilidad social empresarial	<u>Fomentamos</u> las buenas prácticas en la dirección y gobierno corporativo, la organización interna, el suministro de bienes y servicios y la gestión ambiental, con clientes, accionistas empleados, proveedores y comunidad

Fuente: Informe Código del buen gobierno SIMEX S.A.S, junio 18 de 2013, elaborado por la junta directiva de simex

El enfoque al cliente se encuentra en el segundo renglón de los valores corporativos, lo cual indica que para la empresa Simex S.A.S, es primordial mantener relaciones correctas con sus clientes mediante la venta de productos de excelente calidad.

1.9.4 Productos fabricados en Simex

En esta empresa, son elaborados diferentes estuches, envases y empaques destinados a proteger productos para la industria cosmética y de aseo personal. Actualmente es la única empresa en Colombia dedicada a la elaboración de Labiales, Artículo que, a nivel mundial, solo es fabricado por lo grandes jugadores en esta industria.

Las materias primas utilizadas para la elaboración de estos artículos, son previamente probadas y ensayadas para evitar inconsistencias a la hora de iniciar con la fabricación a gran escala. Normalmente estas materias primas son compradas al interior de Colombia, y otros insumos tales como lacas, Cepillos para pestañinas, aplicadores y pigmentos, son importados de la China y de Alemania de empresas como Geka.

1.9.5 Resinas Plásticas más utilizadas en los productos de Simex

- Polietilen Tereftalato (PET)
- Polietileno (PEAD-PEBD)
- Polipropileno (PP)
- Poliestireno (PS)
- Cloruro de Polivinilo (PVC) (Folletos comerciales SIMEX S.A.S.)

1.9.6 Problema: Producto defectuoso exportado al cliente en Perú

A finales del 2011, se exportaron a Perú 836 cajas de 44.5X30.0X30.5cms, las cuales contenían envases plásticos para pestañina o mascara de pestañas. Estos cuando iban a ser utilizadas en Perú, no cumplieron con las pruebas de funcionamiento y de tracción. Inmediatamente el cliente en Perú, decide hacer efectiva la garantía sobre la mercancía. (Información suministrada por el gerente comercial de la empresa SIMEX el día 12 de septiembre de 2013, no se tiene grabación de esta entrevista).

Para la empresa SIMEX, en Colombia, la forma más fácil de resolver este tipo de inconveniente, había sido hasta el momento, pagar por la destrucción del material en el país de destino y volver a exportar la mercancía para reemplazar la que estaba defectuosa. Pero en esta ocasión, es el cliente quien decide que se va a devolver el material a Colombia, para que este sea reparado y reexportado en perfectas condiciones a Perú.

Frente a este caso, los directivos deciden analizar la situación desde varios puntos de vista:

- 3. Económico:** Cuanto cuesta traer la mercancía, repararla y volverla a enviar; frente al costo que se pueda generar en el caso de destruir la mercancía defectuosa, fabricar una nueva en reemplazo de la anterior y volverla a exportar a Perú.
- 4. Retrasos en los procesos productivos:** Que impacto traería dejar de hacer otros pedidos, por reparar la mercancía defectuosa. Para la organización del cronograma de actividades

en la planta de producción es más costoso y ocuparía más el tiempo de las operarias, pues ellas deberían reparar manualmente cada tapa; mientras que las maquinas harían en poco tiempo nuevamente toda la producción.

- 5. Relaciones con el Cliente.** Este es un cliente con el que se tiene una relación comercial desde hace 35 años, y es la primera vez que exige el pago de una garantía de esta forma.

Después de analizar las opciones antes planteadas, los directivos de Simex, decidieron traer y reparar la mercancía. Por una parte fortalecían las relaciones con su mejor cliente, y por otra, les sale más barato reparar la mercancía (S. Gómez, comunicación personal, 12 de septiembre de 2013).

1.9.7 Importancia del Cliente en el exterior: Unique

No cabe duda de que el mercado de cosmética peruano sigue manteniendo su buena estrella. Y esto lo sabe bien Unique. En los últimos cuatro años, la compañía duplicó su negocio, al registrar tasas interanuales de crecimiento de entre 20% y 25%. Además, tiene el 20,9% de las ventas totales del mercado de cosméticos, lo que le convierte en la firma de mayor participación. En vista de este panorama, la empresa proyecta para el 2016 volver a duplicar el negocio. Esto implicará ratificar alianzas con proveedores estratégicos, duplicar el número consultoras, las cuales en estos momentos hacen a 120 mil, y duplicar el número de empresarias líderes quienes actualmente son alrededor de 2.700.

Así mismo también proyecta abrir dos centros de capacitación (Opportunity Center) cada año. Así, llegarían al 2016 con 15 de estos puntos, la mayoría en el interior del país. Pero

duplicar el negocio implicará aumentar su capacidad instalada actual. Seguirán con su apuesta en el mercado de provincias y en su portafolio masculino.

En Perú aún hay grandes oportunidades de crecimiento en la zona central y el oriente. Mientras tanto, en el segmento masculino, Unique creció 4 puntos en participación y 40% en ventas el 2011. (UNIQUE 2012)

Además de duplicar el negocio para el 2016, el grupo peruano quiere consolidarse en los países donde tienen presencia. Sin descartar el ingreso a nuevos mercados.

Este año Unique espera que el mercado facture US\$2.050 millones y que el consumo per cápita llegue a US\$68. En la actualidad, los peruanos se gastan un promedio de US\$60 en su cuidado personal. (UNIQUE 2012)

1.9.8 Problemas detectados para iniciar los trámites de Admisión temporal para perfeccionamiento activo para cumplimiento de garantía

En las conversaciones sostenidas con las personas encargadas de los procesos de comercio exterior de SIMEX y con el gerente comercial, se manifestaron los siguientes inconvenientes para dar inicio al proceso de traer las mercancías de Perú, para proceder con la reparación en cumplimiento de la garantía adquirida previamente con el cliente:

- I. Poco conocimiento por parte de las sociedades de intermediación aduanera para dar claridad en los trámites que se deben hacer tanto en Colombia como en Perú.

- II. -No pudieron acceder a asesorías por parte de la Dian.

- III. -Problemas en la aduana de salida en Perú, se exigen muchos documentos y estos son solicitados por las autoridades cuando la mercancía ya se encuentra a punto de salir.

La operación se hace más difícil de lo normal, pues es Simex, quien está ubicado en Colombia, el que debe iniciar y coordinar el proceso de reimportación de la mercancía, la cual se encuentra en Perú. (S. Gómez, comunicación personal, 12 de septiembre de 2013).

1.9.9 Modalidad Utilizada para iniciar el proceso

Esta modalidad se pudo determinar luego de hacer muchas averiguaciones sobre el tema, tanto en Colombia como en Perú. Le llevo a la empresa alrededor de 4 meses para establecer los pasos para iniciar correctamente con la reimportación de la mercancía.

La modalidad que se va a utilizar en Colombia está estipulada en la cartilla de la DIAN donde se indica la modalidad C610 “Reimportación temporal producidas total o parcialmente con materias primas e insumos extranjeros en importación temporal para perfeccionamiento activo, en el mismo estado que fueron exportadas, sujetas a ser reexportadas” (Gómez, 2013)

1.9.10 Determinación del transporte adecuado.

Es importante tener en cuenta que el medio de transporte utilizado para traer una mercancía Bajo la modalidad de importación en cumplimiento de garantía, debe ser el mismo que se utiliza para reexportarla. En este caso se optó por la utilización del transporte marítimo, ya que la vía aérea es sumamente costosa para la cantidad que se estaba manejando y el transporte terrestre es muy demorado, Así mismo los tramites en la aduana terrestre son excesivamente demorados y el tiempo de transito es más largo.

1.9.11 Cotización de la carga Marítima

Tabla 2. Cotización de la carga marítima.

FLETE INTERNACIONAL - MARITIMO FCL IMPORTACION							
Origen / Destino	Moneda	FCL 20' Standard	BAF 20' (VATOS)	FCL 40' Standard	BAF 40' (VATOS)	Tiempo de transito Aproximado	Frecuencia
GALLAO-BUENAVENTURA	USD			1400	INCLUIDO	5 DIAS	SEMANAL

Preliquidación Aproximada	CANT 20'	0	VALOR USD	0,00	Concepto	Valor USD Aprox
	CANT 40'	1	TRM Aprox	1780,00	Flete Internacional	1.400,00
	PESO PROMEDIO	3389,0 kg	TC de USD	1,000	BAF (VATOS)	
					Total Aprox USD	1.400,00

GASTOS EN ORIGEN								Valor USD Aprox	
Item	Descripción	Moneda	Tarifa	Por	Mínimo	Máximo y/o	Adicional	Observación	
	HANDLING	USD	70,80	BL					70,80
	DOC FEE	USD	35,50	BL					35,50
	TRANSMISION FEE	USD	8,26	BL					8,26
	TERMINAL CHARGES	USD	861,00	Contenedor				Aprox.	861,00
	CUSTOM	USD	0,01	valor FOB	150			mas local charges de USD 93	150,00
	CHARGES LINE	USD	285,00	Contenedor					285,00
	PICK UP	USD	250,00	Contenedor					250,00
								Total Aprox USD	1.660,56

GASTOS EN DESTINO								Valor USD Aprox	
Item	Descripción	Moneda	Tarifa	Por	Mínimo	Máximo	Adicional	Observación	
	Collect Fee	USD	3,7%	Total Flete + Gastos en Origen	52				107,12
	Manejo	USD	219,00	Contenedor					125,00
	Doc fee	USD	0,89%	Flete	68				68,00
	CAF	COP	2%	Total Flete + Gastos en Origen	88400				49,66
	Comodato/Dismounting	USD	58,00	Contenedor				Solo si DHL firma el comodato	58,00
								Total Aprox USD	407,78

Condiciones Locales en Destino					
Equipo	Días Libres	Demoras	Drop off	Observación	
40	15	USD 160' DIA	USD 400	Sujeto a recepción en MDE	
Total Aprox USD					400,00

Danos y Limpiezas a ser cobrados en caso de aplicar sujetos a facturación de la línea

CONVERTIDOR DE DIVISAS
http://www.dhl.com.co/es/herramientas/convertidor_de_moneda.html

Total Aprox USD	3.868,34
Total Aprox COP (TRM 1780)	6.885.650

MAERSK

SERVICIO DE AGENCIAMIENTO ADUANERO								Valor USD Aprox	
Item	Descripción	Moneda	Tarifa	Por	Mínimo	Máximo	Adicional	Observación	
	Comisión de Aduana	COP	0,35%	valor FOB	300500				168,82
	Gastos operacionales	COP	77200,00	tramite					43,37
	Elaboración y tramite de Certificado de Origen	COP	39000,00	certificado				Si aplica	
	DUA (Dex)	COP	12720,00	c/u					7,15
	Servicio de Inspeccion Antinarcocticos	COP	100000,00	Contenedor					6,74
	Fotocopias y Comunicaciones	COP	12000,00	embarque					
	Preinspeccion							al costo	
	Gastos Portuarios							Al costo	
	Recargo por tramite DTA	COP	300500,00	Embarque					
Total Aprox USD								USD 226,08	

SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA NACIONAL				
Origen / Destino	Equipo	Peso en kgs hasta	Moneda	Tarifa

BUENAVENTURA-MEDELLIN	40	10.000	COP	3.400.000	
La preliquidación de la recogida es hecha sobre el peso fisico, sujeto a Dimensiones de la carga				Total Aprox USD	USD 1.910,00

OTROS SERVICIOS								Valor USD Aprox
Item	Descripción	Moneda	Tarifa	Por	Mínimo	Máximo	Adicional	Observación
	Seguro Maritimo	USD	0,55%	valor a asegurar	25			al costos acorde al valor a asegurar
Total Aprox USD								

CONVERTIDOR DE DIVISAS
http://www.dhl.com.co/es/herramientas/convertidor_de_moneda.html

Total Aprox USD	6.004,42
Total Aprox COP (TRM 1780)	10.687.867

Fuente: Información Suministrada por la empresa Simex, el día 12 de septiembre de 2012 a las 2.15pm

1.9.12 Plazos del régimen De admisión Temporal para perfeccionamiento Activo en cumplimiento de garantía

La admisión temporal para perfeccionamiento activo es automáticamente autorizada con la presentación de la declaración y de la garantía con una vigencia igual al plazo solicitado y en caso de mercancías restringidas por el plazo otorgado por el sector competente, sin exceder del plazo máximo de veinticuatro (24) meses computado a partir de la fecha del levante. Si el plazo fuese menor, las prórrogas serán aprobadas automáticamente, con la sola renovación de la garantía antes del vencimiento del plazo otorgado y sin exceder el plazo máximo. (Recuperado de: www.dian.gov.co, Estatuto Aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visita realizada el 1 de junio de 2013; hora: 9:00 a.m.)

1.9.13 Tramites y proceso que se debe realizar en Perú para la exportación de la mercancía defectuosa

En Perú se debe iniciar con los trámites para realizar una Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo. Los pasos a seguir son los siguientes:

- 1) Previa a la numeración de la DUA, una solicitud indicando los motivos, así como el plazo requerido.
- 2) La solicitud es evaluada y calificada por el funcionario aduanero.
- 3) Funcionario aduanero ingresa en el Módulo SIGAD, la autorización de zona primaria, registrando el plazo de vigencia autorizado, para su verificación a través del SIGAD.

(Recuperado de: www.sunat.gov.pe - regímenes especiales; visitado el 10 de octubre de 2013; 6:00 p.m.).

