



Manual de joyería y bisutería 2018

Foto: Mercedes Salazar

CONTENIDO



1. Ent or no gener al [Pg.]

- . Definiciones [Pg.]
- . Características de la industria en Colombia [Pg.]
- . Marco Normativo [Pg.]
 - . . Resolución de [Pg.]
 - . . Resolución de de la Agencia Nacional de Minería [Pg.]
 - . . Decreto de - Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Minas y Energía. [Pg.]
 - . . Decreto de [Pg.]
 - . . Zonas Francas, Impuestos y Régimen Aduanero [Pg.]
 - . . . Régimen de Zonas Francas Decreto de [Pg.]
 - . . . Régimen Tributario Ley de [Pg.]
 - . . . Régimen Aduanero Decreto de [Pg.]
- . Exportaciones del sector [Pg.]



2. Acuer dos Comer cial es [Pg.]

- . Colombia – Estados Unidos [Pg.]
- . Colombia – Unión Europea [Pg.]
- . Colombia – Canadá [Pg.]
- . Colombia – México [Pg.]
- . Colombia - CAN [Pg.]
 - . Colombia - Mercosur: Acuerdo de complementación económica ACE y ACE . [Pg.]
- . Colombia – Chile [Pg.]
- . Colombia – Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) [Pg.]
- . Colombia – Triángulo Norte [Pg.]
 - . Alianza del Pacífico [Pg.]
- . Colombia – Corea del Sur [Pg.]
- . Colombia – Costa Rica [Pg.]



3. Proceso de exportación

- Razones para exportar [Pg.]
- Definición de la capacidad exportable [Pg.]
- Clasificación de la posición arancelaria [Pg.]
- Estudio de mercado y localización de demanda [Pg.]



4. Procedimientos y trámites de exportación

- Registro como exportador [Pg.]
- Presentación y actualización de datos ante policía antinarcoóticos a través de la ventanilla única de comercio exterior - VUCE [Pg.]
- Certificados de origen [Pg.]
- Procedimiento de vistos buenos para la exportación [Pg.]
- Registro Único de Comercializadores de Minerales - RUCOM [Pg.]
 - . Requisitos para la inscripción en el RUCOM [Pg.]
 - . Excepciones a la inscripción en el RUCOM [Pg.]



5. Logística de Exportación [Pg.]

- . Regímenes de exportación – Decreto de , consideraciones especiales en el marco de la Resolución de [Pg.]
 - . . Exportación del TAN (Territorio Aduanero Nacional) al exterior [Pg.]
 - . . . Exportación del TAN (territorio aduanero nacional) a zona franca y de zona franca al resto del mundo, (con inspección en zona franca) [Pg.]
 - . . Artículo . Exportación temporal para reimportación en el mismo estado [Pg.]
 - . . Artículo . Exportación de muestras valor comercial [Pg.]
 - . . Artículo . Exportación a través de envíos de entrega rápida o mensajería expresa [Pg.]
- . . Exportaciones realizadas por viajeros [Pg.]
 - . . . Documentos requeridos para la exportación [Pg.]
- . Empresas de Transporte de Valores [Pg.]
- . . Brinks de Colombia S.A [Pg.]
- . . Prosegur [Pg.]
- . . Grupo Atlas de Seguridad Integral [Pg.]
 - . . Aerolíneas con servicios para carga de valor. [Pg.]
 - . . . Cubrimiento y condiciones por aerolínea [Pg.]
 - . . . American Airlines [Pg.]
 - . . . Grupo Air France KLM Cargo [Pg.]
 - . . . Air Canada [Pg.]
 - . . . Copa Airlines [Pg.]
 - . . . Avianca [Pg.]
 - . . . Iberia [Pg.]



6. Tendencias y Oportunidades identificadas para el sector [Pg.]

- . Oportunidades [Pg.]
- . Tendencias y canales en algunos mercados con oportunidad [Pg.]
- . Ferias internacionales del sector de joyería y bisutería [Pg.]
- . Recomendaciones para empresarios del sector [Pg.]



7. Servicios de la Entidad [Pg.]

- . Información, divulgación y capacitación [Pg.]
 - . . Programas de formación exportadora [Pg.]
 - . . Seminarios de divulgación [Pg.]
 - . . Páginas web especializadas [Pg.]
 - . . Cartillas, periódicos y oportunidades 'en línea' [Pg.]
 - . . Ruta Exportadora [Pg.]
- . Validación y adecuación de la oferta [Pg.]
 - . . Programas de adecuación [Pg.]
 - . . Misiones exploratorias [Pg.]
 - . . Actividades de promoción [Pg.]
 - . . Oportunidades en tiempo real [Pg.]
 - . . Telepresencia [Pg.]



1.

Ent or no general

1.1. Definiciones

■ **Bisutería:** Trabajo de producción de alhajas y objetos decorativos con la tecnología de la joyería, la cual se distingue por el tipo de metales utilizados, tales como el peltre de distintas clases según las aleaciones, cobre, bronce, zinc, níquel, cobalto, aluminio, antimonio y hierro. Todos estos materiales, generalmente, se utilizan combinados en diferentes grados de aleación y se procesan mediante fundición, forjado, recorte, hilado, laminado, grabado, soldado, modelado, doblado, repujado, fileteado, cincelado, según los productos por elaborar, que complementan con engaste de piedras de camafeo, semipreciosas generalmente y otros. El brillo se obtiene mediante procedimientos de lavado.

Los productos cubren una gran variedad y se destacan: los anillos, pendientes, pulseras, collares, réplicas, figuras, cadenas, esclavas, broches, medallas, dijes, entre otros. También se considera bisutería a los productos elaborados con materiales sintéticos.

■ **Joyería:** especialidad del trabajo en metales y piedras preciosas y semipreciosas, perlas y otros de gran calidad y textura, dedicada exclusivamente a la línea de producción de alhajas y otros objetos pequeños de función específicamente decorativa y preferentemente personal, basada en la tecnología orfebre, platera, talla, engaste e incrustación.

En sus procesos de trabajo se utilizan forjas, crisoles, sopletes de gasolina o gas propano, laminadoras, sierras y seguetas finas, limas, taladros manuales y eléctricos, alicates, pinzas, pequeños yunques o planchas de hierro o bronce, mandriles, martillos, mazos, punzones, encurvadores, embutidores, prensas, calibradores, esmeriles, pulidoras, seguetas, estampadores, y picadores, entre otros.

Joyas y alhajas, en general, son los productos característicos de esta especialidad y algunos que también se elaboran en las otras especialidades de los metales preciosos.



Cortesía: Floramazona



En el territorio colombiano se encuentra materia prima de altísima calidad para la producción de joyería"

1 Artesanías de Colombia
 2 Ibidem

1.2. Características de la industria en Colombia

■ Colombia cuenta con empresas enfocadas en el diseño, la calidad, la innovación y el uso de materiales y técnicas diversas. Esta industria está constituida principalmente por pequeños establecimientos, comercios y talleres de carácter familiar y se identifica por su alto contenido artesanal. Más del 80% del sector está compuesto por micro y pequeñas empresas.

La actividad joyera tradicional en Colombia se concentra principalmente en los departamentos de Antioquia, Santander, Valle del Cauca, Chocó, Cauca, Córdoba, Bolívar y Nariño.

La oferta colombiana va desde piezas únicas hasta la producción a gran escala, en oro, plata, esmeraldas, piedras preciosas y semipreciosas, y semillas, entre otros materiales autóctonos, trabajada con técnicas ancestrales como la filigrana, inspiradas tanto en diseños de vanguardia y clásicos precolombinos. La herencia indígena permanece muy arraigada en la joyería colombiana de hoy, así como la influencia de la religión y sus fiestas más importantes, que tienen asociadas piezas de joyería de tipo conmemorativo.

La industria ofrece productos hechos a mano con énfasis en la calidad de los detalles. Las piezas de arte son elaboradas por artesanos y diseñadores, lo cual le imprime al sector diferenciación y exclusividad. La mano de obra cuenta con una larga trayectoria que fusiona los métodos tradicionales con los procesos productivos actuales.

La producción incluye el trabajo de poblaciones indígenas, lo cual va de la mano con las tendencias mundiales que buscan incluir a las comunidades vulnerables en un desarrollo sostenible y por otro lado, responde a la tendencia hacia el consumo de diseños étnicos y exclusivos.

En el territorio colombiano se encuentra materia prima de altísima calidad para la producción de joyería. Hay yacimientos de oro, plata y platino y de piedras preciosas y semipreciosas como esmeraldas, varios tipos de cuarzo, amatista, granate, morganita, entre otras.

Para bisutería, Colombia cuenta con gran cantidad de semillas y materiales vegetales con los que se producen piezas únicas.

El diseño de la joyería en Colombia es especial porque las piedras preciosas y semipreciosas son reconocidas mundialmente por la calidad y profundidad del color, especialmente las esmeraldas nacionales que abastecen el 80% del mercado mundial. A su vez, los diseños ancestrales han diferenciado la joyería colombiana de grandes competidores mundiales.

Colombia es además reconocida por ser el primer productor mundial de esmeraldas, calificadas como las más finas.



La oferta colombiana va desde piezas únicas hasta la producción a gran escala"



1.3. Marco Normativo

1.3.1. Resolución 058 de 2016

■ Es importante hacer referencia a las definiciones de Zona Primaria, Zona Secundaria e Inspección en Zona Secundaria Aduanera, contenidas en el Decreto de .

■ **Zona Primaria Aduanera.** Es aquel lugar del Territorio Aduanero Nacional habilitado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para la realización de las operaciones materiales de recepción, almacenamiento, movilización y embarque de mercancías que entran o salen del país, donde la administración aduanera ejerce sin restricciones su potestad de control y vigilancia.

■ **Zona Secundaria Aduanera.** Es la parte del Territorio Aduanero Nacional que no constituye zona primaria aduanera, en donde la administración aduanera ejerce sin restricciones su potestad de control y vigilancia.

La Resolución de modifica la Resolución de , en la cual se producen los siguientes cambios sustanciales que se deben tener en cuenta para el momento de la exportación de joyas:

I. Inspección en zona secundaria, desplazamiento de funcionarios del grupo interno de trabajo de exportaciones hacia las bodegas del exportador y/o transportador autorizado por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada. También la DIAN podrá establecer los casos en los cuales proceda la inspección en zona primaria.

II. Exigencia a los exportadores de oro de contar con los implementos y equipos de medición para la verificación del oro, ley declarada y peso.

III. Presentación de Solicitud de Autorización de Embarque, en adelante “SAE,” para las operaciones de zona franca tanto al ingreso como a la salida de la misma, ahora debe inspeccionarse la SAE por cada proveedor y operación, que le vende al usuario de la zona franca y de la venta de este al exterior.

IV. La SAE de ingreso a zona franca deberá diligenciarse como una Exportación Temporal para perfeccionamiento pasivo y luego del embarque ser modificada a Exportación Definitiva.

V. Los proveedores de los usuarios de las Zona Franca en el Territorio Aduanero Nacional, en adelante “TAN”, requerirán los servicios de Agencias de Aduana para la presentación de la SAE, deberán tener RUT con la calidad aduanera de Exportador, Resolución de Facturación vigente y Actividad Económica relacionada.

VI. No se contempla la exportación en tránsito para las operaciones desde zona franca con destino al resto del mundo, ni del TAN al exterior.

VII. Exportación del TAN al exterior. El usuario deberá informar por escrito con antelación de cuatro horas (hábiles) previo a la exportación

VIII. Exportación del TAN a zona franca y de zona franca al resto del mundo (con inspección en zona franca).

3 Por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de diciembre 28 de 1999. Para las piezas de bisutería, siempre y cuando no tengan ningún componente de metal precioso, no aplica la Resolución 058 de 2016.



1.3.2. Resolución 208 de 2017 de la Agencia Nacional de Minería⁴

■ Reglamenta el Decreto de en su Artículo el cual contiene los requisitos para la inscripción en el RUCOM así: (...) h) Demostración por las personas naturales y jurídicas de la capacidad económica para cumplir las actividades de comercialización de minerales, la cual deberá ser soportada de acuerdo con los criterios que para el efecto fijará la Autoridad Mineral Actual.

En tal razón, la Agencia Nacional de Minería expide la presente resolución con el fin de establecer los criterios que permitan determinar la capacidad económica de personas naturales y jurídicas para cumplir las actividades de comercialización de minerales, a efectos de su inscripción y/o renovación en el RUCOM.

La documentación para soportar la capacidad económica de los comercializadores de minerales y plantas de beneficio que inicien o hayan iniciado el trámite de inscripción o se encuentren

⁴ Por medio de la cual se establecen los criterios que permitan determinar la capacidad económica de personas naturales y jurídicas para cumplir las actividades de comercialización de minerales 002E

actualmente certificados por la Agencia Nacional de Minería y pretendan renovar su certificación es (Artículo):

A. Personas naturales del Régimen Simplificado:

. Certificación de ingresos del último año gravable firmado por contador público con tarjeta profesional.

. En caso de ser necesarias para el cumplimiento del indicador establecido en el artículo tercero de la presente resolución, certificaciones bancarias donde se acredite el saldo bancario promedio de los últimos tres meses.

B. Personas naturales y jurídicas del Régimen Común:

Cuando el comercializador o planta de beneficio no cumpla con los indicadores de liquidez o capital de trabajo establecidos en la presente resolución, se requerirá un aval financiero y/o una certificación de cupo de crédito emitido por una entidad vigilada por la superintendencia financiera.

Es importante señalar que la información que se presente se entenderá bajo la gravedad de juramento. Y la Agencia Nacional de Minería podrá cancelar el registro RUCOM en caso de encontrar inconsistencias.

Finalmente, la Agencia Nacional de Minería determinará la existencia de la capacidad económica con fundamento en la información que presente el solicitante y la aplicabilidad de los indicadores financieros, los cuales se efectuarán de la siguiente manera :

⁵ Parágrafo 1º: En caso que los Estados Financieros presentados como parte de los documentos requeridos tanto para las solicitudes nuevas de inscripción de comercializador o planta de beneficio como para las solicitudes de renovación de inscripción de comercializadores y plantas de beneficio, en el Registro Único de Comercializadores de Minerales-RUCOM-, no contengan la información necesaria para evaluar los indicadores financieros establecidos en la presente resolución, la Autoridad Minera procederá a requerir de nuevo dicha información al comercializador o planta de beneficio. El interesado solo podrá subsanar este requerimiento por una sola vez y en caso de no cumplir, la solicitud de inscripción o renovación quedará rechazada.

⁶ Artículo 3 Resolución 208 de 2017

⁷ Artículo 4 Resolución 208 de 2017



Colombia es reconocida por ser el primer productor mundial de esmeraldas calificadas como las más finas"

. Personas Naturales del Régimen Simplificado:

Se aplicará el indicador de cobertura de inversión a partir del análisis de:

- a) Certificación de ingresos.
- b) Saldo bancario promedio mensual de los últimos tres meses.

. Personas Naturales y Jurídicas del Régimen Común:

Se aplicarán los indicadores de liquidez, capital de trabajo e índice de endeudamiento, a partir del análisis de los estados financieros aportados a la solicitud de inscripción o de renovación.

