

INTRODUCCIÓN

El Gobierno colombiano por medio de diversas políticas ha buscado fomentar las exportaciones y así lo consignó en el Plan Estratégico Exportador a través de cinco objetivos: *“aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial y la oferta interna; incentivar la inversión extranjera para fomentar directa o indirectamente las exportaciones; hacer competitiva la actividad exportadora, a través de un Estado facilitador; regionalizar la oferta exportable y desarrollar una verdadera cultura exportadora”*.

La adopción de estas medidas y su consecuencia lógica –entrada de divisas al país- se traducen en crecimiento y generación de empleo, ya que el Gobierno al facilitar la actividad exportadora a través de los diversos mecanismos de promoción permite al empresario reducir sus costos de producción, dándole la posibilidad de invertir este excedente en otros aspectos (mejoramiento de la tecnología, capacitación) que mejoran la calidad del producto final haciéndolo mas competitivo en otros mercados.

Como un aporte al potencial exportador, este trabajo pretende dar a conocer de forma práctica y didáctica mecanismos jurídicos de promoción de exportaciones como el Cert, Plan Vallejo, Sociedades de comercialización Internacional, etc.; los cuales han sido creados por el Gobierno para apoyar el desarrollo económico y la internacionalización de la economía colombiana. Las características de los posibles usuarios y el énfasis en la aplicación de esta información, determinan su enfoque descriptivo; por tanto, aunque reconocemos la importancia del análisis de algunos aspectos, particularmente de los generadores de controversia, la realización de este ejercicio supera nuestras intenciones.

Se hace una sinopsis de los diferentes instrumentos jurídicos –no territoriales- de promoción de las exportaciones existentes en Colombia, incluyendo una descripción detallada de cada uno de ellos con sus características, procedimientos y su recopilación normativa, pues el desarrollo legislativo a través de los años ha sido disperso y la regulación de estos instrumentos se encuentra en diferentes textos legislativos que no permiten tener un conocimiento unificado de la materia.

En los primeros capítulos se ubica al lector dentro del marco Constitucional y legal del Comercio Exterior. El estudio de estos temas se hace de forma jerárquica, pues inicia con el fundamento constitucional y el análisis de las diferentes normas que éste contiene, pasando a las Leyes Marco, de las cuales la Ley 7 de 1991 (16 de enero) es de gran importancia, ya que de alguna forma busca organizar el

Comercio Exterior colombiano y ponerlo a tono con las nuevas políticas que se consolidarían con la expedición de la Constitución Política de 1991 (4 de julio).

Esto permitirá al lector conocer qué mecanismos jurídicos –no territoriales- existen en Colombia, los requisitos que debe reunir el empresario que desee acceder a ellos y cuál le es más útil de acuerdo con sus objetivos.

Se desarrolla también, en un capítulo un análisis de estos frente a las disposiciones de la OMC, y mas exactamente frente al Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias, mostrando, desde la óptica de éste cuáles pueden ser considerados subsidios prohibidos y por lo tanto deberán ser desmontados dentro de los plazos fijados por dicha organización.

También se busca dar a conocer las instituciones encargadas de la promoción del comercio exterior desde diferentes puntos de vista y que son Bancoldex, Proexport y Fiducoldex. De estas instituciones se hace una sinopsis y se dan a conocer los programas y servicios ofrecidos por éstas, los que buscan beneficiar la actividad exportadora.

1. EL COMERCIO EXTERIOR Y SU CONSAGRACIÓN CONSTITUCIONAL

El Título XII de la Constitución colombiana, Del Régimen Económico y de la Hacienda Pública, consagra en el Capítulo I, Disposiciones Generales, dos artículos de gran importancia para el Comercio Exterior como son el 333 y el 334, ya que son su marco principal de referencia y que en vista de su importancia, estudiaremos a continuación

1.1 INICIATIVA PRIVADA Y EMPRESAS

Artículo 333 La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos, ni requisitos, sin autorización de la Ley.

La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades.

La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial.

El Estado, por mandato de la Ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional.

La Ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la nación

Los constituyentes de 1991, contrario a constituciones anteriores, buscaron dar una mayor amplitud, y cobijar mas sectores de la economía al cambiar la consagración que se venía haciendo respecto al intervencionismo del Estado, puesto que con la consagración constitucional de la libertad de empresa para la actividad económica, se esta tomando en cuenta tanto a las formas organizadas de la producción (empresa), como las no organizadas¹

La libertad de la actividad económica no se puede entender en todo el sentido de la palabra, pues hay que tener en cuenta la intervención del Estado, y así bien lo ha entendido la Corte Constitucional en la sentencia C 040 de 1993, la cual dispone que la nueva forma de Estado - Social de Derecho- se caracteriza por la legitimación de éste para intervenir en las relaciones privadas de producción, mediante una política estructurada bajo el principio de solidaridad y en el papel redistributivo del Estado.

El Estado Social de Derecho busca entonces, que mediante la libertad de la actividad económica, se desarrollen los diversos sectores productivos y de esta manera lograr una mejor redistribución de los factores productivos.²

¹ Gaceta Constitucional No. 80. Mayo 23 de 1991. Pág. 19

² CORTE CONSTITUCIONAL. Sent. C 040 de 1993

Dentro de este artículo encontramos aspectos importantes de resaltar, como el derecho a la competencia mediante el cual se pretende tener como resultado una oferta de bienes y servicios mas barata y por lo tanto crear un beneficio para los usuarios de éstos. La competencia no se debe entender solo dentro del ámbito nacional, ya que ésta también abarca los bienes y servicios importados. Por esto los empresarios colombianos a la vez que tienen el derecho a competir, también tienen la carga de hacerlo de una manera efectiva de forma tal que logren posicionamiento en el mercado interno así como en el externo.

Otro aspecto que cabe resaltar dentro de este artículo es el control sobre la posición dominante, la cual si bien es cierto no se puede evitar en ciertos sectores de la economía, dada la presencia de monopolios naturales, si se puede controlar, evitando su abuso.

1.2 INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA

Art. 334 La dirección general de la economía estará a cargo del Estado. Este intervendrá, por mandato de la Ley, en la explotación de los recursos naturales, en el uso del suelo, en la producción, distribución, utilización y consumo de los bienes, y en los servicios públicos y privados, para racionalizar la economía con el fin de conseguir el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución equitativa de las oportunidades y los beneficios del desarrollo y la preservación de un ambiente sano.

El Estado, de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas, en particular las de menores ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos.

También para promover la productividad y competitividad y el desarrollo armónico de las regiones

La regulación que trae la Constitución de 1991 respecto a la intervención del Estado en la economía, presenta varias diferencias en comparación con lo que disponía el artículo 32 en su redacción de 1968.

El nuevo artículo consagra como fin de la intervención, la promoción de la productividad y de la competitividad.

La Constitución del 91 da al legislador en el artículo 150 numeral 19 la facultad de establecer por medio de Leyes marco los límites a la libertad económica, las que constituirán en si mismas la intervención y que serán las encargadas de regular de forma general señalando los objetivos y criterios según los cuales se deberá regular el Comercio Exterior y los cuales servirán de lineamiento al Estado para intervenir en todo el proceso ec

ernacional tratados o convenios que se someterán a la aprobación del Congreso

Sin grandes variaciones respecto del texto anterior el constituyente de 1991 da al Presidente la facultad de dirigir las relaciones internacionales, dando la posibilidad de celebrar tratados o convenios de derecho internacional.

El trámite interno por el cual deben pasar los tratados para convertirse en Ley, debe cumplir con lo establecido en el artículo 150 numeral 16 - aprobación o improbación por parte del Congreso de los Convenios celebrados por parte del Presidente. Se incluye también el estudio constitucional del mismo, el cual está a cargo de la Corte Constitucional y pretende dar al instrumento un grado de seguridad jurídica.

El artículo 241 en su numeral 10³ dispone la competencia de la Corte Constitucional al respecto y se entiende, del tenor del artículo, que este estudio es posterior a la sanción legal pero anterior a la ratificación del consentimiento.

Es también importante dentro de este estudio del marco constitucional del comercio exterior hacer referencia a los artículos 226 y 227 los cuales propugnan por la internacionalización de las relaciones políticas, sociales, ecológicas y económicas con base en la equidad reciprocidad y conveniencia nacional.

³ Corresponde a la Corte Constitucional: “decidir definitivamente sobre la exequibilidad de los tratados internacionales y de las Leyes que los aprueben...”

Teniendo en el 227 normatividad especial para la integración con los países latinoamericanos, normatividad que parte desde el preámbulo de la carta magna pues en este se ve el compromiso de impulsar la integración latinoamericana.

2. LEYES MARCO DE COMERCIO EXTERIOR

Con este capítulo buscamos dar a conocer cuáles son las Leyes marco dentro de las que se ha desarrollado el comercio exterior en Colombia, ya que las normas sobre comercio exterior deben partir de una Ley marco.

Se entiende por Ley marco aquella que “se limita a sentar principios generales y que deja al Gobierno el cuidado de aplicarlos utilizando su poder reglamentario”⁴

La Constitución de 1991 en el artículo 150, numeral 19, literal b faculta al Congreso para “regular el comercio exterior y señalar el régimen de cambio internacional, en concordancia con las funciones que la Constitución consagra para la Junta Directiva del Banco de la República”. Como ya es sabido las Leyes marco requieren de la iniciativa de la rama ejecutiva y para ello el artículo 189 en el numeral 25 otorga al presidente de la República la responsabilidad de:

Organizar el crédito público; reconocer la deuda nacional y arreglar su servicio; modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes

⁴ Guillien, R. Vincent, J. Diccionario Jurídico. Editorial Temis. Bogotá.1996

al régimen de aduanas; regular el comercio exterior; y ejercer la intervención en las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de recursos provenientes del ahorro de terceros de acuerdo con la Ley.

Desde la Reforma constitucional de 1968 se da la posibilidad de regular mediante Leyes marco todas las materias referentes al comercio exterior, ya que el ordinal 22 del artículo 76 de la constitución así lo ordenaba.

En 1971 se expidió una Ley marco (Ley 6 del 16 de septiembre) que se encontraba limitada a aspectos arancelarios y aduaneros, la cual no regulaba de manera íntegra el comercio exterior, y solo 12 años después se expidió una Ley marco sobre comercio exterior, la Ley 48 de 1983.

Razón también por la cual no surge la Ley Marco de Comercio Exterior es que un año antes de la reforma constitucional se había expedido el Decreto – Ley 444 de 1967 conocido como el Estatuto Cambiario, al cual por su reciente aparición se le quiso dejar un ámbito temporal de aplicación con mayor duración- o sea más de un año- y de esta forma no desechar el esfuerzo legislativo ya hecho.

Las carencias de la Ley 48 revivieron la necesidad de reestructurar y poner a tono con la tendencias mundiales del momento, lo cual dio origen a la Ley 7 del 91 la

cual no reemplazó a su antecesora, sino que la complementó y buscó la apertura del país a nuevas políticas de liberalización y globalización.

2.1 LEY 48 DE 1983

Sancionada el 20 de diciembre de 1983 la Ley 48, se creó como la primera Ley Marco de Comercio Exterior que buscaba la compilación y unificación de la legislación existente al momento y la orientación del Comercio exterior en Colombia. Con esta finalidad la Ley Marco regulaba las pautas generales de esta materia, las cuales debían ser observadas por el Gobierno al ejercer su potestad reglamentaria.

El Comercio Internacional, según la Ley 48 de 1983, se regía por los siguientes parámetros:

1. *Promover las exportaciones de bienes y servicios, su diversificación y estimular la industria y los sectores productivos nacionales*
2. *Facilitar el desarrollo y al aplicación de los tratados internacionales vigentes*
3. *Adecuar en forma permanente la legislación nacional a los cambios del comercio exterior*

Criticada por su generalidad y permisividad, la Ley 48 de 1983 establecía solamente criterios generales y dejaba al poder ejecutivo con una gran libertad para reglamentar esta materia.

Otro problema que presentaba la Ley era respecto a la derogatoria de las Leyes, pues se discutía la jerarquía entre los Decretos reglamentarios y las Leyes que pretendía derogar.

Dedicada en su mayor parte a las exportaciones, reguló junto con el Decreto- Ley 444 de 1967 y la Ley 67 de 1979⁵ temas tales como el CERT, Comercializadoras Internacionales, Plan Vallejo, Impuestos a las ventas en exportaciones, entre otros. Se ocupa también de la regulación de temas relacionados con las importaciones, zonas francas y el Fondo Nacional de Garantías.⁶

2.2 LEY 7 DE 1991

Expedida antes de la entrada en vigencia de la Constitución de 1991 la Ley 7 de 1991 no deroga en su totalidad la Ley 48 de 1983, pero modifica algunos de sus

⁵ Ley Marco de Sociedades de Comercialización Internacional

⁶ CHAHIN L. Guillermo. Comercio Exterior. Ed. Librería del profesional. Bogotá 1998. 798 pág.

aspectos y deja intactos otros. Si bien es cierto fue expedida con anterioridad a la Constitución de 1991, se ajusta a los principios consagrados en esta.

Son criterios orientadores y guía actual del comercio exterior en el país, los consagrados en el artículo 2° de la Ley 7 de 1991:

1. *Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo*
2. *Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y, en particular, las exportaciones*
3. *Estimular los proceso de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país.*
4. *Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local y otorgarle una protección adecuada, contra las prácticas desleales de comercio internacional para mejorar su competitividad y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.*
5. *Procurar una leal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una protección adecuada en particular, contra las prácticas desleales de comercio internacional*
6. *Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior*
7. *Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal*
8. *Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país.*

De acuerdo al artículo 4° el Gobierno podrá establecer sistemas especiales de importación – exportación (Plan Vallejo) en los siguientes términos:

En los cuales se autorice la exención o devolución de los derechos de importación de materias primas, insumos, servicios, ,maquinaria, equipo, repuestos y tecnología destinados a la producción de bienes, tecnología y servicios que sean exportados, y en todo caso, a estimular un valor agregado nacional a los bienes que se importen con destino a incrementar la exportaciones. Así mismo, el Gobierno Nacional podrá establecer sistemas especiales que incluyan el pago diferido o aún el otorgamiento de crédito fiscal para la cancelación de tales derechos de importación y otros gravámenes.

La Ley regula la existencia y funcionamiento de las Zonas Francas Industriales, comerciales y de servicios y para ello dicta los siguientes criterios⁷

1. *Velar porque las zonas francas promuevan el comercio exterior, generen empleo y divisas y sirvan de polos de desarrollo industrial de las regiones donde se establezcan.*
2. *Brindar a las zonas francas industriales, comerciales y de servicios las condiciones necesarias a fin de que sus usuarios puedan competir con eficiencia en los mercados internacionales.*
3. *Sin perjuicio de las demás disposiciones aduaneras, establecer controles para evitar que los bienes almacenados y producidos en las zonas francas ingresen ilegalmente al territorio nacional.*
4. *Determinar las condiciones con arreglo a las cuales los bienes fabricados y almacenados en zonas francas pueden introducirse al territorio aduanero nacional y la proporción mínima de la producción de los usuarios industriales de zonas francas que deberá destinarse a los mercados de exportación.*
5. *Teniendo en cuenta los objetivos y las características propias del mecanismo de zonas francas, dictar normas especiales sobre contratación entre aquéllas y sus usuarios.*
6. *Determinar lo relativo a la creación y funcionamiento de zonas francas transitorias o permanentes, de naturaleza mixta o privada según los requerimientos del comercio exterior.*
7. *Determinar las normas que regulen el ingreso temporal a territorio aduanero nacional de materias primas y bienes intermedios para procesos industriales complementarios y de partes, piezas y equipos de los usuarios industriales para su reparación y mantenimiento.*
8. *Determinar lo relativo a la creación y funcionamiento de los parques industriales en los terrenos de las Zonas Francas.*

⁷ Ley 7 de 1991 Art. 6

El artículo 7° se refiere a lo dispuesto en la Ley 48 de 1983 sobre el CERT como un instrumento libremente negociable e indica que será el Gobierno el encargado de determinar los requisitos, procedimiento y todo lo relacionado con este instrumento. De la misma forma determina que:

El Certificado de Reembolso Tributario será un instrumento flexible, cuyos niveles serán determinados por el Gobierno Nacional, de acuerdo con los productos y las condiciones de los mercados a los cuales se exporten, en consonancia con las políticas monetarias, fiscal, cambiaria y arancelaria, y regulado con base en los siguientes criterios:

- 1. Estimular las exportaciones mediante la devolución de sumas equivalentes a la totalidad o una porción de los impuestos indirectos pagados por el exportador.*
- 2. Promover aquellas actividades que tiendan a incrementar el volumen de exportaciones.”*

La Ley se encarga también de otorgar una protección al libre comercio dándole al Gobierno la posibilidad de regular los organismos y procedimientos para luchar contra las prácticas desleales y restrictivas⁸

El artículo 11 dicta los criterios con los cuales el Gobierno deberá regular las Zonas fronterizas, estos criterios son:

- 1. Propender a una mayor autonomía de las zonas fronterizas.*
- 2. Facilitar el libre comercio en la zona común de libre frontera.*

⁸ Ley 7 de 1991, Artículo 10

3. *Desarrollar formas de cooperación e integración en servicios públicos, financieros y sociales.*
4. *Establecer mecanismos de pago que faciliten la libre e inmediata convertibilidad de las monedas de los países colindantes.*
5. *Reglamentar la creación de empresas binacionales de frontera a través de acuerdos conjuntos con los países vecinos.*
6. *Determinar las condiciones que permiten la creación de regímenes aduaneros especiales para zonas fronterizas*

Mediante esta Ley fueron creados el Consejo Superior de Comercio Exterior como organismo asesor del Gobierno en cuanto a los aspectos de Comercio Exterior. Esta Ley fue reglamentada por el Decreto 2353 de 1999 que dispone en el artículo 28 los miembros que integran el Consejo Superior de Comercio Exterior, y que a continuación se enumeran.