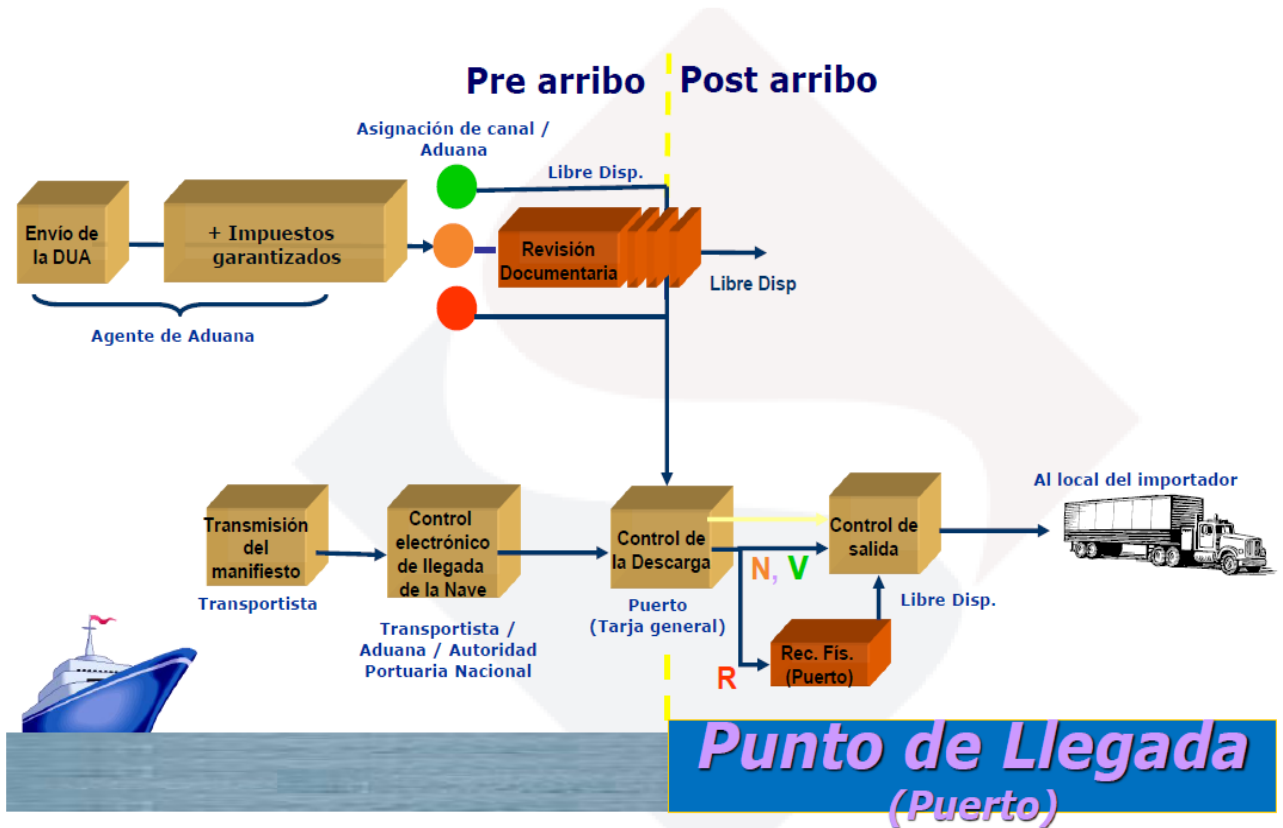
1.9.14 Documentos sustentatorios de la declaración en Perú

1. Fotocopia autenticada del documento de transporte
2. -Fotocopia autenticada de la factura, documento equivalente o contrato el mismo que puede ser transmitido por medios electrónicos.
3. -Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte.
4. -Fotocopia autenticada del documento de autorización del sector competente para mercancías restringidas.
5. -Fotocopia autenticada del certificado de origen.
6. -Declaración Andina de Valor de corresponder.
7. -Garantía original y dos fotocopias, excepto cuando se constituya garantía previa según el artículo 160° de la LGA.
8. Cuadro Insumo Producto

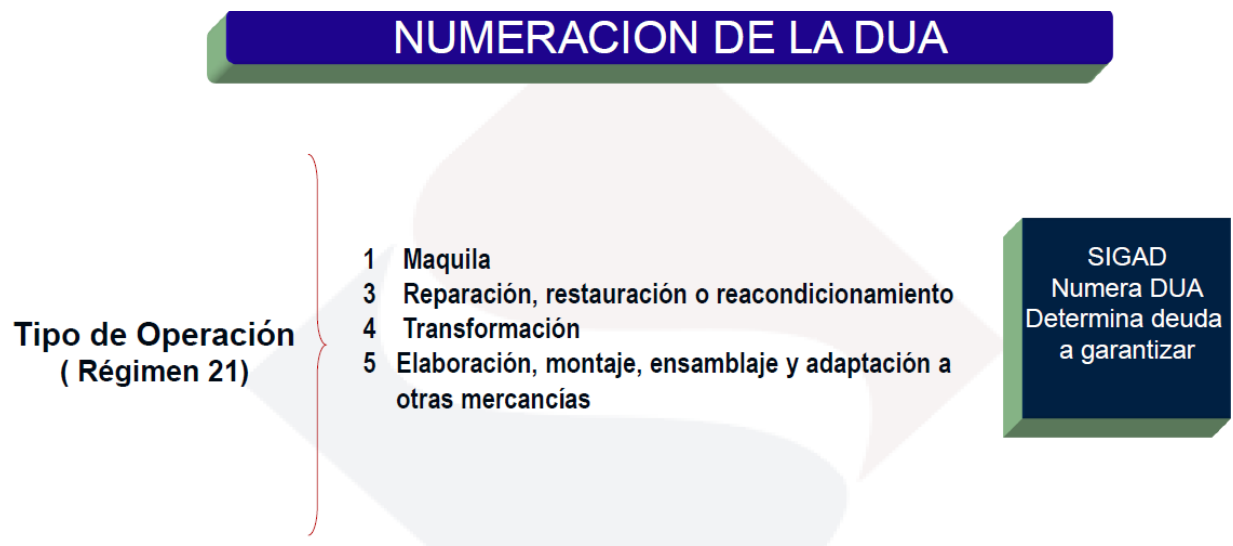
9. -Otros que la naturaleza u origen de la mercancía requieran. (Recuperado de: www.sunat.gov.pe - regímenes especiales; visitado el 10 de octubre de 2013; hora: 3:00 p.m.).

1.9.15 Esquema del proceso

Grafica 21. Esquema del proceso de Admisión Temporal para perfeccionamiento Activo



Fuente: Recuperado de: www.sunat.gov.pe - regímenes especiales; visitado el 10 de octubre de 2013; hora: 4:12 p.m.)

Grafica 22. Numeracion de la DUA.

Fuente: Recuperado de: www.sunat.gov.pe - regímenes especiales; visitado el 10 de octubre de 2013; hora: 3:45 p.m.)

1.9.16 La exportación mercancía defectuosa de Perú a Colombia

La declaración de exportación de mercancías debe numerarse dentro de la vigencia de la declaración de admisión temporal para perfeccionamiento activo y se sujeta a los procedimientos de Exportación Definitiva INTA-PG.02 o de Despacho Simplificado de Exportación INTA-PE.02.01, según corresponda.

El beneficiario del régimen, formula la Relación Insumo Producto (RIP), anexo 3 en estricta concordancia con lo declarado en su Cuadro Insumo Producto (CIP) registrado en el SIGAD, aun cuando la exportación se realice a través de terceros, transmitiendo la información a la Aduana dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la regularización de la declaración.

Los despachadores de aduana deben consignar en cada serie de la declaración de exportación definitiva o declaración simplificada de exportación, el número y serie de la declaración precedente que se hubiese utilizado. Cuando la declaración tenga transferencias, se debe transmitir el código 29 como régimen precedente, a fin que el sistema valide el RUC del segundo beneficiario y la fecha de vencimiento de la transferencia.

1.9.17 La reexportación en Colombia de la mercancía

El despachador de aduana dentro del plazo autorizado, solicita la reexportación de la mercancía admitida temporalmente, así como los residuos, desperdicios y subproductos que resulten del proceso de perfeccionamiento y que tengan valor comercial; mediante la transmisión electrónica de la información, indicando el código 60 en el recuadro "Destinación" tipo de despacho "0" y consignando por separado en cada serie, las mercancías o excedentes con valor comercial correspondientes a la declaración de admisión temporal para perfeccionamiento activo. Información que debe concordar con el CIP.

La reexportación se puede realizar en uno o varios envíos y por la aduana de ingreso u otra distinta. En la regularización parcial, en ningún caso se acepta el fraccionamiento de aquella mercancía que constituye una unidad.

Concluido el reconocimiento físico sin incidencia, el funcionario aduanero diligencia la declaración de reexportación, quedando autorizada la operación, luego de lo cual entrega la documentación al despachador de aduana para que proceda al embarque de la

mercancía dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados desde el día siguiente de la fecha de la numeración de la declaración; sin perjuicio de lo expuesto, el funcionario aduanero registra la mencionada diligencia en el SIGAD.

1.9.18 La nacionalización de la mercancía en Perú

El despachador de aduana solicita vía transmisión electrónica a la intendencia de aduana donde numeró la declaración, la nacionalización de la mercancía, de acuerdo a la estructura de transmisión de datos publicado en el portal web de la SUNAT. El SIGAD valida la información transmitida con los saldos de mercancía de la declaración de admisión temporal para reexportación en el mismo estado; de ser conforme emite la liquidación de cobranza por los tributos y los recargos, de corresponder, más el interés compensatorio igual al promedio diario de la TAMEX por día, computado a partir de la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de pago.

Cancelada la liquidación de cobranza la mercancía pasa a la condición de nacionalizada, procediendo el SIGAD a realizar el descargo en la cuenta corriente de la declaración de admisión temporal para perfeccionamiento activo.

1.10 Generalidades de los Regímenes Aduaneros Especiales

1.10.1 Admisión Temporal de Mercancías:

El régimen mediante el cual se introducen mercancías al Territorio Aduanero Nacional, con suspensión del pago de los impuestos de importación y otros cargos o impuestos adicionales que fueren aplicables, con una finalidad determinada, a condición de que sean reexpedidas luego de su utilización, sin haber experimentado modificación alguna (Palacio, 2008).

Exportación Temporal: el régimen aduanero que permite exportar temporalmente mercancías que se encuentren legalmente en libre circulación en el Territorio Aduanero Nacional, y reintroducirlas sin pago de los impuestos de importación cuando no hayan experimentado modificación alguna (Palacio, 2008).

- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (ATPA):

El régimen mediante el cual se introduce en el Territorio Nacional Aduanero insumos, materias primas, partes o piezas de origen extranjero, con suspensión de los impuestos aplicables a la importación, para ser reexpedidas después de haber sufrido transformación, combinación, mezcla, rehabilitación, reparación o ensamblaje (Palacio, 2008).

1.10.2 Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo

El régimen mediante el cual se permite exportar mercancías temporalmente, a objeto de que sean sometidas en el extranjero a transformación, elaboración, reparación o ensamblaje, para luego ser introducidas causando los gravámenes correspondientes según la ubicación

arancelaria de los bienes o productos a ingresar, sobre el valor incorporado en el exterior, más el total de los gastos causados hasta el puerto de llegada. (Recuperado de: http://www.dian.gov.co/descargas/salidamercancias/Diligenciamiento_informacion_sistemas_especiales_en_DEX.pdf. Informe: sistemas especiales de importación y exportación, elaborado por: katya Cecilia humanez petro. 05/10/2010; visitado el 9 de noviembre de 2013; hora: 3:34 p.m.)

Reposición con franquicia Arancelaria: el régimen aduanero que permite importar, por una sola vez, con liberación del pago de los impuestos de importación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas, a aquellas respecto a las cuales fueron pagados los impuestos de importación, y que fueron utilizadas en la producción de mercancías exportadas previamente, con carácter definitivo.

- Reintegro de los Impuestos de Importación (Draw Back): el procedimiento aduanero mediante el cual, cuando se exportan bienes en cuyos procesos productivos fueron incorporadas mercancías importadas, se devuelven los impuestos de importación cancelados respecto a dichas mercancías.

Depósitos Temporales: el régimen mediante el cual las mercancías objeto de operaciones aduaneras son depositadas provisionalmente, en recintos cerrados, silos, áreas cercadas o delimitadas, ubicadas dentro de las zonas primarias de las aduanas, o en espacios geográficos próximos a las Oficinas Aduaneras. (Recuperado de: http://www.dian.gov.co/descargas/salidamercancias/Diligenciamiento_informacion_sistemas_especiales_en_DEX.pdf. Informe: sistemas especiales de importación y exportación, elaborado por: katya Cecilia humanez petro. 05/10/2010; visitado el 10 de octubre de 2013; hora: 5:00 p.m.)

1.10.3 Depósitos Aduaneros (In Bond):

El régimen especial mediante el cual, las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, son depositadas en un lugar destinado a este efecto, bajo control y potestad de la aduana, sin estar sujetas al pago de impuestos de importación y tasa por servicios de aduana, para su venta en los mercados nacionales e internacionales, previo cumplimiento de los requisitos legales.

1.10.4 Almacenes Libres de Impuestos (Duty Free Shop):

El régimen mediante el cual, se autoriza a los establecimientos comerciales ubicados en las zonas primarias de las aduanas localizadas en puertos o aeropuertos internacionales, a depositar determinadas mercancías nacionales y extranjeras, exclusivamente para ser expendidas a aquellas personas que están de tránsito en el país, o que vayan a entrar o salir del mismo en calidad de pasajeros, formando parte de su equipaje acompañado (Petro, 2010).

1.10.5 Sustitución de Mercancías

El régimen aduanero que permite introducir al Territorio Nacional Aduanero con liberación de impuestos, mercancías extranjeras que reemplazan a aquellas previamente nacionalizadas, que por haber resultado defectuosas o con diferentes especificaciones a las convenidas, deben retornar al extranjero (Petro, 2010).

1.10.6 Transito Aduanero

Autorización del transporte terrestre de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una aduana a otra situada en el territorio aduanero nacional.

(Recuperado de: <http://www.seniat.gob.ve>. Fecha de visita: 12 de septiembre de 2013; hora: 10:23 a.m.)

-Tránsitos Internos: Se entiende por tránsito interno, el traslado de mercancías con la suspensión de derechos e impuestos desde una aduana de ingreso hacia un almacén o depósito fiscal o zona franca dentro del mismo territorio aduanero.

-Tránsitos Internacionales: Mercancías destinadas al uso o consumo provenientes de un tercer país hacia un país diferente de Guatemala, utilizando el territorio nacional como paso.