1.3.3. Decr et o 1073 de 2015 - Decr et o Único Regl ament ar io del Sect or Administ r at ivo de Minas y Ener gía.

■ El Capítulo Sección reglamenta el marco del Registro Único de Comercializadores de Minerales –RUCOM- el cual es administrado por la Agencia Nacional de Minería (Artículo) a través de una plataforma tecnológica que permite a los interesados solicitar la inscripción al RUCOM en línea, obtener el certificado de acreditación, evaluar la solicitud y consultar cada uno de los listados .

8 Consultado en: <https://www.anm.gov.co/?q=que-es-Rucom>. Fecha 3 de abril de 2017.



Las esmeraldas nacional es abastecen el 55% del mercado mundial "

1.3.4. Decr et o 112 de 2017⁹

■ El Decreto busca hacer efectivo el control a la comercialización de los minerales, teniendo en cuenta la clasificación de la minería y las condiciones para la publicación de los mineros subsistentes en el Registro Único de Comercializadores de Minerales – RUCOM.

Además, se hace necesario requerir a los mineros de subsistencia que extraen metales preciosos, piedras preciosas y semipreciosas, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), para efectos de la publicación en los listados del RUCOM, sin perjuicio del cumplimiento de las obligaciones tributarias de los demás mineros de subsistencia, cuando así lo exija la normatividad vigente.

El Artículo señala que el Comercializador de Minerales Autorizado con el fin de acreditar la procedencia lícita del mineral deberá contar con:



9 Por el cual se adiciona y modifica el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Minas y Energía, 1073 de 2015, respecto de la adopción de medidas relacionadas con la Comercialización de Minerales.

10 **Minería de Subsistencia.** Es la actividad minera desarrollada por personas naturales o grupo de personas que se dedican a la extracción y recolección a cielo abierto de arenas y gravas de río destinadas a la industria de la construcción, arcillas, metales preciosos, piedras preciosas y semipreciosas, por medios y herramientas manuales, sin la utilización de ningún tipo de equipo mecanizado o maquinaria para su arranque. En la minería de subsistencia se entienden incluidas las labores de barequeo y las de recolección de los minerales mencionados en este artículo que se encuentren presentes en los desechos de explotaciones mineras, independientemente del calificativo que estas últimas asumanen las diferentes zonas del territorio nacional. Por razones de seguridad minera y en atención a que su ejecución requiere la utilización de maquinaria o medios mecanizados prohibidos en la minería sin título minero, la minería de subsistencia no comprenderá las actividades mineras que se desarrollen de manera subterránea.

11 Modifico el Artículo 2.2.5.6.1.1.4 "EXPEDICIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN" de la Sección 1 del Capítulo 6 del Título V de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto número 1073 de 2015



Finalmente, las obligaciones de los Comercializadores de Minerales Autorizados son

- (i) Certificado de Origen expedido por el Titular Minero en Etapa de Explotación, o por el solicitante de programas de legalización o de formalización minera, o por los beneficiarios de áreas de reserva especial, o por los subcontratistas de formalización minera o por propietarios de las Plantas de Beneficio;
- (ii) Constancia de la Alcaldía, en el caso de adquirir minerales de barequeros y
- (iii) Declaración de Producción para los demás Mineros de Subsistencia.

Respecto de la publicación de Explotadores Mineros Autorizados, los mineros de subsistencia que extraen metales preciosos, piedras preciosas y semipreciosas deberán aportar el Registro Único Tributario (RUT) al momento de realizar la inscripción ante la respectiva Alcaldía, como requisito para su publicación en el RUCOM.

12 Artículo 4°. Modifíquese el artículo 2.2.5.6.1.1.6 "Publicación de titular minero en etapa de explotación" de la Sección 1 del Capítulo 6 del Título V de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto número 1073 de 2015,

- a) Mantener actualizada la inscripción en el RUCOM.
- b) Cumplir con toda la normativa legal vigente en materia minera, tributaria, aduanera, cambiaria y de comercio nacional e internacional.
- c) Tener vigentes y actualizados el RUT, Registro Mercantil y Resolución de Facturación, cuando se trate de establecimientos de comercio.
- d) Mantener actualizados todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exige esa formalidad.
- e) Llevar contabilidad regular de sus negocios.
- f) Tener la factura comercial o documento equivalente del mineral o minerales que transformen, beneficien, transporten distribuyan, intermedien, comercialicen y exporten, cuando corresponda.
- g) Cumplir, para el caso de las sociedades de Comercialización Internacional, con las disposiciones contenidas en el Decreto número de y demás normas.

h) Contar con la certificación en la que se acredite la calidad de Comercializador de Minerales Autorizado inscrito en el RUCOM.

i) Contar con el correspondiente Certificado de Origen o Declaración de Producción de los minerales que transforme, distribuya, intermedie, comercialice, beneficie y consuma;

j) Enviar a la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF) los reportes de información que establezca.

k) Verificar, en el evento de comprar minerales a los mineros de subsistencia, que estos no excedan los volúmenes de producción fijados por el Ministerio de Minas y Energía para este tipo de minería, y que, además, se encuentren publicados en las listas del RUCOM

13 Artículo 5°. Adicionase dos literales y dos párrafos al artículo 2.2.5.6.1.2.2 "Obligaciones de los comercializadores de minerales autorizados" de la Subsección 1.2. de la Sección 1 del Capítulo 6 del Título V de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto número 1073 de 2015.



1.3.5. Zonas Francas, Impuestos y Régimen Aduanero

1.3.5.1 Régimen de Zonas Francas Decreto 2147 de 2016

■ El Decreto No. 2147 de 2016 reglamenta el régimen de zonas francas permanentes y transitorias, establece las políticas relacionadas con la existencia y funcionamiento de los sistemas especiales de importación, exportación y el ingreso temporal de bienes a territorio aduanero nacional.

Por otra parte, el Decreto 2147 de 2016 impulsa las metas para la generación de empleo, la atracción de inversión y ventas externas de bienes y servicios nacionales desde las zonas francas.

Dicha reglamentación establece lo siguiente:

- Tarifa única de impuesto de renta de $\%$ para usuarios industriales de bienes, usuarios industriales de servicios y usuarios operadores. Se exceptúan los usuarios comerciales que tributan a la tarifa general.
- No se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA y ARANCEL) para mercancías que se introduzcan desde el exterior así mismo como para materias primas, insumos y bienes terminados que se vendan desde territorio aduanero nacional a usuarios industriales de Zona Franca.
- Exención de IVA por ventas de mercancías a mercados externos.
- Las exportaciones que se realicen desde zona franca a terceros países se benefician de los acuerdos comerciales internacionales negociados por Colombia.

1.3.5.2 Régimen

Tributario - Ley 1819 de 2016

■ A continuación, se explican las principales características del Régimen Tributario colombiano

- La tarifa del impuesto sobre la renta para 2018 y siguientes corresponderá al 33%.
- Se crea para 2018 una sobretasa del impuesto sobre la renta del 4%, aplicable para contribuyentes que liquiden una base gravable superior a COP 800.000.000 (aprox. USD 266.667). Esta sobretasa será eliminada a partir del año 2019.
- La tarifa del impuesto sobre las ventas es del 19%.
- Las utilidades empresariales generadas a partir del año gravable 2017, estarán gravadas con 5%, salvo las distribuidas entre sociedades nacionales.
- Se contemplan diversos beneficios tributarios (exenciones, descuentos tributarios, deducciones especiales, entre otros) encaminados a incentivar sectores prioritarios para la economía nacional, fortalecer la inversión social y activos de las empresas del país, así como otros cuyo objetivo es generar más empleo formal

1.3.5.3 Régimen Aduanero

- Decreto 390 de 2016

■ El 10 de marzo de 2016 fue publicado el Decreto 390 de 2016, mediante el cual fue modificada la regulación aduanera. Sobre el tema de las exportaciones es importante tener en cuenta lo siguiente:

Exportaciones

■ Son operaciones de comercio exterior consistentes en la salida de mercancía del territorio aduanero nacional, con destino al resto del mundo. También se considera exportación la salida de mercancías a depósitos francos.

El trámite de una exportación desde Colombia se inicia con la presentación y aceptación de una solicitud de autorización de embarque a través de los procedimientos previstos en la normatividad aduanera.

En Colombia, las exportaciones no causan derechos o impuestos y se benefician de algunos mecanismos, como son, entre otros:

- Los sistemas especiales de importación y exportación (Plan Vallejo).
- Las comercializadoras internacionales - CI, que son empresas constituidas específicamente para adquirir productos nacionales destinados a ser exportados, recibiendo la venta a estas CI todos los beneficios como si se tratara de una exportación.
- Los programas especiales de exportación de reembolsos tributarios (PEX).

Las disposiciones en materia de importaciones del Decreto 390 de 2016, pendiente de regulación y entrada en vigencia, establecen los siguientes regímenes aduaneros de exportación:

Exportación temporal

- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Exportación a título definitivo

- Exportación definitiva
- Exportación de muestras sin valor comercial
- Exportación de café

Regímenes especiales de exportación

- Tráfico postal
- Envíos de entrega rápida o mensajería expresa
- Exportación temporal realizada por viajero
- Exportación de menaje de casa
- Exportación por redes, ductos o tuberías.

■ A continuación, se presentan algunos regímenes de exportación vigentes a la fecha de elaboración de este documento:

• Exportación definitiva

■ Permite la salida de mercancías nacionales o en libre circulación del territorio nacional para su uso o consumo definitivo en otro país, o desde el resto del territorio aduanero nacional a un depósito franco.

• Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

■ Permite la salida temporal de mercancías nacionales o en libre circulación, del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una zona franca, debiendo ser reimportadas dentro del plazo señalado en la declaración de exportación correspondiente.

• Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

■ Permite la salida temporal de mercancías nacionales o en libre circulación del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga.

• Reexportación

■ Permite la salida definitiva del territorio aduanero nacional de mercancías que estuvieron sometidas a un régimen de importación temporal o al régimen de transformación o ensamble.

• Reembarque

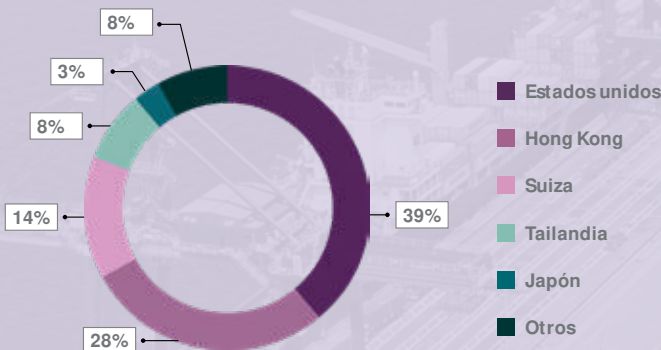
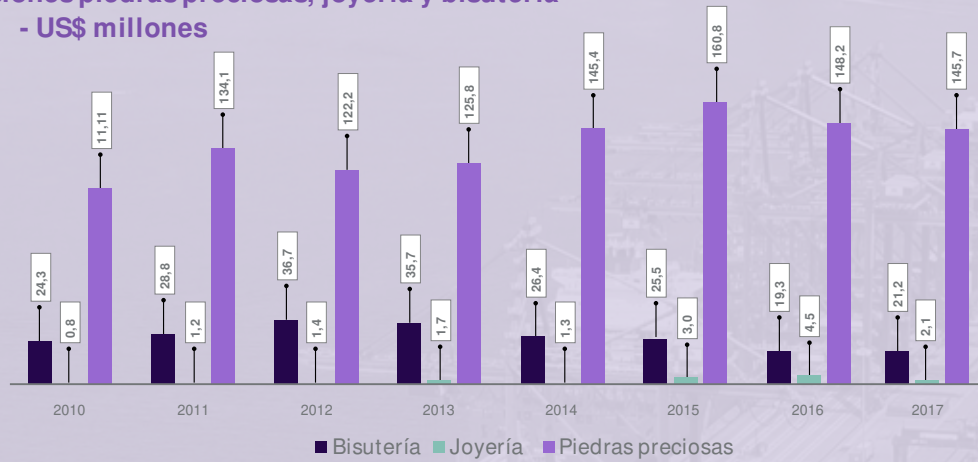
■ Permite la salida del territorio aduanero nacional de mercancías procedentes del exterior que se encuentren en almacenamiento y respecto de las cuales no haya operado el abandono legal ni hayan sido sometidas a ningún régimen de importación.

1.4. Exportaciones del sector

■ Las exportaciones totales de los subsectores bisutería, joyería y piedras preciosas entre y han presentado un crecimiento anual promedio de , % pasando de US\$, millones a US\$, millones. Las mayores exportaciones se presentan en piedras preciosas, las cuales representan el , % del total, seguido por bisutería con una participación del , % y joyería con el , % restante.



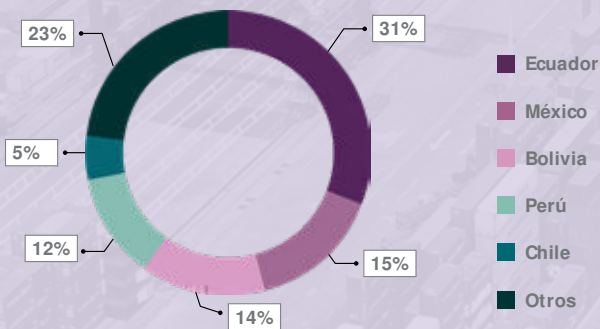
Exportaciones piedras preciosas, joyería y bisutería - US\$ millones



Fuente: DANE, cálculos ProColombia

Principales destinos de las exportaciones de piedras preciosas

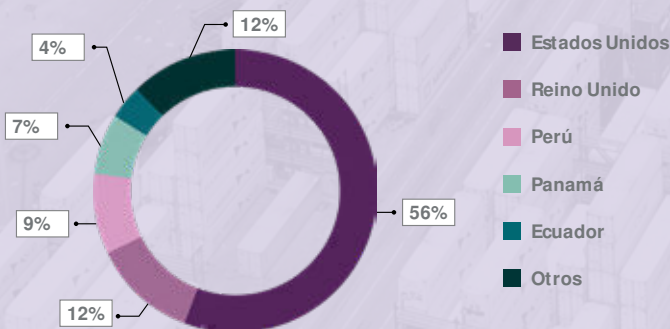
Al analizar los principales destinos de exportación para cada uno de los productos se identifica que para el caso de piedras preciosas los principales destinos de exportación están representados por Estados Unidos con un 39%, seguido de Hong Kong con un 28%, Suiza con el 14%, Tailandia con un 8% y Japón con el 3%.



Fuente: DANE, cálculos ProColombia

Principales destinos de las exportaciones de bisutería

Los principales destinos de exportación de bisutería son Ecuador con un 31% de participación, seguido de México con el 23%, Bolivia con un 15%, Perú con un 12% y Chile con el 5%.



Fuente: DANE, cálculos ProColombia

Principales destinos de las exportaciones de joyería

En cuanto a los destinos de exportación de joyería se destacan principalmente Estados Unidos con un 56% de participación, seguido por Reino Unido con el 12%, Perú con un 12%, Panamá con un 7% y Ecuador con el 4%.



2.

Acuerdos Comerciales¹⁴

¹⁴ Un Acuerdo de Libre Comercio es un contrato mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprensiva sus relaciones comerciales, con el fin de eliminar las barreras al comercio e incrementar los flujos de bienes, servicios e inversión.