El Consejo Superior de Comercio Exterior estará integrado por los siguientes miembros:

- *El Presidente de la República de Colombia, quien lo presidirá.*
- *El Ministro de Desarrollo Económico.*
- *El Ministro de Comercio Exterior.*
- *El Ministro de Relaciones Exteriores.*
- *El Ministro de Hacienda y Crédito Público.*
- *El Ministro de Agricultura.*
- *El Ministro de Minas y Energía.*
- *El Ministro de Transporte*
- *El Ministro de Medio Ambiente*
- *El Jefe del Departamento Nacional de Planeación.*
- *El Gerente General del Banco de la República.*
- *El Presidente del Banco de Comercio Exterior de Colombia, el Director General de Aduanas, Presidente de Proexport, directores Generales de Comercio exterior, los Asesores del Consejo Superior, y otros ministros invitados , tendrán derecho a voz sin voto.*

El Artículo 27 del Decreto 2553 de 1999 señala las funciones a cumplir por el Consejo y que son:

1. *Recomendar al Gobierno Nacional la política general y sectorial de comercio exterior de bienes, tecnología y servicios, de inversión extranjera y de competitividad en concordancia con los planes y programas de desarrollo del país.*
 2. *Recomendar los lineamientos de las políticas arancelaria, aduanera, de valoración, de los regímenes aduaneros y de los procedimientos de importación y exportación.*
 3. *Asesorar al Gobierno Nacional en las decisiones que éste debe adoptar en los organismos internacionales encargados de asuntos de comercio internacional.*
 4. *Emitir concepto, previa consulta al Ministerio de Relaciones Exteriores, sobre la celebración de tratados o acuerdos internacionales de comercio, bilaterales o multilaterales y recomendar al Gobierno Nacional la participación o no del país en los mismos.*
 5. *Formular directrices para las negociaciones internacionales de comercio.*
 6. *Sugerir al Gobierno Nacional la política aplicable a los instrumentos de promoción y fomento de las exportaciones.*
 7. *Examinar y recomendar al Gobierno Nacional la adopción de normas generales sobre prácticas desleales y restrictivas de comercio internacional y salvaguardias.*
 8. *Emitir concepto sobre la adopción de medidas de salvaguardia arancelaria y cuantitativa.*
 9. *Analizar, evaluar y recomendar al Gobierno Nacional medidas y proyectos encaminados a facilitar el comercio y el transporte nacional e internacional de pasajeros y de mercancías de exportación e importación.*
 10. *Expedir las directrices para la organización y manejo de los registros de comercio exterior, con inclusión de los requisitos que deben cumplir y las sanciones que sean imponibles por la violación de tales normas.*
 11. *Expedir su propio reglamento.*
- Parágrafo. Cuando las modificaciones a las tarifas arancelarias conlleven un costo fiscal, se conocerá previamente el concepto del Consejo Superior de Política Fiscal, Confis.*

La Ley 7 de 1991 es de gran importancia para el comercio exterior, ya que crea el Ministerio de Comercio Exterior, que asume las funciones de dirección, coordinación, ejecución y vigilancia de la Política comercial a nivel internacional⁹;

⁹ Ley 7 de 1991. Artículo 17

las que estaban a cargo del Ministerio de Desarrollo, la Dirección General de Aduanas, el Fondo Rotatorio de Aduanas.

También con esta Ley se da origen al Banco de Comercio Exterior –Bancoldex- definido en el artículo 21 como una institución financiera vinculada al Ministerio y que tiene la función de promover las exportaciones, la cual antes correspondió al Fondo de Promoción de las Exportaciones (Proexpo) .

Así pues, la Ley marco de comercio exterior es la Ley 7 de 1991, bajo sus parámetros y criterios se han desarrollado todos lo mecanismos de fomento de exportaciones a través de Leyes, Decretos y Resoluciones. Con el objetivo de facilitar la ubicación normativa de estos mecanismos a continuación se enuncia la legislación encargada de regular cada mecanismo:

CERT

Ley 48 de 1983

Decreto 636 de 1984

Ley 7 de 1991

Resolución 1092 de 1997 (Incomex)

	Decreto- Ley 444 de 1967
	Decreto 631 de 1985
	Ley 7 de 1991
PLAN VALLEJO	Resolución 1860 de 1999 (Incomex)
	Resolución 1964 de 2001 (Mincomex)
	Decreto 2331 de 2001
COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES	Ley 67 de 1979
	Ley 7 de 1991
	Decreto 1740 de 1994
	Ley 7 de 1991
BANCOLDEX	Decreto 663 de 1993
PROEXPORT	Decreto 2553 de 1999
	Ley 7 de 1991

3. IMPUESTOS EN COLOMBIA

Este capítulo tiene como objetivo hacer una reseña de los principales impuestos que existen en Colombia, con la finalidad de mostrar que la mayoría de los incentivos a las exportaciones consisten en no gravar los productos que van a ser exportados, facilitando de esta manera la actividad exportadora.

Creemos que la razón de ser de que la mayoría de los incentivos estén orientados a la exención de impuestos es que el Gobierno encuentra en esto una herramienta práctica que está a su alcance para favorecer a los exportadores sin perjudicar los ingresos fiscales del país, y sin incurrir en actuaciones violatorias del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. Esto porque si bien se dejan de recibir los impuestos que gravarían estas operaciones se obtiene a cambio la entrada de divisas al país, lo que fomenta el incremento de los niveles de empleo y la inversión extranjera.

3.1 DEFINICIÓN

Se entiende por impuesto “el ingreso que obtiene el Estado, en virtud de su poder, respecto de quienes se suceda el hecho jurídico que la Ley considera imponible”¹⁰, es decir, que es un pago obligatorio que impone el Estado y frente al cual no hay ninguna contraprestación directa.

3.2 IMPUESTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

Esta distinción se basa en la capacidad contributiva que tiene el contribuyente. Se entiende por impuesto directo aquel que grava la capacidad del contribuyente medida en un periodo dado en el cual se establece su patrimonio, ingresos y egresos de ese periodo. Impuesto indirecto es aquel que no consulta la capacidad del contribuyente sino que se encarga de gravar hechos económicos específicos.

3.3 PRINCIPALES IMPUESTOS EN COLOMBIA

3.3.1 Impuesto de renta y complementarios.

¹⁰ Icdt. Derecho Tributario. Segunda edición. 1999. Pág. 138

3.3.1.1 Impuesto de Renta. El impuesto de renta es un impuesto directo que recae sobre la renta gravable, a la cual se llega después de hacer una serie de deducciones partiendo de los ingresos y restando devoluciones, costos, deducciones de Ley, rentas exentas, para así llegar al valor que será realmente gravado a una tarifa del 35%.

Es importante aclarar que en Colombia existe una presunción de hecho que abarca a todos los contribuyentes y que indica que todo patrimonio tiene una renta mínima equivalente al 6% del Patrimonio Líquido¹¹.

Los contribuyentes de este impuesto son las personas naturales, las sociedades limitadas y asimiladas, las sociedades anónimas y asimiladas, los entes que se encuentran bajo el régimen especial y las cajas de compensación familiar, fondos de empleados y asociaciones gremiales.

3.3.1.2 Impuestos complementarios a la renta.

¹¹ Artículo 15 Ley 633 de 2000

3.3.1.2.1 Impuesto sobre ganancias ocasionales. Este es un impuesto aislado y esporádico que se paga cuando se realizan determinadas actividades que no hacen parte del giro ordinario del contribuyente. La tarifa con que se grava es de un 35%, con excepción de los premios y rifas que tienen una tarifa del 20%.

Las actividades gravadas por este impuesto son:

- Las utilidades obtenidas en la enajenación de un activo fijo que el contribuyente haya poseído por un período igual o mayor a dos años.

- Las utilidades que se obtengan con ocasión de la liquidación de una sociedad, que haya tenido un período de existencia superior a dos años. Lo que se grava es el exceso de capital invertido en la sociedad que no constituya dividendo.

- Lo obtenido por premios, rifas, sorteos, etc.

- Lo obtenido por herencias, legados y donaciones.

3.3.1.2.2 Impuesto de remesas. Este impuesto grava la transferencia de utilidades al exterior de rentas y ganancias ocasionales que se obtienen en Colombia. Este impuesto grava las transferencias, pues el Gobierno se interesa en que las utilidades obtenidas en el país sean reinvertidas en el mismo.

La tarifa general de este impuesto es del 7% sobre lo que se transfiere. Existen otras tarifas tales como: Contratos llave en mano realizados con sociedades extranjeras o personas naturales no domiciliadas en Colombia 1%; explotación de películas cinematográficas el 7%, pero sobre el 60% del valor pagado al extranjero, etc.

Existe una lista de actividades que al no constituir ni renta ni ganancia ocasional, o que al no ser rentas de fuente nacional se encuentran exentas de pagar el impuesto de remesas y obviamente el impuesto de renta y de ganancia ocasional, algunas de estas operaciones son:

- Intereses obtenidos en Colombia por crédito de prefinanciación de exportaciones.

- Endeudamiento externo de todas las empresas colombianas que sean consideradas de interés para el desarrollo económico y social del país¹².

- Prima de colocación de acciones.

- Venta de activos fijos al Estado.

- Componente inflacionario del ingreso.

- Indemnización obtenida por medio de un seguro de daños.

- Los gananciales.

¹² En estricto sentido no se trata de una exención, sino de no causación.

3.3.2 Impuesto Nacional de Timbre. Es un impuesto nacional que grava documentos que cumplan con las siguientes condiciones:

- Que sean otorgados en el país o que siendo otorgados en el exterior causen efectos en Colombia.
- Estos documentos deben modificar, constituir, extinguir, ceder o prorrogar una obligación de un valor mínimo de \$63.000.000 para el año 2002.
- Deben ser otorgados por persona jurídica o una persona natural que sea comerciante y que posea un patrimonio determinado.
- La tarifa de este impuesto es de 1.5% sobre el valor de la obligación.

3.3.3 Retención en la fuente. La retención en la fuente se define como un pago anticipado a buena cuenta de un impuesto que más adelante se debe pagar. Se fundamenta legalmente en que durante el ejercicio gravable se obtienen utilidades que serán gravadas como anticipo de lo que se deberá pagar. Es decir, hay una situación de expectativa que se define con la declaración de impuestos. Para los no obligados a la declaración se tendrá como impuesto a cargo el pagado durante el ejercicio.

3.3.4 Impuesto de industria y comercio. Es un impuesto municipal indirecto que grava las actividades desarrolladas por industriales, comerciantes, o por quienes prestan sus servicios en un determinado municipio. Este impuesto surge por la utilización de la infraestructura urbana.

La base gravable de este impuesto es el total de los ingresos netos recibidos por el industrial o comerciante; y se gravan a una tarifa del 0.2 al 0.7%. Es decir, que no se consulta realmente la capacidad contributiva, puesto que no se tienen en cuenta las pérdidas y ganancias

Es importante aclarar que los productos nacionales de artículos destinados a la exportación no se encuentran gravados por este impuesto.

- 3.3.5 Impuesto Predial. Impuesto que grava la propiedad inmueble, los únicos autorizados constitucionalmente para gravarla son los municipios. La base gravable del impuesto es el avalúo catastral del bien y los municipios son libres de fijar la tarifa con un máximo impuesto por la Ley del 30%.

De acuerdo a la Ley 44 de 1990 hay un sistema de auto avalúo y autoliquidación del impuesto, pero este auto avalúo no puede ser inferior en ningún caso al auto avalúo del año anterior mas la inflación o al avalúo catastral del año presente mas la inflación.

- 3.3.6 Impuesto sobre las ventas (IVA). El IVA es el impuesto indirecto por excelencia, ya que como se anotó anteriormente no mira la capacidad contributiva del sujeto, sino, que grava algunos hechos que la Ley ha establecido.

El IVA fue demandado por inconstitucionalidad por atentar contra el artículo 363 de la Constitución Política, pues no cumplía con el principio de progresividad (pago proporcional a la capacidad económica del contribuyente), pero la Corte Constitucional se ha pronunciado en el sentido de indicar que es el sistema tributario el que debe ser progresivo; y

que además las personas menos favorecidas obtienen beneficios indirectos (redistribución del ingreso, salud, educación).

Las operaciones gravadas con IVA son :

- La venta de bienes corporales muebles.

- La prestación de servicios en el territorio Nacional.

- Importación de bienes corporales muebles.

El sujeto pasivo del IVA, es decir quien se encuentra obligado a pagarlo es el consumidor final del bien gravado, y los responsables del IVA son aquellas personas que tienen una obligación de hacer que es la de recaudar el impuesto y pagarlo al Estado.

La tarifa del IVA general es de 16%; en bienes corporales muebles la base gravable es el valor total de la operación, incluidos todos los elementos

que forman parte de la operación, aunque no se encuentren individualmente gravados.

En importaciones, la base gravable es la misma base que sirve para calcular los gastos de impuestos de nacionalización, incluyendo esos impuestos.

En prestación de servicios en el territorio nacional la base gravable es el valor total que se facture.¹³

3.3.7 El Arancel Es un impuesto o gravamen que se aplica a toda mercancía que cruza una frontera por una zona aduanera.¹⁴

Las tarifas con las que se gravan las mercancías se encuentran en el Arancel Aduanero, en el cual se clasifican los productos y se determina su partida arancelaria. De acuerdo al producto habrá una tarifa diferente y que esta entre 0% y el 20 %.

¹³ Artículo 429 Estatuto Tributario

¹⁴ <http://www.businesscol.com/impuestos>

4. RÉGIMEN DE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS DE LA OMC.

Dada la relevancia de los instrumentos que estudiaremos en los siguientes capítulos, es importante analizar el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC para establecer un criterio sobre si los mecanismos están o no de acuerdo con éste.

4.1 DEFINICIÓN DE SUBVENCIÓN

El artículo 1 del acuerdo considera que existe subvención cuando:

- a) 1) Haya contribución financiera de un Gobierno o cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (Denominados en el presente Acuerdo2 “Gobierno”) es decir.:*
- i) Cuando la práctica de un Gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones , préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos.*
 - ii) Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales)*
 - iii) Cuando un Gobierno proporcione bienes de servicios – que no sean de infraestructura general- o compre bienes;*
 - iv) Cuando un Gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación , o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) supra que normalmente incumbirían al Gobierno o le*

ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiere, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los Gobiernos.

o

a) 2) Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994.¹⁵

Y

b) con ellos se otorgue un beneficio

4.2 TIPOS DE SUBVENCIONES

4.2.1 Subvenciones Prohibidas.

Son aquellas cuya concesión está condicionada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en lugar de importados. Estas subvenciones son prohibidas por causar distorsión en el comercio internacional, al interferir en el comportamiento de los flujos comerciales de las mercancías con los demás países¹⁶

Sobre este tipo de subvenciones se pueden intentar acciones mediante las reclamaciones que haga el país afectado, las cuales dan origen a las consultas que realizan el país reclamante y el país que tiene las subvenciones, estas consultas se hacen ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC, y son el paso al que se llega en caso de

¹⁵ Art. XVI GATT 1994 Si una parte contratante concede o mantiene una subvención incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de éste producto en su territorio...

¹⁶ [http:// www.mincomex.gov.co](http://www.mincomex.gov.co)

no lograrse una solución mutuamente convenida, si mediante el trámite ante la OSD se comprueba que la subvención es prohibida, ésta se debe suprimir inmediatamente o dará derecho a contramedidas apropiadas por parte del país que hizo la reclamación.

EJEMPLO

Chile como incentivo a las exportaciones de vino otorga a todos los productores que exporten un mínimo de la producción de sus bienes un porcentaje de descuento sobre el impuesto a la renta.

4.2.2 Subvenciones recurribles.

*Son aquellas que dan lugar a la aplicación de derechos compensatorios, siempre que el país reclamante demuestre que tienen efectos desfavorables para sus intereses*¹⁷

De acuerdo al artículo 5 del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias existen tres efectos desfavorables por el ejercicio de estas prácticas, estos efectos son:

¹⁷ Ibid

- Daño a la rama de producción nacional de otro miembro.

- Causar anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para otros miembros, directa o indirectamente del GATT de 1994, en particular de las ventajas de las concesiones consolidadas de conformidad con el artículo II del GATT de 1994. Es decir, cuando se genere un perjuicio a los exportadores de la misma rama de otro país que se encuentren compitiendo en terceros mercados.

- Cuando haya amenaza de perjuicio grave a los intereses de otros miembros

EJEMPLO

Colombia otorga a todos los productores de café un descuento del 30% en los gastos de transporte interno de sus carga. Lo que afecta gravemente el precio del café en Brasil. Por lo que Brasil denuncia a Colombia ante la OMC para obtener un derecho compensatorio.

4.2.3 Subvenciones no recurribles.

“La normativa internacional las considera aceptables y por lo tanto no dan derecho a compensación. Pueden ser subvenciones generales o específicas para actividades de investigación industrial y de desarrollo precompetitivas, asistencia para regiones desfavorecidas o ciertos tipos de asistencia para adaptar instalaciones existentes a nuevas Leyes o reglamentos sobre el medio ambiente. Las subvenciones no recurribles no pueden ser impugnadas en el marco del procedimiento de solución de diferencias de la OMC, ni pueden ser objeto de derechos compensatorios.”¹⁸

Entonces se debe entender que estas prácticas no se encuentran prohibidas en el marco de la OMC, mas aún son permitidas y en ningún caso darán origen a derechos compensatorios.

EJEMPLO

Ecuador otorga capacitación a todas las empresas productoras de cuero para racionalizar el uso del agua y evitar la contaminación de esta.