A nivel mundial, el régimen de tránsito es el que mayor problema representa a los servicios aduaneros, pues requiere del establecimiento de controles informáticos que permitan establecer el arribo a su destino de las mercancías que son transportadas bajo suspensión de tributos. Actualmente la tecnología permite la utilización de controles satelitales que permiten observar a través de reportes el recorrido de la unidad de transporte que lleva consigo las mercancías objeto de tránsito.

1.10.7 Zonas Francas y Zonas Libres

Es el régimen que permite ingresar a una parte delimitada del territorio aduanero, mercancías que se consideran generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero con

respecto a los derechos e impuestos de importación, para ser destinadas según su naturaleza, a las operaciones o procesos que establezca la legislación nacional. La principal diferencia entre una zona franca y una zona libre es que las zonas francas son de capital y administración privada, mientras que las zonas libres son por lo regular estatales.

- a) **Industriales:** Cuando se dediquen a la producción o ensamble de bienes para la exportación fuera del territorio aduanero nacional, reexportación, o a la investigación y desarrollo tecnológico.

- b) **De servicios:** Cuando se dediquen a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional.

- c) **Comerciales:** Cuando se dediquen a la actividad de comercialización de mercancías para ser destinadas a la exportación fuera del territorio aduanero nacional, así como a la reexportación sin que realicen actividades que cambien las características del producto o alteren el origen de él. (Recuperado de: <http://www.tcu.com.uy>, el 22 de septiembre de 2013, informe: Zona franca, zona libre y depósitos aduaneros, año 2010; lugar visitado el 12 de octubre de 2013; hora: 3:14 p.m.)

1.10.8 Transporte internacional

El transporte internacional, se encarga de cruzar las fronteras y entregar los productos en el país de destino. Es la columna vertebral de las operaciones de la DFI, y dependiendo de los Incoterms negociados, define la ruta de embarque y entrega al comprador.

¿Cómo elegir el modo de transporte?

- Tarifa
- Distancia
- Tiempo de Tránsito
- Valor de la Mercancía.
- Seguro
- Empaque y embalaje
- Costos y tiempos de cargue y descargue (Recuperado de: <http://www.promexico.gob.mx>, informe medios de transporte internacional, elaborado por PROMEXICO, año 2011; fecha de visita: 14 de octubre de 2013; hora: 7:45 p.m.)

1.10.9 INCOTERMS 2011

Los Incoterms han sido categorizados en dos grupos: aquellos que se pueden producir en cualquier tipo de transporte (“Any mode of transport”) o también conocidos como multimodales o polivalentes y aquellos que sean transportados por el mar o vías navegables de interior (“Sea and Inland Waterway Transport Only”). De esta manera se simplifica su clasificación:

- **Multimodales:** EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT y DDP
- **Marítimos o vías navegables:** FAS, CFR, CIF y FOB

Si alguno conocía la anterior lista de 2000 habrán notado la desaparición de algunos códigos, poco utilizados salvo quizás el DDU, que eran:

- DES (Delivered Ex Ship)

- DAF (Delivered At Frontier)

- DEQ (Delivered Ex Quay)

- DDU (Delivered Duty Unpaid)

(Recuperado de: <http://www.legiscomex.com>, visitado el 22 de septiembre de 2013; hora: 5:00 p.m.).

1.11 Marco legal Colombiano de la Admisión temporal para perfeccionamiento Activo (A.T.P.A).

Este régimen contemplado en el artículo 276 del estatuto aduanero colombiano, permite utilizarse para el fin inicialmente previsto el ingreso al territorio aduanero nacional, con suspensión de derechos e impuestos a la importación, de mercancías destinadas a ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento. La admisión temporal para perfeccionamiento activo podrá ser:

- I. Para transformación, elaboración, manufactura o procesamiento

- II. Para reparación o acondicionamiento.

Para acogerse a este régimen, se deberá contar con registro aduanero previo, tanto para la autorización del usuario del régimen, como para la habilitación de la instalación industrial cuando se trate de una admisión temporal para reparación o acondicionamiento.

1.11.1 Admisión Temporal para Transformación, Elaboración, Manufactura o Procesamiento

Este régimen está consignado en el artículo 277 del estatuto aduanero, Bajo este régimen se permite la admisión temporal con suspensión de los derechos e impuestos a la importación, de materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas y en general, aquellas mercancías que sean absorbidas o incorporadas en el proceso de producción del producto compensador que debe destinarse la exportación, conforme a lo establecido en este decreto. Las mercancías importadas bajo este régimen quedarán con circulación restringida. (Recuperado de: www.dian.gov.co, Estatuto aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visitado el 15 de junio de 2013; hora: 11:35 a.m.)

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá autorizar en los términos y condiciones, la salida temporal de mercancías al exterior o a una zona franca, con el fin de llevar a cabo subprocesos de manufactura, sin que se interrumpan o suspendan los plazos de la importación temporal. Para su ingreso, se llevará a cabo el trámite previsto, en cuyo caso no se requerirá de una nueva declaración ni de re liquidación de derechos e impuestos.

1.11.2 Coeficiente de Rendimiento de la Operación de Perfeccionamiento

El usuario del régimen establecerá el coeficiente de rendimiento de la operación de perfeccionamiento, basándose en las condiciones reales en las cuales se efectúa la operación, con sujeción a la aceptación de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. La descripción, la calidad y la cantidad de los distintos productos compensadores serán especificadas, luego de fijar el coeficiente mencionado. (Recuperado de: www.dian.gov.co, estatuto aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visitado el 16 de junio de 2013; hora: 3:45 p.m.)

1.11.3 Cuadro Insumo-Producto

Para las mercancías admitidas bajo este régimen, el estatuto aduanero en su artículo 280 no dice que el importador deberá presentar el cuadro insumo producto en las condiciones que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, con posterioridad a la importación de las materias primas e insumos y antes de la exportación del producto compensador, sujeto a la aprobación de la misma Entidad.

El cuadro insumo producto, es el documento por medio del cual se demuestra la participación de las materias primas e insumos importados utilizados en los bienes exportados, así como el valor agregado nacional incorporado.

Tratándose de operaciones en desarrollo el cuadro insumo producto debe contener el factor de consumo total de cada materia prima utilizada para fabricar la unidad comercial del producto de exportación declarado en el cuadro, incluyendo el desperdicio, teniendo en cuenta los rangos establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales; en estos términos y para estos casos, se entiende surtido el coeficiente de rendimiento de que trata el artículo anterior.

(Recuperado de: www.dian.gov.co, estatuto aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visitado el 23 de junio de 2013; hora: 4:34 p.m.)

1.11.4 Exportación de los Productos Compensadores

En el artículo 281 del estatuto Aduanero colombiano, se expresa que la exportación deberá efectuarse dentro de los doce (12) meses siguientes a la obtención del levante de la mercancía amparada en la declaración aduanera presentada bajo el régimen de admisión temporal. A solicitud del interesado y por razones que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales considere válidas, se podrá prorrogar el plazo originalmente autorizado hasta por seis (6) meses más.

En los programas de los Sistemas Especiales de importación y exportación, la exportación deberá efectuarse dentro de los dieciocho (18) meses siguientes a la fecha de levante de la primera declaración aduanera presentada bajo este régimen, conforme a los cupos anuales autorizados. Cuando la operación de perfeccionamiento se lleve a cabo en procesos de cultivo, los plazos se podrán extender hasta treinta y seis (36) meses.

Los programas autorizados en aplicación del Decreto Ley 444 de 1967, podrán ser modificados cuando el usuario así lo solicite ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, en los términos y condiciones establecidos por la misma. (Recuperado de: www.dian.gov.co, estatuto aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visitado el 30 de junio de 2013; hora: 5:00 p.m.)

1.11.5 Compromisos de Exportación

Así mismo las mercancías importadas bajo el presente régimen, deben destinarse en su totalidad a la exportación después de su perfeccionamiento; no obstante, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales podrá establecer porcentajes diferentes de cumplimiento de los compromisos de exportación.

En los programas de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación los compromisos de exportación serán:

1. las materias primas e insumos importados temporalmente, deberán ser utilizadas en un ciento por ciento (100%), descontados los residuos o desperdicios en la producción de bienes destinados a la exportación.
2. El compromiso de exportación será como mínimo el sesenta por ciento (60%) de los productos elaborados con las materias primas importadas, y en ningún caso, el valor FOB exportado podrá ser inferior al valor FOB de importación de las materias primas e insumos.

El incumplimiento de los compromisos de exportación tipifica la infracción del numeral 7 del artículo 570 del estatuto aduanero. (Recuperado de: www.dian.gov.co, estatuto aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visitado el 30 de junio de 2013; hora: 2:30 p.m.)

2.5.6 Residuos o Desperdicios

Los residuos y/o desperdicios resultantes de la transformación, elaboración, manufactura o procesamiento, podrán reexportarse o someterse a importación para el consumo con el pago de los derechos e impuestos que correspondan, dentro del mismo término señalado en el artículo 281

de este decreto. En el caso de importación para el consumo, se debe presentar una declaración de modificación según la proporción de los residuos o desperdicios, con la subpartida arancelaria por la cual se clasifiquen.

Los residuos y/o desperdicios sin utilidad alguna, deberán ser destruidos en los términos y condiciones que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. De igual manera el tratamiento de los residuos y/o desperdicios reciclables será reglamentado por la misma Entidad. (Recuperado de: www.dian.gov.co, estatuto aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visitado el 30 de junio de 2013; hora: 2:46 p.m.)

2.5.7 Finalización

La admisión temporal para la transformación, elaboración, manufactura o procesamiento, finaliza con:

- La exportación, del producto compensador resultante del perfeccionamiento, al exterior o a una zona franca con destino a un usuario industrial de bienes.
- La reexportación de las materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas admitidas temporalmente.
- La importación para el consumo del producto compensador resultante del perfeccionamiento.
- La importación para el consumo de materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas admitidas temporalmente;

- La destrucción de la mercancía por fuerza mayor o caso fortuito demostrados ante la autoridad aduanera.
- La salida del producto compensador hacia San Andrés, Providencia y Santa Catalina hasta en las cantidades autorizadas y en las condiciones establecidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, cuando se trate de los programas de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación. Para el efecto, estas salidas se contabilizarán para el cumplimiento de los compromisos de exportación de acuerdo con lo señalado en el artículo 282 de este decreto.
- Abandono voluntario. La finalización del régimen deberá efectuarse dentro del plazo establecido en el artículo 281 del estatuto aduanero. En los programas de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, previstos en el artículo 172 y en el literal b) del artículo 173 del Decreto Ley 444 de 1967, la finalización deberá efectuarse dentro de los plazos de demostración asignados en cada programa. Si la destrucción se da por fuera de los plazos de cumplimiento, se sujetará a lo previsto en el siguiente inciso. La no finalización del régimen generará los efectos y aplicación del procedimiento de que trata el numeral 8 del artículo 570 del estatuto Aduanero.
- Para la liquidación de los derechos e impuestos a la importación de los productos compensadores resultantes del perfeccionamiento y de las materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas admitidas temporalmente, destinados a la importación para el consumo, se tendrán en cuenta las conversiones monetarias vigentes en la fecha de modificación de la declaración aduanera, conforme a lo dispuesto en el artículo 26 de este decreto. La tarifa a tener en cuenta para el producto compensador corresponderá a la subpartida arancelaria por la cual se clasifique el bien final.

(Recuperado de: www.dian.gov.co, estatuto aduanero, publicado en mayo 29 de 2013; visitado el 30 de junio de 2013; hora: 7:00 p.m.)

2.6 Funcionamiento del ATPA en la Región Andina

A continuación, se muestra cómo funciona el ATPA en la región Andina:

Tabla 3. Funcionamiento del ATPA en la región andina.

	VENEZUELA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	BOLIVIA
Tipos	ATPA	1. Perfeccionamiento Activo (P.A.) 2. Sistemas Especiales Importación, Exportación (PN) 3. Procesamiento industrial (P.I)	ATPA	ATPA	Régimen de Internación Temporal para perfeccionamiento activo RITEX
Alcance:	Materias primas ("MP"). Nota: Poca o ninguna utilización por falta apoyo gubernamental. No evidencia de procesamiento activo en bienes de capital ("BK")	MP y BK Podría comprender usados, partes y repuestos	Todo tipo de MP eventualmente podría incluirse BK	Todo tipo de MP incluyendo semiterminados No B.K	Todo tipo de MP No B.K
Duración:	12 meses con posibilidad de prórroga según el caso y previa autorización	P.A.: 6 meses con posibilidad de prórroga P.V.: 18 meses demostrando el 70% compromisos exportación 12 meses para el 30% restante. Total 30 meses P.I.: Según el tipo de proyecto presentado a la DIAN	Hasta 180 días	24 meses	Hasta 180 días
Cambio de Régimen	Sí excepcionalmente	Se admite excepcionalmente; bajo condicionamientos y dependiendo del tipo	De forma excepcional y previa justificación de la CAE	De forma excepcional previa justificación SUNAT	De forma excepcional para que prima su exportación
Beneficiarios:	Cualquier persona natural o jurídica	Cualquier persona natural o jurídica	Cualquier persona natural o jurídica	Cualquier persona natural o jurídica	Cualquier persona Natural o jurídica

Fuente:

Recuperado de: www.aplegis.com/documentosoffice/jornadasderecho_aduanero

/PRESENTACION_LEGIS_SEP16.pdf, informe de los señores Alfredo Moreno Dávila y Lewin & Wills, año 2004

2.7 Porcentajes de reimportaciones e importaciones en Colombia, productos compensadores o equivalentes

Tabla 4. Importaciones colombianas por régimen de importación en USD miles (CIF)

IMPORTACIONES COLOMBIANAS POR REGIMEN DE IMPORATACION			
EN USD MILES (CIF)			
MODALIDAD	DESCRIPCION	2006	PARTICIPACION
C600	Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo	6.441	0.02%
C602	Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, procedentes de zona franca	17.605	0.07%
C603	Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, excluidas de impuestos sobre las ventas, clasificables en una subpartida arancelaria parciamente sujeta a ésta, procedentes de zona franca	6.786	0.03%
C605	Reimportación de mercancías reparadas o remplazadas, sin garantía vigente del fabricante o proveedor	19.365	0.10%
C606	Reimportación de mercancías reparadas o remplazadas, sin garantía vigente del fabricante o proveedor, excluidas de impuestos sobre las ventas, clasificables en una subpartida arancelaria parciamente sujeta a ésta.	30.093	0.10%
C608	Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo con diferimiento arancelario de acuerdo a las normas que individualmente lo contemplan, exentas o excluidas del impuesto sobre las ventas	2.984	0.01%
C609	Reimportación definitiva producidas total o parcialmente con materias primas e insumos extranjeros en importación temporal para perfeccionamiento activo, en el mismo estado que fueron importadas	427	0.02%
C610			