■ Actualmente Colombia tiene varios acuerdos comerciales vigentes permitiéndole al país tener acceso preferencial a más de países y cerca de millones de consumidores en mercados como Estados Unidos, la Unión Europea, Brasil, México, Chile, Perú, Costa Rica y Corea del Sur; y próximamente con mercados como Israel, con los que actualmente se mantienen tratados suscritos. Adicionalmente, se está negociando un Tratado de Libre Comercio con Japón.

Gracias a dichos acuerdos comerciales, el país se beneficia de distintas preferencias arancelarias. A continuación, se exponen algunos de los acuerdos comerciales que otorgan preferencias arancelarias a los productos colombianos objeto del presente manual.

Para información más específica sobre cada uno de los acuerdos comerciales puede consultar la página oficial del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el siguiente enlace: www.tlc.gov.co



15 Acuerdos comerciales incluye Tratados de Libre Comercio (TLC), Acuerdos de Complementación Económica (ACE) Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) y Acuerdos de integración regional.

TLC: México, Chile, Triángulo Norte, AELC, Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Alianza Pacífico, Corea del Sur y Costa Rica. Y dos TLC suscritos Israel y Panamá.

ACE: Cuba, Nicaragua y MERCOSUR.

AAP: CARICOM, Venezuela y Panamá.

Integración Regional: CAN

16 Preferencia arancelaria: reducción o eliminación de los impuestos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo. Ventaja que beneficia a las importaciones de los productos negociados y originarios de los países participantes de un determinado acuerdo. ALADI

2.1. Colombia – Estados Unidos

■ Después de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos en mayo de , los productos de joyería y bisutería tienen desgravación inmediata y acceso total al mercado anglosajón. La medida fue alcanzada considerando que es un sector con un alto potencial de crecimiento en producción y exportación. De esta forma, los productos de joyería y bisutería que cumplan con las reglas de origen entran al mercado de Estados Unidos con % de arancel.

2.2. Colombia – Unión Europea

■ El Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y Ecuador, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra, entró en vigencia el ° de agosto de . En el Acuerdo Comercial, los productos de joyería y bisutería tienen desgravación inmediata y acceso total al mercado europeo. De esta forma, los productos de joyería y bisutería que cumplan con las reglas de origen entran al mercado con % de arancel.

2.3. Colombia – Canadá

■ El Tratado de Libre Comercio con Canadá, entró en vigencia desde el 1 de agosto de 2008 y desde entonces el 95% de las exportaciones colombianas ingresan a Canadá libres de arancel, dentro de estos productos, los de joyería y bisutería que cumplan con las reglas de origen entran al mercado de Canadá con 0% de arancel.

2.4. Colombia – México

■ En el Tratado de Libre Comercio vigente entre Colombia y México desde 2002, la joyería y bisutería tiene un arancel del 0%, siempre y cuando sea originaria y procedente de Colombia.

Los despachos de joyería y bisutería hecha en Colombia, que se pretendan exportar a México con el arancel 0%, deben ir acompañados por un certificado de origen. Los datos de la Factura Comercial y del Certificado de Origen, deben ser claros y completos, y la revisión de los mismos ha de extremarse al máximo.

2.5. Colombia - can

■ La Comunidad Andina está integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. En virtud de este acuerdo, Colombia tiene libre circulación de mercancías exentas de gravámenes y el compromiso de no establecer restricciones al comercio. Este esquema de integración regional se constituyó desde 1995 en una zona de libre comercio con Bolivia y Ecuador y a partir de 2006 con Perú.

Los productos de joyería y bisutería tienen acceso preferencial con 0% de arancel.





2.6. Colombia - Mercosur : Acuerdo de complementación económica ACE 59 y ACE 72

■ Acuerdo de complementación económica ACE

Se suscribió el 10 de octubre de 1990 y entró en vigor en el año 1991. Con este acuerdo se conformó una Zona de Libre Comercio a través de un Programa de Liberación Comercial, que se aplica mediante desgravaciones bilaterales, progresivas y automáticas a los productos originarios y procedentes de los territorios de las Partes Signatarias (los Países Miembros de la CAN y los Estados partes del Mercosur).

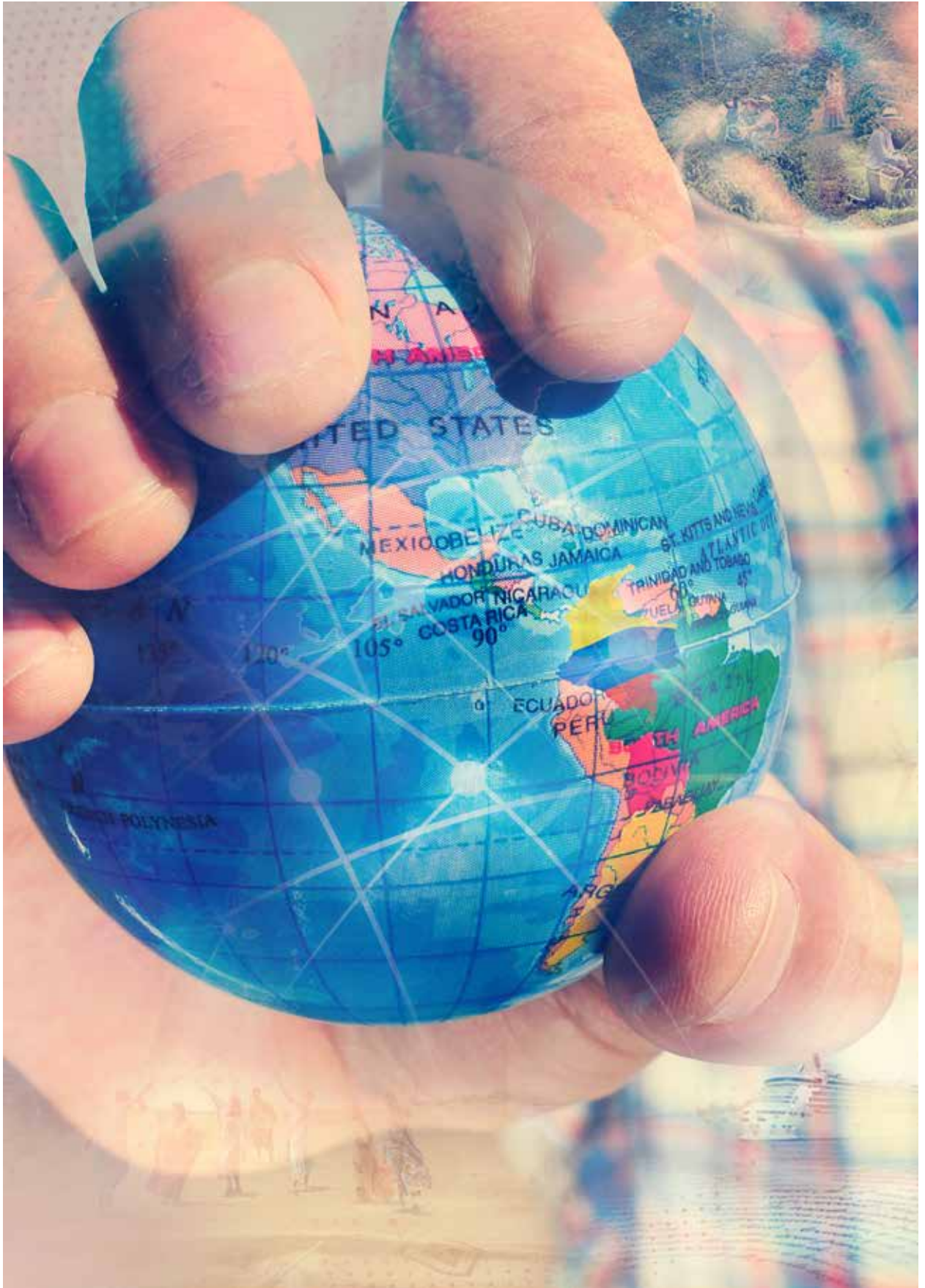
El ACE 59 contempla la asimetría prevista en ALADI, la cual se hace efectiva en plazos de desgravación diferenciados, así como en las normas de origen establecidas de acuerdo con las diferencias existentes en los niveles de desarrollo económico de las partes signatarias. Buena parte del comercio con los países del Mercosur se encuentra hoy libre de aranceles, los productos de Joyería y bisutería tienen arancel entre el 5% y el 10% dependiendo del producto y mercado y si cumplen con la regla de origen exigida por el acuerdo.

■ Acuerdo de complementación económica ACE

Desde el 1 de diciembre de 1991, se aplica el Acuerdo de profundización del ACE 72 llamado ACE 72, entre Colombia y Argentina, y entre Colombia y Brasil.

El acuerdo mantiene lo negociado en el ACE-59, e incluye una simplificación de las categorías de desgravación. Los productos de Joyería y bisutería tienen arancel entre el 5% y el 10% dependiendo del producto y del mercado y si cumplen con la regla de origen exigida por el acuerdo.

El ACE 72 seguirá vigente hasta la denuncia del mismo por parte del gobierno de Colombia; por lo anterior coexistirán ambos acuerdos por un periodo de tiempo.



2.7. Colombia – Chile

■ El Tratado de Libre Comercio profundizó el Acuerdo de Complementación Económica N° vigente desde enero de . El TLC fue suscrito el de noviembre de y entró en vigor el de mayo de , el cual liberó más del % del comercio y el % de las líneas arancelarias.

Los productos de joyería y bisutería tienen % de arancel para acceder a Chile si cumplen con la regla de origen exigida por el Tratado.

2.8. Colombia – Asociación

Europea de Libre Comercio (EFTA)

■ El primero de julio de entro en vigor el TLC entre Colombia y la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC o EFTA por sus siglas en inglés conformado con los países de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Colombia tiene acceso libre de arancel para todas las partidas industriales. Los productos de joyería y bisutería tienen cero arancel.

2.9. Colombia – Triángulo Norte

■ El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo Norte de Centroamérica) se firmó el de agosto de y entró en vigor con Guatemala el de noviembre de , con El Salvador el de febrero de y con Honduras el de marzo de . En dichos Acuerdos se contemplan reducciones arancelarias para los productos de joyería y bisutería con lo cual tienen arancel entre el % y el , %.

2.10. Alianza del Pacífico

■ El de mayo de entró en vigor el Protocolo Comercial del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre los países Chile, México, Perú y Colombia. Por medio de este Acuerdo se busca extender y aprovechar en mayor medida el libre comercio ya existente entre los miembros y también modernizar los acuerdos bilaterales vigentes, introduciendo algunos temas nuevos en los que Colombia tiene interés.

Teniendo en cuenta el avanzado estado de las relaciones bilaterales en materia de desgravación arancelaria, el mayor logro de la Alianza del Pacífico es que introduce un elemento fundamental para competir en un mundo de producción globalizada: la posibilidad de acumular el origen de las mercancías entre los cuatro países. La Alianza permite que se incorporen bienes intermedios e insumos de cualquier país de la Alianza en el bien final, para exportar a cualquiera de los países miembros. Esto es un verdadero mercado ampliado que responde a los esquemas modernos de producción y le facilita a Colombia insertarse en las cadenas regionales y globales de valor.

Los productos de joyería y bisutería tienen % arancel para acceder si cumplen con la regla de origen exigida por el Acuerdo.

2.11. Colombia – Corea del Sur

■ El Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Corea fue firmado en febrero de y entró en vigencia el julio de . El Tratado permite a Colombia el ingreso inmediato a Corea sin arancel del % de las líneas arancelarias que clasifican los bienes industriales y en años el restante %.

Los productos de joyería tienen cero arancel para acceder si cumplen con la regla de origen exigida por el acuerdo, y el subsector de bisutería tiene categoría de desgravación a años, comenzando en la fecha de entrada en vigor de este acuerdo por lo que dichas mercancías quedarán libres de arancel a partir del de enero del año .

2.12. Colombia – Costa Rica

■ Este tratado entró en vigencia el agosto de . El Acuerdo refleja el objetivo de política pública del Gobierno para diversificar los destinos de nuestras exportaciones. Costa Rica resulta ser relevante para el comercio exterior colombiano por la importancia económica centroamericana, cercanía y lazos comerciales y culturales con nuestro país.

Los productos de joyería y bisutería tienen arancel entre el % y el %, si cumplen con la regla de origen exigida por el acuerdo.



3.

Proceso de exportación

■ La inserción de su empresa en el mercado internacional y su reto como empresario, va más allá de hacer ventas en el exterior por medio de contactos con importadores o de realizar los trámites para los despachos de exportación. La internacionalización es una opción estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, se requiere de dedicación, entusiasmo y persistencia para llegar a ser un exportador exitoso.



3.1. Razones para exportar

■ Como se dijo anteriormente la decisión de iniciar la internacionalización de la empresa es un tema estratégico dentro de la dinámica de la misma, es importante tener claro cuáles son las razones y los objetivos que se busca obtener en el desarrollo de esta actividad. A continuación, se presentan algunas opciones que lo pueden ayudar a identificar cuáles son los factores que pueden motivar su decisión.

- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional.
- Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenida en el mercado.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos.
- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
- Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
- Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.



La internacionalización es una opción estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa"

3.2. Definición de la capacidad exportable

■ Con base en el producto (o portafolio de productos) que desea exportar, debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. Considere también su capacidad para manejar y almacenar estos volúmenes. Esta información servirá para definir algunas de las estrategias de penetración del mercado que usted ha escogido.

- Se deben identificar los productos a exportar teniendo en cuenta que gocen, por lo menos una, de las siguientes ventajas:
- Volúmenes disponibles para el mercado externo.
- Abastecimiento del producto o materias primas (ventajas en precio, volumen, calidad o disponibilidad).
- Características de calidad del producto superiores a las de la competencia, y consistencia de la calidad en el tiempo.
- Éxito del producto en el mercado doméstico.

3.3. Clasificación de la posición arancelaria

■ Se debe identificar la Posición Arancelaria o Código Arancelario de los productos escogidos, ya que toda la información de comercio exterior se basa en esta codificación. Para realizar cualquier exportación es necesario tener identificada la posición arancelaria del producto en el mercado de destino. Esta posición arancelaria es indispensable para diligenciar los documentos requeridos por la DIAN y el país destino.

Con la posición arancelaria también se pueden investigar las estadísticas de importación de diferentes países, determinar las tasas arancelarias e impuestos adicionales que se deben pagar en el momento de ingresar al mercado objetivo, así como las preferencias que otorga dicho mercado.

Desglose arancelario

■ En el capítulo se ubican las perlas finas, las piedras preciosas o semipreciosas, los metales preciosos, los chapados de metales preciosos y las manufacturas de estas materias. De igual forma se ubican los productos de bisutería y las monedas. Es importante identificar el código arancelario del producto a exportar en el país de destino, recuerde que hasta los primeros dígitos la clasificación es internacional.

A continuación, se presenta el desglose a dígitos de las distintas clasificaciones arancelarias para los productos de joyería y bisutería.





**I. PERLAS FINAS
(NATURALES)
O CULTIVADAS,
PIEDRAS PRECIOSAS
O SEMIPRECIOSAS**

7101

Perlas finas (naturales) o cultivadas, incluso trabajadas o clasificadas, pero sin ensartar, montar ni engarzar; perlas finas (naturales) o cultivadas, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.

7101.10

Perlas finas (naturales)

7101.21

Perlas cultivadas, en bruto

7101.22

Perlas cultivadas, trabajadas

7102

Diamantes, incluso trabajados, sin montar ni engarzar.