¹⁸ Ibídem

4.3 DERECHOS COMPENSATORIOS

“Mecanismo que en la forma de un derecho aduanero a las importaciones restablece las condiciones de competencia distorsionadas por la subvención.”¹⁹

4.4 CUARTA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC (QATAR-DOHA)

Durante el mes de noviembre de 2001 se celebró en Qatar, Doha la Cuarta Conferencia Ministerial oficial de la OMC, en la cual fueron establecidos los requisitos para obtener prórroga al desmonte de los programas de subvenciones.

Para obtener la prórroga se debe hacer una solicitud (de acuerdo al numeral 10.6 de la Decisión Ministerial sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación) ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, de esta manera Colombia solicitó el 31 de diciembre de 2001 la prórroga del período de transición para mantener la aplicación de los programas de sistemas especiales de importación-exportación de bienes de capital y repuestos y del régimen de zonas francas.

¹⁹ *Ibíd*em

Los programas de subvenciones a la exportación que tienen posibilidad de prórroga deben reunir las siguientes características:

- Que sean programas de subvención a la exportación en forma de exenciones totales o parciales de derechos de importación e impuestos internos.
- Que existieran al 1 de septiembre de 2001 o antes de esta fecha.
- Que sean otorgados por países miembros en desarrollo.
- Que tales países tuvieran una participación en el comercio mundial de mercancías no superior al 0.10%.
- Que el ingreso bruto nacional para el año 2000 fuera igual o inferior a 20 mil millones de dólares.

- Y que de otro modo tengan derecho a solicitar una prórroga de conformidad con el párrafo 4 del artículo 27 del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

4.4.1 Solicitud de Colombia ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias. El 31 de diciembre de 2001 Colombia de acuerdo al párrafo 4 del artículo 27 del Acuerdo de Subvenciones y Medidas compensatorias y conforme al numeral 10.6 de la Decisión Ministerial sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación, solicitó la prórroga del período de transición con el objetivo de seguir aplicando los programas: Sistema especial de importación-exportación de bienes de capital y repuestos (SIEX) y el régimen de zonas francas (ZF).

El Gobierno colombiano justifica la solicitud apoyándose en las siguientes razones:

- Los programas no son un elemento distorsionante del comercio, pues Colombia tiene una participación mínima de las exportaciones mundiales (0.20%).

- Las subvenciones se otorgan a través de exoneraciones fiscales, pues no es posible para Colombia de acuerdo a su capacidad financiera otorgar desembolsos presupuestarios a los exportadores. Con estas exoneraciones se pretende incentivar el crecimiento de las importaciones, sin restringir el comercio.

- Para garantizar la inversión tanto nacional como extranjera es necesario mantener las subvenciones mencionadas, pues al desmontarlas el país no sería atractivo para éstas, trayendo como consecuencia un deterioro de la balanza de pagos por la fuga de capitales y disminución de las exportaciones.

- Con el desmonte de las subvenciones se verían disminuidas las importaciones de bienes de capital bajo el SIEX y por ende se desestimularían las exportaciones que han tenido un valor promedio de 5.324 millones de dólares.

- La situación económica actual hace necesario que se evite el desmonte de las subvenciones, pues actualmente la tasa de desempleo es del 19.4% y el crecimiento de la economía se ha venido debilitando (primer semestre de 2000 creció 3.6% y a final

del mismo año el crecimiento fue de 2.8%). Dado lo anterior, es obvio que al desaparecer las subvenciones estos resultados económicos empeorarían.

- Las externalidades negativas (cambio de modelo económico, condiciones de orden público, infraestructura insuficiente y deficiente) generan un sobre costo que se ha visto parcialmente compensado con los incentivos y subvenciones a las exportaciones.

- Se ha venido desarrollando el Plan Estratégico Exportador (1999-2009) en busca de la productividad y la competitividad, el cuál requiere de los incentivos y subvenciones para alcanzar sus objetivos: incremento de exportaciones, generación de empleo y crecimiento económico.

- En conclusión Colombia plantea que para conseguir el desarrollo económico (objetivo de la OMC) es necesario continuar con la aplicación de las subvenciones, pues de lo contrario se generarían

para el país efectos negativos económicos, sociales y financieros.²⁰

En el mismo documento Colombia solicita la prórroga del período de transición para seguir aplicando otro incentivo a las exportaciones: el Mecanismo de Compensación del Transporte (MCT) y también hace referencia al desmonte del Certificado de Reembolso Tributario que se hizo mediante el Decreto 033 de 2001

La solicitud de Colombia es aceptada por la OMC, otorgándole una prórroga que se extiende hasta el 31 de diciembre de 2003; de la misma manera, se establece la obligación para Colombia de desmontar gradualmente las subvenciones y de rendir informes periódicos sobre los avances en cuanto a la supresión de las mismas.

4.4.2 Explicación de las subvenciones actuales en Colombia.

²⁰ Solicitud de prórroga por parte de Colombia ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Diciembre 31 de 2001.

4.4.2.1 Sistema Especial de Importación-Exportación de Bienes de Capital y Repuestos. La subvención consiste en la exención total de derechos de aduanas que se ocasionen en razón de la importación de bienes de capital y repuestos y en el diferimiento del pago del IVA.

A continuación se relacionan los datos estadístico ilustrados en el Documento de solicitud de prórroga:

AÑO	IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL BENEFICIADAS POR EL PROGRAMA (USD MILLONES)	EXPORTACIONES REALIZADAS POR EMPRESAS BENEFICIADAS POR EL PROGRAMA (USD MILLONES)	VALOR DEL INCENTIVO (SACRIFICIO FISCAL, NO INCLUYE EL GENERADO POR EL PAGO DIFERIDO DEL IVA (USD MILLONES)	EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS (USD MILLONES)
1998	458.8	4,139.1	49.2	10,865
1999	545.3	5,494.1	60.3	11,617
2000	512.5	6,340.4	53	13,114

Fuente: Solicitud de prórroga por parte de Colombia ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Diciembre 31 de 2001.

4.4.2.2 Mecanismo de Compensación al Transporte (MCT)²¹.

Es un incentivo que Proexport-Colombia otorga a los exportadores, cuando sus despachos tienen como destino final países hacia los cuales no existe

²¹ Se menciona este mecanismo en este capítulo, pues hace parte de las subvenciones notificadas por Colombia ante la OMC. Sin embargo no será objeto de particular análisis.

*transporte directo, regular e idóneo desde Colombia. El mecanismo busca minimizar el impacto que tienen los mayores fletes en el precio final del producto.*²²

La subvención consiste en la compensación que hace Proexport de un 26% en los primeros tres años, del valor total del flete ocasionado por el transporte hasta el país destinatario; que debe pagar el exportador; y de un 13% en los dos últimos años.

A continuación se relacionan los datos estadísticos ilustrados en el Documento de solicitud de prórroga:

AÑO	EXPORTACIONES REALIZADAS BAJO EL PROGRAMA NOTIFICADO (USD MILLONES)	VALOR DEL INCENTIVO (USD MILLONES)	EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS (USD MILLONES)
1998	19.5	0.35	10,865
1999	10.1	0.21	11,617
2000	10.6	0.29	13,114

Fuente: Solicitud de prórroga por parte de Colombia ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Diciembre 31 de 2001.

²² [Http:// www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

4.4.2.3 Certificado de Reembolso Tributario. La subvención consiste en la devolución de impuestos indirectos que ha pagado el exportador; dicha subvención se considera eliminada mediante el Decreto 033 de 2001, pues en este fueron disminuidos los niveles porcentuales a una cifra mínima.

A continuación se relacionan los datos estadístico ilustrados en el Documento de solicitud de prórroga:

AÑO	EXPORTACIONES BENEFICIADAS CON EL PROGRAMA CERT (USD MILLONES)	VALOR DEL INCENTIVO (USD MILLONES)	PORCENTAJE DE LA SUBVENCIÓN COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES BENEFICIADAS	EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS (USD MILLONES)
1998	2,119.7	14.4	0.68	10,865
1999	2,492.3	12.3	0.49	11,617
2000	1,754.4	10.6	0.60	13,114

5. EL IVA Y LAS EXPORTACIONES

Ahora bien, refiriéndonos puntualmente a la promoción de exportaciones y al IVA encontramos varios aspectos interesantes que a continuación se analizarán.

De acuerdo al artículo 479 del Estatuto Tributario, se establecen como exentos de IVA los bienes corporales muebles exportados y la venta en el país de bienes de exportación a sociedades de comercialización internacional siempre que los bienes sean realmente exportados, es decir, que el exportador no factura el IVA y puede pedir al Estado la devolución del IVA pagado en la producción (IVAS repercutidos).

Recordemos que el IVA grava toda la cadena productiva y de acuerdo al artículo 479 todas las personas que participan en la cadena productiva de un bien que será exportado tienen derecho a su devolución.

La razón para no gravar con IVA los bienes que serán exportados es que el IVA es un impuesto al consumo, por lo que solo debe ser aplicado en el país en el que el

bien será efectivamente consumido, de lo contrario se estaría violando el principio del derecho tributario que prohíbe la doble tributación. Además que, de permitirse se le estaría imponiendo una carga injusta al exportador puesto que los costos de producción aumentarían y la competencia en terceros mercados no sería equitativa.

Después de hacer un pequeño análisis de los impuestos en Colombia, parecería que los únicos impuestos indirectos que gravan la cadena productiva son el IVA y el impuesto de Industria y Comercio.

6. CERT

6.1 DEFINICIÓN

La Ley 48 de 1983 en el artículo 3° define por primera vez el instrumento creado mediante esta misma Ley como reemplazo del CAT²³ al decir que es un *instrumento flexible de apoyo a las exportaciones cuyos niveles fija el Gobierno Nacional en cualquier momento, de acuerdo con los productos y las condiciones de los mercados a que se exporten*. Esta definición es retomada por la Resolución 1092 de 1997 (Incomex) en el artículo 1° que además asigna al Ministerio de Hacienda y Crédito Público la responsabilidad de editar y expedir los certificados, previo reconocimiento del Incomex.

El CERT se entiende entonces, como un incentivo que se concede a los exportadores colombianos en el momento que estos demuestren el reintegro de

²³ El CERT tiene como antecedente inmediato al Certificado de Abono Tributario (CAT) , que rigió hasta la expedición de la Ley 48 de 1983, Ley con la cual se dio el nacimiento del CERT.

Por medio del CAT los exportadores de productos diferentes a café, cueros crudos de res y petróleo que reintegrarán las divisas tenían derecho a que el Estado les reconociera un certificado representativo de moneda nacional, que podía llegar a equivaler al 15% del valor reintegrado.

Se constituyeron como razones para el desmonte y reemplazo del CAT las defraudaciones a la Nación para obtener el beneficio por medio de exportaciones ficticias. Las disposiciones que regulaban el CAT disponían que las cuantías de este deberían fijarse anualmente y para un período de un año.

Para recibir el beneficio del CERT se requiere que los exportadores reúnan ciertas calidades, pues, para el otorgamiento de este derecho de acuerdo al artículo 4 del Decreto 636 de 1984, se consideran exportadores:

- Las personas naturales o jurídicas que produzcan y vendan al exterior mercancías objeto de comercio.

- Las personas y las sociedades de comercialización internacional que vendan al exterior mercancías colombianas producidas por otras empresas.

- Las personas naturales o jurídicas que vendan o entreguen en el país bienes de exportación a sociedades de comercialización internacional a condición de que los bienes sean efectivamente exportados.

6.2 FUNCIONAMIENTO

El proceso administrativo de reconocimiento del CERT, se inicia con la solicitud escrita hecha ante el Ministerio de Comercio Exterior por parte del exportador a través de un intermediario financiero (bancos comerciales y demás entidades financieras debidamente constituidas y autorizadas para intermediar en operaciones del mercado cambiario). Radicada la solicitud y allegado el documento de exportación por parte de la DIAN se inicia el trámite de reconocimiento mediante la revisión y verificación de los documentos, según los requisitos consagrados en la resolución y que se exponen a continuación.

El Ministerio reconocerá el derecho que tiene el exportador para acceder al CERT en un término no mayor de los 15 días hábiles siguientes al día en el cual quedo radicada la solicitud, siempre y cuando el Ministerio tenga en su poder los documentos anteriormente mencionados. Este también podrá decretar y practicar las pruebas que considere conducentes para tomar la decisión respecto al CERT. Acreditadas la legalidad y efectividad de las exportaciones el Ministerio expedirá un acto administrativo motivado mediante el cual tomará la decisión de otorgar o no este derecho. Una vez éste quede ejecutoriado será remitido a conocimiento del Ministerio de Hacienda y Crédito Público para que este realice la entrega de los títulos correspondientes.

Es importante resaltar que transcurrido un plazo de tres meses desde que se hizo la solicitud, sin obtener respuesta por parte de la autoridad administrativa se entenderá que se ha producido un silencio administrativo negativo²⁵.

6.3 REQUISITOS

Se reconoce el derecho al Certificado de Reembolso Tributario a los exportadores que cumplan con los siguientes requisitos²⁶:

- Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios

- Reintegro de las divisas correspondientes a la operación de comercio exterior.

- Entrega al Ministerio de Comercio Exterior de la copia de la declaración de exportación (DEX) por parte de la Dirección de Aduanas Nacionales (DIAN)

²⁵ Artículo 33 Resolución 1092 de 1997 Incomex

²⁶ Artículo 6 Resolución 1092 de 1997 Incomex

- Que no se adelante investigación Administrativa o penal relacionada con la efectividad o legalidad de las operaciones.

- Presentación de la solicitud dentro de los 6 meses siguientes a la fecha en que se hizo el reintegro

- Acreditación de la legalidad y efectividad de la exportación

Es importante tener en cuenta que este título valor tiene un término de caducidad, es decir que solo durante dos años contados a partir de la fecha de su expedición este puede ser libremente negociable o utilizado para el pago de impuestos; pasados dos años estos títulos pierden cualquier valor. Así lo enuncia el artículo 13 de la resolución 636 de 1984.

La Ley ha hecho algunas excepciones para algunas operaciones que no dan derecho a la obtención del CERT, estas operaciones las señala el artículo 14 del Decreto 636 de 1984 y son:

1. *La reexportación de mercancías*

2. *Las exportaciones temporales*
3. *Las exportaciones de muestras y de productos en cantidades no comerciales, y*
4. *Las exportaciones de petróleo y sus derivados y café*

6.4 VENTAJAS

El CERT ofrece como ventaja la posibilidad de obtener después de un tiempo - siempre y cuando se cumpla con el compromiso de exportar- la devolución de los impuestos indirectos en que ha incurrido el exportador para poder fabricar su producto. Como se ha dicho, por medio del CERT se evita la doble tributación, es decir que se paguen impuestos en el país de origen y también en el país en el que los bienes van a ser consumidos.

6.5 FINALIDAD

De acuerdo a la Resolución 1092 de 1997 del Incomex se atribuye como finalidad del CERT la de estimular las exportaciones haciendo la devolución al exportador de la totalidad o parte de las sumas pagadas por éste en impuestos indirectos, tasas y contribuciones. Y promover las actividades que incrementen el volumen de las exportaciones.²⁷

²⁷ Artículo 2°. Resolución 1092/ 97 Incomex

El CERT es el certificado de reembolso tributario que se le entrega a los exportadores cuando estos demuestren que han reintegrado al país las divisas causadas con la exportación de bienes; su finalidad es devolver al exportador los impuestos indirectos que hayan gravado el proceso de producción.

Ahora bien, ya vimos cómo los únicos impuestos indirectos que gravan la cadena productiva son el IVA y el impuesto de industria y comercio. También vimos cómo todas las operaciones productivas de bienes exportados se encuentran exentas del pago del IVA, así mismo de acuerdo al régimen tributario general en el capítulo de Impuestos municipales y regionales el impuesto de industria y comercio no grava las exportaciones.

Los lineamientos de la OMC, en el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias, han sido claros al establecer como subvención prohibida la devolución a los exportadores de impuestos directos, por lo que en el caso colombiano vemos como se agotan las posibilidades del CERT como mecanismo permitido ya que no está devolviendo ningún impuesto indirecto.

6.6 NATURALEZA JURÍDICA

De acuerdo con el artículo 619 del Código de comercio que trae la definición de título valor y que reza : “Documento necesario para legitimar el ejercicio del derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora. Pueden ser de contenido crediticio, corporativos o de participación, y de tradición o representativo de mercancías”.

El CERT es título valor, pues cumple con los requisitos contenidos en la definición del artículo 619 del Código de Comercio. El CERT **incorpora** un derecho **literal**, es decir, solo se puede reclamar lo que consta en él; por lo cual el título valor es **necesario** para ejercitar este derecho²⁸, si éste se llega a perder el titular pierde el derecho sino hace uso de un proceso de reposición del título. Así mismo, el título valor es **autónomo** lo que implica que no se puede reclamar sino lo que él contiene y que esta completamente desligado del negocio que le dio origen, de esta forma su titular lo puede negociar libremente. Los títulos valores prestan mérito ejecutivo, es decir que ante cualquier incumplimiento pueden ser cobrados por la vía judicial en un proceso de ejecución.

²⁸ Art. 1 Decreto 2394 de 1997 El Ministerio de Hacienda y Crédito Público podrá determinar que la totalidad o parte de la emisión de los Certificados de Reembolso Tributario, CERT, a que se refiere el artículo segundo de la Ley 48 de 1983, se efectúe mediante el depósito en un depósito centralizado de valores, debidamente autorizado por la Superintendencia de Valores, evento en el cual estos títulos circularán en forma desmaterializada.

De lo anterior se deduce que el CERT es un título valor de contenido crediticio, el cual es definido por Ramiro Rengifo, como:

título valor que incorpora el derecho a reclamar una suma determinada de dinero en un tiempo futuro... el crédito implica una prestación dineraria exigible en un futuro determinado o determinable. Dentro de estos títulos la Ley colombiana regula los siguientes: Letra de cambio, pagaré, bono de prenda, bonos u obligaciones, facturas cambiarias, cheques... Por disposiciones especiales se ha creado otra serie de títulos valores como por ejemplo los certificados de abono tributario y los de cambio.”²⁹

Una vez reintegradas las divisas y formalizada la solicitud del CERT surge e cabeza del Ministerio de Hacienda la obligación de expedirlo y entregarlo al exportador, así lo enuncia el artículo 2 del Decreto 636 de 1984.