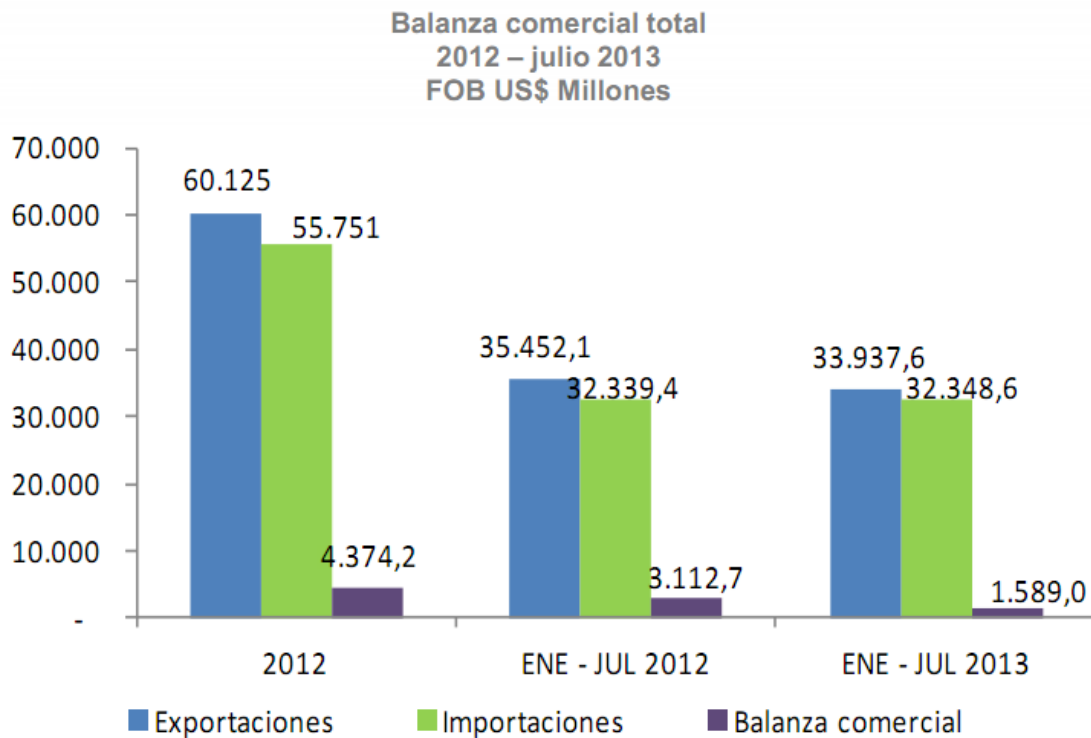
REIMPORTACIONES E IMPORTACIONES EN CUMPLIMIENTO DE GARANTIA, PRODUCTOS COMPENSADORES O EQUIVALENTES		
Reimportación de mercancías sujetas al pago de tributos aduaneros	C6	OBS
Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo	C600	A
Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, excluidas de impuestos sobre las ventas, clasificables en una subpartida arancelaria parciamente sujeta a ésta	C601	B
Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, procedentes de zona franca	C602	A
Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, excluidas de impuestos sobre las ventas, clasificables en una subpartida arancelaria parciamente sujeta a ésta, procedentes de zona franca	C603	B
Reimportación de mercancías reparadas o remplazadas, sin garantía vigente del fabricante o proveedor	C605	A
Reimportación de mercancías reparadas o remplazadas, sin garantía vigente del fabricante o proveedor, excluidas de impuestos sobre las ventas, clasificables en una subpartida arancelaria	C606	B
Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, sujeto a un diferimiento arancelario del 0% de acuerdo a las normas que individualmente lo contemplen	C607	L
Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, sujeto a un diferimiento arancelario de acuerdo a las normas que individualmente lo contemplen	C608	N
Reimportación definitiva producidas total o parcialmente con materias primas e insumos extranjeros en importación temporal para perfeccionamiento activo, en el mismo estado que fueron exportadas	C609	A
Reimportación temporal producidas total o parcialmente con materias primas e insumos extranjeros en importación temporal para perfeccionamiento activo, en el mismo estado que fueron exportadas, sujetas a ser reexportadas	C610	N

Fuente: Recuperado de:

www.aplegis.com/documentosoffice/jornadas_derecho_aduanero/PRESENTACION_LEGIS_SE P16.pdf, informe de los señores Alfredo Moreno Dávila y Lewin & Wills, año 2004

3. Graficas

Grafica 23. Balanza Comercial total 2012-julio 2013

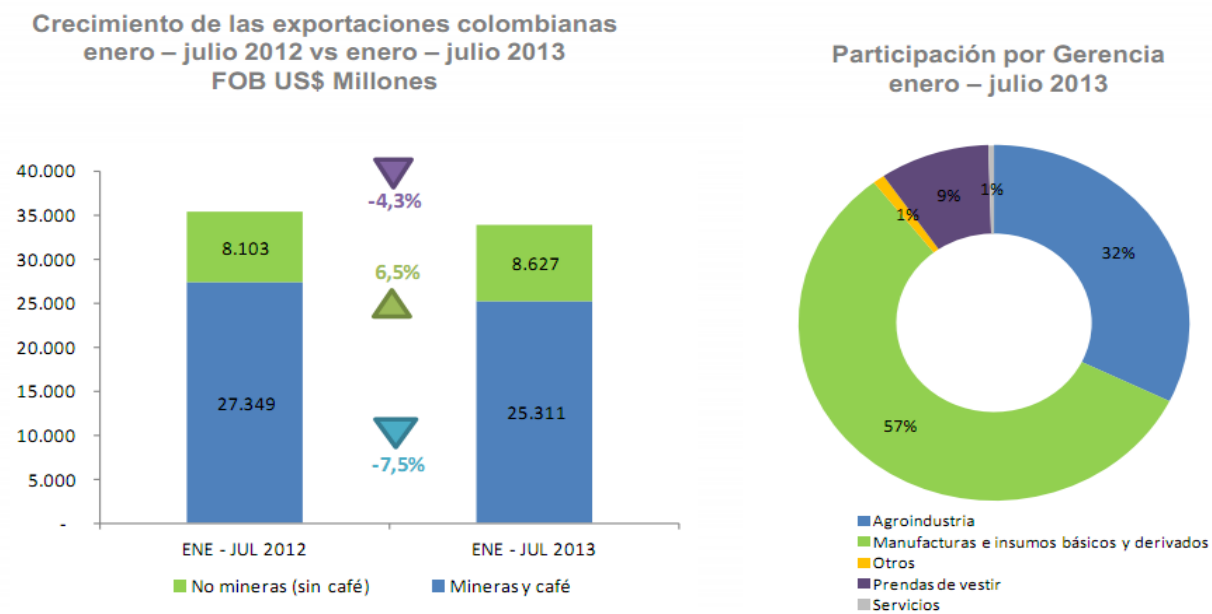


Fuente: http://www.proexport.com.co/sites/default/files/informe_de_exportaciones_julio_2013_0.pdf

En la gráfica 23 se puede observar que las exportaciones en el primer semestre en el año 2012 y 2013 fueron superiores a las importaciones. Se puede ver que la balanza comercial tuvo una disminución de aproximadamente 1600 millones de dólares. A pesar de la disminución, las exportaciones en el 2013 se mantuvieron por encima de las importaciones, dejando la balanza comercial en superávit. El país amplió superávit comercial con países como Venezuela, Panamá, Aruba, Ecuador, Guatemala, Países Bajos, pero lo disminuyó con Perú, Chile, República

Dominicana, Reino Unido, Antillas Holandesas, Bahamas, España y Estados Unidos. Este resultado ratifica el buen comportamiento de las exportaciones respecto a las compras externas, evidenciándose que los acuerdos comerciales que ha firmado Colombia han tenido un aporte significativo a la economía del país, aportando para que la balanza comercial quede positiva.

Grafica 24. Crecimiento de las exportaciones colombianas



Fuente: <http://www.proexport.com>.

En Julio de 2013 las exportaciones se redujeron en 6.6%. En el acumulado a Julio de 2013, las ventas se redujeron 4.3% con relación a igual periodo de 2012; la variación 12 meses se ubicó en -2.6%.

No se pueden olvidar las nuevas oportunidades que brinda el comercio internacional. Colombia cuenta desde hace varios años con una clara agenda de integración. El TLC con Estados Unidos, que entró en vigencia hace menos de 6 meses, y el TLC con la Unión Europea,

aprobado por el Parlamento Europeo y que entrará en vigor una vez lo ratifique el Congreso de Colombia, son parte de una estrategia amplia de liberación negociada que emprendió Colombia hace más de una década, la cual no comienza ni termina ahí: ya contamos con acuerdos con EFTA (European Free Trade Association), Canadá, la Comunidad Andina, México, Chile, MERCOSUR, entre otros. Ya negociado y cerrado, pero pendiente por entrar en vigor con Corea y se encuentran en negociación Panamá, Turquía, Japón, Israel y Costa Rica. Con esta agenda estamos hablando del 70% del PIB Mundial y el 65% de las importaciones.

Grafica 25. Exportaciones colombianas a países con acuerdo y sin acuerdo comercial



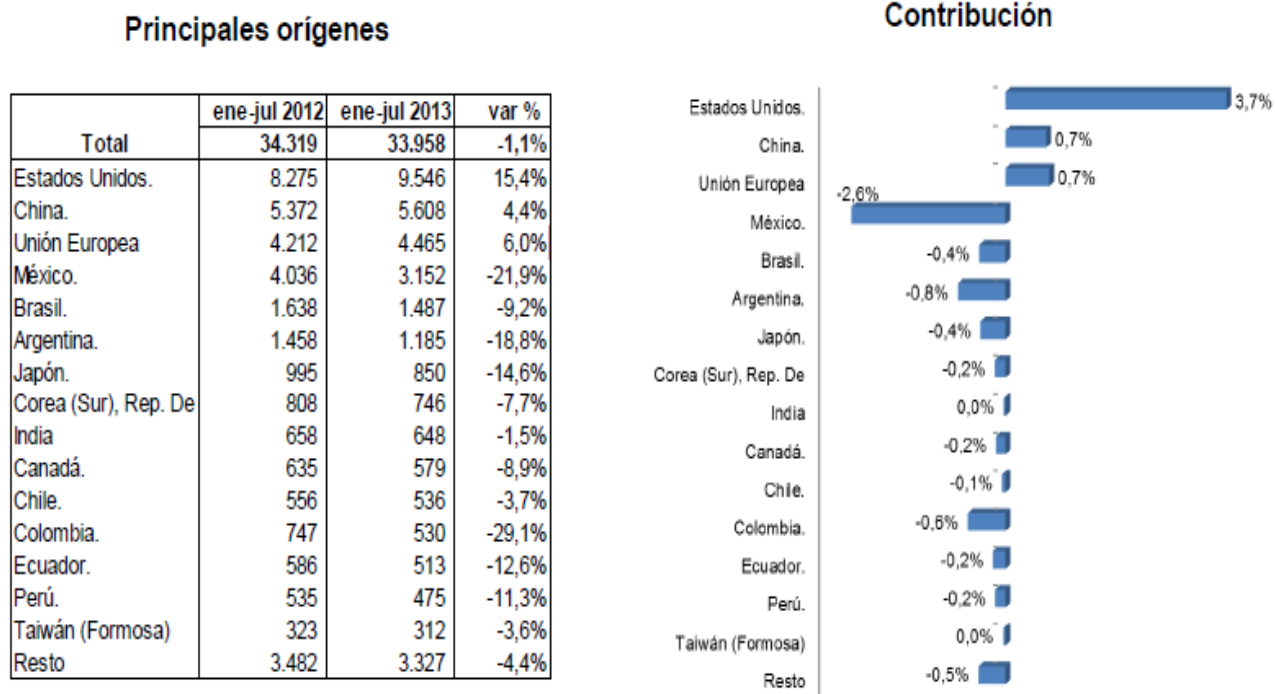
Fuente: <http://www.proexport.com>

En la gráfica 25 se observa el comportamiento de las exportaciones a diferentes destinos en el primer semestre del 2013 comparado con el 2012 respecto a los productos no mineros, excluyendo el café. En negocios basados en la economía del conocimiento ha permitido elevar la productividad, la eficiencia y la competitividad en todas las áreas productivas.

Para los países que tienen TLC firmado con Colombia, la disminución más significativa se tuvo con Chile, con un descenso del 7.8% y el Reino Unido con un 2.2%. Por el contrario, con EEUU, México, Guatemala, Bélgica, Alemania y Países bajos las exportaciones continuaron creciendo.

Para los países con acuerdos comerciales, las exportaciones crecieron en un 2.8% con Ecuador, 0.1% con Perú, 18.3 con Brasil y 303.7 con Argentina siendo estos últimos dos los más significativos. Con Venezuela las exportaciones en cambio tuvieron una disminución de un 5.9%.

En las exportaciones a países sin acuerdo comercial se observó un crecimiento de 38.5% y 68% con China y Panamá respectivamente. Por el contrario, las exportaciones a Costa Rica y Republica disminuyeron en un 0.8% y 11.1% respectivamente.

Grafica 26. Importaciones de Colombia enero – julio de 2013

Fuente: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

Quince países contribuyeron con -0.6 puntos porcentuales a la variación de las importaciones totales entre enero y julio de 2013. Entre ellos se destacaron los crecimientos de las compras originarias de Estados Unidos, China, la Unión Europea y México.

Sobresalieron las reducciones en las importaciones originarias de México, Argentina, Brasil, Japón, Ecuador, Corea del Sur, Perú, Canadá y Chile entre otros.

