

INFLUENCIA ECONÓMICA DE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN A
LAS EXPORTACIONES IMPLEMENTADOS POR EL ESTADO
COLOMBIANO PARA EL MUNICIPIO DE IPIALES EN EL PERIODO
COMPRENDIÓ ENTRE 2002 AL 2012

CEBALLOS MILENA
CRIOLLO MARTHA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2012

INFLUENCIA ECONÓMICA DE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN A
LAS EXPORTACIONES IMPLEMENTADOS POR EL ESTADO
COLOMBIANO PARA EL MUNICIPIO DE IPIALES EN EL PERIODO
COMPRENDIÓ ENTRE 2002 AL 2012

CEBALLOS MILENA
CRIOLLO MARTHA

Trabajo de Grado, para optar el Título de
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo

ASESOR
ESP. RUTH XIMENA OBANDO NARVAEZ

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2012

NOTA DE RESPONSABILIDAD

Las ideas y conclusiones aportadas en el siguiente trabajo son responsabilidad exclusiva del autor.

Artículo 1^{ro} del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

NOTA DE ACEPTACION

PRESIDENTE DE JURADO

JURADO

JURADO

San Juan de pasto, Noviembre 30 de 2012

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo determinar las incidencias de los instrumentos de promoción a las exportaciones implementados por el estado Colombiano para el municipio de Ipiales, en el periodo comprendió entre 2002 al 2012, abarca una caracterización del proceso exportador en el municipio Fronterizo Colombo – Ecuatoriano en donde se evidencia la realidad actual del proceso exportador en esta región del país, además se identifica en que forma, grado y magnitud los incentivos a las exportaciones diseñados e implementados por el estado Colombiano ha influenciado en la realidad económica del municipio e Ipiales.

Teniendo en cuenta que el municipio de Ipiales es zona de frontera en el casco urbano se ubican empresas prestadoras de servicios al comercio exterior tal como son agencias de aduanas, empresas de transporte internacional de mercancías por carretera y depósitos habilitados y teniendo en cuenta su experiencia con el comercio exterior en este con las exportaciones se realizó unas encuestas al cien por cientos de estas empresas para identificar como operan los incentivos a las exportaciones en el Municipio de Ipiales. De igual manera se realizó unas entrevistas a los exportadores con domicilio fiscal en la ciudad de Ipiales con el fin de determinar su experiencia con los incentivos diseñados por el gobierno nacional a las exportaciones.

Se hace un análisis de la influencia económica que se da como resultado de la implementación de los incentivos a las exportaciones en el municipio de Ipiales, finalmente se hace un resultado de este procedimiento,

ABSTRACT

I study the present he aims at determining the incidences from the promotional instruments to the exportations implemented by the Colombian status for the municipality of Ipiales, in the period a characterization of the export process at the municipality Near The Limit Of The Country comprised between 2002 sandal to the 2012, Colombo – Ecuatoriano where the present-day reality of the export process at the country's this region becomes evident, besides provides evidence of his identity in than form, degree and magnitude the incentives to the designed exports and implemented for the Colombian status he has influenced in the cost-reducing reality of the municipality and Ipiales.

Considering that Ipiales's municipality is zone of frontier in the urban area the lending companies from services to foreign trade position themselves I eat such. In kind some interviews were accomplished to the exporters with fiscal domicile at Ipiales's city with the aim of determining his experience with the incentives designed by national Government to the exports.

An analysis plucks up the cost-reducing influence that takes place as a result of the implementation of the incentives to the exports at Ipiales's municipality; finally a result plucks up this procedure

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	16
1 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	24
1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	24
1.1.1 Identificación Del Problema	24
1.1.2 Diagnóstico Del Problema	26
1.1.3 Formulación Del Problema	28
1.1.4 Sistematización del problema	28
1.2 OBJETIVOS	29
1.2.1 Objetivo Principal	29
1.2.2 Objetivos Secundarios	29
1.3 JUSTIFICACIÓN	29
1.4 MARCOS DE REFERENCIAS	33
1.4.1 marco teórico	34
1.4.1.1 Antecedentes	34
1.4.1.2 Antecedentes Históricos del Comercio Internacional	35
1.4.1.3 El Origen Político del Comercio Internacional	36
1.4.2 Nociones Teóricas	39
1.4.2.1 Ventajas del Comercio Internacional	39
1.4.2.2 Las Barreras al Comercio Internacional	39
1.4.3 Teorías del Comercio Internacional	41
1.4.3.1 Ventaja Comparativa De David Ricardo	41
1.4.3.2 Ventajas Competitivas De Michael Porter	42
1.4.3.3 Como Estimular La Competitividad	47
1.4.3.4 Especialización De Trabajo De Adam Smith	48
1.4.3.5 Factor Productivo Más Abundante De Hecksher Ohlin	48
1.4.4 Incentivos a las exportaciones	48
1.4.5 Comercio Exterior Colombiano Desde Los Años 70” Hasta Hoy.	53
1.4.6 Marco Conceptual	58
1.4.6.1 Exportación	58
1.4.6.2 Globalización	58
1.4.7 MARCO TEMPORAL	59
1.4.8 MARCO ESPACIAL	59
1.5 DISEÑO METODOLÓGICO	60
1.5.1 Línea de investigación	60
1.5.2 Área de investigación	60
1.5.3 Tipo de estudio	60
1.5.4 Método de investigación	60
1.5.4.1 Método inductivo	60
1.5.4.2 Método analítico	60
1.5.4.3 Método de síntesis	61