6.7 NIVELES PORCENTUALES DEL CERT

Se entiende por niveles porcentuales del CERT el porcentaje de devolución de los impuestos pagados por el exportador. Estos niveles son fijados por el Gobierno de acuerdo a la partida arancelaria del producto, el país de destino y la fecha de embarque; la cual es importante porque los embarques realizados antes del 19 de enero de 2001 se encuentran reglamentados por el Decreto 955 de 1996 y los niveles para estos productos van del 0.00% al 4.50% , actualmente y a partir de

²⁹ RENGIFO. R. Títulos Valores. Ed. Señal Editora 1999. 430 p

esta fecha los niveles del CERT fueron fijados por el Gobierno a través del Decreto 033 de 2001 y van del 0.00% al 2.50%. Este Decreto hace una relación por partidas y subpartidas y según el destino.

6.8 DRAW BACK

De acuerdo a lo visto en capítulos anteriores respecto a la viabilidad del CERT bajo los parámetros de la OMC se plantea a continuación un mecanismo alternativo de gran uso en otros países que se ajusta a lo dispuesto en el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias.

6.8.1 Definición. Es una devolución condicionada de impuestos, en la que al exportador se le reintegran los derechos pagados en importación de bienes cuya finalidad es la producción de mercancías de exportación.

El draw back está condicionado al cumplimiento por parte del exportador de la obligación de exportar los bienes que elaboró y en los que en su fabricación empleó mercancías importadas, sobre las cuales se generaron impuestos, que mediante esta figura pretende le sean reembolsados.

Este instrumento responde a la tendencia actual del comercio internacional, que persigue la comercialización de los productos sin que estos se encuentren gravados, es decir, se busca que sobre los bienes se paguen impuestos exclusivamente en el país que van a ser consumidos, evitando así la exportación de impuestos.

Se ha adoptado este mecanismo por legislaciones de diferentes países y ha recibido nombre tales como: Reintegro de Gravamen Aduanero Consolidado en Bolivia, Devolución Condicionada de Tributos en Ecuador, Régimen de Draw Back en Argentina y Perú y Reintegro de los Impuestos de Importación en Venezuela.³⁰

En Colombia si bien el Draw Back fue consagrado por el Decreto- Ley 444 de 1967 en el artículo 180, no se ha presentado ningún desarrollo legislativo hasta el momento, por lo tanto no ha sido de provecho para los exportadores Colombianos.

³⁰ IBARRA, M. ARAUJO, R. Propuesta Para La Armonización de los Mecanismos Aduaneros de Exportación en el Grupo Andino 1993

6.8.2 Consagración en la Legislación Argentina. El Draw Back se ha visto en los diferentes regímenes que ha sido consagrado, como un incentivo a las exportaciones ya que con él se busca la no exportación de impuestos en los bienes de producción, posición que establece un parámetro de justicia e igualdad de los productos al no someterlos a un doble tratamiento tributario, ya que sin esta figura el consumo de un bien que se produce en un país diferente al de su fabricación tendría que pagar los impuestos del país de origen y del país en que se consumirán.

El Código aduanero argentino en el artículo 820 define el Draw Back como un régimen aduanero mediante el cual se restituyen total o parcialmente los impuestos pagados en las importaciones de bienes para consumo siempre que la mercancía tenga como destino la exportación y siempre que haya sido sometida a una proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio .³¹

³¹ INCOMEX. Las Ayudas Federales a la Producción y a las Exportaciones en Argentina

7. PLAN VALLEJO

7.1 DEFINICIÓN

La regulación sobre el tema está consagrada en las siguientes normas: Decreto-Ley 444 de 1967, el Decreto 631 de 1985, la Resolución 1860 de 1999 (Incomex) y la Resolución 1964 de 2001 (Mincomex). Estas regulaciones son complementarias ya que si bien se han derogado y complementado entre ellas conforman un sistema complejo que dentro este capítulo se tratarán armónicamente.

Art. 2. Resolución 1860 de 1999 (Incomex) Se entiende por sistemas especiales de importación- exportación, que para efectos de esta resolución se denominará Plan Vallejo, el régimen que permite a personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores o comercializadoras, o entidades sin ánimo de lucro, importar temporalmente al territorio aduanero colombiano con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; insumos, materias primas, bienes intermedios o bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes

El Plan Vallejo o sistemas especiales de importación-exportación, es el mecanismo que consiste en la importación temporal de materias primas,

insumos, bienes intermedios o bienes de capital destinados a la producción de bienes de exportación, o a la prestación de servicios conexos con la producción o exportación de estos bienes, es decir; que no tienen una participación directa en el proceso productivo del bien final, que como se anotó anteriormente tendrá como destino el mercado externo.

Regulaciones anteriores al Decreto 631 de 1985³² definieron el Plan Vallejo como un contrato que celebraba el Gobierno con el presunto importador- exportador del cual surgían obligaciones y derechos. Hoy el Decreto 631 de 1985 y la Resolución 1860 de 1999 (Incomex) lo definen como una autorización en virtud de la cual se desarrollan un conjunto de modalidades de Plan Vallejo.

Se debe entender por importación temporal la entrada y permanencia por un tiempo determinado de bienes al territorio aduanero colombiano que se encuentran exentas del pago de arancel y que tienen como finalidad ser incorporados o servir de soporte para la creación de bienes exportables.

³² Artículo 23 Decreto 631 de 1985 “ Para todos los efectos, sustitúyense como requisito para los sistemas especiales de importación- exportación los contratos a que se refieren los artículos 172, 173 y 174 del Decreto Ley 444 de 1967, por las operaciones contempladas en este Decreto

De la definición que trae la resolución, vemos cómo de manera clara y extensa se determinan los usuarios del Plan Vallejo los cuales serán personas naturales o jurídicas o entidades sin ánimo de lucro que tengan por objeto la importación temporal de mercancías al país y que tengan la calidad de empresarios productores, exportadores o comercializadores.

La importación de mercancías bajo cualquiera de las modalidades otorga al empresario los incentivos consagrados en el Decreto 631 de 1985, incentivos de tipo fiscal y arancelario. A su vez generan en cabeza del exportador, la obligación de exportar los bienes elaborados, transformados o reparados dentro del plazo determinado.

7.2 Modalidades

El Decreto- Ley 444 de 1967 reglamentó el Plan Vallejo y estableció tres modalidades que posteriormente fueron desarrolladas en parte por la Resolución 1860 de 1999 (Incomex), la cual indica los compromisos de exportación que se adquieren al utilizar las modalidades del artículo 172 y 173 literal b) del Decreto 444 de 1967. Estas modalidades han sido desarrolladas y complementadas por otros Decretos y resoluciones, como se verá a continuación:

7.2.1 Materias Primas e Insumos. Se entiende macroeconómicamente por materias primas e insumos como el “producto natural que tiene que ser transformado antes de ser vendido a los consumidores”³³

El Decreto 631 de 1985 en el artículo 6° hace una enumeración de lo que se entiende por materia prima o insumo. Se hace una enumeración descriptiva buscando ampliar la definición técnica favoreciendo a los exportadores puesto que se da un mayor margen a los productos que se pueden entender como materia prima.

- *Conjunto de elementos utilizados en el proceso de producción y de cuya mezcla, combinación, procesamiento o manufactura, se obtiene el producto final*
- *El conjunto de partes y piezas objeto de ensamble en el proceso productivo*
- *Aquellos materiales auxiliares empleados en el ciclo productivo que, si bien son susceptibles de ser transformados, no llegan a formar parte del producto final*
- *Los elementos utilizados en el proceso de empaque o envase del producto final o en la producción de dichos empaques o envases; y*
- *Los bienes que vayan a ingresar para su reparación o reconstrucción en el país, así como los repuestos necesarios para tal fin*

Esta modalidad admite dos operaciones, las cuales difieren según quien realice la exportación ya que ésta puede ser realizada directamente por quien hizo la importación y llevó a buen final el proceso productivo, o por un tercero diferente del importador y del productor.

³³ Dornbusch R. Macroeconomía. Ed McGraw Hill. Sexta edición

7.2.1.1 Operaciones directas.

Artículo 172 Decreto- Ley 444 de 1967. Las personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores o de empresas exportadoras, podrán celebrar con el Gobierno contratos para introducir, exentos de depósito previo, de licencia³⁴ y de derechos consulares y aduaneros, las materias primas y los demás insumos que hayan de utilizarse en la producción de artículos exclusivamente destinados a su venta en el extranjero.

Es decir, que son aquellas operaciones en las que se realizan importaciones de insumos o materias primas reservadas a la producción de artículos cuyo fin es la exportación.

EJEMPLO

Sanpra S.A empresa productora de camisas importa 2500 metros de tela amarilla de Italia, 1500 botones de Singapur y 300 ovillos de hilo amarillo de Corea para la producción de su nueva colección. Con estos materiales fabrica 2150 camisas las cuales están destinadas a la venta en Suiza y Francia. Al ser beneficiario de esta

³⁴ El depósito previo, la licencia y los derechos consulares ya no existen. Hay casos aislados en que la licencia previa se aplica.

modalidad de Plan Vallejo Sanpra S.A no pagó ningún gravamen por la importación de las materias primas utilizadas.

7.2.1.2 Operaciones indirectas

Artículo 173. Los contratos autorizados en el artículo anterior podrán celebrarse también con empresarios productores que se propongan importar materias primas u otros insumos para elaborar artículos que, aunque no estén destinados directamente a los mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por terceras empresas para producir bienes de exportación. En este caso los contratos deberán ser suscritos conjuntamente por el empresario que proyecta la importación y por el tercero o terceros que fabricarán los artículos exportables. Unos y otros serán solidariamente responsables por el cumplimiento de las obligaciones que en dichos instrumentos se establezcan.

Es decir, que son aquellas operaciones en las que se importan insumos o materias primas reservados a la producción de artículos cuyo fin no es la exportación en si misma, sino la elaboración de productos necesarios en la producción del bien exportable. Por tanto, y como lo aclara el Decreto serán responsables solidariamente el importador y el tercero productor del bien.

EJEMPLO

Eclair Ltda. Empresa productora de envases y tapas para el embotellamiento de bebidas energizantes importa vidrio de Canadá y el metal necesario para la elaboración de las tapas de Alemania. A su vez Eclair Ltda. vende parte de su producción a Fresco S.A productora de Fresco bebida energizante que se vende en Ecuador y Venezuela. De esta manera Fresco S.A utiliza bienes fabricados con materias primas importadas las que se encuentran exentas de gravámenes ya que serán exportadas al exterior.

7.2.2 Bienes de capital y repuestos. Se entiende por bienes de capital;” aquellos que se utilizan para la producción de otros bienes de consumo o de inversión y que se deprecian en el proceso de fabricación.”³⁵

Admite a su vez dos modalidades:

³⁵ ANDERSON, A. Diccionario Espasa Economía y negocios. Madrid 1998

7.2.2.1 Artículo 173 literal C). La modalidad de que trata el artículo 173 literal C) del Decreto 444 de 1967 consiste en:

Para la importación de maquinarias y equipos destinados a la instalación o ensanche de empresas cuando los aumentos de producción se destinen en su totalidad a la exportación, previo el otorgamiento de una garantía satisfactoria de que dichos equipos se utilizarán en la producción de bienes para la exportación de un período no inferior al que se considere normal para la depreciación del 90 por ciento del valor del equipo.

Referida a la importación de maquinaria y equipos para el ensanche o reposición de empresas de las cuales y producto de estos se da un aumento de producción, el cual al ser el empresario beneficiario del programa Plan Vallejo se debe exportar en su mayoría, sin que la exportación pueda ser inferior al 70% del aumento. Para esta modalidad la importación queda exenta de gravámenes arancelarios y el pago del IVA se difiere hasta demostradas las exportaciones.

Dentro de esta modalidad se asume el compromiso de destinar a la exportación los aumentos de producción que se logren con la maquinaria y equipos importados, por un término no inferior al necesario para la depreciación del bien en un 90% de su valor.

EJEMPLO

Sanpra S.A con el objetivo de aumentar la producción en un 25 % importa de Estados Unidos 50 máquinas fileteadoras y 20 máquinas de coser. Con el ensanche de la empresa se producen 4000 pantalones y 1500 camisas. Por lo tanto Sanpra S.A al haber sido beneficiaria del Plan Vallejo de bienes de capital tiene un aumento de producción del 25 %, es decir, 1000 pantalones y 375 camisas de las cuales solo está obligado a exportar el 70 % de este aumento, o sea, 700 pantalones y 262.5 camisas El aumento de producción debe ser destinado a la exportación hasta que las fileteadoras y las máquinas de coser se encuentren depreciadas en un 90%³⁶

7.2.2.2 Artículo 174. La modalidad que plantea el artículo 174 del Decreto- Ley 444 de 1967 es la siguiente:

Quando se obtenga financiación externa para el montaje o ensanche de empresas productoras de artículos exportables, podrán celebrarse contratos con MINCOMEX, en los cuales se estipule: a) La importación de los bienes de capital respectivos sin sujeción a licencia previa;³⁷ b) El

³⁶ De acuerdo al artículo 2° del Decreto 3019 de 1989 “ La vida útil de los activos fijos depreciables adquiridos a partir de 1989 será para maquinaria, equipo y bienes muebles de 10 años

³⁷ El requisito de licencia previa se requiere solo para la importación de mercancías enumeradas por el Consejo Superior de Comercio Exterior. Importación de maquinaria y equipo usado,

servicio de la deuda externa con el producto de las exportaciones...c) La financiación externa de la importación de materias primas y otros insumos externos bajo las condiciones que prevé el artículo 172...

También referida a la importación de maquinaria y equipos para el ensanche o reposición de empresas, pero de las cuales el aumento de producción será destinado minoritariamente a la exportación. Las importaciones realizadas bajo esta modalidad están sujetas al pago del gravamen arancelario, y el pago del IVA se difiere hasta demostradas las exportaciones.

El compromiso de exportación que se adquiere equivale, como mínimo, al 1.5% del valor FOB del cupo de importación.

EJEMPLO

Kopra S.A. importa una máquina embotelladora, la cual tiene un valor FOB de US \$ 15000. Dada la modalidad de Plan Vallejo a la

que se acogió este industrial adquiere el compromiso de exportar US \$ 22500 correspondientes al 1.5% del valor FOB.

7.2.3 Reposición de materias primas o insumos - Plan Vallejo Junior- El Plan Vallejo Junior se define, según el artículo 179 del Decreto-Ley 444 de 1967, como el siguiente beneficio:

“Quien exporte con el lleno de los requisitos legales, productos nacionales en cuya manufactura se hubieren incorporado partes o materias primas importadas que hayan cubierto impuestos de aduana, tendrá derecho a que se le otorgue licencia para importar, libre de tales gravámenes y de depósito previo, una cantidad igual de aquellas partes o materias. Este derecho conferido por el presente artículo deberá ser ejercitado dentro del término de un año, contado a partir de la fecha de la respectiva exportación, y podrá ser cedido por el exportador al fabricante de los productos”

Las personas jurídicas, exportadoras de bienes nacionales, que hayan utilizado bienes importados en su producción, que no se hayan visto beneficiados por los incentivos del Plan Vallejo, tendrán la posibilidad de importar igual cantidad de bienes, exonerándose del pago de tributos aduaneros.

Esta modalidad busca beneficiar a exportadores esporádicos, que no tienen un comportamiento estable y que por tanto no se les exige un compromiso de importación- exportación.³⁸

Este programa de reposición de materias primas se caracteriza por estar restringido a la reposición de materias primas e insumos, es decir, excluye cualquier otra modalidad y para lograr la reposición es necesario que la importación se haya realizado en los dos años anteriores a la fecha de solicitud de la reposición.

Para poder obtener el beneficio no se requiere de acuerdo previo con el Mincomex, sino probar la importación y el correspondiente pago de los impuestos que requiere una importación ordinaria.

Al no existir obligaciones de exportar no se deben otorgar garantías, tal como se hace en los otros programas.

³⁸ GARAY S. Luis Jorge. Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967 –1996. Pág. 360

EJEMPLO

Kaki S.A empresa productora de pantalones importa en octubre de 2001, 100 metros de tela para la fabricación de 35 pantalones que fueron exportados a Bolivia. Kaki S.A pide en diciembre de 2001 al Ministerio de Comercio Exterior se le beneficie con la operación de Plan Vallejo Junior, y en virtud de esta en enero de 2002 importa la misma cantidad de tela sin pagar los gravámenes arancelarios

7.3 REQUISITOS

El Decreto 631 de 1985 junto con la Resolución 1860 de 1999 (Incomex) regulan los requisitos necesarios para acceder a un programa de Plan Vallejo, algunos de los cuales han sido modificados o adicionados por la Resolución 1964 de 2001 (Mincomex):

- Ser persona natural o jurídica y tener el carácter de empresario productor, exportador, o comercializador, o entidades sin ánimo de lucro, que tengan por objeto importar con la finalidad de exportar

- No estar en mora en el cumplimiento de obligaciones adquiridas en desarrollo de un programa de Plan Vallejo al momento de presentar la solicitud correspondiente.

- Mantener vigente la inscripción en el registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios del Ministerio de Comercio Exterior.

- La Resolución 1964 de 2001 (Mincomex) adiciona como requisito el que el usuario no haya sido objeto de terminación unilateral de un programa durante los últimos cinco años.