Estados Unidos fue el principal origen de las importaciones colombianas. Los principales productos fueron: aceites de petróleo excepto crudo, aeronaves, polímeros de etileno y vehículos

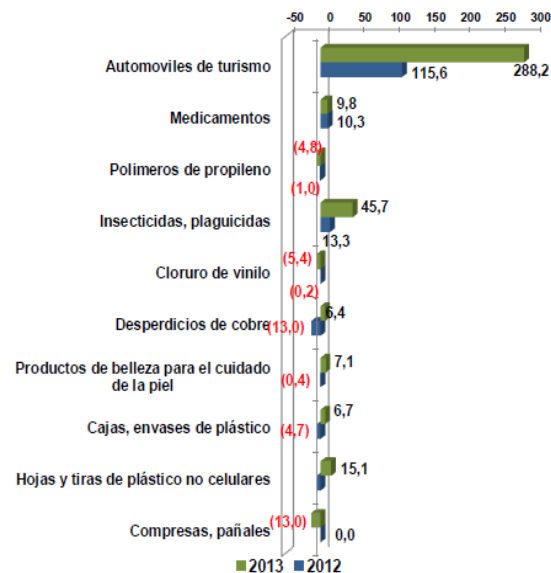
para el transporte de mercancías: en conjuntos estos cuatro productos registraron un crecimiento de 34.4% y una participación de 41% en el total de compras a EEUU.

Grafica 27. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales

**Principales diez productos
US\$ Millones**

Descripción	ene-julio 11	ene-julio 12	ene-julio 13
Automoviles de turismo	55,1	118,8	461,1
Medicamentos	210,1	231,8	254,6
Polimeros de propileno	253,3	250,9	238,7
Insecticidas, plaguicidas	133,7	151,5	220,7
Cloruro de vinilo	217,8	217,3	205,5
Desperdicios de cobre	212,2	184,6	196,4
Productos de belleza para el cuidado de la piel	108,6	108,1	115,8
Cajas, envases de plástico	88,1	84,0	89,6
Hojas y tiras de plástico no celulares	79,7	75,4	86,8
Compresas, pañales	n.a.	99,7	86,8
% de los industriales	26,1	28,4	34,0
Total industrial	5.204	5.353	5.758

Variación (%)



Fuente: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>

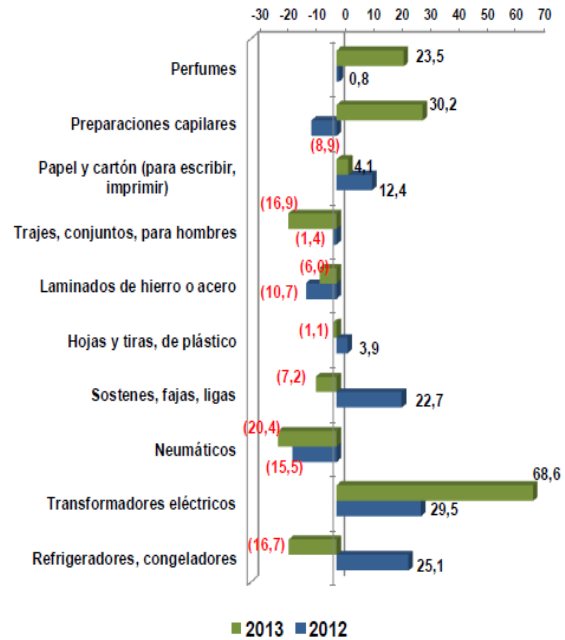
En la gráfica 27, se puede observar como los envases plásticos para cosméticos, ya sean vacíos o llenos con preparaciones, forman parte de los principales productos de exportación de Colombia, Demostrándose con esto que no solo es productivo exportar recursos naturales, sino que también se puede sacar provecho el sector de la industria.

Gráfica 28. Exportaciones no minero energéticas / productos industriales

**Siguientes diez productos
US\$ Millones**

Variación (%)

Descripción	ene-julio 11	ene-julio 12	ene-julio 13
Perfumes	61,4	61,9	76,5
Preparaciones capilares	57,0	52,0	67,6
Papel y cartón (para escribir, imprimir)	55,1	61,9	64,5
Trajes, conjuntos, para hombres	78,5	77,5	64,4
Laminados de hierro o acero	73,5	65,6	61,7
Hojas y tiras, de plástico	58,8	61,1	60,5
Sostenes, fajas, ligas	51,6	63,3	58,7
Neumáticos	86,4	73,0	58,2
Transformadores eléctricos	26,2	34,0	57,3
Refrigeradores, congeladores	52,0	65,1	54,2
% de los industriales	11,5	11,5	10,8
Total industrial	5.204	5.353	5.758



Fuente: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>

Las exportaciones tuvieron un incremento significativo expresado en millones de dólares del 2012 al 2013 así:

La industria de perfumes tuvo un aumento de 14.6, las preparaciones capilares aumentaron 15.6, el papel y cartón de 2.6 y los transformadores eléctricos de 23.3. Por el contrario, disminuyeron las exportaciones de trajes y conjuntos para hombres en 13.1, los laminados de hierro o acero en 3.9, las hojas y tiras de plástico en 0.6, los sostenes, fajas y ligas en 4.6, los neumáticos en 14.8 y los refrigeradores y congeladores en 10.9 millones de dólares.

Con el crecimiento de las exportaciones de perfumes y preparaciones capilares, igualmente las exportaciones de envases plásticos para estos productos también crecieron. Esto se puede evidenciar en los informes suministrados por el ministerio de turismo y comercio y las ruedas de negocios para la comercialización de estos productos especialmente con el socio estratégico Perú.

Grafica 29. Factores que favorecerán el desempeño de las empresas en el 2013

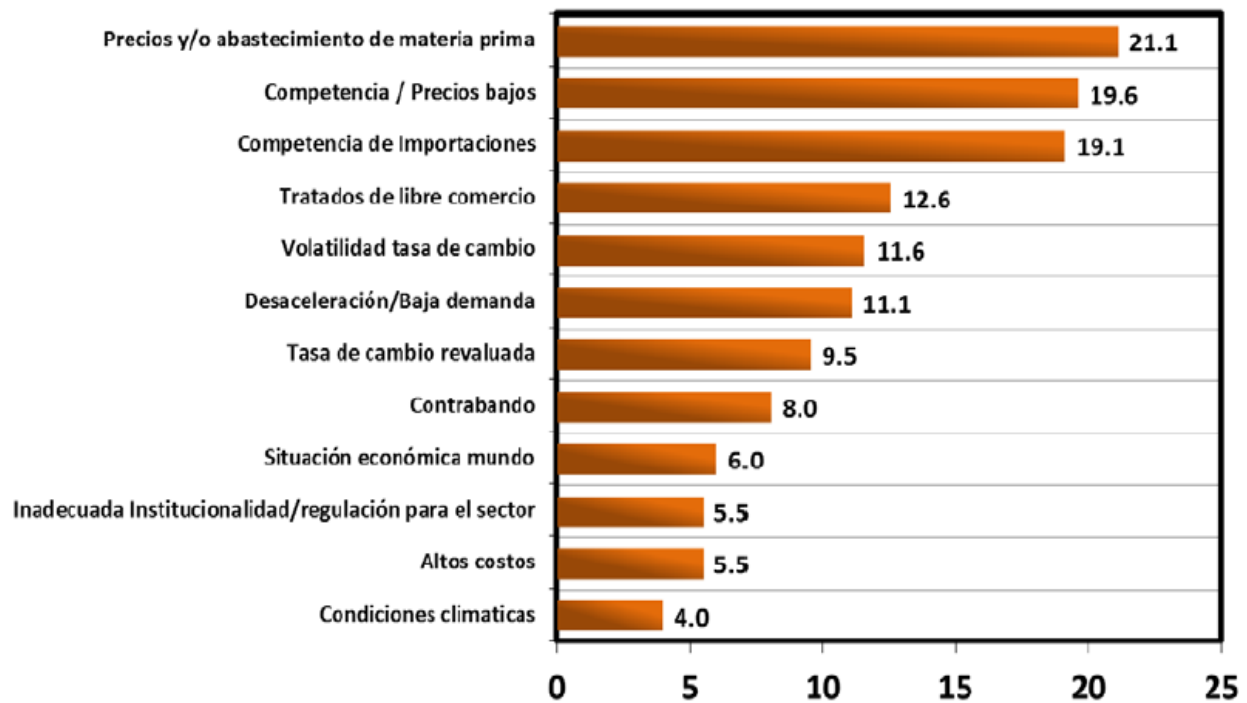


Fuente: <http://www.andi.com.co>

Como se puede observar en la gráfica anterior La calidad de los productos y el posicionamiento de la marca son factores sumamente importantes que favorecerán el desempeño de las empresas Colombianas no solo durante el 2013, sino también a lo largo de la vida productiva de las organizaciones, convirtiéndose más necesario el poder acceder fácilmente a la información sobre cómo se puede ingresar al territorio nacional una mercancía que ya fue

exportada pero que al ser utilizada por el comprador presentó defectos de fabricación, debiéndose traer nuevamente bajo el régimen especial de Admisión temporal para perfeccionamiento Activo, cumplir con la garantía y reexportarla al cliente en perfectas condiciones para su uso.

Grafica 30. Factores que perjudicaran el desempeño de las empresas 2013



Fuente: <http://www.andi.com.co>

En la gráfica 30, se observa que los tres factores más importantes que impedirán el correcto desempeño de las empresas en el 2013 serán los precios y/o abastecimientos de materia prima, la competencia/ precios bajos y la competencia de importaciones. Como factores secundarios encontramos que las empresas se van a ver afectadas también por los tratados de libre comercio que no protejan de una manera responsable las industrias, la volatilidad de la tasa de cambio, la desaceleración y la baja demanda y la revaluación de la tasa de cambio.

Para concluir la gráfica nos muestra que los factores que afectarán de menor manera el desempeño de las empresas serán el contrabando, la situación económica mundial, la inadecuada regularización para los sectores productivos, los altos costos y las condiciones climáticas.

Gráfica 31. Comunidad andina: exportaciones FOB de cosméticos



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: www.comunidadandina.org

El sector cosmético ha registrado un crecimiento muy importante en la última década. Como se observa en el Gráfico la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones intracomunitarias alcanza el 25 por ciento, pasando de 25 millones de dólares en el año 2000 a 378 millones de dólares en el 2012. Cabe señalar que en las 2012 dichas exportaciones han crecido 24 por ciento respecto al año anterior.

A nivel extracomunitario, las exportaciones del sector han incrementado en 16 por ciento, pasando de 53 millones de dólares en el 2000 a 313 millones de dólares en el año 2012. En este último año, se registró un crecimiento de solo 4 por ciento respecto al año 2011.

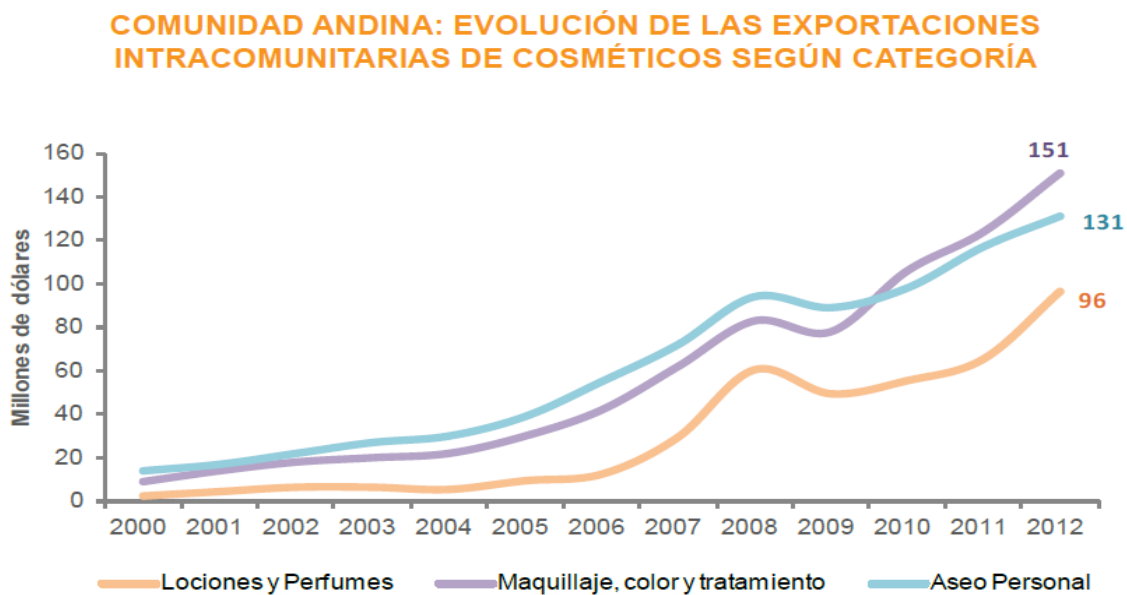
Se destaca que a partir del año 2010 las exportaciones intracomunitarias superan a las exportaciones a terceros mercados en dicho sector.

Las exportaciones de lociones, Delineadores, Pestañinas y perfumes han crecido a una tasa promedio anual de 38 por ciento entre el 2000 y el 2012; el maquillaje, color y tratamiento lo hizo a una tasa promedio anual de 27 por ciento; y los cosméticos de aseo personal crecieron con una tasa promedio anual de 20 por ciento.

Durante el 2012, entre los productos que más crecieron con respecto al año anterior se destacan las lociones y perfumes con un 48 por ciento; el maquillaje, color y tratamiento con un 22 por ciento; y los cosméticos de aseo personal con 12 por ciento.

Cabe señalar que las exportaciones de maquillaje, color y tratamiento es la única categoría que exporta más a terceros mercados que a la Comunidad Andina. En cambio, las otras categorías, desde el 2010 exportan más al mercado de la Comunidad Andina que a terceros.