1.5.5	Fuentes De Información	61
1.5.5.1	Fuente primaria	61
1.5.5.2	Fuente Secundaria	61
1.5.6	Instrumentos Para La Recolección De Información	61
1.5.7	Tamaño De La Muestra	62
1.5.8	Análisis De La Información	63
2	INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS VIGENTES AL AÑO 2012, A PARTIR DE LA POLÍTICA ECONÓMICA INTERNACIONAL	64
2.1	CONCEPTO DE INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES	64
2.2	TENDENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL.	64
2.3	INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES Y POLÍTICA COMERCIAL	67
2.4	ESCENARIO POLÍTICA COMERCIAL COLOMBIANA	69
2.5	TIPO DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA	71
2.2.1	Plan Vallejo	71
2.2.1.1	Que Busca Plan Vallejo	73
2.2.1.2	Clases Y Modalidades De Programas: Decreto Ley 444 De 1967 Y Resolución 1860 De 1999	73
2.2.1.3	Normatividad	74
2.2.1.4	Que Son Consideras Materias Primas E Insumos En Plan Vallejo	74
2.2.1.5	Materias Primas	75
2.2.1.6	Aprobación Cupo De Importación De Materias Primas	75
2.2.2	Sociedad De Comercialización Internacional	75
2.2.2.1	Requisitos Para Ser C.I	77
2.2.2.2	Cancelación Voluntaria Del Régimen Como C.I.	80
2.2.2.3	Otros Beneficios	80
2.2.2.4	Guía Sugerida Para Elaborar El Estudio De Mercado	80
2.2.2.5	Parámetros de la guía	80
2.2.2.6	Certificación Como Sociedad De Comercialización Internacional C.I	83
2.2.2.7	Normatividad	83
2.2.2.8	Informe Anual Sobre Expedición De CP Y Exportaciones Realizadas (CPEX).	84
2.2.3	Zonas Francas	84
2.2.3.1	Beneficios	85
2.2.3.2	Marco Legal	86
2.2.3.3	Aspectos Operacionales	86
2.2.3.4	Clases de Zonas Francas	91
2.2.3.5	Clases de usuarios	103
2.2.4	Usuario Altamente Exportador – ALTEX	103
2.2.4.1	Requisitos	103

2.2.4.2	Beneficios	103
2.2.5.	Usuario Aduanero Permanente U.A.P	103
2.2.5.1	Requisitos	104
2.2.5.2	U.A.P provisional	104
2.2.5.3	Beneficios	104
2.2.5.4	Obligaciones	105
2.2.6	Depósitos Privados para Procesamiento Industrial	106
2.2.6.1	Requisitos	106
2.2.7	Programas Especiales de Exportación- PEX	107
2.2.7.1	En Qué Consiste El Programa Especial De Exportación (PEX)	107
2.2.7.2	Requisitos General	107
2.2.7.3	Requisitos Específicos	108
2.2.7.4	Proceso Para Entrega y Recepción De Bienes	108
2.2.7.5	Certificado PEX	108
2.2.7.6	Otras Particularidades	109
2.2.8	Zonas Económicas Especiales de Exportación – ZEEE	110
2.2.8.1	Generalidades	110
2.2.8.2	Incentivos	112
2.2.8.3	Beneficios	113
2.2.8.4	Como Acceder a los Beneficios	113
2.2.8.5	Usuarios de las ZEEE´s	114
2.2.8.6	Condiciones de Acceso	114
2.2.9	Certificado de Reembolso Tributario- CERT	115
2.2.9.1	Generalidades	115
2.2.10	Devolución de I.V.A	117
2.2.10.1	Derecho a la Devolución de I.V.A	117
2.2.11	Otros Incentivos	117
3	INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES QUE SE HAN DESARROLLADO EN EL MUNICIPIO DE IPIALES	120
3.1	MUNICIPIO DE IPIALES	120
3.1.1	Reseña Histórica de Ipiales	120
3.1.2	Localización del Municipio de Ipiales	125
3.1.3	Organización Político – Administrativa	126
3.1.4	Estructura Económica Del Municipio	127
3.2	INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES APLICADOS EN IPIALES	127
3.2.1	ZEEE de Ipiales	128
3.2.1.1	Antecedentes	128
3.2.1.2	Que Es Una Zona Especial De Exportación	128
3.2.1.3	Régimen Económico	130
3.2.1.4	Incentivos	130
3.2.1.5	Modificaciones Estructurales	134

3.2.2.2	Zona Franca Permanente Especial Alimentos Nariño S.A	136
3.2.2.1	Generalidades	136
4	FORMA, GRADO Y MAGNITUD LOS SECTORES ECONÓMICOS DEL MUNICIPIO DE IPIALES HAN SIDO INFLUENCIADOS POR LOS INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS	138
4.1	USUARIOS ADUANEROS	138
4.2	AGENCIAS DE ADUANAS	142
4.3	TRANSPORTADORAS INTERNACIONALES	155
4.4	DEPÓSITOS PÚBLICOS	167
4.5	SECTOR EMPRESARIAL DE IPIALES	178
4.5.1	Sector Formal	179
4.5.2	Sector informal	184
4.6	SECTOR EXPORTADOR DE IPIALES	190
4.7	ANÁLISIS DE RESULTADOS	190
5	DIAGNOSTICO DEL ESCENARIO ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS POR LA FRONTERA COLOMBO –ECUATORIANA HASTA EL AÑO 2012	192
5.1	ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES EN IPIALES	192
5.2	ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES	192
5.3	PROCESO DE EXPORTACIÓN - PASO DE FRONTERA PUENTE INTERNACIONAL E RUMICHACA	196
5.4	PARTICIPANTES DEL PROCESO EXPORTADOR	199
6.	EVALUACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO QUE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES HAN GENERADO AL MUNICIPIO DE IPIALES EN SU CONTENIDO SOCIAL Y ECONÓMICO	200
6.1	ANÁLISIS DE IMPACTO POR USUARIOS ADUANEROS.	200
6.2	ANÁLISIS DE LOS EXPORTADORES	202
6.2.1	Zona Franca Permanente Especial ALIMENTOS DE NARIÑO S.A	202
6.3	ANÁLISIS DOFA	203
6.4	RESULTADOS DE IMPACTO.	204
7	CONCLUSIONES	205
8	RECOMENDACIONES	207
9	BIBLIOGRAFÍA - NETGRAFIA	209
10	ANEXOS	