7102.10

Sin clasificar

7102.21

Industriales, en bruto o simplemente aserrados, exfoliados o desbastados

7102.29

Industriales, trabajados sin montar ni engarzar

7102.31

En bruto o simplemente aserrados, exfoliados o desbastados

7102.39

Trabajados sin montar ni engarzar

7103

Piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar; piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, sin clasificar, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.

7103.10

En bruto o simplemente aserradas o desbastadas

7103.91

Rubíes, zafiros y esmeraldas, trabajados pero sin ensartar, montar ni engarzar

7103.99

Trabajadas, pero sin ensartar, montar ni engarzar

7104

Piedras preciosas o semipreciosas, sintéticas o reconstituidas, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar; piedras preciosas o semipreciosas, sintéticas o reconstituidas, sin clasificar, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.

7104.10

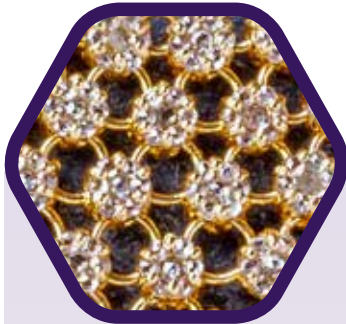
Cuarzo piezoeléctrico

7104.20

Las demás, en bruto o simplemente aserradas o desbastadas

7104.90

No industriales



**II. METALES
 PRECIOSOS Y
 CHAPADOS DE METAL
 PRECIOSO (PLAQUE)**

7106

Plata (incluida la plata dorada y la platinada) en bruto, semilabrada o en polvo

7106.10

Polvo

7106.91

En bruto

7106.92

Semi manufacturada

7107

Chapado (plaqué) de plata sobre metal común, en bruto o semilabrado.

7107.00

Chapado (plaqué) de plata sobre metal común, en bruto o semilabrado. Chapado (plaqué) de plata sobre metal común, en bruto o semilabrado.

7108

Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.

7108.11

En polvo, para uso no monetario

7108.12

En bruto, para uso no monetario

7108.13

Semilabrado, para uso no monetario

7108.20

Para uso monetario

7109

Chapado (plaqué) de oro sobre metal común o sobre plata, en bruto o semilabrado.

7109.00

Chapado (plaqué) de oro sobre metal común o sobre plata, en bruto o semilabrado.

7110

Platino en bruto, semilabrado o en polvo.

7110.11

Platino, en bruto o en polvo

7110.19

Platino, semilabrado

7110.21

Paladio, en bruto o en polvo

7110.29

Paladio, semilabrado

7110.31

Rodio, en bruto o en polvo

7110.39

Rodio, semilabrado

7110.41

Iridio, osmio y rutenio, en bruto o en polvo

7110.49

Iridio, osmio y rutenio, semilabrado



**III. JOYERÍA Y DEMÁS
 MANUFACTURAS**

| | |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7111 | Chapado (plaqué) de oro sobre metal común o sobre plata, en bruto o semilabrado. |
| 7111.00 | Chapado (plaqué) de platino sobre metal común, plata u oro, en bruto o semilabrado. |
| 7112 | Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué); demás desperdicios y desechos que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso, de los tipos utilizados principalmente para la recuperación del metal precioso. |
| 7112.10 | De oro o de chapados de oro exclusión de las cenizas de orfebrería |
| 7112.20 | De platino o de chapados de platino. exclusión de las cenizas de orfebrería |
| 7112.30 | Cenizas que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso |
| 7112.90 | Los demás desperdicios y residuos, de metales preciosos o de chapados de metales |
| 7112.91 | De oro o de chapado (plaqué) de oro, así como los demás desperdicios y desechos de oro o de compuestos de oro de los tipos utilizados principalmente para la recuperación del metal precioso |
| 7112.92 | De platino o de chapado (plaqué) de platino, así como los demás desperdicios y desechos de platino o de compuestos de platino de los tipos utilizados principalmente para la recuperación del metal precioso |
| 7112.99 | De plata o de chapado (plaqué) de plata, así como los demás desperdicios y desechos que contengan plata o compuestos de plata de los tipos utilizados principalmente para la recuperación del metal precioso |
| 7113 | Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué). |
| 7113.11 | De plata, incluso revestida o chapada de metal precioso (plaqué) |
| 7113.19 | De metales preciosos distintos de la plata, incluso revestidos o chapado de metal precioso (plaqué) |
| 7113.20 | De chapado de metal precioso (plaqué) sobre metal común |

7114 Artículos de orfebrería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué).

7114.11 De plata, incluso revestidos o chapado de metal precioso (plaqué)

7114.19 De metales preciosos distintos de la plata, incluso revestidos o chapado de metal precioso (plaqué) 30

7114.20 De chapado de metal precioso (plaqué) sobre metal común

7115 Las demás manufacturas de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué).

7115.10 Catalizadores de platino en forma de tela o enrejado

7115.90 Las demás

7116 Manufacturas de perlas finas (naturales) o cultivadas, de piedras preciosas o semipreciosas (naturales, sintéticas o reconstituidas).

7116.10 De perlas finas (naturales) o cultivadas

7116.20 De piedras preciosas o semipreciosas (naturales, sintéticas o reconstituidas)

7117 Bisutería.

7117.11 Gemelos y pasadores similares, de metal común, incluso plateados, dorados o platinados

7117.19 De metal común esmaltado o no con metales preciosos

7117.90 Bisutería

7118 Monedas.

7118.10 Monedas.

7118.90 De oro, monedas de curso legal

3.4. Estudio de mercado y localización de demanda

■ La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores en el país o región, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior. Para esto el empresario cuenta con herramientas como el identificador de oportunidades que se encuentra en nuestro portal Colombia Trade: <http://www.colombiatrader.com.co>

Para desarrollar el estudio de mercado de su empresa recomendamos que utilice la siguiente estructura:

1. Preselección de países

- Destino actual de las exportaciones colombianas de su producto
- Afinidad cultural y comercial
- Preferencias arancelarias
- Países competidores
- Disponibilidad de transporte

2. Selección del mercado

- Reseña económica, geográfica y política
- Costo estimado del transporte
- Exigencias de entrada del producto y régimen comercial

3. Obtener información del mercado

- De producto
- De precios
- De comercialización
- De competencia
- De promoción

4. Evaluación de las condiciones de la compañía frente al mercado escogido

Organizacional

Producción

Financiero

Producto

Mercadeo

Competitividad

5. Planeación de la exportación

Objetivos

Estrategias

Búsqueda de clientes

Mecanismos de familiarización con el mercado

Lista de chequeo

6. Ejecución y seguimiento del plan de exportación

Ejecución y seguimiento

Cotización Internacional

Logística para la exportación

Trámites de exportación

Régimen Tributario de las exportaciones

Incentivos a las exportaciones

Evaluación de resultados

Para ampliar la información de los contenidos expuestos anteriormente ingrese a la siguiente dirección electrónica:

<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas>



4.

Procedimientos
y trámites de
exportación

4.1. Registrar o como exportador

■ El Gobierno Nacional expidió el Decreto del de agosto de de Min. Hacienda, por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye como el nuevo y único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos Y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de exportación, se debe tramitar el registro especificando esta actividad, adicionando el código en la casilla el cual le permitirá hacer operaciones aduaneras de exportación.

4.2. PRESENTACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE DATOS ANTE POLICÍA ANTINARCÓTICOS A TRAVÉS DE LA VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR - VUCE

■ El Ministerio de Comercio Industria y Turismo y la Policía Nacional – Dirección de Antinarcóticos en aras de mejorar los procedimientos de inscripción y actualización de información que facilite y agilice el proceso exportador realizado por las empresas en las salas de análisis de los diferentes puertos y aeropuertos del país, sin la necesidad de realizar desplazamientos a dichas salas, han implementado un aplicativo para realizar dicha actividad a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE .

¿Quiénes deben registrarse?

Sólo deben registrarse exportadores que requieran presentar y/o actualizar la información de su empresa ante la Policía Antinarcóticos.

Requisitos:

Firma Digital : debe ser del Representante Legal de la empresa exportadora o su suplente que se encuentre en cámara de comercio.

Tiempo trámite: días hábiles a partir de envío de documentación

Periodicidad de renovación: Una vez cada año
Link de la plataforma: <http://pbn.vuce.gov.co/ponalexpo/>

Descargue la guía de usuario del sistema aquí
http://pbn.vuce.gov.co/ponalexpo/GUIA_PONAL_VUCE.pdf

4.3. Certificados de origen

■ El certificado de origen es un documento que tiene validez oficial y acredita que las mercancías amparadas en este son originarias de un país determinado, lo que permite acogerse al tratamiento preferencial.

- **Solicitud de Determinación de Origen**
- **Declaración Juramentada**

Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen para obtener una preferencia arancelaria, el productor del bien a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada, por cada producto, si es comercializador debe ser autorizado por el productor. A través de la web: www.dian.gov.co (Para acceder a esta página se debe sacar la firma digital DIAN), por el link: Gestión Aduanera - Salida de Mercancías/Certificación de Origen - Declaración Juramentada/Certificado de Origen. Hay dos opciones: - Directamente obteniendo un Certificado o Firma Digital en: (www.certicamara.com) y/o (www.gse.com.co).

A través de una **Agencia de Aduanas y/o Apoderado Especial**, se les debe dar una autorización previa por la web de la DIAN y ellos elaboran la Declaración Juramentada. Se deben tener claras las normas de origen del país al cual se va a exportar. Este criterio de origen tiene vigencia de dos () años a partir de su aprobación.

- **Solicitud de Determinación de Origen**

■ Como se entenderá, para acceder a la presentación de solicitud de un certificado de origen se debe previamente elaborar la declaración juramentada de origen con calificación al acuerdo o esquema preferencial al cual se va a invocar trato arancelario preferencial.

18 La VUCE – Ventanilla Única de Comercio Exterior – es la principal herramienta de Facilitación del Comercio del País, a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de 62.000 usuarios vinculados a 21 entidades del Estado con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes. A la fecha se han realizado 4,5 millones de operaciones desde el año 2005.

Es fundamental al elaborar la presentación de la declaración juramentada de origen tener un buen conocimiento del acuerdo o acuerdos a los que se va a calificar el producto; así como las condiciones que el producto debe cumplir para ser considerado originario.

**• Tabla .
Pruebas de Origen establecidas en los Acuerdos Comerciales en Vigor para Colombia.**

| Acuerdos de libre comercio en vigor para Colombia | Modalidad de prueba y origen | Quién emite |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Acuerdo comercial entre Colombia y Perú, por una parte y la unión Europea y sus estados miembros | . Certificado de circulación EUR . Declaración en factura | DIAN Exportador o Exportador autorizado |
| Acuerdo de complementación económica no. entre Mercosur, la CAN y la República Bolivariana de Venezuela – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Acuerdo de libre comercio entre Canadá y la República de Colombia | Certificado de Origen | Productor o Exportador Colombiano |
| Acuerdo de libre comercio entre la República de Colombia y la AELC (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) | . Certificado de circulación EUR . Declaración en factura | DIAN Exportador o Exportador autorizado |
| Acuerdo de libre comercio entre la República de Colombia y la República de Chile - protocolo adicional al ACE no. – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Acuerdo de libre comercio entre la República de Colombia y la República de Corea | Certificado de Origen | Productor o Exportador Colombiano |
| Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América | Certificado escrita o electrónica | Productor o Exportador Colombiano, o el importador en Estados Unidos |
| Alianza Pacífico | Certificado escrita o electrónica | DIAN |
| Comunidad Andina | Certificado de Origen | DIAN |
| Tratado de libre comercio la República de Colombia y la República de Costa Rica | Certificado escrita o electrónica | DIAN |
| Tratado de libre comercio la República de Colombia y la República de el Salvador, Guatemala y Honduras | Certificado de Origen | Productor o Exportador Colombiano |
| Tratado de libre comercio los Estados Unidos mexicanos y la República de Colombia (g-) Aap no. – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Acuerdo de alcance parcial de naturaleza comercial entre la Rep. de Colombia y la Rep. Bolivariana de Venezuela Aap. – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Acuerdo de alcance parcial no. entre Colombia y Panamá – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Acuerdo de alcance parcial no. sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la Rep. de Colombia y la Caricom – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Acuerdo de alcance parcial no. entre la República de Colombia y la república de Cuba – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Acuerdo regional relativo a la preferencia arancelaria regional no. (ar-par no.) – Aladi | Certificado de Origen | DIAN |
| Sistema generalizado de preferencias - S.G.P. | Certificado de Origen Forma A | DIAN |

Fuente: DIAN

■ Para resolver las dudas en materia de origen pueden revisar la página de la DIAN en el link **ORIGEN DE MERCANCÍAS**, luego ingresa en el índice al numeral . . Cartilla y presentación es de capacitación sobre origen de mercancías. Luego ingresa al numeral . . . Cartilla sobre pruebas de origen en las exportaciones colombianas y en la página encontrará un resumen de los diferentes acuerdos y esquemas preferenciales para Colombia.

En esta cartilla está condensada la información en materia de origen por acuerdo y el procedimiento que se debe seguir para adelantar la presentación de la declaración juramentada de origen y el certificado de origen, se recomienda tenerla como herramienta permanente de consulta.

4.4. Procedimiento de vistos buenos para la exportación

■ Algunos productos requieren de vistos buenos y/o permisos previos para la autorización de la exportación los cuales deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX).

En el caso de joyería y bisutería los encargados de dar dichos vistos buenos son la **AGENCIA NACIONAL DE MINERÍA - ANM** (para piedras preciosas y joyería engastada con piedras preciosas) y el **MINAMBIENTE o CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL - CAR** (para bisutería que contenga materiales naturales susceptibles de ser analizados).

De conformidad con las funciones asignadas a la ANM Decreto de , entre ellas la de liquidar, recaudar, administrar y transferir las regalías y cualquier otra contraprestación derivada de la explotación de minerales, en los términos señalados en la ley, y lo dispuesto en el artículo de la Ley de , el cual señala de manera expresa la obligación de acreditar de manera previa el pago de las regalías mineras ante la Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales (Dian) a quien pretenda enviar al resto del mundo productos o subproductos mineros desde el territorio nacional, la ANM verifica la correcta liquidación y pago de las regalías correspondientes al

mineral que se desea exportar previo a otorgar un visto bueno al proceso de exportación.

Por otra parte, a partir de lo señalado en el Capítulo VI del Decreto de , la ANM antes de emitir el visto bueno al pago de regalías previo a la exportación, debe verificar que el exportador y sus proveedores, es decir los comerciantes y explotadores mineros, se encuentren publicados en el RUCOM. Adicionalmente debe soportar la procedencia lícita de los minerales por medio de los certificados de origen expedidos por el explotador minero autorizado.

De conformidad con el marco normativo que le asigna las competencias a la ANM, Decreto de y la Resolución de , y los procedimientos establecidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Decreto de para el control de las operaciones de comercio exterior, la ANM emite el visto bueno a las solicitudes de exportación, el cual es generado por medio de la Ventanilla Única de Comercio Exterior –VUCE.