Grafica 32. Comunidad andina: evolución de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos según categoría

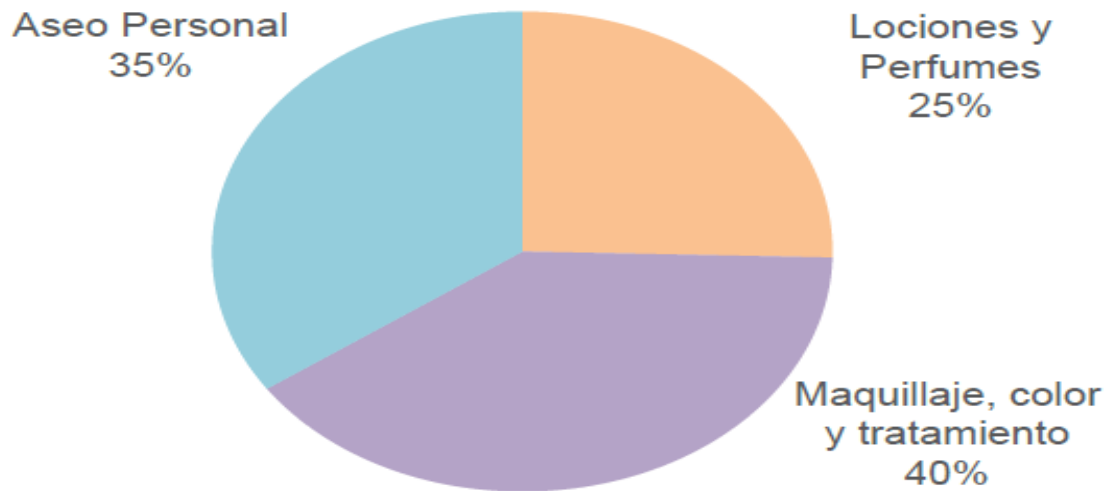


Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: www.comunidadandina.org

Con cifras al 2012, si se agrupan las partidas por categoría, la que resalta es la de maquillaje, color y tratamiento con un 40 por ciento de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos, seguido por la categoría de aseo personal con el 35 por ciento, y finalmente la categoría de lociones y perfumes con 25 por ciento.

Grafica 33. Comunidad Andina: participación de las exportaciones intracomunitarias de cosméticos por categoría 2012

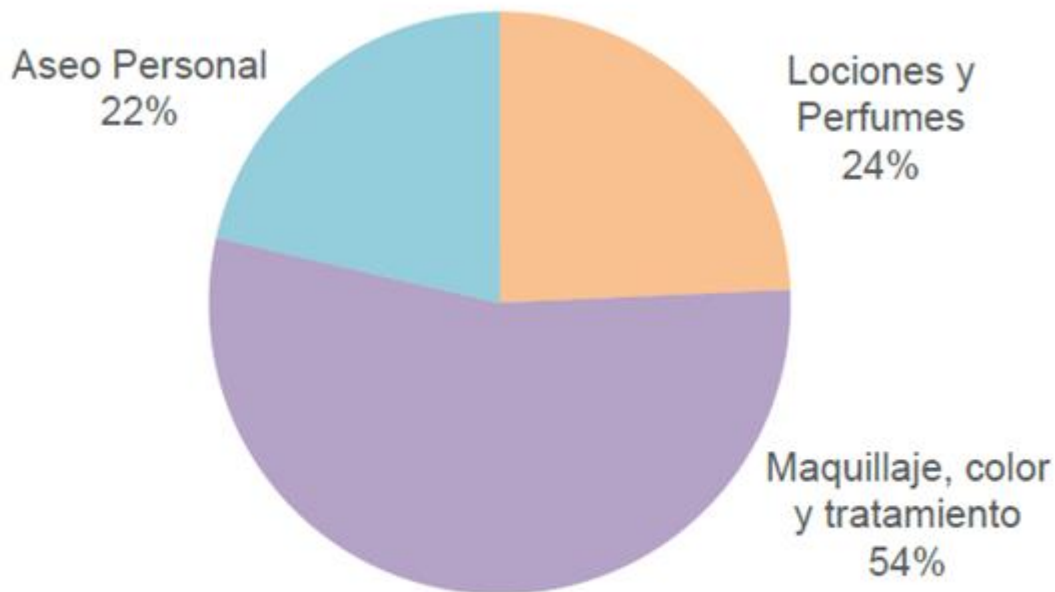


Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: www.comunidadandina.org

A nivel interno de la comunidad andina el mercado de maquillaje, color y tratamiento, representa el 40% de las exportaciones.

Grafica 34. Comunidad Andina: participación de las exportaciones extracomunitarias de cosméticos por categoría 2012



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: www.comunidadandina.org

Las exportaciones extracomunitarias de la categoría maquillaje, color y tratamiento representa un 54 por ciento en el total de las exportaciones hechas por la comunidad andina, valor que demuestra el gran potencial de este mercado.

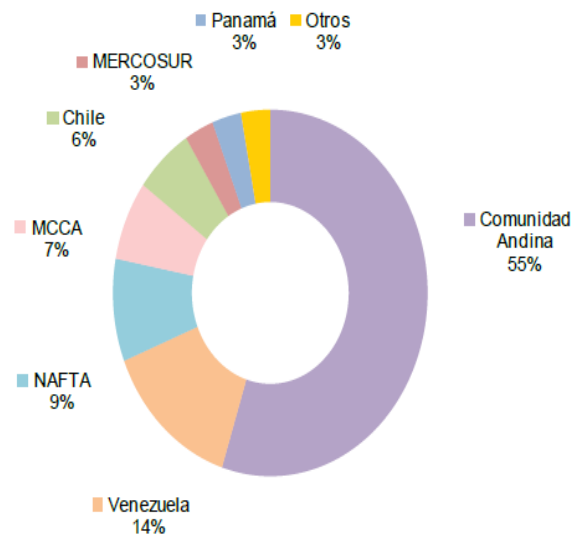
Grafica 35. Importancia de los mercados de destino de cosméticos

COMUNIDAD ANDINA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS MERCADOS DE DESTINO DE COSMÉTICOS PARA EL AÑO 2012
(Millones de dólares)

Mercados	Exportaciones FOB		Variación 2012/2011	Participación 2012
	2011	2012		
1 Comunidad Andina	306	378	24%	55%
2 Venezuela	92	95	3%	14%
3 NAFTA	64	64	-1%	9%
4 MCCA	52	48	-8%	7%
5 Chile	31	38	24%	6%
6 MERCOSUR	22	21	-5%	3%
7 Panamá	17	21	23%	3%
8 República Dominicana	12	13	9%	2%
9 Puerto Rico	6	5	-16%	1%
10 Unión Europea	4	4	8%	0%
Otros Países	2	3	69%	0%
Mundo	608	691	14%	100%

Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

COMUNIDAD ANDINA IMPORTANCIA DE LOS MERCADOS DE DESTINO DE COSMÉTICOS AÑO 2012



Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT. Decisión 511.
Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Programa de Estadística.

Fuente: www.comunidadandina.org

Con cifras al 2012, el principal al destino de las exportaciones de los Países Miembros corresponde al mercado intracomunitario con una participación del 55 por ciento del total, seguido por Venezuela con un 14 por ciento, NAFTA con 9 por ciento, el MCCA con 7 por ciento y en quinto lugar está Chile con 6 por ciento de participación.

Con cifras al 2012, las importaciones (CIF) de la Comunidad Andina al Mundo se originan en primer lugar desde la Comunidad Andina con 34 por ciento de participación, seguido por NAFTA con 32 por ciento, MERCOSUR con 16 por ciento, la Unión Europea con 13 por ciento y en quinto lugar está Chile con 2 por ciento de participación.

Teniendo en cuenta lo anterior, se hace evidente la relevancia de este sector pues es un consumidor importante de materias primas y procesos intermedios de cadenas productivas muy grandes, complejas y representativas de la dinámica económica nacional. La demanda global de envases y empaques cada vez se hace más grande, pues son elementos claves en la protección y almacenamiento de muchos productos

Grafica 36. Comercio Exterior de Colombia con Perú

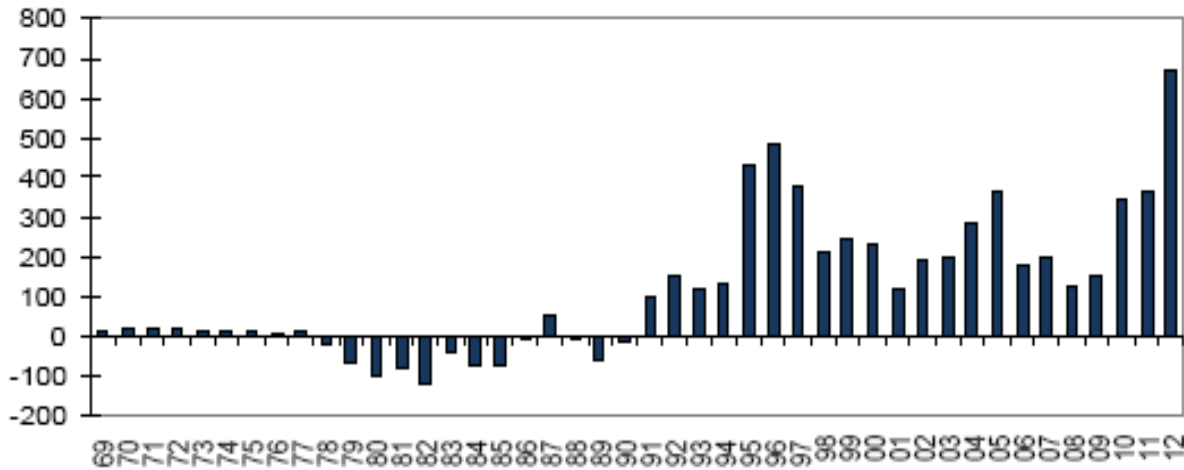


Fuente: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf

En el 2012 las exportaciones de Colombia a Perú se incrementaron 14 por ciento respecto al año anterior.

Respecto a las importaciones, la tasa acumulativa promedio anual fue de 19 por ciento, alcanzando los 912 millones de dólares en el 2012. Las importaciones de Colombia desde Perú disminuyeron en 11 por ciento en el 2012 respecto al año anterior.

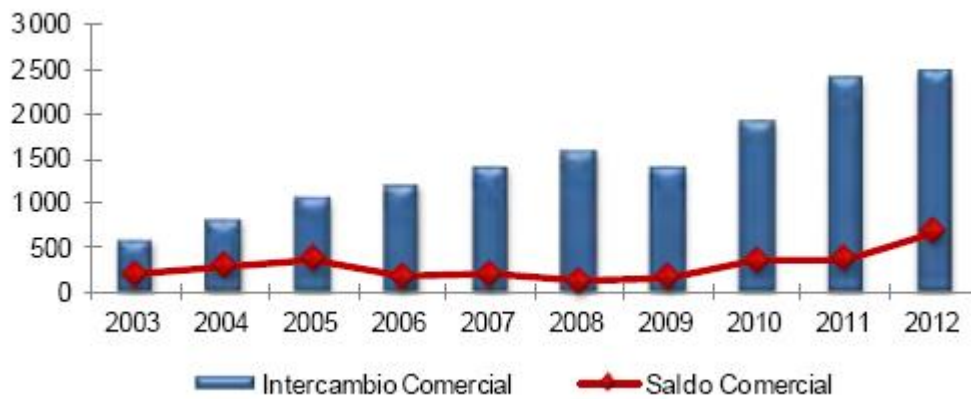
Grafica 37. Balanza comercial de Colombia con Perú



Fuente: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf

Las exportaciones de Colombia hacia Perú en los últimos diez años se han incrementado con una tasa acumulada promedio anual del 17 por ciento, pasando de 396 millones de dólares en el año 2003 a 1 582 millones de dólares en el 2012.

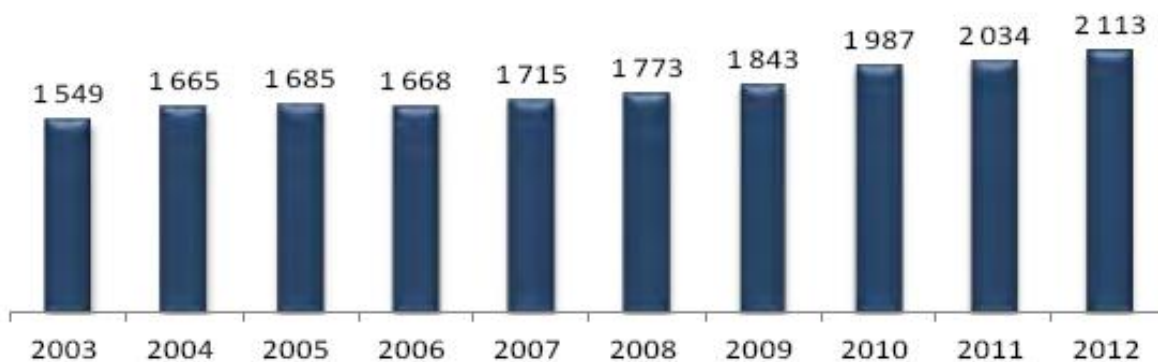
Grafica 38. Intercambio y saldo comercial de Colombia con Perú



Fuente: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf

La balanza fue positiva en los diez años analizados, aunque presentó un comportamiento oscilante a lo largo de los diez años. En el 2012 la balanza comercial alcanzó su pico más alto llegando a los 670 millones de dólares.