LISTADO DE GRÁFICOS

	Pág.
Grafico 1. Esquemas de Incentivos	72
Grafico 2 Plan Vallejo	72
Grafico 3 Normatividad Plan vallejo	74
Grafico 4 Comercializadoras Internacionales	76
Grafico 5 Normatividad C.I	83
Grafico 6 Inversión Z.F Servicios	98
Grafico 7 Inversión Usuarios Z.F	101
Grafico 8 Mapa de Ipiales	125
Grafico 9 Años Prestar Sus Servicios - Agencias de Aduanas	143
Grafico 10 Volumen de Clientes – Agencia de Aduanas	144
Grafico 11 Hace Exportaciones – Agencias de Aduanas	144
Grafico 12 Participación De Clientes Exportaciones – Agencias De Aduanas	145
Grafico 13 Procedencia De Mercancía Exportaciones – Agencias De Aduanas	146
Grafico 14 Tipo De Clientes - Agencia De Aduanas	147
Grafico 15 Incentivos Que Manejan Sus Clientes – Agencias De Aduanas	147
Grafico 16 Tipo Regional – Agencias De Aduanas	148
Grafico 17 Ubicados en Ipiales- Agencias de Aduanas	149
Grafico 18 Tipo De Carga – Agencia De Aduanas	149
Grafico 19 Impulsa Exportaciones – Agencia De Aduanas	150
Grafico 20 Número De Empleados – Agencia De Aduanas	151
Grafico 21 Número Empleados En Exportaciones – Agencia De Aduanas	152
Grafico 22 Nivel De Intermediarios – Agencias De Aduanas	152
Grafico 23 Generación De Empleos Indirectos - Agencias De Aduanas	153
Grafico 24 Cantidad De Empleos Indirectos – Agencias De Aduanas	154
Grafico 25 Años Prestar Sus Servicios - Transportadoras	155
Grafico 26 Volumen de Clientes – Transportadoras	156
Grafico 27 Hace Exportaciones – Transportadoras	156
Grafico 28 Participación De Clientes Exportaciones – Transportadoras	157
Grafico 29 Procedencia De Mercancía Exportaciones – Transportadoras	158
Grafico 30 Tipo De Clientes - Agencia De Aduanas	159
Grafico 31 Incentivos Que Manejan Sus Clientes – Transportadoras	159
Grafico 32 Tipo Regional – Transportadoras	160
Grafico 33 Ubicados en Ipiales- Transportadoras	161

Grafico 34	Tipo De Carga – Transportadoras	162
Grafico 35	Impulsa Exportaciones – Transportadoras	162
Grafico 36	Número De Empleados – Transportadoras	163
Grafico 37	Número Empleados En Exportaciones – Transportadoras	164
Grafico 38	Nivel De Intermediarios – Transportadoras	165
Grafico 39	Generación De Empleos Indirectos - Transportadoras	165
Grafico 40	Cantidad De Empleos Indirectos – Transportadoras	166
Grafico 41	Años Prestar Sus Servicios - Depósitos	167
Grafico 42	Volumen de Clientes – Depósitos	168
Grafico 43	Hace Exportaciones – Depósitos	168
Grafico 44	Participación De Clientes Exportaciones – Depósitos	169
Grafico 45	Procedencia De Mercancía Exportaciones – Depósitos	170
Grafico 46	Tipo De Clientes - Depósitos	170
Grafico 47	Incentivos Que Manejan Sus Clientes – Depósitos	171
Grafico 48	Tipo Regional – Depósitos	172
Grafico 49	Ubicados en Ipiales- Depósitos	172
Grafico 50	Tipo De Carga – Depósitos	173
Grafico 51	Impulsa Exportaciones – Depósitos	174
Grafico 52	Número De Empleados – Depósitos	174
Grafico 53	Número Empleados En Exportaciones – Depósitos	175
Grafico 54	Nivel De Intermediarios – Depósitos	176
Grafico 55	Generación De Empleos Indirectos - Depósitos	176
Grafico 56	Cantidad De Empleos Indirectos – Depósitos	177
Grafico 57	Conoce una Exportación - S. Formal	179
Grafico 58	Porque Conoce la Exportación – S. Formal	180
Grafico 59	Vinculación con Exportación – S. Formal	181
Grafico 60	Conoce Incentivos Exportaciones – S. Formal	181
Grafico 61	Cuales Incentivos Exportaciones Conoce– S. Formal	182
Grafico 62	Promoción Empresas Exportadoras. S. Formal	183
Grafico 63	Conoce ZEEE Ipiales S. Formal	183
Grafico 64	Zona Franca en Ipiales S. Formal	184
Grafico 65	Conoce una Exportación - S. Informal	185
Grafico 66	Porque Conoce la Exportación – S. Informal	185
Grafico 67	Vinculación con Exportación – S. Informal	186
Grafico 68	Conoce Incentivos Exportaciones – S. Informal	187
Grafico 69	Promoción Empresas Exportadoras. S. Informal	187
Grafico 70	Conoce ZEEE Ipiales S. Informal	188
Grafico 71	Zona Franca en Ipiales S. Informal	189
Grafico 72	Empleados Por Empresa	189
Grafico 73	Valor FOB	192
Grafico 74	Peso en Toneladas	192
Grafico 75	Proceso MUISCA – Salida de Mercancías	197
Grafico 76	Empleados Por Empresa	200

Grafico 77	Empleados Para Exportaciones	201
Grafico 78	Intermediarios	201
Grafico 79	Empleos Indirectos	202

LISTADO DE CUADROS

		Pág.
Cuadro 1	Cuadro 1. Exportaciones Totales Enero-Abril 2011 - 2012 En Valor FOB Y Peso Neto (P)	193
Cuadro 2	Productos Más Representativos (Valor FOB y Peso) Por La Dirección Seccionales De Aduanas De Ipiales Colombia Enero-Abril 2012	194
Cuadro 3	VALOR (Millones de dólares) Y PESO NETO (Toneladas); (P)	195
Cuadro 4	Carga de exportaciones por Dirección Seccional Enero - junio de 2012 / 2011	195
Cuadro 5	Contenedores por D Enero - junio de 2012 / 2011 Dirección Seccional	196
Cuadro 6	Circuitos de Transporte Terrestre	198

LISTADO DE ANEXOS

Anexo 1.	Corregimientos y Veredas De Ipiales	Pág. 211
Anexo 2	Formato de Encuestas y Entrevistas	213

INTRODUCCION

Entre 1945 y 1967 el desarrollo económico de Colombia se basó en el modelo de sustitución de importaciones. Durante este lapso, el fomento a las exportaciones no constituyó uno de los instrumentos principales de la política comercial, no obstante, en los últimos años del período en mención se observó un incipiente estímulo a la promoción de exportaciones que pretendió ser alcanzado por medio del manejo de la tasa de cambio y la adopción de exenciones tributarias (ley 81/60) y de los sistemas especiales de importación-exportación.