Para la verificación de la procedencia del mineral utilizado para la elaboración de la joyería, quien requiera exportar debe adjuntar en la VUCE los siguientes documentos:

- I. Formato para reporte de información agentes retenedores.
- II. Factura de venta al exterior, detallando la cantidad y presentación del producto a exportar, como también la cantidad de mineral utilizado para la elaboración de las joyas.
- III. Certificados de origen expedidos por los explotadores mineros autorizados.
- IV. Factura de venta por parte del explotador minero autorizado (titular, solicitante de legalización, beneficiario de área de reserva especial, subcontrato de formalización minera).
- V. De haberse adquirido el material a casas de compra y venta, adjuntar el formato para acreditación facturas casas de compra y venta, junto con la copia de las facturas, recibos de compra, contratos de compra y venta, aportados por la casa de compra y venta.
- VI. Acreditar el pago de las regalías.



4.5. Registro Único de Comercializadores de Minerales - RUCOM¹⁹

El artículo de la Ley de ordena implementar medidas de control a la comercialización de minerales indicando que se debe publicar la lista de los titulares mineros, así como la información de los agentes autorizados para comercializar minerales.

El mencionado artículo que fue reglamentado en el Capítulo Sección I-RUCOM del Decreto de (Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Minas y Energía), adicionó

el Decreto del de febrero de , el cual derogó los Decretos del de diciembre de , de y de , busca apoyar la minería legal y controlar adecuadamente el comercio de minerales.

Mediante Decreto del °. de septiembre de , se ordena igualmente la inscripción en el RUCOM de todas las plantas de beneficio que no se encuentren asociadas a un título minero y la publicación de las que formen parte de un proyecto minero. De igual forma el Decreto adiciona requisitos para la inscripción y renovación de comercializadores de minerales.

La implementación del Registro Único de Comercializadores de Minerales-RUCOM, es una medida de control la cual establece la inscripción en un registro nacional de los comercializadores de Minerales y plantas de beneficio, que permite certificar a las personas naturales y jurídicas que compran y venden minerales de forma regular para transformarlos, beneficiarlos, distribuirlos, intermediarlos, exportarlos o consumirlos, como requisito para tener acceso a la compra y/o venta de los mismos.

El RUCOM es administrado por la Agencia Nacional de Minería y se encuentra soportado por una plataforma tecnológica que se encuentra disponible al público desde el de enero de . Dicha plataforma permite a los interesados

¹⁹ Fuente: Agencia Nacional de minería: <http://www.anm.gov.co/?q=que-es-Rucom>, <http://www.anm.gov.co/sites/default/files/DocumentosAnm/abc-rucom.pdf>

solicitar la inscripción al RUCOM en línea, así como obtener el certificado de acreditación, una vez evaluada la documentación presentada. La obligatoriedad de la norma inició el 2 de enero de 2017.

Los comercializadores que actúan como personas naturales o jurídicas y que compran y venden minerales de forma regular para transformarlos, beneficiarlos, distribuirlos, intermediarlos, exportarlos o consumirlos deberán inscribirse directamente desde la plataforma RUCOM, dispuesta por la Agencia Nacional de Minería en la página web www.anm.gov.co.

De igual forma deben inscribirse en el RUCOM, las plantas de beneficio y las casas de compra y venta que compran mineral de oro, plata y platino, piedras preciosas y semipreciosas a los explotadores mineros autorizados.

Por otra parte, la plataforma RUCOM tiene disponible los listados de los diferentes actores, a saber: comercializadores, consumidores, plantas de beneficio y explotadores mineros autorizados (titulares, solicitantes de legalización, beneficiarios de áreas de reserva especial, subcontratos de

formalización, barequeros y chatarreros).

La inscripción no tiene ningún costo. Las solicitudes deben realizarse únicamente a través de la página web de la ANM: www.anm.gov.co en la siguiente ruta: “Servicios en línea - RUCOM – listado de solicitantes”. Como primera medida el usuario debe realizar un registro como persona natural o jurídica en la plataforma de trámites y servicios de la ANM, seleccionando el rol con el cual se desea registrar (consumidor o comercializador o ambos), tal como figura en el documento de identificación, y posteriormente, podrá realizar la solicitud de inscripción en línea, adjuntando los documentos en formato pdf, que exige el decreto reglamentario.

Una vez presentada la solicitud y evaluada por la ANM, en caso de cumplir con los requisitos que exige el Decreto 1073 de 2015, se expide el certificado que lo acredita como comercializador o consumidor de minerales autorizado. El certificado de cada comercializador se encuentra disponible en la plataforma únicamente para el interesado, quien debe ingresar con su usuario y contraseña para poder disponer del mismo.



4.5.1. Requisitos para la inscripción en el RUCOM

■ Los requisitos para la inscripción en el RUCOM están señalados en el Artículo de los Decretos de y de y los cuales señalan:

- a) Nombre o razón social según se trate de persona natural o jurídica
- b) Documento de identificación del inscrito si es persona natural
- c) Registro Único Tributario (RUT)
- d) Certificado de existencia y representación legal, con una antigüedad a la fecha de expedición no mayor a treinta () días, cuando se trate de personas jurídicas.
- e) Domicilio principal y dirección para notificaciones
- f) Balance General y Estado de Resultados debidamente certificados y dictaminados, junto con sus notas, con corte a de diciembre del año inmediatamente anterior, cuando se trate de personas jurídicas.
- g) Resolución expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, cuando se trate de Sociedades de Comercialización Internacional que las autoriza a realizar esta actividad.
- h) Demostración por las personas naturales y jurídicas de la capacidad económica para cumplir las actividades de comercialización de minerales, la cual deberá ser soportada de acuerdo con los criterios que para el efecto fijará la Autoridad Minera Nacional.
- i) Certificación de Inscripción en el Registro Mercantil. (Literal adicionado en el Artículo 9. del Decreto de).



4.5.2. Excepciones




a la inscripción en el RUCOM

■ No se encuentran obligados a inscribirse en el RUCOM las siguientes personas naturales o jurídicas: los explotadores mineros autorizados (cuyos listados son publicados por la ANM); quienes comercialicen productos ya elaborados para joyería y las personas naturales o jurídicas que adquieren minerales para destinarlos a actividades diferentes a la comercialización de los mismos.


La Agencia Nacional de Minería expidió la Resolución del de junio de , mediante la cual se establecen los criterios para determinar las excepciones a la inscripción en el RUCOM, según lo ordena el Decreto de en su artículo

El Artículo Tercero de la mencionada resolución indica que *“no tienen la obligación de inscribirse en el RUCOM quienes comercialicen productos ya elaborados para joyería, y que dentro de su proceso de producción requieren como materia prima, metales preciosos, piedras preciosas y semipreciosas, siempre y cuando su consumo no supere las cantidades y/o valores que a continuación se detallan:”*

a) Metales preciosos

| MINERAL | CANTIDAD |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
|  Oro | Kg por año Calendario |
|  Plata | Kg por año Calendario |
|  Platino | gramos por año Calendario |

b) Piedras preciosas o semipreciosas

| MINERAL | VALOR |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
|  Esmeraldas | SMMLV por año Calendario |

■ Las excepciones a que se hacen referencia solo aplican para quienes adquieran minerales para su consumo, según se señala en los literales b) y c) del artículo del Decreto de

No obstante, una persona se encuentra exenta de inscripción en el RUCOM por no superar los topes anteriormente mencionados, toda aquel que compre o venda minerales debe demostrar la procedencia lícita del mineral adquirido, mediante la presentación de la copia del certificado de origen suministrado por los comercializadores de minerales autorizados, plantas de beneficio o por los explotadores mineros autorizados.

De igual forma deben llevar registros de todas las compras de minerales que realicen durante el año, los cuales deben contener como mínimo:

Regist r o de compr as dur ant e el año

100
1010
01

Número consecutivo de transacción.



Fecha.



Cantidad comprada de mineral.



Descripción de la presentación.



Nombre o razón social del vendedor.



Conservar facturas o documento equivalente.



Las personas naturales y jurídicas que consuman minerales diferentes a los indicados, deben inscribirse en el RUCOM

Toda persona natural o jurídica que desee exportar minerales deberá encontrarse certificada por la Agencia Nacional de Minería como Comercializador de Minerales Autorizado, y cumplir con los requisitos previos a la exportación que se detallan en el numeral Procedimiento de vistos buenos para la exportación.

Para las piezas de bisutería, siempre y cuando no tengan ningún componente de metal precioso, no requieren inscripción RUCOM; así como tampoco requiere certificación por parte de la ANM.



5.

Logística de Exportación

■ La adopción del sistema logístico para incursionar en los mercados internacionales depende de muchos factores, entre ellos: la estrategia de penetración; las exigencias o preferencias de los canales de comercialización; las características del producto y sus requisitos de entrada; las condiciones y costos que se ofrecen en el país de origen; las facilidades y las restricciones o condiciones de acceso físico para llegar al mercado objetivo, entre otras.

Características del producto: alto valor, bajo volumen y riesgos por hurto.

Empaque y Embalaje: depende del canal de comercialización o preferencia del consumidor.

Para joyería, existen exigencias sobre el tipo de material del empaque, así como las dimensiones mínimas para esta, las cuales son determinadas por cada aerolínea o país de destino, preferiblemente empaque duro –madera, metal– y las medidas mínimas exigidas, por temas de seguridad, son: x x cms.

Modo de transporte y modalidad de exportación: por las condiciones del producto exige el transporte aéreo, bien sea bajo la modalidad de courier (solo para bisutería), carga o equipaje acompañado (viajeros).

Para el despacho de joyas por el sistema de carga, las posibilidades de transporte se reducen. Las opciones se limitan a algunas aerolíneas de pasajeros, que por lo general únicamente llevan valores a aquellos destinos de primera conexión o a los lugares donde cuenten con terminales de carga que cuenten con la infraestructura para la debida custodia. Por las características de la mercancía, las aerolíneas realizan la redistribución de aeropuerto a aeropuerto y no por vía terrestre.

Selección de Agentes: para elegir los agentes que le darán soporte para realizar sus actividades de exportación evalúe aspectos como: infraestructura, portafolio de servicios, costos, capacidad, experiencia en el manejo de la carga de su interés, servicios de valor agregado como asesoría especializada y la trayectoria en el mercado destino. Además, le recomendamos analizar varias cotizaciones, solicitar aclaraciones sobre aspectos que sean confusos, compare los costos de los servicios y la aceptación de la cotización seleccionada por escrito, puede ser vía correo electrónico.

• Agencia de Carga

■ Es un intermediario entre el exportador o importador y las compañías de transporte, es decir el empresario interesado en exportar no podrá contratar de manera directa, el envío con las aerolíneas, sino que debe realizarlo a través de los agentes de carga.

• Agencia de Aduana

■ Son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. Apoyan con la parte de trámites y documentos necesarios para exportar.

Si aún no cuenta con alguno de estos proveedores lo invitamos a consultar, de manera gratuita, nuestro DIRECTORIO DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL a través del siguiente link: <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/dfi-directorio-de-distribucion-fisica-internacional>

Selección de los transportadores: por los controles impuestos para evitar la circulación de sustancias ilícitas y el terrorismo, es importante que los exportadores a la hora de elegir sus proveedores de servicios logísticos tengan en cuenta que estos cuenten con certificaciones como BASC y C-TPAT. Esto facilitará los procesos de entrada y aduaneros. Estas circunstancias, determinan muchas veces como opción el transporte de la mercancía como equipaje acompañado.

Algunas aerolíneas reciben este tipo de mercancía, por parte de los agentes de carga, que contrate el exportador, sin necesidad de la intermediación de una empresa de valores. Sin embargo, la cobertura del seguro es baja en caso de cualquier eventualidad o no la aseguran, por lo cual, exigen que el agente de carga o el cliente adquiera un seguro aparte.

El embarque de piedras preciosas y semipreciosas, está sujeto a requisitos especiales en Colombia, tales como patentes e inspecciones previas de valoración por parte de la Agencia Nacional Minera (ANM), tal

como se expuso anteriormente en el numeral de vistos buenos.

El transporte, especialmente de oro, piedras preciosas y semipreciosas exige un alto grado de medidas de seguridad en todo su proceso. Es así como desde su origen debería mantenerse su custodia a través de empresas especializadas y conocer las condiciones de seguridad y responsabilidad que se ofrece por parte de las aerolíneas que brindan el servicio.

Empresas transportadoras de valores: para el caso de exportación de oro, piedras y joyería considerada como carga valorada, los exportadores pueden contratar los servicios de una empresa autorizada y vigilada por la Supervigilancia. Para transportar valores, algunas de ellas ofrecen servicios puerta a puerta, es decir, recogida en las instalaciones del exportador en camiones blindados, entrega a la aerolínea, subcontratan el flete internacional, gracias a acuerdos que han establecido previamente con las aerolíneas y finalmente entregan al cliente en destino en transporte especializado.

Con respecto al seguro de la mercancía, manejan pólizas globales, que cubren el % del valor declarado de la mercancía.

5.1. Regímenes de exportación

– Decreto 390 de 2016²⁰, consideraciones especiales en el marco de la Resolución 058 de 2016.

■ A continuación se relacionan algunos cambios sustanciales que deben ser tenidos en cuenta a la hora de exportar joyería en el marco de la Resolución de .

5.1.1. Exportación del TAN (Territorio Aduanero Nacional) al exterior

■ El usuario deberá informar por escrito con antelación de cuatro horas (hábiles) previo a la exportación:

20 El Decreto está pendiente de su entrada en vigencia escalonada y actualmente se encuentra reglamentado parcialmente.

Si se realiza inspección en zona secundaria, el usuario deberá presentar con antelación la documentación en físico al Grupo Interno de Trabajo - GIT de Exportaciones - Aeropuerto, del día hábil anterior del embarque: la SAE, los documentos soporte y Vistos buenos de la Agencia Nacional Minera - ANM aprobados, para realizar la revisión documental por parte del funcionario y en el horario de la tarde se desplazará hacia la zona secundaria para la inspección física (varias SAE - varias Actas de Diligencia), para posteriormente el día siguiente realizar el embarque de la mercancía en el vuelo programado.

Si se realiza la inspección en zona primaria, el usuario deberá presentar con antelación la documentación en físico al GIT de Exportaciones - Aeropuerto, del día hábil anterior del embarque: la SAE, los documentos soporte y vistos buenos ANM aprobados, para realizar la revisión documental, la inspección física y el Acta de Diligencia se realizará el día del embarque en Zona Primaria de acuerdo a la hora del vuelo.





Proceso exportación
con la resolución
no. de del
TAN al exterior

1. Solicitar Inspección en Zona Secundaria

El usuario deberá solicitar por el SIE (Servicios Informáticos Electrónicos) la inspección en zona secundaria Formato , en la cual debe definir: dirección donde se realizará la inspección y la vigencia (día, mes o año) para la inspección.

2. Autorización por Jefe de la zona secundaria

La jefe del GIT (Grupo Interno de Trabajo) de exportaciones autorizará a través del SIE la inspección en zona secundaria e informará al usuario, en el formato .

3. Informe de Exportación

El usuario deberá informar con cuatro horas de antelación (en horario hábil) sobre su exportación mediante correo electrónico y remitir los documentos físicos al GIT de Exportaciones Aeropuerto.

4. Revisión Documental

El funcionario revisará documentalmente la información y documentos soporte entregados por el exportador de la operación.

5. Inspección

El funcionario se trasladará hacia la zona secundaria informada por el exportador (empresa exportador o transportadora) y realizará la inspección física de la mercancía y documentos. Autorizando o rechazando el embarque mediante Acta de Diligencia Inspección a través del SIE, verificando Vistos Buenos, ley y peso de las mercancías.

6. Precintos

El funcionario colocará los precintos a la mercancía, y dejará la mercancía en custodia del exportador y/o transportador.