Se crea también con la Resolución 1964 de 2001 (Mincomex) la figura de Asociación Empresarial consistente en la unión de un grupo de empresas las cuales buscan optimizar la producción incrementando así la oferta exportable en los mercados internacionales. Dándoles la posibilidad de acceder a los Sistemas Especiales de Exportación- Importación según las condiciones que a continuación se enumeran:

Mantener la independencia de cada uno de los asociados sobre obligaciones cambiarias, tributarias, aduaneras producto de las importaciones a través del programa Plan Vallejo

Designar la empresa responsable del Programa encargada de coordinar el cupo asignado y el desarrollo del mismo.

Constituir la garantía que amparara las obligaciones adquiridas en virtud del Programa autorizado por cada una de las empresas que hacen parte de la Asociación Empresarial

El objeto social de las empresas miembros de las Asociación Empresarial debe contemplar el procesamiento de la materia prima que importe para obtener productos de exportación o productos intermedios del producto final, salvo que se trate de una Comercializadora Internacional.

El incumplimiento del Programa por parte de uno de los miembros será causal de suspensión de las importaciones con cargo al mismo, para todas las empresas

7.4 FUNCIONAMIENTO

Las personas naturales o jurídicas que cumplan con los requisitos exigidos por Ley, para poder acceder a un sistema especial de importación – exportación deberán presentar por escrito solicitud ante el Grupo de Sistemas Especiales anexando los documentos que señala la Resolución 1860 de 1999 (Incomex) modificada y adicionada por la Resolución 1964 de 2001 (Mincomex) y que se enumeran a continuación:

- Formato de solicitud suministrado por el Grupo de Sistemas Especiales, debidamente diligenciado y suscrito por el representante legal de la empresa y un economista con matrícula profesional vigente.

- Acreditación de la existencia del empresario productor, comercializador o exportador, lo cual se acreditará de la siguiente manera: Las personas naturales con el certificado de matrícula mercantil expedido por la autoridad competente.

Las personas jurídicas con el certificado de existencia y representación legal expedido por la autoridad competente.

- Balance general y estado de pérdidas y ganancias y notas explicativas que corresponda al ejercicio anterior a la fecha de solicitud, suscrito por el representante legal, contador público y el revisor fiscal en caso de personas jurídicas, y suscrito por el solicitante y contador público en caso de personas naturales.
- Para la importaciones no reembolsables de esta Resolución, se debe aclarar la circunstancia del no reembolso.
- Para los programas de Bienes de Capital y repuestos, se deben adjuntar los documentos que se señalan a continuación: Contrato de Leasing, para la importación de un bien de capital en caso de arrendamiento financiero el cual

debe tener una vigencia no inferior al período del compromiso de exportación y en el cual se debe señalar claramente la calidad de importación temporal

Catálogos de los Bienes de Capital que se vayan a importar o información técnica que sustituya dichos catálogos cuando no sea posible presentarlos.

Para aquellos bienes de capital que hayan sido reparados o usados se exigirá un certificado por parte del productor, fabricante o vendedor en el país de origen, en la cual figure la vida útil del bien

Para operaciones indirectas de programas de Materias Primas, Bienes de Capital y repuestos, el exportador debe demostrar los compromisos de exportación, por medio de una carta de compromiso en la que se estipula su responsabilidad respecto a la exportación de los bienes.

- Para los programas de asociación empresarias se exigen además los siguientes documentos: Contrato de Mandato suscrito por los miembros de la asociación, mediante el cual se nombra el coordinador responsable del manejo del programa y de las operaciones que de este se deriven

Balance general, estado de pérdidas y ganancias y notas explicativas a diciembre 31 del año inmediatamente anterior a la fecha de presentación de la solicitud, de todos y cada uno de los miembros de la Asociación Empresarial, suscrito por el representante legal, contador público y el revisor fiscal o en caso de personas jurídicas cuando así lo requieran las normas vigentes, y suscrito por el solicitante y el contador público en caso de personas naturales.

El grupo de sistemas especiales se encarga de evaluar las solicitudes revisando el cumplimiento de los requisitos enumerados anteriormente, verifica que la actividad contribuya al desarrollo exportador del país y se asegura sobre las capacidad de producción del exportador. (Art. 15 Resolución 1964 de 2001 (Mincomex)

La decisión de aprobar o negar la solicitud debe ser dada dentro del los 15 días hábiles siguientes a la fecha de su presentación. Con la Resolución 1964 de 2001 (Mincomex) se regla esta decisión, lo cual consideramos un avance puesto que con la Resolución 1860 de 1999 (Incomex) se limitaba a que el usuario llenara el cumplimiento de los requisitos señalados por la Ley, pero no se definían los criterios que deben orientar esta decisión y que se incluyen en la Resolución 1964 de 2001 (Mincomex) en el artículo 16.1 .

7.5 OBLIGACIONES QUE SURGEN DEL PLAN VALLEJO

El Plan Vallejo parte de la aprobación otorgada por el Ministerio en virtud de la cual surgen las siguientes obligaciones y derechos.

7.5.1 Por parte del exportador.

- Importar el cupo autorizado de materias primas, insumos, bienes de capital o repuestos. Esta obligación es la causa eficiente del Plan Vallejo, pues el exportador solo se podrá beneficiar cuando importe los bienes favorecidos con esta medida. El incumplimiento de esta obligación no genera en si misma una sanción para el exportador, pero no lo hace acreedor de las prerrogativas otorgadas por el Estado. Es decir, hay una terminación por la no utilización del programa que consiste en que el exportador que durante dos vigencias consecutivas no registre importaciones se le dará por terminado bien sea de oficio o a solicitud del usuario³⁹

³⁹ Art. 52. Resolución 1860 de 1999 (Incomex)

- Cumplir con los compromisos de exportación que consagra la Resolución 1860 de 1999 (Incomex), que comprende el monto y el plazo en que se debe cumplir, los cuales variarán de acuerdo a la operación utilizada. (ver anexo B)

- Demostrar dentro del plazo establecido para cada programa el cumplimiento del compromiso de exportación

- Para las operaciones de materias primas e insumos llevar el cuadro insumo producto definido por el artículo 1860 de 1999 como el documento mediante el cual se demuestra la participación de materias primas e insumos importados utilizados en los bienes exportados. A su vez también se muestra con estos cuadros el porcentaje de valor agregado nacional. Este cuadro se debe presentar ante la división de sistemas especiales del Mincomex después de la importación y antes de la exportación, esta división aprobará o no el cuadro en los 10 días siguientes a la presentación. Este documento es la principal herramienta de control por lo que se debe diligenciar un formato por cada producto exportado; identificando el programa, usuarios y una información detallada sobre los materiales importados bajo Plan Vallejo y que participaron en la fabricación del producto exportable.

Frente a los desperdicios, subproductos y residuos; la división de sistemas especiales se debe pronunciar respecto de su utilización, indicando si son de utilización libre o si deben ser declarados como importación ordinaria o reexportación. En los dos últimos casos el usuario no podrá comercializar los productos hasta que no se lleven a cabo los trámites respectivos y se paguen los impuestos correspondientes.

- Otorgamiento de garantías de cumplimiento; forma en que el Gobierno busca asegurar el cumplimiento del compromiso de exportación adquirido por la utilización de cualquiera de las modalidades de Plan Vallejo. Están obligados a constituirla todas las personas naturales o empresas que se encuentran facultadas por el Ministerio para realizar un sistema de importación- exportación.

De acuerdo al artículo 20 de la resolución 1860 de 1999, se debe constituir una garantía global de cumplimiento, la cual puede ser bancaria, personal o de compañía de seguros. En los casos en que la División de Sistemas Especiales considere que no existe suficiente solidez financiera solo se podrán otorgar garantías bancarias o de compañía de seguros.

Se establece en término general que el monto de la garantía será del 20 % del cupo autorizado en el respectivo programa.

Esta es una forma de avalar el cumplimiento de los compromisos de exportación fijados para cada plan, pues si el exportador incumple la garantía se hará efectiva a favor del Gobierno, situación justa pues el país con el incumplimiento del exportador deja de recibir divisas y tampoco recibe los tributos ocasionados por una importación ordinaria.

7.5.2 Por parte del Gobierno.

- Permitir la importación sin el pago de tributos arancelarios.

7.6 TERMINACIÓN DE LOS PROGRAMAS

De acuerdo al artículo 50 de la Resolución 1860 de 1999 (Incomex) se le da competencia a la División de Sistemas Especiales para tramitar la terminación de los programas autorizados.

7.6.1 Terminación por cumplimiento. El artículo 51 de la resolución en mención estipula que una vez cumplidas las obligaciones asumidas, de oficio o a petición de parte, se tramitará la terminación del programa.

7.6.2 Terminación por no utilización. Esta forma de terminación varía según el programa. En caso de operaciones de bienes de capital, se entenderá que no se utilizó cuando no se registren importaciones en el periodo establecido para ello. En el caso de materias primas e insumos se dará por terminado cuando por dos vigencias consecutivas no se hayan realizado las importaciones. La terminación puede darse de oficio o a petición de parte.⁴⁰

7.6.3 Terminación unilateral. Señala el artículo 53 las causas por las cuales se puede terminar unilateralmente el programa:

- Inconsistencias en la información presentada por el usuario
- Adulteración en los documentos presentados

⁴⁰ Artículo 52. Resolución 1860 de 1999 (Incomex)

- Por no atender oportunamente el usuario los requerimientos que le haga el Incomex sobre el desarrollo del programa

- Por darle a los bienes de capital y repuestos o a las materias primas o insumos, importados al amparo de un Plan Vallejo, una destinación diferente para la cual se importaron

- Por no acreditar el usuario a satisfacción del Incomex, el lugar en que se encuentran los bienes de capital y repuestos o las materias primas e insumos importados al amparo de un programa Plan Vallejo.

La terminación unilateral debe verse como una facultad potestativa del Estado cuando se presenta alguna de las causales anteriormente descritas, no se puede considerar una cláusula exorbitante propia de la contratación administrativa, puesto que actualmente el Plan Vallejo es considerado un sistema y no un contrato, tal como se concibió en el Decreto-Ley 444 de 1967.

Cuando se presente alguna de las anteriores situaciones, se suspenderá temporalmente el registro de importaciones y se le pedirá al usuario una explicación, quien tendrá un plazo de 10 días hábiles para presentar su respuesta. Esta será analizada por la División de Control y Seguimiento, la cual en caso de decretar la terminación unilateral ordenará se hagan efectivas las garantías otorgadas⁴¹

Una vez ejecutoriada la terminación el usuario no podrá hacer uso de los registros de importación y deberá cancelar aquellos que no han sido utilizados. Finalmente se remitirá la resolución ejecutoriada a la aduana para que conozca la decisión tomada.

7.7 VENTAJAS

Las diferentes modalidades que comprende el Plan Vallejo ofrecen al empresario incentivos fiscales, arancelarios y otros impuestos y contribuciones que pueda causar la importación. Para una mejor ilustración de estos incentivos y su aplicación según la modalidad, se presenta un cuadro resumen.

⁴¹ Art. 54 Resolución 1860 de 1999 (Incomex)

INCENTIVOS BAJO EL SISTEMA PLAN VALLEJO			
Sistema Especial	Incentivo Fiscal	Incentivo Arancelario	Otros Incentivos
Materias primas e insumos Compromiso a exportar 100%	Exención IVA		
Materias primas e insumos Compromisos a negociar		Exención gravamen Arancelario	
Reposición de Materias primas e insumos Plan Vallejo Junior			Demas Impuestos Contribuciones que cause la Importación
Bienes de capital y repuestos compromiso a exportar 70%	Pago diferido IVA		
Bienes de capital y repuestos Compromiso a exportar 1.5% valor FOB		No tiene	Contribuciones que cause la Importación
Fuente: GARAY S. Luis Jorge. Colombia: Estructura Industrial e internacionalización 1967-1996			

7.8 FINALIDAD

El Plan Vallejo busca concretar la política de comercio exterior, incrementando las exportaciones colombianas mediante la facilidad que se otorga a los productores al no someter las importaciones, realizadas al amparo de este mecanismo, al pago de impuestos y derechos aduaneros, lo que permite al empresario introducir bienes al territorio aduanero, ya sea materias primas para la creación de otros bienes o maquinaria que se destinarán al proceso productivo de bienes exportables. Esto en términos económicos significa para el exportador un menor costo por unidad producida lo que se va a traducir en un mejoramiento del entorno competitivo de las empresas en mercados externos.

Otra finalidad del Plan Vallejo ha sido y es la posibilidad de diversificar nuestra oferta exportable, pues durante décadas nuestro productos de exportación han sido pocos y se ha subutilizado la capacidad productora y exportadora del país. Por eso con los beneficios que ofrece el Plan Vallejo a los empresarios, estos pueden crear y mejorar la industria existente llegando a producir bienes con un mayor valor agregado, los cuales hasta el momento no representan mayor porcentaje del PIB y es que en los últimos 18 años las exportaciones colombianas han representado tan solo el 0.2% del total de las exportaciones mundiales de

mercancías⁴². Es por esto que además de aumentar el volumen de las exportaciones se puede lograr el posicionamiento de manera óptima en mercados externos, puesto que se entraría a competir no solo con la calidad del producto, sino con su precio que será menor al que resultaría de no contar con este beneficio. Conclusión a la que llegamos después del análisis de las cifras “Participación de las exportaciones por Plan Vallejo”, en las que se aprecia un aumento en las exportaciones en las que se han utilizado los beneficios del Plan Vallejo.

Con la posibilidad de ingresar bienes de capital, -como maquinarias y repuestos- al territorio se abre la posibilidad de adquirir nuevas tecnologías a través de lo que se conoce como transferencia de tecnología, engrosando los mecanismos de producción, mejorando la industria y los niveles de producción.

7.9 PLAN VALLEJO PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

7.9.1 Consagración del Comercio de Servicios.

⁴² <http://www.mincomex.gov.co>

7.9.1.1 Acuerdo General de Comercio de Servicios (OMC). El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) entró en vigencia en 1995 y es uno de los mas importantes acuerdos multilaterales relacionado con servicios dentro de la normatividad expedida al respecto.

El funcionamiento de este sistema consiste en que cada uno de los países miembros de la OMC establece una lista de los servicios a los cuales se les va a garantizar el acceso a los proveedores extranjeros, pudiendo imponer limitaciones a la participación de los proveedores.

El AGCS solo contempla dos excepciones a la prestación de servicio; los servicios suministrados al público en el ejercicio de las facultades gubernamentales y, en el sector del transporte aéreo, los derechos de tráfico y todos los servicios relacionados directamente con el ejercicio de los derechos de tráfico.

El AGCS define asimismo cuatro formas en que un servicio puede ser objeto de comercio, conocidas como "modos de suministro".

- servicios suministrados de un país a otro (por ejemplo, llamadas telefónicas internacionales), conocido como suministro transfronterizo;
- Los consumidores de un país utilizan un servicio en otro país (por ejemplo, turismo), oficialmente conocido como consumo en el extranjero;
- Una empresa de un país establece sucursales o filiales para que presten servicio en otro país (por ejemplo, un banco de un país realiza operaciones en otro país), oficialmente conocido como presencia comercial;
- Personas físicas que se desplazan de su propio país para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, una actriz o un obrero de la construcción) oficialmente conocido como "movimiento de personas físicas".⁴³

⁴³ [http:// www.wto.org](http://www.wto.org)

La OMC ha dado una clasificación sectorial de los servicios que se señala a continuación:

“Servicios prestados a las empresas

- Servicios profesionales
- Servicios de informática y servicios conexos
- Servicios de investigación y desarrollo
- Servicios inmobiliarios
- Servicios de arrendamiento o alquiler sin operarios

Servicios de comunicaciones

- Servicios postales
- Servicios de correos
- Servicios de telecomunicaciones

- Servicios audiovisuales

Servicios de construcciones y servicios de ingeniería conexos

- Trabajos generales de construcción para la edificación
- Trabajos generales de construcción para la ingeniería civil.
- Armado de construcciones prefabricadas y trabajos de instalación
- Trabajos de terminación de edificios

Servicios de distribución

- Servicios de comisionistas
- Servicios comerciales al por mayor y al por menor
- Servicios de franquicia

Servicios de enseñanza

- Servicios de enseñanza primaria, secundaria, superior y de adultos.

Servicios relacionados con el medio ambiente

- Servicios de alcantarillado
- Servicios de eliminación de desperdicios
- Servicios de saneamiento y servicios similares

Servicios financieros

- Servicios de seguros y relacionados
- Servicios Bancarios

Servicios sociales y de salud

Servicios de turismos y servicios relacionados con los viajes

- Hoteles y restaurantes
- Servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo
- Servicios de guías de turismo y otros

Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos

- Servicios de espectáculos
- Servicios de agencias de noticias
- Servicios deportivos y de esparcimiento

Servicios de transporte

- Servicios de transporte marítimo
- Transporte por vías navegables interiores

- Servicios de transporte aéreo

- Transporte por el espacio”

7.9.1.2 Comunidad Andina La Decisión 439 de 1998 en el artículo 2° define el comercio de servicios adoptando el texto que en 1995 la OMC promulgó mediante el AGCS, manteniendo también en el artículo 4 la excepción de los servicios gubernamentales y el transporte aéreo.

7.9.2 Tratamiento tributario de los servicios.

7.9.2.1 IVA. Al igual que los bienes exportables, los servicios que se presten en el país para ser utilizados en el exterior se encuentran exentos del IVA, como lo indica el artículo 481 del Estatuto Tributario

ARTÍCULO. 481. Subrogado. L. 49/90, art. 27. Bienes que conservan la calidad de exentos. Únicamente conservarán la calidad de bienes exentos del impuesto sobre las ventas, con derecho a devolución de impuestos: e). Modificado art. 33 L. 633/2000. También son exentos del impuesto sobre las ventas los servicios que sean prestados en el país en desarrollo de un contrato escrito y se utilicen exclusivamente en el exterior, por empresas o personas sin negocios o actividades en Colombia, de acuerdo con los requisitos que señale el reglamento...