Pero fue sólo hasta 1967 cuando la legislación en materia de incentivos a las exportaciones se determinó de manera más completa. El interés por fomentarlas produjo en 1967 un amplio debate en torno a los instrumentos idóneos por medio de los cuales se debía buscar dicho objetivo. Una devaluación masiva, aunque en primera instancia sí contribuiría a favorecer el sector exportador, viciaría el mercado interno ya que dada la escasa capacidad de ensanchamiento de la economía contribuiría a crear un alza del nivel interno de los precios.

Los mecanismos de fomento a las exportaciones, finalmente adoptados, se plasmaron en el decreto-Ley 444 sobre el régimen de cambios internacionales y de comercio exterior. Se estableció el certificado de abono tributario -CAT -, se creó Proexpo y se complementó la legislación en materia de exenciones arancelarias a las importaciones de materias primas a ser utilizadas en la producción de bienes para exportación, en especial aquellas exportaciones no tradicionales -Plan Vallejo-Adicionalmente, el decreto 444 de 1967 amplió el sistema de beneficios a las exportaciones que no gozaban del estímulo tributario otorgado por la ley 81 de 1960 y otorgó nuevos beneficios tales como la exención del impuesto de timbre a aquellos contratos y manifiestos de exportación correspondientes a productos que recibían el CAT.

Allí es donde intervienen las exportaciones, que es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero y El TLC. Que Pretende abrir una ruta de mejor comercio para los países que intervengan en este. Así se podrá diversificar el destino de las exportaciones fortaleciendo la producción nacional y favoreciendo la creación de más fuentes de empleos bien remunerados.

De igual manera la apertura económica implantada en Colombia, a comienzos de la década del 90 y fortalecida durante la presidencia de César Gaviria Trujillo (1990-1994), quien fue el máximo exponente del pensamiento

Neoliberal en nuestro país, es interpretada por muchos observadores como un cambio estructural en la política económica.

Este modelo se sobrepone al modelo de desarrollo proteccionista basado en la sustitución de importaciones, en el cual las exportaciones de productos básicos crecían a un ritmo muy inferior al promedio del comercio mundial y al producto interno de los países desarrollados. Además, la participación de los países en desarrollo en esas exportaciones disminuyó sistemáticamente en los últimos veinte años (Sarmiento, 1998). Por su parte, el nuevo modelo promovía la defensa de la industria e impulsaba el fomento del agro buscando fuentes de crecimiento en el sector externo.

A finales de la década de los años ochenta se inició en Colombia el debate sobre la necesidad de transformar la estructura productiva como la forma de afianzar el crecimiento económico a largo plazo. Los modestos resultados del crecimiento económico de la década del ochenta, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la adopción de modelos de liberalización en otros países de la región, y las presiones externas, en especial por parte del Banco Mundial, para desmontar los instrumentos comerciales proteccionistas, fueron factores que contribuyeron al consenso en torno a la necesidad de adoptar el nuevo modelo de desarrollo.

A finales del año 1989, bajo la administración Barco, se planteó un programa de desgravación gradual para adoptar un nuevo modelo económico basado en la internacionalización de la economía. Con ello se pretendía lograr unos mayores niveles de competitividad internacional de la industria manufacturera colombiana. Aunque desde 1989 el programa de apertura se había planteado bajo un esquema gradual, tanto desde el punto de vista de la reducción del arancel efectivo promedio como del desmonte de otros mecanismos de protección y de subsidios, ya en 1991, bajo la administración Gaviria, se decidió abandonar el gradualismo.

Los supuestos implícitos en el nuevo modelo de desarrollo económico, iniciado en el año 1990, consideraron en su momento que una economía *cerrada* no generaba la dinámica requerida para motivar cambios importantes en su estructura, y que tampoco alentaba la utilización más intensiva de sus recursos para alcanzar mayores niveles de productividad. Asimismo, se consideró que la estructura productiva debía promover nexos económicos con el exterior y acceder a las tendencias tecnológicas internacionales para no marginarse de las posibilidades de ampliar su participación en los flujos mundiales de comercio, inversión y tecnología.

El debate técnico de entonces creó entre autoridades económicas un relativo consenso respecto a que la estrategia de mantener mercados internos cautivos y reducidos, con precios altos -o lo que era igual, la estrategia de mantener industrias protegidas-, derivaba en una estructura industrial con pocas posibilidades de adaptarse a los niveles internacionales de eficiencia y cada vez más rezagada con respecto a los patrones tecnológicos de los países avanzados. Se reconocía que la protección de restricciones arancelarias y no arancelarias a la importación no siempre resultaba ser la más apropiada para promover industrias nacientes y fortalecer las tradicionales. De hecho, se interpretaba que los beneficios que la protección otorgaba a unas industrias resultaban muy distintos de las que otorgaba a otras, lo que conducía a una estructura industrial nocivamente discriminatoria. Además hacía énfasis en que la política de protección había estado asociada, por su propia naturaleza, a la existencia de importantes sesgos contra las exportaciones.

A partir de 1991, la gradualidad originalmente propuesta en el programa de apertura fue reemplazada por la aceleración de las reformas. En año y medio (de febrero de 1990 a agosto de 1991) se eliminaron prácticamente todas las restricciones cuantitativas, como la licencia previa, y se redujo el arancel en dos terceras partes. A su vez se pusieron en marcha nuevos acuerdos de integración comercial que contribuían a reducir la protección efectiva de la economía doméstica; se inició un proceso de privatización de servicios y empresas estatales; se permitió un acceso directo e igualitario -garantizado constitucionalmente- para la inversión extranjera; se flexibilizó la actividad financiera y se inició un programa de reforma al mercado de trabajo. Todo ello con el fin de adecuar el funcionamiento interno de la economía a los requerimientos de un modelo de desarrollo *hacia* afuera (Hommes, Montenegro y Roda, 1994).