7. Traslado a Zona Primaria

El exportador y/o transportador realizará el traslado de la mercancía desde la zona secundaria a zona primaria conforme a la hora de vuelo informando previamente a la DIAN: fecha, hora y aerolínea, para coordinar lo pertinente.

8. Ingreso a Zona Primaria

Una vez la mercancía llegue a la zona primaria el funcionario verificará los precintos, peso, número de bultos y demás información del Acta de Diligencia, autorizando o rechazando el embarque de la mercancía.

5.1.2. Exportación del TAN (territorio aduanero nacional) a zona franca y de zona franca al resto del mundo, (con inspección en zona franca).

- El día hábil anterior del embarque, el usuario deberá presentar TODA la documentación en físico al GIT (Grupo Interno de Trabajo) de Exportaciones – Aeropuerto, del INGRESO a la Zona Franca: SAE en estado recibido, documentos soporte y Vistos buenos ANM aprobados, para la revisión documental por parte del funcionario.
- El funcionario se desplazará hacia la zona franca para la inspección física y elaborará las Actas de Inspección autorizando o rechazando la operación.
- El usuario industrial procederá con el proceso de fundición del material una vez tenga la autorización por parte del GIT de Exportaciones.
- El usuario deberá presentar la documentación en físico al GIT de Exportaciones – Aeropuerto, de la SALIDA a la Zona Franca: SAE en estado recibido, documentos soporte y vistos buenos ANM aprobados, para la revisión documental por parte del funcionario.
- El funcionario se desplazará hacia la zona franca para la inspección física y elaborará las Actas de Inspección autorizando o rechazando la operación y precintará la mercancía, dejando en custodia del usuario la mercancía.
- Posteriormente el usuario realizará el traslado a zona primaria conforme al horario de vuelo informando al GIT de Exportaciones, día y hora el embarque de la mercancía para los controles pertinentes.





**Proceso exportación
con la resolución
no. de del
TAN a zona franca**
Fuente: DIAN

1. Solicitar Inspección en Zona Secundaria

El usuario deberá solicitar por el SIE (Servicios Informáticos Electrónicos) la inspección en zona secundaria Formato (Solicitud de Inspección en Zona Secundaria), en la cual debe definir: dirección donde se realizará la inspección y la vigencia (día, mes o año) para la inspección, POR CADA PROVEEDOR.

2. Autorización por Jefe de la zona secundaria

La jefe del GIT (Grupo Interno de Trabajo) de exportaciones autorizará a través del SIE la inspección en zona secundaria e informará al usuario, en el formato , POR CADA PROVEEDOR.

3. Solicitud Plazo y SAE

El usuario deberá solicitar por el SIE el plazo de la Exportación Temporal en el formato y Diligenciar la SAE con la modalidad de Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo, POR CADA PROVEEDOR DILIGENCIARÁ SAE.

4. Informe de Exportación

El usuario deberá informar con cuatro horas de antelación (en horario hábil) sobre su exportación mediante correo electrónico y remitir los documentos físicos al GIT de Exportaciones Aeropuerto y Zona Franca.

5. Revisión Documental

El funcionario revisará documentalmente la información y documentos soporte entregados por el exportador de la operación.



6. Inspección

El funcionario se trasladará hacia la zona secundaria informada por el exportador (empresa exportador o transportadora) y realizará la inspección física de la mercancía y documentos. Autorizando o rechazando el embarque mediante Acta de Diligencia Inspección a través del SIE, verificando Vistos Buenos, ley y peso de las mercancías, POR CADA PROVEEDOR SE HARÁ ACTA DILIGENCIA.

7. Precintos

El funcionario colocará los precintos a la mercancía, y dejará la mercancía en custodia del exportador y/o transportador.

8. Traslado a Zona Franca

El exportador y/o transportador realizará el traslado de la mercancía desde la zona secundaria a zona franca, informando previamente a la DIAN: fecha y hora, para coordinar lo pertinente.

9. Ingreso a Zona Franca

Una vez la mercancía llegue a la zona franca el funcionario del GIT de Exportaciones verificará los precintos, peso, número de bultos y demás información del Acta de Diligencia, autorizando o rechazando el embarque de la mercancía.

10. Verificación Zona Franca

Una vez la mercancía llegue a la zona franca el funcionario del GIT de Exportaciones verificará los precintos, peso, número de bultos y demás información del Acta de Diligencia, autorizando o rechazando el embarque de la mercancía.

11. Cambio modalidad DEX

Con posterioridad al embarque al Exterior el Exportador deberá presentar declaración de modificación a Exportación definitiva sobre la Expo Temporal con la cual ingresó inicialmente la mercancía a la ZF, POR CADA SAE/DEX PRESENTADO.





Proceso exportación con la resolución no. de de zona franca al resto del mundo (salida aérea)

1. Solicitar Inspección en Zona Secundaria

El usuario deberá solicitar por el SIE (Servicios Informáticos Electrónicos) la inspección en zona secundaria Formato (Solicitud de Inspección en Zona Secundaria), en la cual debe definir: dirección donde se realizará la inspección y la vigencia (día, mes o año) para la inspección.

2. Autorización por Jefe de la zona secundaria

La jefe del GIT de exportaciones autorizará a través del SIE la inspección en zona secundaria e informará al usuario, en el formato

3. Informe de Exportación

El usuario deberá informar con cuatro horas de antelación (en horario hábil) sobre su exportación mediante correo electrónico y remitir los documentos físicos y SAE (con inspección en zona secundaria) al GIT de Exportaciones Aeropuerto y GIT Zona Franca.

4. Revisión Documental

El funcionario revisará documentalmente la información y documentos soporte entregados por el exportador de la operación.

5. Inspección

Los funcionarios del GIT de Expo y Zona Franca se trasladarán hacia las bodegas del usuario exportador y realizará la inspección física de la mercancía y documentos; Autorizando o rechazando el embarque mediante Acta de Diligencia Inspección a través del SIE, verificando Vistos Buenos, ley y peso de las mercancías.

6. Precintos

El funcionario colocará los precintos a la mercancía, y dejará la mercancía en custodia del exportador y/o transportador.

7. Traslado a Zona Primaria

El exportador realizará el traslado de la mercancía desde la zona franca a zona primaria conforme a la hora de vuelo informando previamente a la DIAN: fecha, hora y aerolínea, para coordinar lo pertinente.

8. Ingreso a Zona Primaria

Una vez la mercancía llegue a la zona primaria el funcionario del GIT de Exportaciones verificará los precintos, peso, número de bultos y demás información del Acta de Diligencia, autorizando o rechazando el embarque de la mercancía.

5.1.3 Artículo 362. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.

■ Es el régimen de exportación que permite la salida temporal del territorio aduanero nacional de mercancía nacional o en circulación, con la finalidad de reimportarla en un plazo determinado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso.

Régimen útil para aquellas mercancías para ferias internacionales, showrooms, exposiciones.

La solicitud autorización embarque para este régimen se tramitará en la forma prevista para el régimen de exportación definitiva con embarque único y datos definitivos.

Terminación, si dentro del plazo fijado se presenta una de las siguientes situaciones:

- a) Reimportación en el mismo estado.
- b) Exportación definitiva
- c) Destrucción de la mercancía debidamente acreditada ante la Aduana.

Pueden enviarse mercancías en consignación:

■ Cuando se decida dejar las mercancías exportadas en consignación definitivamente en el exterior y se cambiará a exportación definitiva dentro del plazo señalado.

Pueden declararse varios países, precios y cantidades según sean las condiciones de cada negocio.

Antes del vencimiento del plazo de la exportación temporal podrá reimportarse la mercancía cumpliendo todos los requisitos previstos.

5.1.4 Artículo 355. Exportación de muestras sin valor comercial.

■ La salida definitiva del territorio aduanero nacional de mercancías como muestras sin valor comercial, podrá realizarse por un valor FOB total que no exceda anualmente de diez mil dólares

(USD . . .) de los Estados Unidos de América, salvo que se trate de un declarante calificado y reconocido como de confianza por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, en cuyo caso el monto no exceder de treinta mil dólares (USD . . .) anuales.

■ Se consideran muestras sin valor comercial, aquellas mercaderías cuyo empleo como muestra implica su destrucción por degustación, ensayos, análisis, tales como productos alimenticios, bebidas, perfumes, productos químicos, farmacéuticos y otros productos análogos, siempre que se presenten en condiciones y cantidad, peso, volumen u otras formas que demuestren inequívocamente su condición de muestra sin valor comercial.

■ Las muestras deberán ser presentadas en condiciones que demuestren que se tratan de muestras sin valor comercial y que no serán utilizadas para fines comerciales.

■ La solicitud de autorización embarque para este régimen se tramitará en la forma prevista para el régimen de exportación definitiva con embarque único y datos definitivos.

■ Las exportaciones de muestras sin valor comercial de productos sujetos a vistos buenos deberán cumplir con este requisito al momento presentar la solicitud de autorización de embarque - SAE, sin perjuicio de la aplicación de lo previsto en el parágrafo del artículo del Decreto de .

Nota: de acuerdo con el Artículo 356 del Decreto 390 de 2016 de la regulación Aduanera de Colombia, está prohibido exportar como muestras sin valor comercial: esmeraldas, artículos manufacturados de metales preciosos, oro y sus aleaciones, platino y metales del grupo platino, cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro, productos minerales con concentrados auríferos, plata y platino, tantalio, niobio y coltán (mezcla de columbita y de tantalita). etc.

5.1.5 Artículo 372. Exportación a través de envíos de entrega rápida o mensajería expresa

Es el régimen que permite a operadores de envíos de entrega rápida o mensajería expresa la exportación de documentos, materiales impresos, paquetes u otras mercancías, definidos como envíos de entrega rápida o mensajería expresa en el documento transporte, que requieren del tras-

lado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario.

La solicitud de autorización de embarque para este régimen se tramitará en la forma prevista para el régimen de exportación definitiva con embarque único y datos definitivos.

• **Cada paquete debe tener la siguiente información en la etiqueta:**

- Nombre y dirección del remitente
- Nombre de la Empresa de Mensajería Especializada
- Nombre y dirección del consignatario
- Descripción y cantidad de las mercancías
- Valor expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

Peso bruto del bulto expresado en kilos.

Los paquetes que contengan correspondencia deben ser empacados en bultos independientes de aquellos que contengan paquetes postales o envíos urgentes y deben identificarse claramente, mediante la inclusión de distintivos especiales.

Al momento de presentar los documentos a la aduana se deberán presentar los vistos buenos, licencias o autorizaciones que sean requeridos para su envío al exterior.

Bajo esta modalidad se podrán exportar únicamente bisutería, las empresas de Courier no aceptan joyería considerada como carga valorada.

Artículo del Decreto de . Cambio de Régimen

La mercancía que no cumpla los requisitos señalados conforme a lo previsto en el artículo y del Decreto de , deberá ser sometida a otro régimen de exportación, cumpliendo con los requisitos previstos en el Capítulo III Regímenes de exportación del Decreto de .

5.1.6 Exportaciones realizadas por viajeros.

■ Los viajeros que salen del país podrán exportar las mercancías que lleven consigo, salvo sus efectos personales.

En el evento en que los viajeros regresen al país, tales mercancías podrán ser reimportadas o traerse de nuevo por el régimen de viajeros, sin pago del tributo único de que trata el artículo del Decreto de .

Cuando la exportación de joyas, oro, esmeraldas y demás piedras preciosas sea efectuada por viajeros, también se tramitará en las condiciones establecidas en los capítulos I (Formalidades aduaneras previas al desaduanamiento) y II (Desaduanamiento en la exportación) del Decreto de , debiendo el declarante relacionar en la solicitud de autorización de embarque, además de los documentos señalados en el artículo del Decreto de , pasaporte y tiquete, como documentos soporte de la solicitud de autorización de embarque.

Nota: para la exportación bajo esta modalidad solo se podrán llevar objetos para importar en el mismo estado los que sean inherentes a su profesión u oficio.



5.1.6.1 Documentos requeridos para la exportación

Ante la oficina de Comercio Exterior de la DIAN se presentan los siguientes documentos para su aprobación y Autorización de Embarque y la respectiva Inspección Física de la mercancía.

- Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio. Vigente (no superior a meses)
- Fotocopia del RUT
- Mandato General o específico (Contrato que ha realizado con la Agencia de Aduana que lo va a representar, en caso que vaya a contratar una)
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Consignación Original del pago de regalías por la VUCE
- Resumen a la DIAN del pago de regalías
- Certificación de la fundición (si aplica)
- Si no es productor, Certificado del Proveedor con cada una de las exportaciones
- Fotocopia Registro RUCOM
- Cuadro relación de cantidad de material utilizado según la cantidad a exportar, valor pagado de regalías y el saldo.
- Fotocopia factura de compra de material (oro, plata y/o piedra según las minas)
- Relación por escrito, especificando en detalle cada producto en peso, diseño, material, etc.
- Carta a la DIAN solicitando inspección física.
- Fotos de la mercancía.
- Fotocopia de la Resolución autorización de facturación de la DIAN
- Cartas de responsabilidad (si se maneja carga)
- Instrucciones de reserva si se maneja agencia de carga

Una vez presentados estos documentos e incorporados al sistema informático aduanero, se solicita la inspección física en zona secundaria, como se explicó en los precios de exportación anteriormente mencionados.

Nota: para las exportaciones bajo la modalidad de viajero, equipaje acompañado o a la mano del viajero, adicional a la documentación anteriormente mencionada, se debe anexar:

- Fotocopia del pasaporte del viajero*
- Fotocopia de la cédula del viajero*
- Fotocopia del tiquete aéreo*

Parágrafo 1: la exportación de joyas, oro, esmeraldas y demás piedras preciosas se sujetará a lo previsto en los capítulos I y II del título "EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DEL TERRITORIO ADUANERO NACIONAL" del Decreto 390 de 2016 y a las condiciones y términos establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.



5.2. ALGUNAS Empresas de Transporte

5.2.1. Brinks de Colombia S.A



<http://www.brinksglobal.com/>

Brinks es una compañía con presencia en los continentes, más de países.

Para exportación de carga valorada, Brinks ofrece un servicio Door to Door (puerta a puerta). Que incluye los servicios de transporte especializado desde las instalaciones del exportador hasta la rampa de la aerolínea, flete internacional a destino, por acuerdos que tienes establecidos con las principales aerolíneas, transporte especializado en destino. Dentro de la cotización se incluye el costo del Agente de carga. Adicional el empresario debe contratar directamente a su Agencia de Aduana.

Póliza de Seguro: % del valor declarado de la mercancía.

Las capacidades de Brinks en Colombia:

- Manejo del Riesgo
- Transporte Nacional e Internacional
- Custodia y almacenamiento
- Manejo y procesamiento
- Servicios de custodia
- Servicios integrados de seguridad
- Centros de Evaluación y ensayo
- Vehículos con rastreo
- Freight Forwarder
- Agente IATA

5.2.2. Prosegur



<http://www.prosegur.com.co/>

Prosegur es una compañía multinacional que ofrece soluciones de seguridad globales e integrales, adaptadas a las necesidades de sus clientes.

Servicios:

- Transporte de valores (recolección y provisión) desde y hacia sucursales bancarias y clientes del sector real.
- Transporte exclusivo de moneda metálica.
- Transporte de valores desde y hacia el Banco de la República.
- Transporte de valores aéreo Nacional (chárter y vuelos comerciales).
- Transporte internacional de valores.