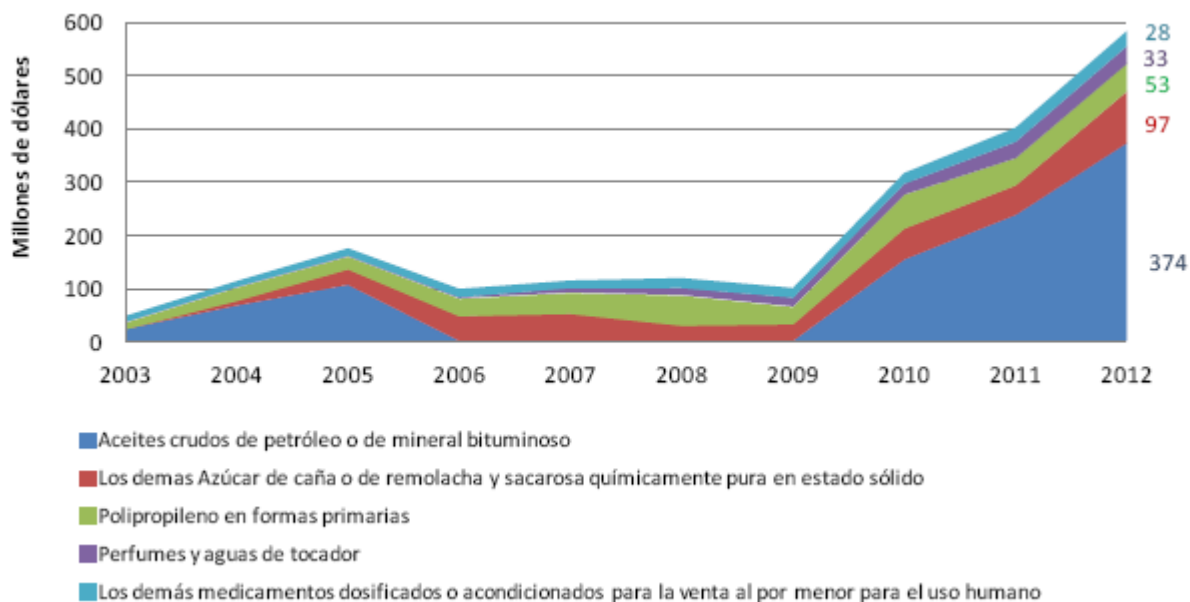
Grafica 39. Diversificación de las exportaciones de Colombia hacia Perú



Fuente: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2360_8.pdf

Grafica 40. Productos exportados desde Colombia hacia Perú

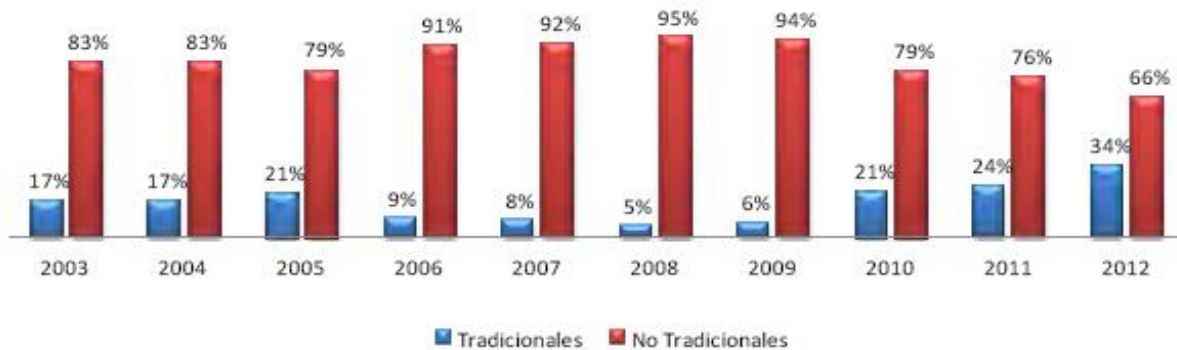




Fuente: [http:// comunidadandina.org](http://comunidadandina.org)

Los perfumes y aguas de tocador se encuentran dentro de los productos más exportados de Colombia hacia Perú.

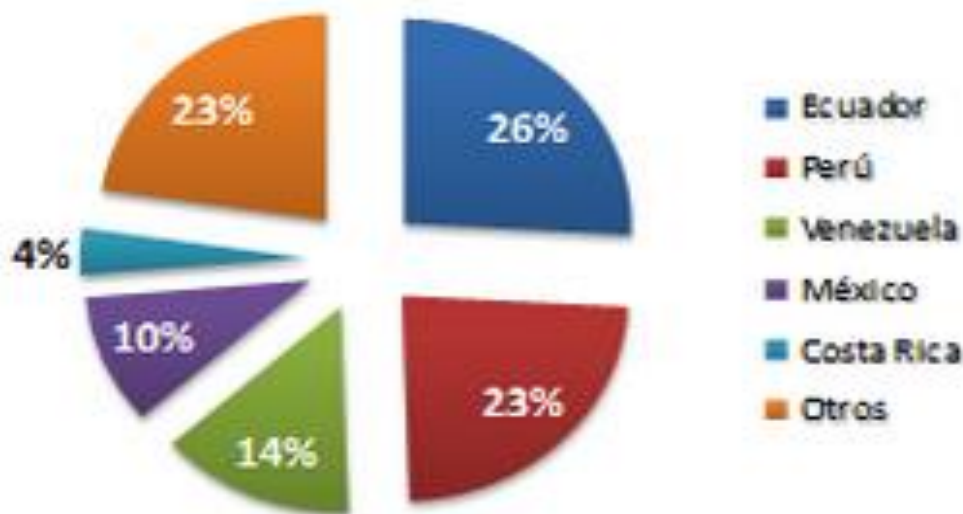
Grafica 41. Exportación de productos tradicionales y no tradicionales de Colombia hacia Perú



Fuente: [http:// comunidadandina.org](http://comunidadandina.org)

En el periodo del 2003 y 2009 las exportaciones no tradicionales tuvieron un incremento. Es muy importante notar el este incremento, ya que de esta forma se pueden apreciar y aprovechar las oportunidades que a Colombia se le están dando para seguir con este tipo de exportaciones.

Grafica 42. Principales países destino exportaciones SIMEX.

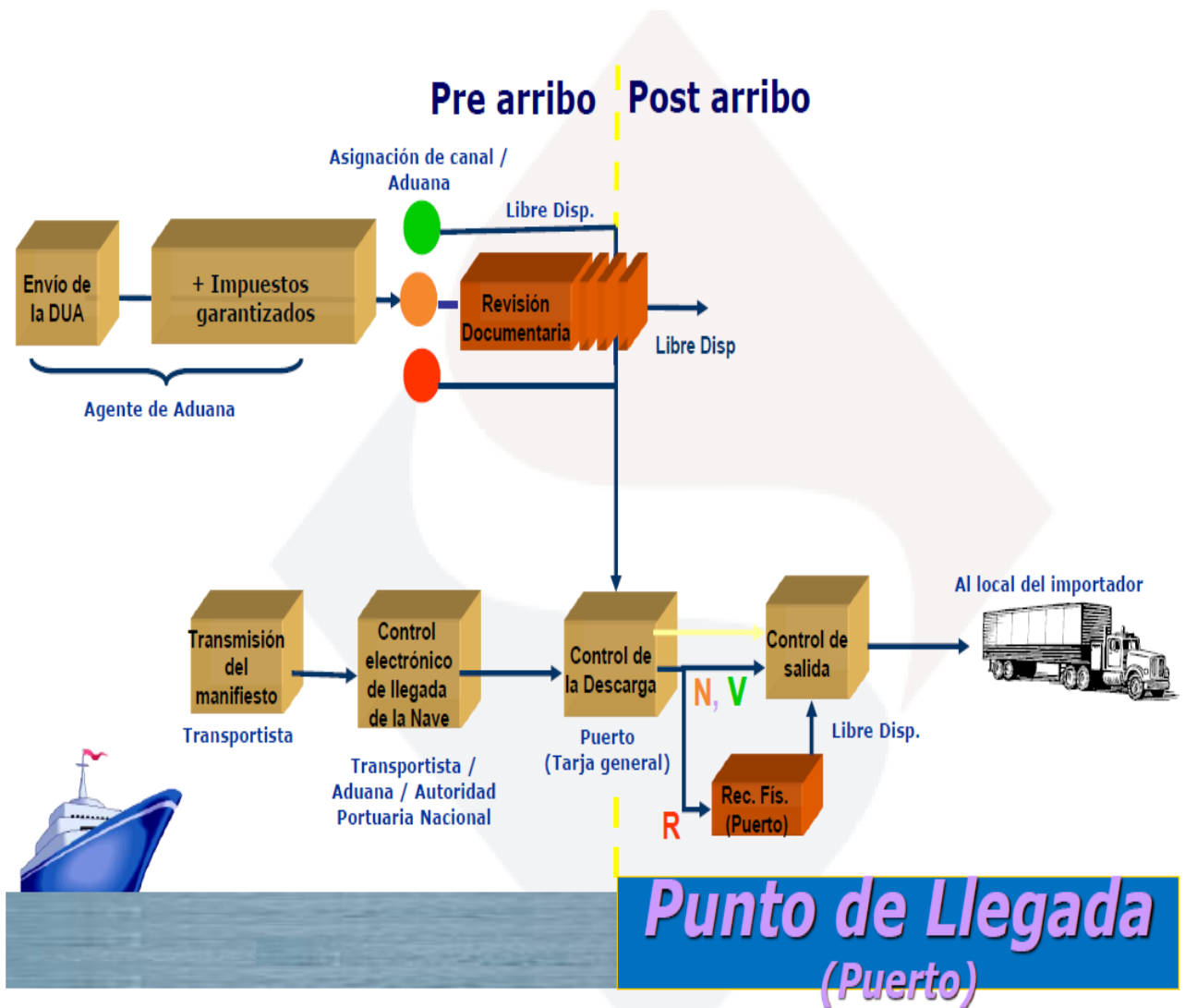


2011

Fuente: De base de datos SIMEX Ltda. Principales países destino exportaciones SIMEX 2011.

De acuerdo a las cifras anteriores se puede concluir que para esta empresa las exportaciones a Perú tienen un gran porcentaje en el total de operaciones de comercio exterior registrados por ellos el año pasado. Así mismo, considerando que Perú y Colombia son socios estratégicos, actualmente SIMEX se encuentra implementando planes de acción para fortalecer las relaciones que en el momento tiene con grandes empresas peruanas.

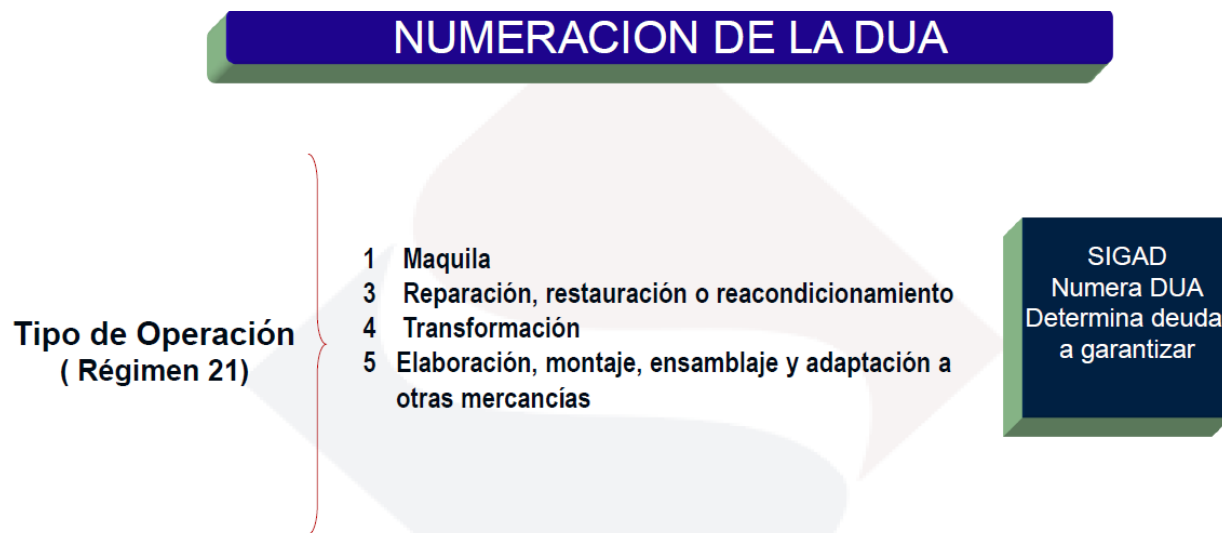
Grafica 43. Esquema del proceso de Admisión Temporal para perfeccionamiento Activo



Fuente: www.sunat.gob.pe

En la gráfica 43 se puede apreciar de forma más clara el proceso paso a paso de la admision temporal para perfeccionamiento activo.

Grafica 44. Numeración de la DUA



Fuente: www.sunat.gob.pe

La DUA es el documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias en las operaciones de intercambio de mercancías tales como la exportación, importación o tránsito. Además, sirve de base a la declaración tributaria consiguiente y constituye un soporte de información sobre la mercancía, su origen, entre otros.

4. Hallazgos

Con esta investigación se obtuvieron hallazgos, a partir de cuatro factores determinantes para la misma, 1) Poca utilización en Colombia del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantías 2) Poco desarrollo en la estructura de las empresas para responder ante posibles cumplimientos de garantías en contratos internacionales 3) Falta de apoyo de las entidades gubernamentales y autoridades aduaneras para llevar a cabo los procesos documentales pertinentes a este tipo de regímenes 4) Medios de información limitados para documentarse acerca del proceso claro a seguir, con estos elementos se puede determinar qué:

El poco conocimiento y utilización en Colombia acerca de los trámites y documentación requerida en los procesos de admisión temporal para perfeccionamiento activo para casos especiales de cumplimiento de garantía sobre exportaciones de envases plásticos para cosméticos, se debe a la presencia de los siguientes problemas hallados con base en los cuatro factores determinantes:

- Dificultad para radicar documentos pertinentes a la Admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantía.
- Utilización de muchos días para realizar inspecciones a la mercancía en los puertos de salida, constatando lo declarado en la parte documental con lo existente en la parte física.

- Las empresas colombianas no cuentan con bases de datos, informes o asesorías que hablen claramente acerca de los procesos de admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantías, esto lleva a que se pueda incurrir en retrasos o sanciones por los errores que se puedan cometer al no saber claramente los pasos a seguir en el proceso.

De acuerdo con lo expuesto en la investigación, y para el caso en consulta de la empresa SIMEX, se tiene que:

- la mercancía importada en cumplimiento de garantía que se va a reemplazar o acondicionar ya que resultó impropia o defectuosa para el uso para el que fue exportada inicialmente, debe guardar similitud o equivalencia, esto es que tenga características y composición semejantes que le permita cumplir las mismas funciones y sea comercialmente intercambiable.
- el medio de transporte utilizado para traer una mercancía Bajo la modalidad de importación en cumplimiento de garantía, debe ser el mismo que se utiliza para reexportar la mercancía cuando ya esté reparada o reemplazada.
- Se deben reexportar las mismas unidades que fueron importadas inicialmente Bajo la modalidad de Admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantía.
- Si las mercancías exportadas inicialmente, salieron con beneficios de sistemas especiales del territorio nacional, tales como plan Vallejo, deberán acogerse a reglamentaciones

especiales estipuladas en el estatuto aduanero, con el fin de determinar si los cuadros insumo producto se verán o no afectados en el reproceso que sufra la mercancía.