Los resultados de los primeros años en los que se aplicó el esquema de liberalización parecen bastante contradictorios. De una parte, las importaciones se incrementaron a tasas superiores a las esperadas (especialmente en 1992 y 1993), mientras que el crecimiento de las exportaciones fue marginal. Los cambios sustanciales en los patrones de consumo, la excesiva disponibilidad crediticia -producto de la liberación de la cuenta de capitales y la laxa política monetaria-, las bajas tasas de interés, las amnistías tributaria y cambiaria, sin controles al lavado de dólares y al enriquecimiento, promovieron el auge de la construcción y un incremento sustancial del crédito para consumo a la vez que permitieron el ingreso de dólares del narcotráfico. De esta forma se generaron un espectacular crecimiento de la demanda doméstica, una aceleración del producto y un

sustancial aumento de las importaciones, con un permanente deterioro de los balances externo y fiscal.

En la industria manufacturera los sectores productores de bienes de consumo durable vieron incentivado su crecimiento a partir del dinamismo de la demanda. Por su parte, sectores productores de bienes de capital y de bienes intermedios se beneficiaron del menor costo relativo de las importaciones -maquinaria y equipos, materias primas- y presentaron, por tanto, un buen desempeño. En conjunto, estos factores posibilitaron un buen crecimiento económico: el PIB creció a una tasa promedio del 4.5% anual en el período 1990-1995 y la industria en particular creció a ritmos anuales que oscilaron entre el 1.2% en 1990 y el 6.3% en 1993.

De la anterior se puede concluir que el manejo de la política comercial en la primera fase de la apertura se enmarcó conceptualmente -aunque no con rigor en la práctica- en una estrategia de política de desarrollo enfocada en la utilización eficiente de los factores productivos, buscando la creación y el fortalecimiento de ventajas competitivas dinámicas que promovieran el crecimiento económico. Asimismo, se esperaba que las modificaciones institucionales al régimen comercial y las nuevas pautas de la inversión, recrearan por sí solas las condiciones económicas que asegurarían un acelerado proceso de desarrollo industrial mediante la incorporación de progreso técnico y el aumento de la productividad. En este sentido se puede afirmar que la estrategia de apertura en su primera fase no planteó una respuesta dirigida a promover la dinámica industrial en forma selectiva. Esta fase del proceso de apertura se vio desprovista de la adecuación de políticas sectoriales.

A partir de 1994, con el inicio de la segunda fase del proceso de apertura, se consideró que en el proceso de internacionalización de la economía no debían abandonarse los instrumentos tradicionales contemplados en la política industrial, sino que por el contrario, el éxito de la estrategia radicaba en la conveniencia de brindar una mayor atención en áreas como la promoción de proyectos industriales, haciendo uso extensivo de instrumentos específicos -adaptación tecnológica, calificación de recursos humanos, provisión de financiamiento industrial, apoyo a programas de iniciativa empresarial-. Así, en esta fase de apertura económica se contempló una estrategia de *modernización y reconversión industrial* con el objetivo de lograr una mayor competitividad y motivar al sector manufacturero para que buscara una mejor inserción en el comercio internacional.

En este sentido, la política industrial actual ha centrado su accionar en un complejo de programas sectoriales que viene desarrollándose mediante procesos conciliatorios bajo acuerdos sectoriales de competitividad. A diferencia de la primera fase de la apertura, en la que estuvo ausente la utilización de instrumentos de política industrial, la estrategia de modernización y reconversión industrial planteó la necesidad de avanzar en la identificación de las mejoras requeridas en la mesoeconomía y en políticas horizontales para mejorar el ambiente competitivo de la economía colombiana y prestar debida atención a sectores de potencial desarrollo o con prioridades coyunturales críticas.

Hasta 1995, a juzgar por el buen comportamiento del producto manufacturero, se podría hablar del éxito de la apertura económica, por el menos desde la perspectiva del crecimiento industrial. Sin embargo, los resultados obtenidos hasta ese momento se entremezclaron con la que se podría llamar una demanda de consumo "reprimida" de los hogares colombianos y por una economía "inflada" gracias a un excedente de ingresos transitorio. Ya desde finales de 1995 y durante 1996, la actividad económica entró en un ciclo de estancamiento motivado, en buena medida, por una revaluación real del peso, unas elevadas tasas de interés, el fin del ciclo de auge de la construcción, un incremento importante de los niveles de contrabando y un clima político desfavorable.

La actividad industrial se vio afectada por dicha situación, al punto de que en 1996 registró una tasa de crecimiento negativa del 3.1 %, dejando entrever los problemas de ajuste estructural en el proceso de adopción del nuevo modelo -cierre de empresas, incremento sustancial de las tasas de desempleo, entre otras- y, más importante, que aún la estructura industrial no había desarrollado ventajas competitivas reales que le permitieran enfrentarse sólidamente a la competencia externa y penetrar con mayor dinamismo en los mercados internacionales.

La economía Colombiana sufrió transformaciones a partir de la implementación del modelo de aperturista, una de las más notorias fue el cambio en la composición de la balanza comercial, caracterizado por la caída de las exportaciones tradicionales como café, petróleo, ferro-níquel y carbón; que fueron desplazadas a un segundo plano por productos como textiles, alimentos, imprentas y editoriales, químicos y confecciones entre otros bienes de origen industrial, contenidos entre las exportaciones no tradicionales que alcanzaron en 2001 a representar el 56% de las exportaciones totales.

Por lo tanto en esta época en que la globalización ha alcanzado gran parte de los sectores, se hace necesario fortalecer las negociaciones comerciales internacionales y la promoción de las exportaciones facilitando el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior. Por ende los países luchan por estar a la vanguardia del desarrollo industrial y económico, estableciendo canales y convenios, eliminando barreras de distancia y comunicación, es necesario que los países comiencen a desarrollar acuerdos mediante los cuales puedan reglamentar de manera comprensiva sus relaciones comerciales y así poder incrementar los flujos de comercio e inversión aumentando así su nivel de desarrollo económico y social.

Por lo anterior el presente trabajo estará conformado por una presentación de cada uno de los incentivos a las exportaciones que el estado Colombiano ha diseñado a lo largo de estos 22 años de apertura económica, de esta manera se podrá tener un panorama claro de cuales han sido las herramientas diseñadas políticamente para el beneficio de las exportaciones.