7.9.2.2 Impuesto de remesas. La tarifa aplicada a la prestación de servicios prestados por extranjeros en Colombia es del 7%, de acuerdo al artículo 321 del Estatuto Tributario. A la exportación de servicios se le aplica una tarifa especial de retención del 3% por la monetización de ingresos provenientes del exterior constitutivos de renta de fuente nacional; retención que no se causa cuando el servicio se presta en el exterior.

ARTÍCULO. 321. Conceptos, base gravable y tarifas. El impuesto de remesas se liquidará teniendo en cuenta las siguientes reglas:

b) Cuando se trate de intereses, comisiones, honorarios, regalías, arrendamientos, compensaciones por servicios personales, o explotación de toda especie de propiedad industrial o del "know how", (prestación de servicios técnicos o de asistencia técnica)⁴⁴, beneficios o regalías provenientes de propiedad literaria, artística y científica, se aplicará una tarifa del siete por ciento (7%) (porcentaje vigente).

7.9.2.3 Retención en la fuente. La tarifa de retención en la fuente para la prestación de servicios en general es del 35%, así lo señala el artículo 408 del Estatuto Tributario

ARTÍCULO. 408. Tarifas para rentas de capital y de trabajo. En los casos de pagos o abonos en cuenta por concepto de intereses, comisiones, honorarios, regalías, arrendamientos, compensaciones por servicios personales, o explotación de toda especie de propiedad industrial o del

⁴⁴ Artículo 15 Ley 488 de 1998 los servicios técnicos y asistencia técnica tienen una tarifa única del 10%

"know-how", (prestación de servicios técnicos o de asistencia técnica)⁴⁵, beneficios o regalías provenientes de la propiedad literaria, artística y científica, la tarifa de retención será del treinta y cinco por ciento (35%) (porcentaje vigente) del valor nominal del pago o abono.

- 7.9.3 Plan Vallejo de servicios. Con el Decreto 2331 de 2001 se establece el Sistema Especial de Importación- Exportación para la exportación de servicios definido en el artículo primero como el *“mecanismo que permite la importación temporal de bienes de capital y sus repuestos, con suspensión total o parcial de los derechos de aduana y el diferimiento del pago del IVA”*

Los bienes importados bajo este sistema se importarán bajo la modalidad de importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de Importación- exportación por lo que no se liquidarán ni pagarán tributos aduaneros.

Podrán ser usuarios de este programa las personas jurídicas inscritas en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios del Ministerio y que se dediquen a la prestación de servicios de alojamiento, transporte aéreo, servicios de investigación y desarrollo, servicios de consultaría y administración, servicios de arquitectura y diseño, servicios de ingeniería,

⁴⁵ La retención por servicios técnicos de asistencia técnica y consultaría es del 10% de acuerdo a

servicios especiales de diseño, servicios de telecomunicaciones y servicios de salud humana.

El usuario del programa adquiere como compromiso mínimo de exportación equivalente a uno punto cinco veces el valor FOB de los bienes de capital y sus repuestos importados.

Así mismo y al igual que en el Plan Vallejo de bienes se debe otorgar una garantía global de cumplimiento a favor de la Nación que podrá ser bancaria, personal o de compañía de seguros. Esta garantía debe ser del 20% del valor FOB del cupo autorizado y tendrá una vigencia igual a la duración del respectivo programa

8. SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES

8.1 DEFINICIÓN

Persona jurídica de naturaleza nacional o mixta que tenga por objeto social la comercialización de productos colombianos en el exterior.

De esta forma el artículo 1 de la Ley 67 de 1979 indica que:

“Con el fin de fomentar las exportaciones de conformidad con los términos de la presente Ley en desarrollo del ordinal 22 del artículo 120⁴⁶ de la Constitución Nacional, el Gobierno podrá otorgar incentivos especiales a las sociedades nacionales o mixtas que tengan por objeto la comercialización de productos colombianos en el exterior. Entre sus actividades dichas compañías podrán contemplar también la importación de bienes o insumos, bien sea para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables”

De acuerdo a la Ley 67 de 1979 se podrán también contemplar dentro de su objeto la importación de bienes o insumos, bien sea para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables.

⁴⁶ Art. 150 numeral 19 y Artículo 189 numeral 25 Constitución de 1991

A este tipo de sociedades el Gobierno concede una serie de prerrogativas que serán explicadas más adelante y que se dan en virtud del ordinal 25 del artículo 189 de la Constitución Nacional. Estas prerrogativas, de tipo fiscal y aduanero, se extenderán a los fabricantes o productores nacionales que vendan sus productos a las Sociedades de Comercialización, para que estas los exporten.

8.2 FUNCIONAMIENTO

Constituida la sociedad mediante escritura pública debe sujetarse a los requisitos establecidos por el artículo 1 del Decreto 1740/94 el cual dispone:

- Que sea persona jurídica constituida bajo alguno de los tipos societarios establecidos en el Código de comercio.

- Su objeto social principal debe ser realizar operaciones de comercio exterior, especialmente orientada a la promoción y comercialización de nuestros productos en el exterior.

- Estar inscritas ante el MINCOMEX y utilizar en su razón social la expresión “Sociedad de comercialización Internacional” o la sigla “C.I.”

Cumplidos estos requisitos debe presentar solicitud para ser inscrita como comercializadora internacional, ante las direcciones territoriales, que realizarán una evaluación de la solicitud y la revisión de los documentos.

Finalmente se autorizará o no la expedición del Certificado al Proveedor (CP), que es, como lo define el artículo 2 del Decreto 1740 de 1994,

“el documento mediante el cual las sociedades de comercialización internacional reciben de sus proveedores, a cualquier título, mercancías del mercado nacional y se obligan a exportarlas...Dicho certificado será suficiente para efectos de atender compromisos de exportación adquiridos por el proveedor”

Las CI pueden exportar las mercancías en el mismo estado o transformadas. Desde la fecha de obtención del CP las CI tiene un plazo máximo de 6 meses para hacer efectiva la exportación. Sin embargo cuando sean materias primas, insumos, partes, piezas, cuyo objetivo sea crear un bien final el plazo para la exportación se ampliara en 6 meses, para un total de un año, de acuerdo al artículo 2 del Decreto 1740 de 1994.

De acuerdo al artículo 2 del Decreto 1740 de 1994 en su párrafo 1 se entiende que el proveedor realiza la exportación desde:

- Que la sociedad recibe por parte del proveedor las mercancías y esta expide el Certificado al Proveedor (CP).

- Que existe acuerdo sobre un solo certificado al proveedor que reúne varias entregas de mercancías que se han hecho durante un término inferior a tres meses.

8.3 REQUISITOS

De acuerdo al artículo 2 de la Ley 67 de 1979, se debe cumplir con unos requisitos para poder gozar de las prerrogativas de la Sociedad de Comercialización internacional.

Requisitos generales del Código de comercio, reglados en el artículo 101.

- Capacidad legal

- Consentimiento exento de error esencial, fuerza o dolo.

- Objeto lícito

- Causa lícita

El artículo 2 de la Ley 67 de 1979 remite al artículo 1 del Decreto 1740 de 1994 en el que se plasman los siguientes requisitos:

- “Que se trate de una persona jurídica constituida en alguna de las formas establecidas en el Código de comercio

- Que tenga por objeto principal efectuar operaciones de comercio exterior y, particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en mercados externos.

- Así mismo, otro requisito importante y que surgió con la Ley 6 de 1992, consagrado en el artículo 507 del Estatuto Tributario, es el de la inscripción

en el Registro Nacional de Exportadores, para que así se hagan acreedores de las devoluciones y compensaciones por los saldos del impuesto sobre las ventas.

Con el cumplimiento de los anteriores requisitos la sociedad puede inscribirse ante el Ministerio de Comercio Exterior y a partir de ese momento debe obligatoriamente utilizar en su razón social la expresión “sociedad de comercialización internacional” o la sigla “CI”⁴⁷

En este acápite cabe hacer claridad respecto a las empresas unipersonales y su posibilidad de constituirse como sociedades de comercialización internacional. Es claro que esta posibilidad no es viable dentro del sistema jurídico colombiano ya que la empresa unipersonal no cumple con los requisitos exigidos para constituirse como sociedad y se concibe como la figura por medio de la cual *“una persona natural o jurídica que reúne las calidades requeridas para ejercer el comercio, podrá destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil”*⁴⁸

⁴⁷ Artículo 1 Decreto 1740 de 1994.

⁴⁸ Artículo 71 Ley 222 de 1995

De las definiciones de Sociedades de Comercialización Internacional y de Empresa unipersonal se ve claramente como la segunda no cumple con los requisitos para considerarse como sociedad lo que hace imposible ser una comercializadora internacional. Consideramos esto como un desacierto de la Ley, ya que se deja por fuera una figura importante dentro de la economía colombiana; que podría responder acertadamente a los requerimientos de la comercialización de bienes colombianos en el exterior.

Esta omisión de la Ley no se encuentra en concordancia con los demás mecanismos de promoción de las exportaciones, mecanismos que no dejan por fuera a la empresa unipersonal, puesto que las Leyes que los regulan dan una categoría más amplia que es la de persona jurídica, no limitándose a la figura jurídica de la sociedad.

8.4 VENTAJAS

8.4.1 Exención del IVA. El Estatuto Tributario en su artículo 481 literal b), reza que los bienes corporales que se vendan en el país a las Sociedades de Comercialización Internacional estarán exentos del impuesto sobre las ventas, con derecho a devolución de impuestos, siempre que estos hayan sido efectivamente exportados directamente o una vez transformados. También estarán exentos los servicios intermedios de la producción que se presten efectivamente a tales sociedades.

8.4.2 Retención en la fuente. El Decreto reglamentario 653 de 1990 en su artículo 1 dispone que las compras efectuadas por las CI con destino a la exportación no estarán sujetas a retención en la fuente, siempre que se expida el Certificado del proveedor.

“Este beneficio favorece al proveedor de materias primas, puesto que no tienen que realizar anticipos de impuesto de renta por estas ventas, lo que les genera una mayor liquidez para el desarrollo de sus operaciones. En el caso de las Comercializadoras internacionales, también le puede favorecer su liquidez, ya que el pago de la retención en la fuente es en forma mensual, mientras que los proveedores dan un plazo generalmente superior a treinta días para cancelar las compras”⁴⁹

⁴⁹ Cuellar, N. Subdirección instrumentos de promoción. Presentación. Ministerio de Comercio Exterior. Colombia. Abril 2001.

8.4.3 Derecho al CERT. El artículo 4 del Decreto 1740 de 1994 establece que las CI tendrán derecho al Certificado de Reembolso Tributario bajo las mismas condiciones a las cuales se someten los demás exportadores. La CI tendrá entonces la responsabilidad de distribuir entre sus proveedores un monto de CERT que no puede superar el valor de todos los certificados al proveedor (CP) durante el respectivo año.

8.4.4 Créditos en Bancoldex. (Ver capítulo de Bancoldex)

8.5 FINALIDAD

Las Sociedades de comercialización internacional se crean como un instrumento de promoción y apoyo a las exportaciones.

Su objetivo como lo expresa el artículo 1 de la Ley 67 de 1979 es fomentar las exportaciones, y para conseguir tal fin da la posibilidad al Gobierno de otorgar incentivos a las personas jurídicas que se constituyan con el objeto de comercializar productos nacionales en los mercados externos. De la misma manera tienen la posibilidad de importar bienes del exterior para abastecer el mercado interno o para elaborar bienes que con posterioridad serán exportados.

8.6 NATURALEZA JURÍDICA

La naturaleza jurídica de las sociedades comercializadoras internacionales, como lo dice su nombre es la de sociedades. Se entiende por sociedad, de acuerdo al artículo 98 del Código de comercio, la unión de dos o mas personas en la que cada uno de sus asociados realiza un aporte, buscando un fin común y en la que se realizara un reparto de las utilidades sociales. La sociedad como persona jurídica surge del contrato de sociedad, ese contrato de sociedad debe cumplir con todos los requisitos que indica el artículo 104 del Código de comercio, a saber: capacidad legal para asociarse, consentimiento exento de vicios, objeto y causa lícita; con el cumplimiento de estos requisitos surge el contrato de sociedad que dará vida a una sociedad, esa sociedad debe constituirse por medio de escritura pública, documento escrito en el cual se consignarán todas las características de la sociedad (identificación de los otorgantes, designación de la sociedad, domicilio, objeto social, capital social, administración social, etc)⁵⁰. Con la escritura pública se entiende el nacimiento de una persona jurídica nueva e independiente de sus socios.

Las sociedades comercializadoras deben constituirse bajo alguno de los tipos societarios establecidos en la legislación colombiana, sin hacer distinción o énfasis

⁵⁰ Narváez García, J. Teoría General de las Sociedades. Legis. Bogotá. 1998

en alguno de los tipos, siendo su objeto social las operaciones de comercio exterior, con especial énfasis en la comercialización de productos colombianos en el exterior. Deben constituirse mediante escritura pública e inscribirse en la cámara de comercio; posteriormente deben cumplir con la inscripción ante el Ministerio de Comercio Exterior.

9. BANCOLDEX

9.1 NATURALEZA JURÍDICA

Creado por la Ley 7 de 1991 y con régimen legal desarrollado en el Decreto 2505 de 1991 como una Sociedad de Economía Mixta vinculada al Ministerio de Comercio Exterior, siendo el Gobierno Nacional su principal accionista⁵¹. El Banco de Comercio Exterior reemplazó al antiguo Fondo de Promoción de exportaciones – PROEXPO- acogiendo todos los derechos y obligaciones que este tenía bajo su cargo.

PROEXPO como precedente de Bancoldex surgió con el Decreto 444 de 1967, dada la urgencia de aumentar el volumen de exportaciones en nuestro país. Este fondo, trabajó conjuntamente con el Banco de la República hasta el día de la creación de Bancoldex y su principal finalidad fue el otorgamiento de créditos como apoyo a las exportaciones.

⁵¹ Artículo 21 Ley 7 de 1991

De acuerdo al artículo 279 del Decreto 663 de 1993, Bancoldex está organizado como un establecimiento de crédito bancario cuyo objeto principal aunque no exclusivo, es el de financiar a los exportadores.

Es un Banco de redescuento, en el que las solicitudes de crédito que realicen los exportadores se deben hacer a través de intermediarios financieros que han sido previamente autorizados para recibirlas. El intermediario financiero (compañías de financiamiento comercial, corporaciones financieras, bancos nacionales y bancos del exterior) realiza una solicitud de redescuento a Bancoldex, quien si la aprueba, realiza un redescuento del crédito y así el intermediario financiero otorga un crédito directo al empresario que lo solicitó.

9.2 FUNCIONES

Las principales funciones que ha tenido el banco con miras a la promoción de las exportaciones, son:

- " Descontar a los exportadores letras u otros documentos representativos de los créditos que concedan a los compradores del extranjero.

EJEMPLO

Imation S.A. exporta a los Estados Unidos 20 toneladas de rosas para San Valentín, la empresa comercializadora en Estados Unidos entrega a Imation S.A. una letra de cambio por 200 millones de pesos. Imation S.A. ante la necesidad de tener liquidez acude a Bancoldex que acepta la letra de cambio y le entrega a la empresa el efectivo descontándole un porcentaje por la operación.

- Avalar dichos documentos y en general, otorgar su garantía para operaciones relacionadas con las exportaciones colombianas.

- Otorgar préstamos para la realización de los estudios sobre aumentos y diversificación de las exportaciones colombianas.

- Conceder financiación para las labores de promoción de las exportaciones con el fin de lograr la apertura de nuevos mercados externos y la consolidación y ampliación de los presentes.

- Hacer anticipos para el pago de fletes, seguros, derechos de aduanas y costos de almacenamiento de productos de exportación.

- Otorgar crédito en el caso de contratos de exportación y bajo adecuada vigilancia para los gastos que demande la producción de los artículos objeto del contrato, particularmente para la adquisición de materias primas, otros elementos y para el pago de mano de obra.

- Financiar los gastos que ocasionen el almacenamiento de productos exportables y descontar los bonos de prenda sobre los mismos.

- Comprar, endosar, vender, descontar letras y otros documentos representativo de operaciones de exportación.

- Servir como intermediario para los créditos a la exportación que otorguen las entidades financieras internacionales.

- Financiar operaciones de compensación que impliquen la promoción de exportaciones colombianas.

- Realizar todas aquellas operaciones necesarias para que las exportaciones nacionales cuenten con facilidades crediticias equivalentes a las de la competencia internacional”⁵²

9.3 LÍNEAS DE CRÉDITO

Bancoldex ofrece a los empresarios colombianos diferentes líneas de financiamiento, que le permiten satisfacer necesidades propias del proceso productivo.

9.3.1 Línea de consolidación de pasivos. La financiación se hace en dólares utilizando las operaciones propias del redescuento y su objetivo es consolidar los pasivos de las empresas que exportan directa o indirectamente servicios o bienes colombianos, a los importadores y a las empresas colombianas en el exterior. Los beneficiarios de este crédito se comprometen a comprobar la cancelación de los pasivos correspondientes y a mantener la actividad a la que se dedican (importación-exportación) durante el tiempo de vigencia del crédito.

⁵² ARANGO, G. Estructura Económica Colombiana. Octava edición 1998. Pag 231

9.3.2 Leasing. Tiene por objetivo financiar directamente operaciones de arrendamiento financiero hechas por las compañías de financiamiento comercial con exportadores directos o indirectos de bienes o servicios nacionales. Los beneficiarios de esta modalidad se comprometen a realizar las inversiones objeto de la financiación y a mantener la actividad a la que se dedican (importación-exportación) durante el tiempo de vigencia del crédito.

9.3.3 Producción de bienes de capital y /o prestación de servicios técnicos. Su objetivo es la financiación en dólares a través de operaciones de redescuento las necesidades de capital de trabajo de empresas colombianas cuya finalidad es la producción de bienes de capital y / o prestaciones de servicios técnicos cuando las empresas liciten internacionalmente o dentro del país.