- Dado el volumen y las dimensiones de la carga, referentes al caso Simex, se determinó que el transporte ideal para esta operación es el marítimo, ya que comparado con otros es más económico y el tiempo de tránsito es de aproximadamente 3 días.

En cuanto a los impuestos de nacionalización de la mercancía tanto en Perú como en Colombia, se encontró que:

- Cuando la mercancía es exportada de Perú a Colombia para realizar la respectiva reparación, esta no pagará impuestos en la aduana Colombia, pues la modalidad y el régimen utilizado indican que al ingresar al territorio aduanero Nacional bajo una garantía establecida y por escrito, queda exenta del pago de tributos.
- Para la reexportación de la mercancía, las leyes colombianas dan un plazo máximo de 18 meses, contados a partir de la fecha del levante de la mercancía.
- Cuando la mercancía ingresa nuevamente a Perú, luego de ser reparada en Colombia se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Para que esta mercancía no pague impuestos al ingresar nuevamente a Perú, se debe notificar en la DUA que hay una garantía amparando los procesos de admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantía.

- De no quedar la garantía especificada en la DUA, el exportador colombiano deberá emitir una factura comercial por los gastos generados en los procesos de reparación de la

mercancía, y es sobre el valor de esta factura que se pagaran los impuestos al ingresar la mercancía ya reparada en Perú.

En el proceso de admisión temporal para perfeccionamiento activo que está realizando la empresa Simex, La carga debe ser exportada de Perú a Colombia con la siguiente documentación.

- Factura de venta inicial, es decir, el documento con el cual ingreso la mercancía inicialmente a Perú.
- DUA radicada en la importación inicial.
- Embalaje o cajas en las cuales ingreso la mercancía en la exportación inicial que se hizo de Colombia a Perú.
- Declaraciones juradas del importador peruano y exportador colombiano, donde se indique claramente el peso bruto total de la mercancía, las condiciones de la garantía y las responsabilidades que adquieren frente al proceso de admisión temporal para perfeccionamiento Activo.

En Colombia existe la posibilidad de darle solución a estos problemas a través de:

- Reglamentación y optimización de los procesos a seguir en cuanto a la admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantía
- Inversión de las empresas y de las autoridades aduaneras en capacitaciones sobre el tema
- Supervisión continúa a los entes de vigilancia y control aduaneros, para reducir los plazos que estos se toman en la inspección física y documental.

- Apoyo gubernamental a la industria para que reafirmen sus relaciones con el cliente en el exterior por medio del cumplimiento de garantías

Para el cumplimiento de los objetivos propuestos en esta investigación se desarrollaron cuatro fases, descritas a continuación:

- **Fase de identificación:** Esta fase sienta las bases de la investigación, determinando el problema que se quiere resolver, a quienes afecta y cuál es la situación que se desea alcanzar, concretando el modo en que vamos hacerlo y valorar las posibilidades para lograrlo. Comprende las siguientes actividades:
 - **Análisis de problemas** (Árbol de Problemas)
 - Análisis de objetivos
 - Análisis de Alternativas (Formulación de objetivo general y específicos)
- **Diseño y Formulación:** En esta fase se identifica la estructura básica de la investigación, especificando y organizando los instrumentos obtenidos en la etapa de identificación. Comprende las siguientes actividades:
 - Planificación de actividades
 - Programación de recursos
 - Documentación y bibliografía

- Ejecución y Seguimiento: Esta fase constituye la aplicación práctica de la investigación y es el contraste entre la actuación prevista y la capacidad real para la ejecución. Comprende las siguientes actividades:
 - Actuaciones y seguimiento
 - Análisis de la información

- Evaluación: Esta fase califica y da un valor al conjunto de actividades y acciones que venimos realizando a través del proyecto. Comprende las siguientes actividades:
 - Impacto
 - Pertenencia
 - Eficacia
 - Viabilidad

5. Conclusiones

En conclusión, bajo la modalidad de importación en cumplimiento de garantía no se pueden importar mercancías en reemplazo de otras que resultaron impropias, en cantidades superiores a las reemplazadas aun cuando el valor total sea igual al facturado para la mercancía que se reemplaza.

En Colombia las modalidades de operaciones de admisión temporal para perfeccionamiento activo precedidas por una exportación son:

1. Reimportación de mercancías sujetas al pago de tributos aduaneros
2. Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, excluidas de impuestos sobre las ventas, clasificables en una subpartida arancelaria
3. Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, procedentes de zona franca
4. Reimportación de mercancías reparadas o reemplazadas, sin garantía vigente del fabricante o proveedor
5. Reimportación de mercancías reparadas o reemplazadas, sin garantía vigente del fabricante o proveedor, excluidas de impuestos sobre las ventas, clasificables en una subpartida arancelaria parcialmente sujeta a ésta.

6. Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, sujeto a un diferimiento arancelario del 0% de acuerdo a las normas que individualmente lo contemplen
7. Reimportación de compensadores por perfeccionamiento pasivo, sujeto a un diferimiento arancelario de acuerdo a las normas que individualmente lo contemplen
8. Reimportación definitiva producidas total o parcialmente con materias primas e insumos extranjeros en importación temporal para perfeccionamiento activo, en el mismo estado que fueron exportadas
9. Reimportación temporal producidas total o parcialmente con materias primas e insumos extranjeros en importación temporal para perfeccionamiento activo, en el mismo estado que fueron exportadas, sujetas a ser reexportadas.

En el caso de la empresa SIMEX, al ser una admisión temporal por garantía, la modalidad utilizada fue: Reimportación temporal producidas total o parcialmente con materias primas e insumos extranjeros en importación temporal para perfeccionamiento activo, en el mismo estado que fueron exportadas, sujetas a ser reexportadas.

Cabe mencionar que a la fecha la admisión temporal para esta empresa aún no ha concluido, pues este proceso ha sido muy complejo para la organización. Sin embargo, se ha logrado avanzar debido a la constante búsqueda de información que realizan diariamente.

A la hora de iniciar con un proceso admisión temporal para perfeccionamiento activo los pasos a seguir son:

1. Determinar la modalidad de admisión temporal para perfeccionamiento activo que se va a realizar, de acuerdo con la reparación que se le va a hacer a la mercancía, adicionalmente se determina la vía por la cual se va a manejar el despacho.
2. Contratar la sociedad de intermediación aduanera con la que se va a realizar el proceso, tanto en Colombia como en Perú.
3. Contactar al cliente para recoger la mercancía, teniendo especial cuidado en que se entregue la mercancía en las condiciones adecuadas, junto con la documentación.
4. Cuando la mercancía llegue al puerto de salida, ya se debe tener previo conocimiento de los documentos que se le entregan a la aduana para la inspección de la carga y la elaboración de los demás documentos de exportación.
5. Al llegar la mercancía a Colombia se dispone el espacio en el cual se va a reparar o a reemplazar la mercancía.
6. Cuando la mercancía ya está lista se da por terminado el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo por medio de la reexportación de los productos.

El sector de envases y empaques plásticos en Colombia ha venido presentado un crecimiento anual del 7.8%, procesa 980.000 toneladas de resinas plásticas y la producción de artículos plásticos tiene un valor de 4.000 millones de dólares al año. Actualmente estos artículos se encuentran situados entre los 10 productos más comercializados por medio de exportaciones no tradicionales, contribuyendo a la generación de divisas para Colombia.

Colombia cuenta con un gran potencial en la fabricación de envases y empaques plásticos, lo que le permite ser potencia en exportación de estos productos, especialmente a Perú.

El país no les ha dado el uso correcto a los medios de comunicación entre autoridades y empresarios para disminuir la incertidumbre frente al régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantía.

La industria manufacturera colombiana dedicada a la producción de envases plásticos para cosméticos se ha visto altamente afectada por no conocer los pasos para reimportar mercancías en cumplimiento de garantías.

Colombia y Perú son socios estratégicos en la comercialización de envases plásticos para cosméticos, y su interacción en la comunidad andina ha generado que en la balanza comercial colombiana se obtengan resultados de superávit.

El sector de los cosméticos y aseo personal, está creciendo a pasos agigantados en Perú, siendo este un mercado muy atractivo para las exportaciones no tradicionales colombianas.

Las aduanas colombianas y peruanas no poseen personal interno capacitado adecuadamente para que maneje la documentación entre departamentos.

6. Recomendaciones

Regular la documentación requerida en la admisión temporal para perfeccionamiento activo, así como la que se necesita, para la reexportación de los productos compensadores fuera del territorio nacional.

Establecer en las aduanas procesos de alta calidad, donde se fomente la utilización de la admisión temporal para perfeccionamiento activo, y se dé una preparación y formación adecuada sobre esta; así se dará un buen provecho del régimen especial para atender de manera satisfactoria las necesidades de los clientes en el exterior.

Dar a conocer las leyes de admisión temporal para perfeccionamiento activo en cumplimiento de garantías.

Es recomendable un software especializado en aduanas, específicamente en regímenes aduaneros especiales, esto proporcionara mayor seguridad y mejores beneficios en los registros y reportes.

Es necesario personal interno que se encargue del manejo de la documentación entre departamentos en las aduanas de salida y, de entrada.

Crear formas ágiles de realizar estos procesos, y así los empresarios colombianos podrían a través de ellos, fortalecer las relaciones con sus clientes en el exterior, ya que se cumpliría fácilmente con las garantías ofrecidas en las ventas de los productos.

Referencias

Adams C., E. J. (1996). *UCLA Biblioteca Virtual Repositorio de Produccion Intelectual*.

Obtenido de <http://repositorio.ucla.edu.ve/index.php/record/view/4926>

Adams C., Elba J. (1996) “Análisis comparativo de los diferentes regímenes aduaneros especiales y cambiarios como mecanismos para incrementar las exportaciones para la selección más conveniente en la empresa Supe Cauchos Neymy C.A.

Albarran Esquivel, I., Garcia Frances, E., Gutierrez Cedeño, Y., Machado Avila, R. R., & Ramos

Morales, A. (Abril de 2001). *Institucion Politecnico Nacional* . Obtenido de [http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/6799/AUDITORIADOCS.pdf?sequence=](http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/6799/AUDITORIADOCS.pdf?sequence=1)

1

BusinessCol.com . (2013). *BusinessCol.com Negociemos con Colombia*. Obtenido de

<http://www.businesscol.com/comex/imporguia.htm>

BusinessCol.com. (2013). *BusinessCol.com Negociemos con Colombia*. Obtenido de

<http://www.businesscol.com/comex/exportguia.htm>

Colmas Ltda. Agencia de Aduanas Nivel 1. (2013). *COLMAS LTDA*. Obtenido de <http://www.colmas.com.co/modalidades/49-modalidades-de-exportacion>

Comunidad Andina . (26 de Agosto de 2013). *Estadísticas.Comunidad Andina*. Obtenido de http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2362_8.pdf

Consultancing, E. &. (2011). *EIC*. Obtenido de http://eic-peru.com/ingles/procedimientos/admision_temporal_pasivo.html

DIAN . (2013). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales* . Obtenido de <http://www.dian.gov.co/>

DIAN. (24 de Enero de 2006). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/dian/12SobreD.nsf/0/27798f3f06ca4f2405256f0f0073dcac?OpenDocument>

DIAN. (2010). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales* . Obtenido de <http://infraestructura.org.co/memoriaseventos/actualizaciontributaria2010/LIGIA%20NEYDA%20FLOREZ%20DIAN.pdf>

Flores Mendez, C. Y. (2009). *Universidad Tecnológica Equinoccial* . Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7198/1/41251_1.pdf

Manchola Varon, D. M. (Abril de 2008). *DIAN*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/descargas/Servicios/OEE-Documentos/Cuadernos/RegimenesEspecialesAduaneros.pdf>

Moreno Davila, A. (2013). *AP Legis*. Obtenido de http://www.aplegis.com/documentosoffice/jornadas_derecho_aduanero/PRESENTACION_LEGIS_SEP16.pdf

Moreno Ramirez, A. L., & Naranjo Celorio, G. S. (2002). *Escuela Superior Politecnica del Litoral*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3568/1/6095.pdf>

Muñoz (2000), Los regímenes de liberación, suspensión y otros regímenes Aduaneros Especiales.

Palacio Niño, E. (19 de Mayo de 2008). *Calidadgrm*. Obtenido de http://www.calidadgrm.com/general/bibliotecagrm/biblioteca/Tematica_general/cce/Perfeccionamiento%20activo.pdf

Palacio Niño, E. (2008). Informe: “Importacion Temporal Para Perfeccionamiento Activo”
Coordinador Proyectos Especiales SIACO S.I.A. LTDA. MAYO 19/2.008.

Senado de la Republica de Colombia. (2013). *Senado de la República de Colombia*. Obtenido de
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/decreto/1999/decreto_2685_1999_pr005.html

SENIAT . (s.f.). *Servicio Nacional Integrado de Administracion Aduanera y Tributaria (SENIAT)*. Obtenido de http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENTIDO_SENIAT/04ADUANAS/4.6GLOSARIO/4.6GLOSARIO_ADUANAS.PDF

SIMEX S.A.S (2013). Informe Código del buen gobierno. (junio 18). Medellín.

SUNAT . (2010). *Superintendencia Nacional de Aduanas y Administracion Tributaria (SUNAT)*.
Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html>

SUNAT . (2012). *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administracion Tributaria (SUNAT)*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/>

SUNAT. (2010). *Super Intendencia Nacional de Aduanas y de Administracion Tributaria (SUNAT)*. Obtenido de Sobre Importación para el consumo:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html>

Vasquez Reasco, A. E. (9 de Junio de 2008). *Repositorio Digital* . Obtenido de Universidad Tecnologica Equinoccial: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/6765>

Vásquez Reascos, A.E. (2008). Estudio técnico del régimen especial, devolución condicionada de tributos (draw-back), para el sector exportador textil del ecuador, periodo 2001-2006. Tesis inédita para obtención del título de ingeniero en comercio exterior e integración. Universidad Tecnológica Equinoccial.