Seguidamente, se presentara un escenario regional en cual se analizaran los incentivos que han sido desarrollados e implementados en la región y en el municipio de Ipiales.

Finalmente se presentara los resultados con la elaboración de un diagnóstico que permita determinar la incidencia de los instrumentos de promoción a las exportaciones implementados por el estado colombiano para el municipio de Ipiales durante el periodo comprendido entre 1991 y 2012

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1.1 Identificación Del Problema. Dentro de todas las economías del mundo se da una gran importancia a la promoción de las exportaciones. Colombia no es ajena a ese fenómeno y a lo largo su historia ha desarrollado diversos mecanismos que han permitido incentivar las exportaciones; instrumentos que se evidenciaron con mucho mayor énfasis después de la apertura económica que vivió el país en los años 90; sin embargo, no solo es suficiente la promoción de esos incentivos, se hace mucho más importante la implementación y sobre todo la evaluación de los resultados alcanzados con los mismos,

En este mundo donde las oportunidades de mercado para Colombia están en el exterior hay que sacar provecho de cualquier beneficio que den a los exportadores, puesto que en Colombia hay muchas oportunidades de exportación pero lastimosamente los empresarios exportadores colombianos no hacen mucho uso de ellas, o mejor no en todas las regiones se hace el mismo uso de estas herramientas estratégicas en las exportaciones, ya sea por la poca práctica de los incentivos de exportación, por el bajo conocimiento de estos o incluso por la falta de interés de las empresas a la hora de investigar las diferentes opciones ofrecidas por el comercio y solo se dignan a abrirse al mercado internacional sin consultar más a fondo sobre el negocio internacional, por lo anterior se hace necesario la realización de estudios sobre la incidencia de los incentivos a las exportaciones para beneficio de todas las empresas exportadoras, ubicadas en todas las regiones de Colombia, dicha investigación se deberá hacer con las exportaciones en general sin centrarse en productos en especial. De acuerdo con la información obtenida de los incentivos para los exportadores colombianos, se ha encontrado que como todo tienen sus ventajas y desventajas, pero que igual manera algunos son utilizados en gran mayoría por los exportadores colombianos, como lo son el PROGRAMA PLAN VALLEJO y ZONA FRANCA.

Por lo anterior existen varias entidades dispuestas a colaborar o hacer más fácil el proceso de exportación estas se conocen como incentivos; dejando claro que hay incentivos específicos para todas las áreas de producción del país se puede mencionar los siguientes: las sociedades de comercialización (C.I) que otorga beneficios tributarios a través de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, usuario altamente exportador (ALTEX) Es un

mecanismo creado para incentivar a las empresas que hayan realizado exportaciones por valor FOB mayores iguales a los dos millones de dólares, Programa Plan Vallejo (PPV) Este programa le permite al empresario importar temporalmente bienes que se empleen en el desarrollo de productos y servicios para exportación, sin pagar impuestos ni derechos aduaneros, usuario aduanero permanente (UAP) es un mecanismo creado para incentivar a las empresas que hayan realizado exportaciones por valor FOB mayores iguales a tres millones de dólares (US\$3'000.000) o su promedio anual durante los 3 años inmediatamente anteriores a la solicitud, cadenas productivas (CLUSTERS), zonas económicas especiales de exportación (ZEEE), zona franca (ZF) es un área dentro del territorio nacional donde se goza de algunos beneficios tributarios, como el no pago de derechos de importación de mercancías o el no cobro de algunos impuestos, de los anteriores incentivos son las Zonas Francas y el Programa Plan Vallejo los más impactantes debido a que son los que ofrecen más cobertura a las exportaciones de los empresarios colombianos.

En este orden de ideas mediante decreto No. 049 del 19 de enero de 2000, La Presidencia de la República creó cuatro zonas especiales de exportación: Ipiales, Buenaventura, Valledupar y Cúcuta. La finalidad de la norma es el fortalecimiento de las exportaciones de bienes y servicios nacionales. Este es un explícito interés nacional que pretende mejorar la competitividad del aparato productivo nacional en el marco de la apertura económica.

De acuerdo con el decreto, se podría acceder a la zona económica especial de exportación únicamente las inversiones nuevas, que no consistan en relocalizaciones de industrias nacionales. La inversión mínima deberá ser mayor a US. 2.000.000, y la empresa deberán destinar por lo menos el ochenta por ciento de su producción para la venta a terceros países. Para incluir una empresa en la ZEEE, se debería presentar un proyecto a un comité nacional, el cual aprueba las metas operativas y suscribe un contrato para garantizar tanto el cumplimiento de los compromisos que propone el inversionista, como la estabilidad de los beneficios que ha otorgado el Gobierno.

Sin embargo después 11 años el resultado de ese incentivo en el municipio de Ipiales no ha sido el esperado, de igual manera Ipiales por ser una zona de frontera actualmente presenta 31 agencias de aduanas, 7 depósitos habilitados para la recepción de carga de comercio exterior, 75 empresas de transporte internacional por carretera, y a 31 de diciembre del 2011 registro un movimiento de 685.499 toneladas 16.636.828 bultos, y 958 Valor FOB

En miles de millones en exportación¹

Finalmente se hace muy necesario evaluar los logros evaluados cada región y cada estructura económica que se presente, por lo tanto hacer un diagnóstico que permita determinar las incidencias resultantes para el municipio de Ipiales derivadas de la implementación de los diferentes incentivos a las exportaciones se hace necesario para determinar su eficacia y pertinencia para el municipio.

1.1.2 Diagnostico Del Problema: Desde la década de los 90 cuando en Colombia se vive el fenómeno de la apertura económica su estructura reglamentaria también asume un nuevo reto frente a ese nuevo devenir económico para el país; así dentro del territorio nacional la Constitución Política de Colombia en sus artículos 150 numeral 19, 226, 227, 333 y 334 enmarca el escenario sobre el desarrollo del comercio exterior colombiano, generando así instrumentos de índole político que permiten crear estructuras que generan incentivos para el desarrollo económico del país.