- 9.3.4 Inversión fija. “Su objetivo es la inversión en activos fijos e inversiones diferidas de proyectos destinados a la exportación de bienes y servicios colombianos como zonas francas, distritos turísticos y proyectos hoteleros de turismo receptivo”; se hace por medio de operaciones de redescuento. Sus beneficiarios son los exportadores directos e indirectos, los importadores y las empresas colombianas en el exterior y al igual que en la modalidad de leasing se comprometen a invertir en el objeto de la financiación y a iniciar o mantener su actividad.
- 9.3.5 Creación, capitalización y adquisición de empresas. Busca financiar a socios y accionistas que tienen por objetivo la creación, capitalización y adquisición de empresas domiciliadas en Colombia que exporten directa o indirectamente y también a empresas domiciliadas en el exterior vinculadas a exportaciones de bienes y servicios colombianos mediante operaciones de redescuento.
- 9.3.6 Crédito especial para micro, pequeños y medianos exportadores. De acuerdo a la circular externa 8 de 2000 de Bancoldex, se abre un cupo de crédito para las empresas vinculadas a EXPOPYME, el cual tiene por objetivo financiar bajo la modalidad de redescuento o de leasing operaciones que realicen estos empresarios.

9.3.7 Crédito de Bancoldex a Colciencias. Busca financiar los proyectos de innovación, desarrollo tecnológico y productividad, los beneficiarios del crédito se comprometen a cumplir con el objeto de la financiación y a demostrar las exportaciones o facturaciones al sector exportador de acuerdo con las proyecciones iniciales que dieron origen a pedir el crédito.

9.4 BENEFICIARIOS

9.4.1 Exportadores Directos

- Empresas colombianas cuyo objeto social sea la producción y venta de bienes y servicios, siempre y cuando estos estén destinados a la exportación.

- Comercializadores de bienes y servicios colombianos en el mercado externo.

9.4.2 Exportadores indirectos. Empresas colombianas productoras o importadoras de materias primas o bienes utilizados, por terceras empresas en la producción o comercialización de bienes o servicios que vayan a ser exportados.

- Empresas de servicios que colaboran a que se haga efectivo el ciclo de exportación.

- Empresas concesionarias que desarrollen proyectos de infraestructura de transporte que contribuyan a mejorar la competitividad de los bienes exportados.

Bancoldex ofrece también líneas de financiamiento en el exterior a:

- Importadores de servicios y productos colombianos.

- Intermediarios financieros que financien a compradores de productos colombianos.

- Las empresas en el exterior que cuenten con capital mayoritariamente colombiano o que sean subsidiarias o sucursales de empresas exportadoras con domicilio en Colombia, siempre y cuando sean importadoras de producto colombiano o proveedoras de insumos o materias primas que se incorporen posteriormente en productos que se exporten desde Colombia.”⁵³

⁵³ <http://www.bancoldex.gov.co>

10. PROEXPORT

10.1 DEFINICIÓN

“Es la entidad que promueve las exportaciones colombianas, con apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales, en sus actividades de mercadeo internacional, mediante servicios que facilitan el diseño y ejecución de un Plan Exportador. En cumplimiento de estos propósitos, contribuye con el desarrollo de una cultura exportadora, con énfasis en la competitividad y la productividad, de acuerdo con el Plan Estratégico Exportador del Ministerio de Comercio Exterior.”⁵⁴

Es un organismo de promoción de las exportaciones, que al igual que Bancoldex encuentra su origen en Proexpo (creado por el Decreto- Ley 444 de 1967), pero a diferencia de este se ha caracterizado por entregar a los empresarios nacionales un apoyo no financiero. Proexport se ha distinguido por el desarrollo de programas y asesorías que se encuentran en consonancia con la política exportadora del país.

Así mismo, a través de Proexport los productos colombianos son conocidos en el exterior, pues mediante sus oficinas internacionales realiza contactos con

⁵⁴ [http:// www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

potenciales consumidores, lo que facilita la entrada y posicionamiento de bienes y servicios colombianos en mercados internacionales.

10.2 NATURALEZA JURÍDICA

De acuerdo al artículo 30 del Decreto 2553 de 1999 “Proexport es un patrimonio autónomo administrado por Fiducoldex, integrado con los recursos destinados a la promoción de las exportaciones y por los recursos provenientes de los servicios remunerados por sus usuarios”

Los actos de Proexport se rigen por el derecho privado, y son orientados por su Junta Asesora.

Proexport cuenta con una Junta Asesora integrada por el Ministro de Comercio Exterior, o su delegado, quién la presidirá; el Presidente del Banco de Comercio Exterior, en cuya ausencia podrá actuar como suplente el representante legal del Banco que el Presidente designe; dos personas designadas por el Presidente de la República, de libre nombramiento y remoción, en cuya ausencia actuarán los suplentes que él designe, y dos representantes titulares del sector privado con sus respectivos suplentes designados por el Presidente de la República de temas

presentadas por los gremios exportadores y de la producción nacional inscritos en el Ministerio de Comercio Exterior y de una lista de empresarios presentada por los Comités Asesores Regionales del Ministerio de Comercio Exterior.⁵⁵

10.3 REQUISITOS PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DE PROEXPORT

Inscripción de la empresa y actualización de los datos en el Registro Único Exportador del Ministerio de Comercio Exterior. Con la información declarada por los exportadores se creará una base de datos que permitirá la localización y clasificación de las empresas exportadoras así como su posicionamiento frente a los mercados internacionales.⁵⁶

10.4 MECANISMOS DE APOYO A LAS EXPORTACIONES

10.4.1 Centro de Información de Servicios de Comercio Exterior -CISCE-. Busca ser un medio de información y orientación sobre los servicios y facilidades que se prestan a los exportadores y potenciales exportadores.

⁵⁵ Ibid

⁵⁶ Ibídem

10.4.2 Información sobre Mercados Internacionales y Oportunidades de Exportación. Mediante este servicio se intenta indagar los mercados adecuados para la exportación, de acuerdo al bien o servicio objeto de la misma. Se quiere con esto detectar potenciales mercados con una buena receptividad para el producto, evitándole al exportador operaciones infructuosas por el desconocimiento de las características del mercado.

Este objetivo se logra a través de investigaciones realizadas por Proexport acerca de los factores y aspectos mas relevantes sobre los rumbos y orientaciones de los mercados internacionales.

10.4.3 Aseguramiento en Normas de Calidad. Tiene como objetivo que las empresas exportadoras colombianas puedan alcanzar niveles de calidad y esto sea certificado internacionalmente para poder lograr un posicionamiento mercados externos.

Para obtener tal certificación, Proexport a través de acuerdos con entidades idóneas que se encargan de capacitar y asesorar a los exportadores en aspectos técnicos.

10.4.4 Apoyo para la Planeación y Desarrollo de Proyectos Especiales. Es un servicio que busca unir empresas con intereses comunes en determinado mercado encontrado por Proexport, mercado que reúne características comunes y de interés a estas empresas.

La consolidación de la propuesta debe mostrar resultados cuantificables, así como tener un esquema de trabajo que muestre los factores de costo y tiempo.⁵⁷

10.5 EXPOPYME

De acuerdo al artículo 2 de la Ley 590 de 2000 se entiende por micro, pequeña y mediana empresa

Artículo 2°. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

1. Mediana Empresa:

a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores;

b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores;

⁵⁷ Ibídem

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores;

b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo 1°. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.

Parágrafo 2°. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente Ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

EXPOPYME surge del convenio realizado entre las entidades colombianas que se circunscriben al comercio exterior, es decir, Ministerio de Comercio Exterior, Proexport, Acopi, Bancoldex, diferentes gremios, universidades y confecamaras.⁵⁸

EXPOPYME tiene por objetivo la promoción de nuevos productos, procesos productivos y métodos de gestión cuyo destino es el mercado externo. Este objetivo se logra a través del diseño de instrumentos y programas que buscan acercar al país a las nuevas tendencias comerciales.

Respecto a cada empresa se busca la creación de un PLAN EXPORTADOR que es una estrategia diseñada con base en todos los elementos que componen la

⁵⁸<http://www.mincomex.gov.co>

empresa, para que de esta manera conociendo tanto fortalezas como debilidades se logren las metas de exportación.

El PLAN EXPORTADOR comprende tres etapas para su formación y que son:

- “Análisis del Potencial Exportador: En esta etapa la empresa debe hacer un análisis tanto interno como externo que le permita conocer sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para determinar sus ventajas competitivas e iniciar el proceso exportador.

- Inteligencia de Mercados: En esta etapa se obtiene información para identificar y definir cómo, dónde, cuánto y a quién puede vender sus productos en los mercados externos.

- Elaboración del Plan Exportador: En esta etapa, su empresa estará en capacidad de determinar las exigencias y requisitos de competitividad que demanda el mercado seleccionado y confrontarlo con lo que su empresa y su producto pueden ofrecer. De esta manera podrá definir y priorizar las acciones a seguir y proyectar las inversiones necesarias para llevar a cabo

una adecuada ejecución, evaluación y seguimiento a su proceso de internacionalización.

El costo de la Elaboración del Plan Exportador y de sus dos fases anteriores es totalmente asumido por Proexport⁵⁹

Superadas las etapas anteriores, viene la ejecución del plan exportador para el cual se ha diseñado el programa GERENCIA DEL CAMBIO que busca la capacitación de carácter obligatorio de los empresarios que pertenecen a EXPOPYME.

10.6 JÓVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES

Tiene como finalidad dar a los jóvenes que están realizando sus estudios de educación superior o jóvenes recién egresados la posibilidad de crear su propia empresa, y dar a ella los instrumentos necesarios para convertirla en una fuente de exportaciones.

⁵⁹ Ibid

Para gozar de los incentivos que otorga este programa, es necesario contar con un proyecto con potencialidad exportadora y presentarlo ante el Ministerio de Comercio Exterior, que de aprobarlo proveerá la ayuda necesaria para el montaje y realización de un plan de negocios que dará origen a la empresa exportadora. Esta ayuda se traduce en un apoyo que va desde lo jurídico hasta lo productivo, pasando por aspectos técnicos financieros y administrativos.

Además de estos aspectos teóricos a los jóvenes exportadores se les apoyará en la consecución de recursos económicos a través de la colaboración de un inversionista privado o por medio de una línea de crédito otorgada por Bancoldex.⁶⁰

10.6.1 BENEFICIARIOS

- “Estudiantes de cualquier programa académico técnico o tecnológico que este en cursando los dos últimos semestres de su carrera, sin límite de edad.

⁶⁰ Ibídem

- Estudiante de cualquier programa académico de formación profesional universitaria, que esté cursando los últimos cuatro semestres de su carrera, sin límite de edad.

- Graduado de cualquier programa académico de formación técnica, tecnológica o profesional universitaria, que tenga 35 años o menos de edad.

El requisito debe ser cumplido por lo menos por uno de los jóvenes que conforman el equipo.”⁶¹

⁶¹ Ibídem

10.7 FIDUCOLDEX

10.7.1 Definición y naturaleza jurídica. Fiducoldex es la Sociedad Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior creada en 1992, como una sociedad de economía mixta de orden nacional, filial de Bancoldex y vinculada al Ministerio de Comercio Exterior. Su capital está compuesto por dineros privados y públicos, de ahí su naturaleza jurídica de sociedad de economía mixta. Su capital esta compuesto así: Bancoldex 89%, la unión de 11 gremios de exportadores de productos no tradicionales 11%, cámaras de comercio 3%.

La actividad de Fiducoldex se circunscribe a las actividades propias de la fiducia mercantil entendida esta de acuerdo al artículo 1226 del Código de comercio “como un negocio jurídico en virtud del cual una persona, llamada fiduciante o fideicomitente, transfiere uno o más bienes especificados a otra, llamada fiduciario, quien se obliga a administrarlos o enajenarlos para cumplir una finalidad determinada por el constituyente, en provecho de éste o de un tercero llamado beneficiario o fideicomisario.”

Dada la calidad de Fiducoldex, las actividades que realiza están centradas en operaciones de comercio exterior.

10.7.2 Objeto Social. De acuerdo al artículo 6 de sus estatutos, la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior tiene por objeto:

- “La celebración de un contrato de fiducia mercantil con la Nación, representada por el Banco de Comercio Exterior, para promover las exportaciones colombianas y cumplir otros fines estipulados en el Decreto 666 de 1993.

- La celebración de contratos de fiducia mercantil en todos sus aspectos y modalidades, de acuerdo con las disposiciones que contiene el Decreto mencionado, el Título XI del Libro Cuarto del Código de Comercio, y de las demás normas complementarias o concordantes, o en las que las adicionen o sustituyan.

- La realización de todas las operaciones , negocios, actos, encargos y servicios propios de la actividad fiduciaria, que aparecen en el Decreto 663 de 1993 y en las demás normas complementarias o concordantes, o en las que las adicionen o sustituyan”

10.8 SERVICIOS

10.8.1 Fiducia Integral de Proyectos. Mediante este servicio se ofrecen servicios integrales de fiducia para la realización de diferentes proyectos. Se entiende entonces que tiene un carácter general ya que no se limita a ciertos negocios, ni a ciertos sectores, ya que cubre el sector público como el privado

10.8.2 Fiducia de Administración de Pagos. Mediante este servicio se encarga de realizar operaciones propias de entidades públicas y privadas tales como cancelación de cuentas y pagos de nómina.

10.8.3 Fiducia Inmobiliaria. Este servicio tiene como objetivo apoyar la construcción de proyectos, aportando seguridad y apoyando al promotor del proyecto, de esta manera es posible vender con mayor facilidad. Los aportes hechos por los compradores a la fiducia son utilizados exclusivamente al proyecto que se está realizando.

10.8.4 Fiducia de Garantía. En caso que una persona natural o jurídica necesite otorgar una garantía lo puede hacer mediante la constitución de un patrimonio autónomo en Fiducoldex el cual respaldará sus operaciones.

10.8.5 Fiducia de Inversiones. Pretende buscar una rentabilidad de los recursos que se encuentran en el fondo común.⁶²

⁶² *Ibidem*

11. EJEMPLOS

A continuación pretendemos demostrar cómo el uso de los mecanismos de promoción de las exportaciones favorecen a los empresarios colombianos en la producción y entrada de sus productos a otros mercados. Se presentan entonces dos situaciones mostrando cada una de ellas el proceso de producción del mismo bien pero en el primer ejemplo se hace uso de los mecanismos mientras que en el segundo no.

1. Arce Ltda. empresa productora de comestibles se propone producir 15 toneladas de mermelada de uchuva, para lo cual importa de Belice 60.000 frascos con sus respectivas tapas a un precio de US.\$ 0.18 cada frasco para un total de US \$10.800 (valor FOB). Arce Ltda. Paga por el transporte de la mercancía US \$ 4200. Para un total de US \$ 15 000 (US \$ 0.25 cada frasco)

Arce Ltda. decide dedicar el 80% de su producción a la exportación, pero debido a la carencia de infraestructura para tal fin acude a SASA S.A C.I, vendiéndole 48000 frascos cada uno a US \$ 2 para un total de US \$96.000.

SASA S.A consigue en Alemania una comercializadora y distribuidora de productos con la ayuda de Proexport y sus estudios del mercado alemán, a la que le vende los 48000 frascos a un valor de US \$107.520 (cada frasco a US \$ 2.24) Teniendo SASA S.A C.I una utilidad del 12%

A su vez la comercializadora en Alemania vende a diferentes supermercados las mermeladas a un precio de US \$ 2.53 cada frasco (US \$121497 total de la carga) teniendo una utilidad del 13% Y para finalizar los supermercados venden al consumidor final el frasco de mermelada a **US \$ 2.78**, teniendo una utilidad del 13%.

Así mismo, Arce Ltda. y SASA S.A. tendrán derecho a reclamar el certificado de reembolso tributario- CERT- el cual equivale al 2.5% del valor exportado.

2. Arce Ltda. empresa productora de comestibles se propone producir 15 toneladas de mermelada de uchuva, para lo cual importa de Belice 60.000 frascos con sus respectivas tapas a un precio de US.\$ 0.18 cada frasco para un total de US \$10.800 (valor FOB). Arce Ltda. Paga por el transporte de la mercancía US \$ 4200. Para un total de US \$ 15 000 (US \$ 0.25 cada frasco)

A la llegada al país y por no ser Arce Ltda. beneficiaria de ninguna modalidad de Plan Vallejo paga un 16% de IVA y un arancel del 15% ⁶³Es decir que la mercancía nacionalizada tiene un valor de US \$ 18600 (cada frasco US \$ 0.33 aprox.)

Arce Ltda. decide dedicar el 80% de su producción a la exportación, pero debido a que no conoce diferentes mercados al colombiano debe hacer un estudio de factibilidad y mercadeo de sus productos, estudios que generan un sobre costo en la producción. Así Arce Ltda. tiene una producción final con destino a la exportación de 48000 frascos por un valor total de US \$ 168000 (cada frasco US \$ 3.50) Precio al que lo vende a la comercializadora en Alemania, esta a su vez lo vende a diferentes supermercados, obteniendo como precio por la venta total US \$ 189840 y teniendo la misma utilidad del 13% que en el ejemplo anterior. Los supermercados que tienen una utilidad del 10% venden cada frasco a **US \$ 4.35**

Vemos como en el segundo ejemplo la no utilización de los mecanismos de promoción de las exportaciones hace que el consumidor final se vea obligado a pagar un precio mas alto por un producto que tiene las mismas cualidades que el del primer ejemplo, ya que se entiende que se han sido fabricados con la misma materia prima

⁶³ Partida 1070 Capitulo 70 Arancel de Aduanas

y bajo los mismos parámetros de producción. Pero que a diferencia de este ha debido pagar IVA y arancel, por la importación de materias primas, lo que desde el principio obliga al productor a aumentar el valor de cada una de las mermeladas, pues es claro que no puede trabajar a pérdida. Así mismo, el no acudir a Proexport ni a una Sociedad Comercializadora obliga a la empresa a hacer por cuenta propia el estudio de mercados, que ya puede haber sido hecho por una de las comercializadoras o por el mismo Proexport

CONCLUSIONES

- El marco constitucional que adopta la carta política de 1991 desde el mismo preámbulo propone la internacionalización de la economía y para ello propugna por buscar la integración económica y comercial de Colombia, mediante los diversos tratados multilaterales. Fija unos parámetros generales que permiten al legislador crear normas que incentivan la actividad exportadora del país.