Tiene cobertura en más de países con oficinas propias o aliados estratégicos.

Póliza de Seguro: % del valor declarado de la mercancía.

Hasta USD millones para transporte terrestre

Hasta USD millones para transporte internacional

Medidas x x cms.

5.2.3. Grupo Atlas de Seguridad Integral



<https://www.atlas.com.co/grandes-empresas/transporte-valores>

■ Transporte de Valores Bajo Modalidad Terrestre: transportan valores (efectivo, títulos, Metales) desde y hasta los puntos indicados, a través de sus sistemas logísticos con altos estándares de seguridad y tecnología, garantizando el control de las rutas y la máxima calidad en cada servicio, bajo el esquema urbano o interurbano.

■ Transporte de Valores Bajo Modalidad Aérea: ofrecen a sus clientes transporte de valores a través de aerolíneas comerciales nacionales e internacionales y/o vuelo chárter a poblaciones intermedias, en las que las condiciones de seguridad y operativas no permitan el acceso por vía terrestre.

■ Servicios Complementarios: proveen transporte de valores y servicios complementarios, incluyendo el conteo, verificación, clasificación y consolidación en los centros de proceso ubicados en sus sedes a nivel nacional.

5.3. Algunas aerolíneas con servicios para carga de valor.

■ Asia, Europa, África, Oriente y algunas zonas del Caribe. Fundamentalmente hacia donde las mismas aerolíneas, continúan a través de conexión con sus propios equipos. Cabe destacar que las aerolíneas no reciben carga directamente por parte de las empresas exportadoras, para el caso de exportación bajo la modalidad de carga, como ya se ha mencionado, se requiere contratar a un agente de carga y a un agente de aduana para realizar los trámites y documentos correspondientes.

5.3.1. Cubrimiento y condiciones por aerolínea

5.3.1.1. AMERICAN AIRLINES



www.aacargo.com

■ Cubrimiento y Frecuencias: la extensión de sus servicios permite cubrir la mayoría del territorio norteamericano, Canadá, México, algunas islas del Caribe y ciudades de Europa, Japón y Sudamérica.

Es importante verificar si para el destino de interés la aerolínea cuenta con la infraestructura adecuada para el manejo de carga valorada, antes de establecer un compromiso con los potenciales compradores, información que debe ser consultada previamente, o ingresando a su portal Web.

La aceptación de cargas de valor solo se logra de lunes a viernes, para cuyo efecto se debe entregarse la carga con la debida anticipación de acuerdo a la hora de salida del vuelo.

Para vuelos de ciudades como Cali y Medellín, esta misma norma se aplica, dado el itinerario de salida, la carga deberá ser entregada en las horas de la madrugada.

La carga debe ser entregada a la aerolínea a través de un Agente de carga y/o de una Empresa de transporte de valores dependiendo de lo que decida el exportador, así como el agente de aduanas que se contrató para todos los temas de trámites documentales para la exportación.

Para mayor información de manejo de carga valorada puede ingresar al siguiente link:

<https://www.aacargo.com/learn/valuable.html>

5.3.1.2. GRUPO AIR FRANCE KLM CARGO



■ El servicio que ofrecen para manejo de carga valorada a nivel general es: Safe que garantiza el transporte seguro y rápido de aquellos bienes de valor que requieren medidas de seguridad de primer nivel, como oro y otros metales preciosos, diamantes, notas bancarias y joyería. Su personal de seguridad totalmente calificado mantiene estrictas medidas de seguridad y garantiza un manejo de alta prioridad para su envío. Sus bienes de valor son monitoreados durante el envío y tránsito, y son almacenados en áreas seguras.

Safe ofrece:

- Almacenamiento en caja fuerte.
- Personal de seguridad dedicado y específicamente capacitado.
- Vigilancia del transporte en rampa y de la carga y descarga de la aeronave.
- Vehículos totalmente seguros.
- Integridad en la manipulación y comunicación.
- Alerta previa.
- Monitoreo proactivo.
- Embarque prioritario.

Cubrimiento y Frecuencias: amplio cubrimiento a nivel global con manejo de carga valorada. Sin embargo, dependiendo el destino de la carga, se verifica si la estación cuenta con bodega para el manejo de este tipo de carga.

Mayor información sobre el cubrimiento www.afklcargo.com.

Los vuelos actuales desde Bogotá son diarios. La aceptación de la carga se realiza mínimo con horas de anticipación a la hora de salida del

vuelo, tiempo necesario para poder surtir los trámites documentales correspondientes.

La carga debe ser entregada a la aerolínea a través de una empresa transportadora de valores que tenga acceso a la rampa, ya que la carga debe ser escoltada hasta el cierre de las puertas del avión. De igual forma, el departamento de seguridad de la aerolínea también realiza el acompañamiento, así como el agente de aduanas que se contrató para todos los temas de trámites documentales para la exportación.

En el caso de joyería, oro y esmeraldas, este tipo de carga requiere escolta en tránsito y recepción y entrega en destino, para lo cual la aerolínea cuenta con un contrato global con Brinks, para estos servicios, el exportador debe asumir un costo adicional aproximado de EUR por despacho.

Para efectos de reclamaciones la aerolínea se basa en las condiciones generales que se encuentran en el respaldo de la guía aérea. En el caso de que ocurra daño, pérdida o robo si sucede durante el tránsito o destino la reclamación es transferida a Brinks.

5.3.1.3. AIR CANADA



<http://www.aircanada.com/cargo/en/>

■ La cobertura para carga valorada la manejan solo con vuelos directos. Reciben la carga el mismo día de vuelo en horas de la mañana. Es importante verificar si para el destino de interés la aerolínea cuenta con la infraestructura adecuada para el manejo de carga valorada, antes de establecer un compromiso con los potenciales compradores, información que debe ser consultada previamente, o ingresando a su portal Web.

Dependiendo del valor y del riesgo de la mercancía el exportador define si entrega la mercancía a través de su agente de carga o si contrata una empresa de transporte de valores, en cualquier caso, requiere a la agencia de aduana para los trámites y documentos necesarios para la exportación.

Con respecto a la tarifa del flete tendrá una mínima más recargos adicionales de acuerdo al peso. Con relación al seguro la aerolínea cobra una tarifa mínima más un recargo especial para carga valorada sobre el valor que el cliente declare en la guía aérea, el cliente es autónomo de tomar el seguro con la aerolínea o contratarlo por aparte, en este último caso, deberá emitir una carta exonerando de responsabilidad a la aerolínea.

Para mayor información consulte el siguiente link:

<http://www.aircanada.com/cargo/en/shipping/shipping-solutions/ac-se-cure/>

5.3.1.4. COPA AIRLINES



<https://www.copaair.com/es/web/us/copa-cargo>

■ Para carga valorada, solo cobertura en las Américas, en vuelos de pasajeros de lunes a jueves con conexión directa.

Se manejan dos modalidades, de acuerdo a la descripción de la mercancía la aerolínea la clasificará dentro de alguna de las dos categorías:

Dependiendo del valor de la mercancía, joyería de no tan alto valor se aplica un recargo del % sobre el valor del flete, puede ser entregada a la aerolínea a través de un agente de carga. No se ofrece ningún tipo de seguro, el exportador lo deberá contratar adicional.

Dependiendo del valor de la mercancía, joyería de alto valor o piedras preciosas, tiene una tarifa mínima y debe ser entregada a la aerolínea a través de empresas de transporte de valores quienes ofrecen pólizas globales para asegurar la mercancía.

En ambos casos se requiere la intermediación de la agencia de aduana para los trámites y documentos necesarios para exportar. Medidas máximas permitidas x x cms y hasta kilos.

5.3.1.5. Avianca



<http://www.aviancacargo.com/indexes.aspx>

■ Es importante verificar si para el destino de interés si la aerolínea cuenta con la infraestructura adecuada para el manejo de carga valorada, antes de establecer un compromiso con los potenciales compradores, información que debe ser consultada previamente, o ingresando a su portal Web.

Avianca ha establecido acuerdos y contratos de valores a nivel de ruta.

La aerolínea recibe carga valorada de empresas de transporte de valores y agentes de carga especializados en el manejo de este tipo de mercancías.

El exportador podría entregar joyería bajo la modalidad de carga general, a través de un agente de carga sin necesidad de empresas de transporte de valores, pero, en este caso, su carga no tendría manejos especiales y sería a riesgo del exportador, se sugiere contratar aparte un seguro.

5.3.1.6. IBERIA



<https://www.iagcargo.com/iagcargo/portlet/es/html/main>

■ Tiene una alta cobertura a nivel mundial, sin embargo, para carga valorada es importante verificar si para el destino de interés si la aerolínea cuenta con la infraestructura adecuada para el manejo de carga valorada, antes de establecer un compromiso con los potenciales compradores, información que debe ser consultada previamente, o ingresando a su portal Web.

La aerolínea recibe carga valorada ya sea por parte de agentes de carga o de empresas de transporte de valores. La aerolínea maneja cobros y cargos adicionales para el manejo de carga valorada. Es importante verificar el porcentaje de cobertura, en caso que se requiera contratar un seguro adicional.



6.

**Tendencias y
Oportunidades
identificadas
para el sector**

6.1 Oport unidades

Bisutería: Alemania, Australia, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, España, Estados Unidos, Francia, Guatemala, México, Países Bajos, Panamá, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Suiza.

Joyería: Alemania, Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Francia, México, Panamá, Perú, Suiza.

Cortesía: Floramazona



6.2 Tendencias y canales en algunos mercados con oport unidad

• Joyería y bisutería en Alemania

■ La joyería en Alemania es principalmente usada por las mujeres, muchas de las cuales utilizan algunas piezas de joyería preciosa en su outfit diario, incluyendo los anillos de compromiso o anillos de matrimonio. Pendientes y collares sencillos son algunos de los productos más populares usados para el trabajo o la vida cotidiana, lo que contribuye a su elevada cuota de valor dentro del segmento de joyería y bisutería.

Dentro de los materiales más populares para bisutería se encuentran productos naturales como el cuero, piedras semipreciosas e incluso madera. En joyería, las perlas falsas, perlas de vidrio y materiales en tonos cálidos clásicos están muy de moda. Los diseños simples y naturales fueron clave; así como diseños florales o estilos “hippy”.

Con respecto a los canales de distribución de joyería los distribuidores especializados mantienen una importante cuota de valor en Alemania; sin embargo, las ventas por Internet han seguido registrando un crecimiento significativo, pero se considera sobre todo para bisutería y para los rangos de precios más bajos en joyería.

• Joyería y bisutería en Costa Rica

■ Los consumidores buscan diseños tradicionales que sean de alta calidad. Estos productos son adquiridos principalmente por las mujeres, por esta razón es de suma importancia segmentar el mercado por edades para realizar una incursión efectiva. Para el sector juvenil, los diseños pueden ser más llamativos y con figuras. En cuanto a los colores, varían de acuerdo con el diseño presentado. Muchos se venden por catálogo, para dar como regalo a otra persona, por tanto, deben ofrecerse en juegos (collar y aretes) que puedan satisfacer el gusto de las amas de casa, quienes son las mayores compradoras potenciales en este mercado. El precio es importante ante la competencia china.

• Bisutería en Ecuador

■ En los últimos años se ha visto que la demanda de bisutería se ha incrementado, especialmente entre las mujeres. Donde los artículos han ido evolucionando según su calidad y diseño. La demanda ha evolucionado hacia elaborados sobre una diversidad de materiales y diseño.

Si bien la población ecuatoriana tiende a ser tradicional, se están imponiendo los diseños modernos e innovadores dentro de la población joven. Los principales la bisutería en Ecuador son los grandes almacenes, joyerías y kioscos en los centros comerciales.

• Joyería en Estados Unidos

■ En la joyería de lujo, compromisos y bodas representan una gran proporción de ocasiones de compra. Aunque los diamantes siguen siendo las piedras preciosas más populares para los anillos de compromiso y boda, algunas parejas están buscando las gemas de colores para sus anillos de compromiso y boda, en su lugar. Este mercado es muy fragmentado, la participación de las empresas más significativas no supera el % y la lealtad a la marca es muy baja. Para los estadounidenses, lo más importante en este segmento es el diseño, la exclusividad y la calidad.

Joyería todavía es usado predominantemente por mujeres; sin embargo, la joyería dirigida a



los hombres es una nueva y creciente tendencia. Los hombres han comenzado a disfrutar de la libertad de decidir qué ponerse a trabajar, en función de sus preferencias personales, y los fabricantes han comenzado a ver la joyería de los hombres como un área de crecimiento potencial y han dado prioridad a la expansión de las colecciones masculinas de orientación.

Las ventas de joyería dependen de los eventos tradicionales de la temporada de vacaciones y altamente particulares. El comienzo de la temporada de compras de Navidad, por lo general marcado por el Black Friday y el Cyber Monday, es el período de ventas más importante para la joyería. Los meses de mayo y junio son también importantes períodos de tiempo, ya que incluyen el Día de la Madre y típicamente graduaciones y bodas.

El principal canal de distribución para joyería en EE.UU. son las boutiques especializadas. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que estas ordenan pequeños volúmenes. Cabe resaltar otros canales, como las ventas por internet, el cual alcanzó una participación del % en el último año.

• Joyería y bisutería en Francia

■ Los franceses prefieren joyas en plata y fantasía antes que las elaboradas en oro, platino o con diamantes. Las tendencias han favorecido el uso de accesorios y contribuido al crecimiento del sector. Francia se considera como el tercer comprador de joyas más importante en el mundo después de Estados Unidos y Reino Unido.

Los consumidores aprecian el diseño y dan importancia a la imagen que proyectan a través de estos accesorios. Existen oportunidades en nichos como la bisutería étnica para mujeres trabajadoras, adolescentes, niños y hombres. Asimismo, la bisutería es más asequible para un mayor número de compradores locales, mientras que también la consideran más adecuada para el uso diario.

En Francia existe una gran aceptación por la joyería ética es decir aquella que no atente contra el medio ambiente y cuya producción no afecte derechos fundamentales.



Foto: Mercedes Salazar



Foto: Mercedes Salazar

Algunas tendencias del mercado son: bisutería personalizada de acuerdo con el estilo propio, bisutería de fiesta y ecológica hecha a partir de materiales reciclados. La joyería en los hombres todavía tiene una baja penetración, pero está disfrutando de creciente interés, con un número creciente de hombres que están prestando cada vez más atención a su apariencia física.

Las principales modalidades de entrada al mercado francés son:

- Directamente o a través de un mayorista: aunque en algunos productos los mayoristas conservan cuotas de mercado interesantes, la tendencia del comercio es la de suprimir intermediarios por los costos que generan y sus servicios limitados.
- Individualmente o asociándose con otro proveedor: es importante que se disponga de fuerzas de ventas bien introducidas y con productos complementarios.
- Con marca propia o bajo la marca del distribuidor: es necesario cumplir con las condiciones exigidas por los distribuidores. En este caso, el proveedor deberá ser competitivo.

• Bisutería en México

■ Los almacenes de ropa en México muestran interés de tener dentro de su stock accesorios, especialmente por el incremento de la competencia en este segmento, al igual que las ventas. Los materiales usados para bisutería son muy diversos. Los materiales más utilizados para la bisutería son el metal y el plástico, donde la tendencia es lograr que el plástico se parezca a los diamantes y piedras preciosas reales. Las plumas, cristales y telas impresas también siguen siendo.