En este orden de Ideas, La ley 7 del 1991; aunque aprobada antes que la Constitución política del 91, enmarca todos los elementos que en ella se estipulan para el comercio exterior del país, por lo tanto esta ley en su artículo 2 consagra los criterios orientadores y guía actual del comercio exterior del país, en su artículo 4 establece los incentivos relacionados sistemas especiales de importación – exportación, en su artículo 6 regulará la existencia y funcionamiento de zonas francas industriales, comerciales y de servicio, en su artículo 7 lo correspondiente El Certificado de Reembolso Tributario, CERT, creado por la Ley 48 de 1983, continuará siendo un instrumento libremente negociable, y en su artículo 11 consagra lo correspondiente a regulación de las zonas fronterizas de la siguiente manera:” *Propender a una mayor autonomía de las zonas fronterizas. Facilitar el libre comercio en la zona común de libre frontera. Desarrollar formas de cooperación e integración en servicios públicos, financieros y sociales... Establecer mecanismos de pago que faciliten la libre e inmediata convertibilidad de las monedas de los países colindantes. Reglamentar la creación de empresas binacionales de frontera a través de acuerdos conjuntos con los países vecinos Determinar las condiciones que permiten la creación de regímenes aduaneros especiales para zonas fronterizas.*”² De igual manera en su artículo 21 define la creación del Banco de Comercio Exterior como una institución financiera vinculada al Ministerio de Comercio

¹ Estadísticas de comercio exterior – DIAN enero 2012

² Ley 7 de 1991, artículo 11

Exterior, a la cual corresponderá ejercer las funciones de promoción de las exportaciones.

En este orden de Ideas se evidencia que el respaldo al fomento de las exportaciones presenta una estructura muy bien diseñada dentro del marco normativo, sin embargo cabe señalar que tanto impacto sobre el territorio nacional y sobre sus poblaciones estos instrumentos legales han sido verdaderamente eficaces en función de un desarrollo económico.

Así, el municipio de Ipiales, situado en el departamento de Nariño, es puerto aéreo y terrestre fronterizo pues se ubica en la frontera con la república del Ecuador; en el Nudo de los Pastos, en el altiplano andino; relativamente cerca a la costa del océano Pacífico, al pie de monte amazónico y a la línea equinoccial. La Ciudad y Municipalidad forma parte de la Conurbación Binacional de Ipiales-Tulcán en donde viven 196.630 habitantes, aunque estas cifras podrían ser más elevadas a que la cifra dada para la municipalidad de Ipiales es del censo 2005 y la del cantón de Tulcán del censo 2010. Según estimaciones para el 2012 la población metropolitana de ambas ciudades aglomeradas es alrededor de 220.000 de habitantes, y es por tanto la área metropolitana fronterizo más poblada del lado ecuatoriano y la segunda más poblada del lado colombiano³, es un municipio cuya estructura económica se basa en el comercio, la microempresa, el turismo; y en la zona rural: la agricultura, la ganadería, las especies menores. En minerales: el petróleo en la selva del Churuyaco, las canteras de piedra y artesanías en Las Lajas, recebo en Puente Viejo, arcilla en El Tejar. Los recursos naturales son abundantes en todo su territorio.

“Ipiales es puerto fronterizo terrestre y aéreo, con intenso comercio internacional y con los pueblos de la ex provincia de Obando y como paso obligado de los viajeros desde países del Pacto Andino, en especial con el Ecuador, es la segunda frontera más importante de Colombia. Existe una amplia legislación para regular el paso de personas y vehículos; con tratados y convenios internacionales en materia económica y relaciones fronterizas, en todos los aspectos sociales culturales y económicos. Existe la Comisión de Vecindad e Integración Colombo - Ecuatoriana de 1989,¹⁹ la Zona de Integración Fronteriza de 1993, la ley de Fronteras de 1995. La Zona Económica Especial de Exportación de 2000, para mejorar el desarrollo económico, institucional y social de ésta comarca; pero todo ha sido “buenas intenciones”, ya que no existe vocación de crear empresa, fábricas o

³ Página WEB del municipio de Ipiales, 2012

ensamblar artefactos, bienes o servicios, porque no poseemos la infraestructura, el equipamiento o la decisión para estos proyectos.”⁴

Cabe anotar, que a pesar que el municipio de Ipiales, en su cabecera municipal la ciudad de Ipiales, presenta un fuerte movimiento de exportaciones – importaciones, son mercancías que se han originado por operaciones comerciales de compra venta del centro del país de ciudades como Cali, Medellín, Bogotá y la costa atlántica entre otras, por lo tanto es necesario bajo estas premisas determinar cómo y en qué grado el municipio de Ipiales tiene incidencias que han sido derivadas de la implementación de los diferentes incentivos que contempla el gobierno colombiano para las exportaciones.

1.1.3 Formulación Del Problema: ¿Cómo y en qué grado los incentivos a las exportaciones colombianas han incidido en la estructura productiva y comercial del el municipio de Ipiales?

1.1.4 Sistematización Del Problema

1. ¿Cuáles han sido los incentivos a las exportaciones colombianas implementados por el gobierno después de la apertura económica?
2. ¿Cuáles son los incentivos a las exportaciones colombianas reglamentadas por el gobierno nacional vigentes para el año 2012?
3. ¿Qué incentivos a las exportaciones se han implementado en el municipio de Ipiales en los últimos 20 años?
4. ¿Qué parámetros se han tendió en cuenta para la implementación de los incentivos a las exportaciones en el municipio de Ipiales?
5. ¿Cuáles son los sectores económicos del municipio de Ipiales susceptibles de ser influenciados por condiciones exportadoras?
6. ¿En qué forma, grado y magnitud han sido los sectores económicos del municipio de Ipiales influenciados por los incentivos a las exportaciones en los últimos 20 años?
7. ¿Cuál es el escenario de exportaciones que tiene el municipio de Ipiales para el año 2012?

⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Ipiales>

8. ¿Qué cantidad de servicios al comercio exterior son prestados a operaciones de exportación regional?
9. ¿Cuál ha sido el resultado de la implementación de los incentivos a las exportaciones en el municipio de Ipiales?
10. ¿Qué beneficios reales tiene el municipio de Ipiales como resultados de la implementación de los incentivos a las exportaciones?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Principal: Determinar el grado de incidencia que han tenido los diferentes incentivos a las exportaciones determinados por el estado colombiano en el municipio de Ipiales para el periodo comprendido entre los años 1991 al 2012

1.2.2 Objetivos Secundarios

Identificar los incentivos a las exportaciones colombianas vigentes al año 2012, a partir de la política económica internacional.