Consideramos que este marco ha permitido continuar con el desarrollo que se venía dando en décadas anteriores fomentando y fortaleciendo la actividad empresarial como unidad productiva generadora de empleo y con la que se pretende ampliar la oferta exportable del país.

- Si bien la Ley 7 de 1991 procuró llenar vacíos legales y crear diferentes instituciones encargadas del comercio exterior, no hace claridad respecto a la vigencia de su antecesora, pues siendo una Ley marco que buscaba reformar y compilar la normatividad del comercio exterior es confusa frente a

la derogatoria⁶⁴ de la Ley 48 de 1983 que debió ser derogada completamente y si era el caso se ha debido retomar los aspectos que consideraban importantes y evitar remisiones confusas.

- El Estatuto Tributario en concordancia con la Constitución Política y las políticas de Comercio exterior busca mediante sus disposiciones beneficiar y apoyar la actividad exportadora, disminuyendo la carga tributaria a través de los mecanismos de promoción y de sus propias normas.

- Del estudio de los diferentes instrumentos de promoción, vemos cómo bajo la óptica del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC el CERT y el Plan Vallejo en su modalidad de bienes de capital y repuestos se consideran subvenciones, en la medida en que distorsionan el comercio internacional al favorecer a los productores Nacionales con prerrogativas arancelarias y tributarias condicionadas a la realización de exportaciones.

- En el caso del CERT se da la posibilidad al exportador de pagar directamente tributos o de negociarlo para que terceros hagan uso de él,

⁶⁴ La ley 7 de 1991 dice que se “deroga en lo pertinente”, expresión que ha venido siendo utilizada en la normativa colombiana, consideramos que por ella se debe entender que en todo lo que

como devolución de los impuestos indirectos pagados en la producción del bien. Pero como quedó claro todo el proceso destinado a la producción sólo está gravado por el IVA, él cual se devuelve en virtud del artículo 479 del Estatuto Tributario. Y por el impuesto de Industria y Comercio para el cual se prevé la exención para los bienes de exportación, luego por sustracción de materia el CERT no devuelve impuestos indirectos, contradiciendo las disposiciones de la OMC.

- Para el Plan Vallejo de bienes de capital y repuestos la subvención prohibida se presenta al condicionar la importación exenta de gravámenes arancelarios y con la posibilidad de diferir el IVA a que los beneficiarios exporten parte o la totalidad de su producción.

- Después del estudio hecho en este trabajo de grado encontramos que la Legislación que regula los sistemas especiales de importación- exportación es dispersa, pues a pesar de existir regulaciones posteriores al Decreto- Ley 444 de 1967 existe un apego del legislador a este Decreto, pues hay una remisión a las modalidades como contrato dejando de lado la disposición del Decreto 631 de 1985 que cambia su naturaleza y denominación a operación.

Parecería que existe un temor legislativo de adoptar una legislación uniforme que parta de la definición de los diferentes sistemas dejando de hacer remisiones inútiles que conducen a interpretaciones erróneas.

- Frente a las sociedades comercializadoras las conclusiones son otras; ya que es un sistema eficiente que permite a pequeños empresarios -que carecen de una infraestructura exportadora adecuada- llevar sus productos a mercados externos. Así mismo, consideramos que su regulación es suficiente y clara.

- Frente a Bancoldex consideramos de gran utilidad que se haya creado un banco especializado para el sector del comercio exterior, pues por su especialización tiene mayor conocimiento de cuáles son las verdaderas necesidades del sector productivo y exportador de Colombia. Sin duda alguna es un gran acierto de la Ley haber creado y apoyado esta institución.

- Es importante destacar que para el acceso a cualquiera de los mecanismos de promoción de las exportaciones se requiere estar inscrito en el Registro Nacional de Exportadores

- Por último, también es de destacar el funcionamiento y las directrices con las que funciona Proexport, pues es la ventana de nuestros productos en el exterior (sedes internacionales) y además es una gran herramienta de apoyo y guía para aquellos empresarios que desean llevar sus productos fuera del país.

BIBLIOGRAFIA

ANDERSON Arthur, Diccionario Espasa Economía y Negocios. Madrid 1998

ARANGO LONDOÑO, Gilberto. Estructura económica colombiana. Ed. Mc Graw Hill. Bogotá 1998. 452 p

ARAUJO SEGOVIA, Ramiro Ignacio. IBARRA PARDO, Martín Gustavo. Propuesta para la armonización de los mecanismos aduaneros de exportación en el Grupo Andino. Bogotá 1993. 235p

ARAUJO SEGOVIA, Ramiro Ignacio. Tax regimen and options for the importation of a thermoelectric plant to Colombia. 2001

AVILA, Antonio María. CASTILLO URRUTIA, Juan Antonio. DIAZ MIER, Miguel Angel. Regulación del Comercio Internacional tras la Ronda de Uruguay. Ed. Tecnos. Madrid 1994

CHAHIN LIZCANO, Guillermo. Comercio Exterior. Ed. Librería del Profesional. Bogotá 1998

Documento de solicitud de prórroga de Colombia ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Diciembre 31 de 2001.

DORNBUSCH R, Macroeconomía. Ed. Mac GrawHill Sexta Edición

GARAY S, Luis Jorge. La Industria de América Latina ante la globalización económica. Colombia: Estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Tomo II. DNP, Consejería Económica y de Competitividad , Mincomex, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Proexport. Bogotá 1998. 631p

GUILLIEN Raymond, VINCENT Jean. Diccionario Jurídico. Rd. Temis. Bogotá 1996. 417p

[Http://www.bancoldex.gov.co](http://www.bancoldex.gov.co)

[Http://www.mincomex.gov.co](http://www.mincomex.gov.co)

[Http://www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

[Http://www.businesscol.com/impuestos](http://www.businesscol.com/impuestos)

ICDT. Derecho Tributario Segunda Edición. 1999

INCOMEX Las Ayudas Federales a la producción y a las exportaciones en Argentina. Incomex. Bogotá 1998. 292p

INTAL Revista Integración y Comercio. Buenos Aires 1998. 242p

MARZORATI, Osvaldo J. Derecho de los Negocios Internacionales. Ed Astrea. Buenos Aires 1997

MINCOMEX. Plan estratégico exportador, las exportaciones una política de Estado para el desarrollo económico. Bogotá 1999. 10p

PERILLA GONZALEZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Ed Guadalupe Ltda. Bogotá 2000. 189p

PLAZAS VEGA, Mauricio. El impuesto sobre el valor agregado. Temis. Bogotá 1998. 1020p

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, MINCOMEX, DNP, BANCOLDEX, PROEXPORT, IFI. Política para la productividad y competitividad. Cartagena de Indias 1999. 58

RENGIFO. R. Títulos Valores. Ed. Señal Editora 1999. 430 p

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
1. EL COMERCIO EXTERIOR Y SU CONSAGRACIÓN CONSTITUCIONAL	4
1.1 INICIATIVA PRIVADA Y EMPRESAS	4
1.2 INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA	6
1.3 RELACIONES INTERNACIONALES	7
2. LEYES MARCO DE COMERCIO EXTERIOR	10
2.1 LEY 48 DE 1983	12
2.2 LEY 7 DE 1991	13
3. IMPUESTOS EN COLOMBIA	21
3.1 DEFINICIÓN	22
3.2 IMPUESTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	22
3.3.1 Impuesto de renta y complementarios	22
3.3.1.1 Impuesto de Renta.	23
3.3.2 Impuesto Nacional de Timbre	27
3.3.3 Retención en la fuente.	28
3.3.4 Impuesto de industria y comercio	28
3.3.5 Impuesto Predial.	29
3.3.6 Impuesto sobre las ventas (IVA)	29
3.3.7 El Arancel	31
4. RÉGIMEN DE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS DE LA OMC	32
4.1 DEFINICIÓN DE SUBVENCIÓN	32
4.2 TIPOS DE SUBVENCIONES	33
4.2.1 Subvenciones Prohibidas	33
4.2.2 Subvenciones recurribles.	34
4.2.3 Subvenciones no recurribles.	36
4.3 DERECHOS COMPENSATORIOS	37
4.4 CUARTA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC (QATAR-DOHA)	37
4.4.1 Solicitud de Colombia ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias	39
4.4.2 Explicación de las subvenciones actuales en Colombia	42
4.4.2.1 Sistema Especial de Importación-Exportación de Bienes de Capital y Repuestos	43
4.4.2.2 Mecanismo de Compensación al Transporte (MCT)	43
4.4.2.3 Certificado de Reembolso Tributario	45
5. EL IVA Y LAS EXPORTACIONES	46
6. CERT	48

6.1	DEFINICIÓN.....	48
6.2	FUNCIONAMIENTO.....	51
6.3	REQUISITOS.....	52
6.4	VENTAJAS.....	54
6.5	FINALIDAD.....	54
6.6	NATURALEZA JURÍDICA.....	56
6.7	NIVELES PORCENTUALES DEL CERT.....	57
6.8	DRAW BACK.....	58
6.8.1	Definición.....	58
6.8.2	Consagración en la Legislación Argentina.....	60
7	PLAN VALLEJO.....	61
7.1	DEFINICIÓN.....	61
7.2	Modalidades.....	63
7.2.1	Materias Primas e Insumos.....	64
7.2.1.1	Operaciones directas.....	65
7.2.1.2	Operaciones indirectas.....	66
7.2.2	Bienes de capital y repuestos.....	67
7.2.2.1	Artículo 173 literal C).....	68
7.2.2.2	Artículo 174.....	69
7.2.3	Reposición de materias primas o insumos - Plan Vallejo Junior-.....	71
7.3	REQUISITOS.....	73
7.4	FUNCIONAMIENTO.....	75
7.5	OBLIGACIONES QUE SURGEN DEL PLAN VALLEJO.....	79
7.5.1	Por parte del exportador.....	79
7.5.2	Por parte del Gobierno.....	82
7.6	TERMINACIÓN DE LOS PROGRAMAS.....	82
7.6.1	Terminación por cumplimiento.....	83
7.6.2	Terminación por no utilización.....	83
7.6.3	Terminación unilateral.....	83
7.7	VENTAJAS.....	85
7.8	FINALIDAD.....	87
7.9	PLAN VALLEJO PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS.....	88
7.9.1	Consagración del Comercio de Servicios.....	88
7.9.1.1	Acuerdo General de Comercio de Servicios (OMC).....	89
7.9.1.2	Comunidad Andina.....	95
7.9.2	Tratamiento tributario de los servicios.....	95
7.9.2.1	IVA.....	95
7.9.2.2	Impuesto de remesas.....	96
7.9.2.3	Retención en la fuente.....	96
7.9.3	Plan Vallejo de servicios.....	97
8.	SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES.....	99
8.1	DEFINICIÓN.....	99
8.2	FUNCIONAMIENTO.....	100
8.3	REQUISITOS.....	102
8.4	VENTAJAS.....	106
8.4.1	Exención del IVA.....	106
8.4.2	Retención en la fuente.....	106

8.4.3 Derecho al CERT.	107
8.4.4 Créditos en Bancoldex	107
8.5 FINALIDAD.....	107
8.6 NATURALEZA JURÍDICA	108
9. BANCOLDEX	110
9.1 NATURALEZA JURÍDICA	110
9.2 FUNCIONES	111
9.3 LÍNEAS DE CRÉDITO.....	114
9.3.1 Línea de consolidación de pasivos.....	114
9.3.2 Leasing.	115
9.3.3 Producción de bienes de capital y /o prestación de Servicios técnicos.	115
9.3.4 Inversión fija.	116
9.3.5 Creación, capitalización y adquisición de empresas.	116
9.3.6 Crédito especial para micro, pequeños y medianos exportadores.....	116
9.3.7 Crédito de Bancoldex a Colciencias.	117
9.4 BENEFICIARIOS.....	117
9.4.1 Exportadores Directos	117
9.4.2 Exportadores Indirectos.	118
10. PROEXPORT	120
10.1 DEFINICIÓN.....	120
10.2 NATURALEZA JURÍDICA	121
10.3 REQUISITOS PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DE PROEXPORT.....	122
10.4 MECANISMOS DE APOYO A LAS EXPORTACIONES	122
10.4.1 Centro de Información de Servicios de Comercio Exterior	122
10.4.2 Información sobre Mercados Internacionales y Oportunidades de Exportación.	123
10.4.3 Aseguramiento en Normas de Calidad.....	123
10.4.4 Apoyo para la Planeación y Desarrollo de Proyectos Especiales.	124
10.5 EXPOPYME	124
10.6 JÓVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES	127
10.6.1 BENEFICIARIOS.....	128
10.7 FIDUCOLDEX	130
10.7.1 Definición y naturaleza jurídica.	130
10.7.2 Objeto Social.	131
10.8 SERVICIOS.....	132
10.8.1 Fiducia Integral de Proyectos.	132
10.8.2 Fiducia de Administración de Pagos..	132
10.8.3 Fiducia Inmobiliaria.	132
10.8.4 Fiducia de Garantía.....	133
10.8.5 Fiducia de Inversiones.....	133
11. EJEMPLOS	134
CONCLUSIONES.....	138
BIBLIOGRAFIA	143

ANEXOS

ANEXO A

PROGRAMAS DE PLAN VALLEJO APROBADOS

CIU	SECTOR	Número de Programas	Cupo autorizado Millones de US\$
220	Producción de petróleo crudo y gas natural	12	4556
210	Explotación de minas de carbón	59	1400
111	Producción agropecuaria	348	1255
322	Fabricación de Prendas de vestir excepto calzado	411	591
321	Fabricación de textiles	139	447
713	Transporte aereo	6	357
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	64	322
311	Fabricación de productos alimenticios excepto bebidas	119	319
353	Refinerías de Petróleo	7	317
356	Fabricación de productos plasticos	106	234
352	Fabricación de otros productos quimicos	70	185
384	Construcción de material de transporte	59	173
711	Transporte terrestre	4	140
369	Fabricación de otros productos minerales no metalicos	19	125
342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	62	119
383	Construcción de maquinaria aparatos accesorios electronicos	61	108
381	Fabricación de productos metalicos excepto maquinaria	97	77
354	Fabricación de productos derivados del petroleo y del carbon	5	76
341	Fabricación de papel y productos de papel	36	74
382	Construcción de maquinaria exceptuando la electrica	45	74
355	Fabricación de productos de caucho	23	73
323	Industria del cuero y productos de cuero exceptuando calzado	85	57
941	Peliculas cinematograficas	21	48
372	Industrias basicas de metales no ferrosos	8	45
390	Otras industrias manufactureras	48	45
324	Fabricación de calzado exceptuando el de caucho o plastico	45	38
371	Industrias basicas de hierro y acero	7	34
712	Transporte por agua	7	31
230	Extracción de minerales metalicos	13	22
313	Industrias de bebidas	7	18
385	Fabricación de equipo profesional y científico, inst. de medida	18	17
290	Extracción de otros minerales	7	14
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	13	14
	OTROS	85	75
	TOTAL	2116	11480

La clasificación de los diferentes sectores esta hecha con base en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIU) hasta diciembre de 1999

Fuente: Evaluación de la utilización de los programas de Plan Vallejo como Instrumento de Promoción a las Exportaciones. Ministerio de Comercio Exterior

ANEXO B

MODALIDADES PLAN VALLEJO

Operaciones Dec- Ley 444 de 1967	Importaciones		Compromisos Exportación		Modalidad	
	cupo	Plazo utilización	Monto Res. 1860 de 1999	Plazo demostración		
Materias primas e insumos Art. 172	El autorizado por el Mincomex de acuerdo a la solicitud del usuario	Dentro del año calendario Entre el 1 de enero y el 31 de Dic.	100% de las materias primas e insumos importados Art. 58	18 meses siguientes a la fecha de aceptación	Directa o Indirecta	Reembolsable o no reembolsable
Materias primas e insumos Art. 173 B			Mínimo el valor FOB del cupo autorizado Art. 59			
Bienes de capital y repuestos Art. 173 C	El autorizado por el Mincomex de acuerdo a la solicitud del usuario	El determinado para cada programa	70% del aumento de producción que generarían los bienes importados Art. 78	El determinado para cada programa mínimo el tiempo que se requiere para producir la cantidad o valor exigido como compromiso	Directa o Indirecta	Reembolsable o no reembolsable
Bienes de capital y repuestos Art. 174			1,5 veces el valor del cupo autorizado			
Plan Vallejo Junior	Igual a la cantidad de materias primas incorporadas en el producto	Dentro del año siguiente a la exportación	No existe compromiso de exportación en plazo ni en cantidad, ni en valor		Directa o cesión al productor o importador u otra persona	Reembolsable o no reembolsable

Fuente: PERILLA G. Rogelio. Manual para Importadores y Exportadores

**MECANISMOS JURÍDICOS DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN
COLOMBIA**

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS
DEPARTAMENTO DE DERECHO ECONOMICO
BOGOTA D.C
2002

MECANISMOS JURÍDICOS DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

**SANDRA PRADA DÍAZ
JUDITH SANTACRUZ ESCUDERO**

*Monografía para optar al título de
Abogado*

Director
RAMIRO ARAUJO SEGOVIA
Abogado

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS
DEPARTAMENTO DE DERECHO ECONOMICO
BOGOTA D.C
2002