El nicho de bisutería para el público masculino sigue siendo pequeño, en comparación con el femenino. Sin embargo, ha mostrado un crecimiento importante a causa de las marcas reconocidas que están incursionando con sus productos.

Entre los principales canales de distribución de bisutería están:

- *Almacenes especializados de joyería y bisutería*, que son el principal canal de distribución para estos productos.
- *Almacenes de ropa*, han contribuido significativamente al monto de ventas totales de bisutería en México. En los almacenes de ropa se incluyen las boutiques independientes, las cadenas de ropa y los almacenes por departamento.

• Bisutería en Perú

■ Hay un mercado élite consolidado de gran poder adquisitivo en Perú y un mercado creciente entre la clase media limeña que cada vez adquiere más interés en la moda y en el valor agregado. Los accesorios aparecen entonces con un gran potencial para Colombia, pues se distancian de las finas joyas y de la tradicional platería peruana, complementando perfectamente cualquier atuendo con calidad, diseño, precios competitivos y materiales resistentes. Las artesanías con valor agregado y la bisutería colombiana en general han ganado cada vez más reconocimiento entre las peruanas, gracias a la voz a voz y a un diseño diferenciador que hace de sus accesorios piezas únicas y aptas para llevar en el día a día.

El principal canal de venta para la bisutería es el detal en formato de tiendas especializadas

para jóvenes y adolescentes, actualmente invadidas por productos chinos y ubicadas en centros comerciales (Do It) y las tiendas de ropa (MNG, Marquis, Bugui, Mentha & Chocolate). Las tiendas por departamentos como Ripley y Falabella apuntan a segmentos medios y un poco más altos. Finalmente, las boutiques podrían atender el grupo más exigente demandante de bisutería colombiana hecha con metales comunes, pero con diseños muy atractivos.

Generalmente las ventas de ropa interior y de ropa deportiva femenina vienen complementadas por accesorios. En Perú, empresas como Avon y Yanbal han impuesto la tendencia, entre los segmentos medios y bajos, de comprar a las vendedoras directas esta diversidad de productos".

• Bisutería en Puerto Rico

■ La tendencia en Puerto Rico son collares, aretes y pulseras en tamaños grandes. Las mujeres boricuas están aumentando el uso de estos accesorios, en especial aquellos que incluyen piedras, cuero, cordones, plumas y plástico. En cuanto a los colores, abundan los accesorios en tonos metálicos y en bloques de color. Dentro de los estilos, están de moda los motivos con flores, animales, tribales y étnicos.

Se encuentran dos segmentos de mercado, el primero de una clientela local con alto poder adquisitivo y el segundo los turistas, especialmente en las temporadas vacacionales.

El canal de distribución más utilizado para vender este tipo de producto es a través de un distribuidor local en Puerto Rico. Sin embargo, también es posible hacerlo directamente a través de tiendas boutiques "high end" que se encuentran en los centros comerciales y las zonas más exclusivas de la isla. Entrar al mercado por medio de un agente también es una forma efectiva, pues el representante se encargará de promocionar la marca dentro de sus contactos. Por lo general reciben una comisión del %.

La apertura de un punto de venta es una opción que han tomado marcas internacionales de accesorios. Sin embargo, esta opción implica una inversión importante por parte de la marca.



Colombia cuenta con empresas enfocadas en el diseño, la calidad, la innovación y el uso de materiales y técnicas diversas"

Cortesía: Floramazona





• Joyería y bisutería en Suiza

■ En Suiza, muchas marcas de joyería prominentes están presentes con sus propias tiendas en ciudades turísticas como Zurich, Basilea y Ginebra, donde las ventas de joyería dependen de un flujo constante de turistas ricos en las ciudades principales.

Las marcas de bisutería siguen confiando en el uso de materiales modernos, de moda y de bajo costo, tales como plata, acero, titanio, cuero, plástico, cerámica o de circonio. Jóvenes consumidores suizos están siguiendo la tendencia de usar bisutería como parte de la moda todos los días, y la integración de estos elementos en su

estilo de vida. La joyería es considerada como un accesorio de moda que puede ayudar al usuario a acentuar su personalidad e individualidad.

Las joyerías y tiendas especializadas siguen siendo el canal más importante para la joyería fina, donde los clientes esperan una experiencia de compra de estos artículos de alto precio que se basa en la exclusividad y un servicio excepcional. En bisutería, los consumidores en suizos son más propensos a comprar este tipo de productos en tiendas de prendas de vestir y calzado especialmente en grandes almacenes y minoristas, y un número cada vez mayor de los compradores están buscando las mejores ofertas en línea.

Cortesía: Floramazona



6.3 Ferias internacionales del sector de joyería y bisutería

■ En el mundo hay aproximadamente ferias dirigidas al sector de joyería y bisutería. Estas ferias en su gran mayoría tienen la posibilidad de mostrar no solo producto sino también proveedores de insumos, herramientas y maquinaria de vanguardia; así como las últimas tecnologías del mercado en producción.

Las ferias que están dedicadas exclusivamente a alta joyería y bisutería fina promueven la cadena

productiva completa, dado que van dirigidas no a usuarios finales sino a compradores mayoristas y a productores.

La mayoría de ferias solicitan a los aspirantes realizar una pre inscripción on-line en la página de la feria con la cual recibirán toda la información necesaria para poder realizar el pago inicial para separar el stand y así se inicia la relación comercial que permitirá al posible expositor mostrar su producto a los encargados de la feria y a estos evaluar la pertinencia del producto en dicha feria.

Los expositores deben comunicarse con cada feria con el tiempo necesario para que puedan ser evaluados y continuar con el proceso para la

participación. Así mismo aquellos compradores o visitantes que quieren conocer el mercado y los nuevos productos, deben realizar un proceso de preinscripción necesario para poder obtener la entrada a dichas ferias.

Existen otras ferias más sencillas, dirigidas al público en general que permiten su ingreso sin gran preámbulo. Estas están dirigidas no solo a mayoristas sino también a compradores finales y les permite encontrar productos nuevos dirigidos a diferentes tipos de público.

Algunas de las principales ferias del sector a nivel internacional son:

JIS – Jewelers International Showcase
Octubre

Miami – USA

<http://www.jisshow.com/>

BIJOUX

Octubre

Milán – Italia

<http://www.homimilano.com/>

EXPOMINER

Noviembre

Barcelona - España

<http://www.expominer.com/>

IBERJOYA

Madrid – España

http://www.portalferias.com/iberjoya-salon-internacional-de-joyeria-plateria-madrid-2014_20889.htm

BISUTEX

Septiembre

Madrid – España

http://www.ifema.es/bisutex_01/

ACCESSORIES THE SHOW

Estados Unidos

<http://www.accessoriestheshow.com/>

INTERGIFT

Septiembre

Madrid – España

http://www.ifema.es/intergift_01/

MADRID JOYA

Septiembre

Madrid – España

http://www.ifema.es/madridjoya_01

EXPO JOYA

Enero

Guadalajara – México

<http://expojoya.com.mx/>

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá



6.4 Recomendaciones para empresarios del sector

■ La exportación de joyería y bisutería en Colombia supone retos importantes para las empresas, el principal de ellos es la logística internacional y la distribución en el mercado de destino. A continuación, algunas recomendaciones de compañías que lograron conquistar exitosamente nuevos mercados:

- Utilizar la exportación acompañada como modelo confiable para el transporte de las mercancías.
- Aprovechamiento del canal de comercio electrónico, especialmente para bisutería, ya que los envíos por courier de este tipo de mercancía facilitan la entrega al cliente final o a distribuidores en destino.
- Comercialización a través de distribuidores, que se encarguen de la logística en destino. Adicionalmente, mercados como los del Caribe comercializan joyería y bisutería a través de boutiques, que no están interesadas en realizar importaciones directamente por cantidades pequeñas.
- Ubicación de un warehouse en el mercado destino, en asocio con varias empresas colombianas, para compartir los gastos de funcionamiento y demás.
- Apertura de una empresa en el mercado de destino, que se encargue de realizar la importación y la gestión comercial.
- ProColombia ha identificado oportunidades para elaboración de maquila de joyería. En distintos mercados existen diseñadores de piezas de joyería y bisutería, interesados en encontrar empresas colombianas que puedan elaborar sus diseños, y garanticen calidad en la manufactura y en los materiales utilizados. La flexibilidad hacia este modelo de negocio puede permitir a las compañías del sector comenzar su proceso de internacionalización o complementar sus exportaciones de marca propia.



7. Servicios de la Entidad

7.1 INFORMACIÓN, DIVULGACIÓN Y CAPACITACIÓN

■ La entidad tiene un amplio portafolio de servicios y herramientas diseñadas especialmente para orientar a los empresarios colombianos en el proceso exportador y en la búsqueda y consecución de nuevos negocios. Conozca las ayudas que la entidad ofrece para llegar a los mercados internacionales.

7.1.1 Programas de formación exportadora

■ El primer paso para que los empresarios se capaciten en todo lo relacionado con el proceso exportador tiene lugar en los Centros de Información de ProColombia. Allí pueden acceder a programas que incluyen seminarios básicos especializados y de profundización dictados por conferencistas expertos.

Los temas abordados van desde marketing, régimen cambiario, acuerdos comerciales, logística y costos de exportación, medios de pago internacional, trámites y documentos para exportar, hasta servicio al cliente.



Ingrese a www.colombiatrader.com.co/herramientas/programas-de-formacion-exportadora para conocer más sobre los Programas de Formación Exportadora.



Consulte en <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/calendario-seminarios-de-divulgacion> el Calendario Seminarios de Divulgación.

7.1.2 Seminarios de divulgación

■ Fueron creados para difundir las oportunidades comerciales, los requisitos de acceso a los mercados, sectores potenciales que tienen las regiones para exportar u ofrecer servicios turísticos, información técnica especializada, tendencias de mercado, canales de distribución y cultura de negocios. Son gratuitos, presenciales en algunas ciudades y se transmiten por internet.

7.1.3 Páginas web especializadas

■ Son herramientas virtuales donde los empresarios pueden conocer más oportunidades de negocios y los beneficios de los tratados comerciales.

- www.colombiatrader.com.co
- Micrositio del acuerdo comercial Colombia – Unión Europea.
- Micrositio Tratado Libre Comercio Colombia – EE.UU.



Encuentre en www.procolombia.co/publicaciones los diferentes recursos informativos que le ofrece ProColombia.

7.1.4 Cartillas, periódicos y comunicación empresarial

■ ProColombia cuenta con diferentes canales de comunicación para mantener informados a los empresarios como los periódicos y las cartillas de las oportunidades. En estas los empresarios encuentran información técnica especializada, oportunidades de negocio, información de aranceles, canales de distribución, condiciones de acceso, tendencias de mercado, etc. De igual forma, está la Comunicación Empresarial por medio de la cual los empresarios reciben vía correo electrónico información especializada sobre nuevas opciones de negocio para su producto.

7.1.5 Ruta Exportadora

■ A través de cinco pasos, PROCOLOMBIA presenta las fases que debe analizar, considerar y evaluar el empresario en su proceso de internacionalización; además, explica procedimientos, requisitos y presenta instrumentos de orientación para avanzar en su interés de llegar a otros mercados.

Descúbrala accediendo al siguiente enlace: <http://www.procolombia.co/ruta-exportadora/>.



7.2 VALIDACIÓN Y ADECUACIÓN DE LA OFERTA

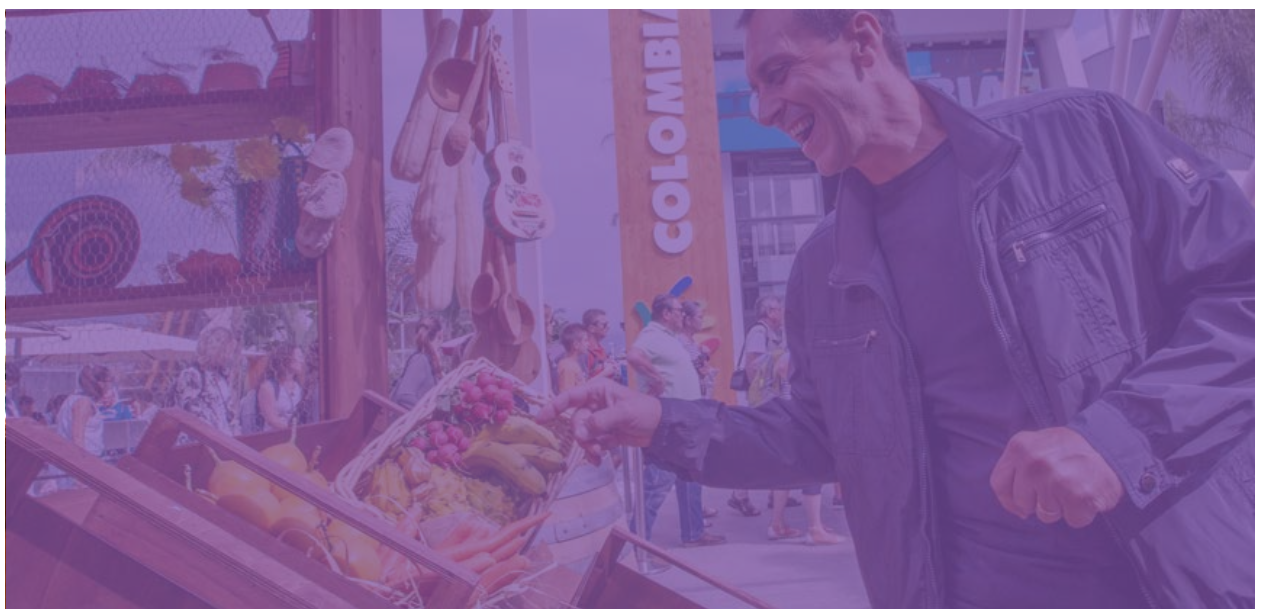
7.2.1 Programas de adecuación

■ Según la necesidad del empresario, los Programas de Adecuación le permitirán adaptar su producto o servicio (incluido el de turismo) a las exigencias de los países con oportunidades para exportar. En ese proceso, podrá ampliar su conocimiento con la asesoría de expertos en etiquetado, empaques, imagen corporativa, estrategia de marca y responsabilidad social, entre otros. Además, podrá participar en talleres y agendas con expertos.



7.2.2 Misiones exploratorias

■ Los empresarios colombianos, en calidad de observadores, viajan con ProColombia a países con oportunidades para conocer tendencias, normas aduaneras y de exportación, y así como los productos de la competencia y el funcionamiento del mercado. De esta manera, se valida el potencial de sus productos en el mercado objetivo.



7.3 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

■ ProColombia abre otros espacios para promover a las empresas exportadoras. Se trata de las ferias internacionales, las macrorruedas de negocios, agendas comerciales, misión de compradores, press-trip, entre otros en las que los empresarios pueden acercarse a clientes potenciales.

7.3.1 Oportunidades en tiempo real

■ También se destaca como actividad de promoción esta herramienta que permite conocer de manera ágil cuál es la demanda de productos en el exterior y además, postularse como un potencial proveedor.



7.3.2 Telepresencia

■ Así mismo, ProColombia ofrece este servicio para realizar encuentros virtuales con clientes potenciales internacionales mediante el uso de esta tecnología conocida como telepresencia, la cual simula el ambiente de una reunión presencial.