Determinar que incentivos a las exportaciones se han desarrollado en el municipio de Ipiales

Analizar en qué forma, grado y magnitud los sectores económicos del municipio de Ipiales han sido influenciados por los incentivos a las exportaciones en los últimos 20 años

Diagnosticar el escenario actual de las exportaciones Colombianas por la frontera Colombo – ecuatoriana hasta el año 2012

Evaluar el impacto económico que los instrumentos de promoción a las exportaciones han generado al municipio de Ipiales en su contenido social y económico.

1.3 JUSTIFICACION

En un nivel macroeconómico la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, es una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos participantes en particular.

“En un nivel empresarial existen diversas razones (factores microeconómicos) que explican por qué las exportaciones son siempre positivas:

Permiten diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar los efectos de problemas macroeconómicos; promueven la operación con economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios; son una fuente de crecimiento y consolidación de cualquier empresa si es que los mercados internos son extremadamente competitivos; posibilitan obtener precios más rentables debido a la mayor apreciación del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta; alargan el ciclo de vida de un producto; mejoran la programación de la producción; permiten equilibrarse respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno y mejoran la imagen en relación con proveedores, bancos y clientes.”⁵

La exportación no se circunscribe a un tamaño previamente determinado de empresa, aunque pueden existir algunos bienes y servicios en los que se requiera de capitales y la capacidad de coordinar recursos humanos en magnitudes importantes. Existen empresas micro/artesanales, pequeñas, medianas y grandes que se dedican a la exportación.

Los elementos prioritarios para poder exportar son: calidad del producto en el mercado de destino, precio competitivo en ese mercado, volumen solicitado por el importador y realizar el servicio posventa, cuando sea necesario. Para lograrlo se requiere de un compromiso con la calidad, ser creativo y actuar con profesionalidad.

La incursión en los mercados internacionales se realiza por tradición en mercados más cercanos, de rápido crecimiento y similares culturalmente, donde la competencia es menos agresiva que en los más grandes. En varios de los casos ésta se realiza de manera casual según de los pedidos que se reciban. Sin embargo, como lo plantea Minervini (1996) se debe iniciar con los mercados donde pueda adquirirse experiencia a un menor costo.

La exportación es una actividad de mediano y largo plazos que exige una adecuada planeación de los recursos; ésta, sin embargo, no existe cuando la empresa atraviesa por un período de crisis. Se debe exportar cuando se tenga la capacidad de diseño, programación, producción, comunicación,

⁵ Roche Ricardo, Olarreaga Marcelo, Las exportaciones Colombianas en la Apertura, 2000 - IBM

empaques, envíos, administración, entre otras, conforme a los requerimientos del mercado internacional.

Los errores más comunes al momento de exportar son: falta de evaluación de la capacidad de internacionalización, no considerar aspectos de las diferencias culturales, falta de investigación acerca del mercado, selección errada del socio comercial, falta de conocimiento de las barreras en los países importadores y en el exportador; no efectuar la investigación, registro y monitoreo de la marca, elaboración de contratos sin considerar la legislación y la práctica del país extranjero, extrema diversificación de los mercados, falta de conocimiento de las normas de defensa del consumidor, no contar con una estructura adecuada para gerenciar la exportación y falta de presencia en el mercado.

La comercialización de mercancías en el ámbito internacional es creciente e indetenible, al punto que no se puede desprender el escenario económico global de los escenarios económicos locales, este acontecer lleva consigo también múltiples incidencias en todos y cada uno de los países y por lo tanto en sus regiones.

Incidencias que van desde un fuerte desarrollo empresarial como resultado a la oferta y demanda dadas por las condiciones de los mercados internacionales, hasta un escaso o incluso nulo desarrollo del comercio. Incidencias que vienen sustentadas no solo por condiciones naturales sino también por condiciones generadas de manera externa al mismo entorno donde se presentan; es el caso de los incentivos a las exportaciones colombianas, que si bien son incentivos concebidos para el bienestar y desarrollo de todo el territorio nacional no generan los mismos resultados en todo los escenarios locales ni con la misma intensidad.

Colombia no es un país ajeno a todo este fenómeno de las exportaciones, lo cual se puede evidenciar en las cifras de comercio exterior las cuales registran en el año 2000 un valor en millones de US\$1148.9 y en el año 2011 un valor de US\$ 5501,0⁶

Lo anterior hace denotar una clara política de incentivo a las exportaciones en busca de una generación de estabilidad económica, sin embargo, es de señalar que para el año 2000 la administración aduanera de Ipiales presentaba un volumen de exportaciones inferior al 1%, y que para el año

⁶<http://www.dian.gov.co/>

2011 presenta una participación del 8.6% en declaración es de exportación del total registrado y un 2% en el valor FOB exportado.⁷

La pregunta que surge de este análisis, es cuantas de esas exportaciones son procedentes de regiones como la de Nariño, la cual tiene la administración aduanera de Tumaco; con el transporte marítimo, y la administración aduanera de Ipiales con el paso de frontera Colombo – Ecuatoriano Puente internacional de Rumichaca; en este último registrando operaciones diarias de exportación por un promedio de 150 operaciones autorizadas por día. Sin embargo, los departamentos de origen más importantes de las exportaciones sin incluir café y petróleo en enero - diciembre del año 2011 fueron Antioquia, Cesar, Bogotá, Bolívar y Guajira que en su conjunto representaron el 37,5% del valor FOB exportado y el 64,9% del total del peso neto en kilogramos. Antioquia fue el principal departamento al contribuir con el 10,6% en el total FOB exportado, mientras que Cesar ocupó el segundo lugar al registrar en este período US\$ 4.069 millones. Bogotá contribuyó en el total FOB con el 6,6% y aumentó sus envíos con respecto al mismo período del año 2010 en 28,4%, pasando de US\$ 2.945 millones en el año 2010 a US\$ 3.781 millones en el año 2011. Bolívar aportó en el total exportado en valor FOB el 6,6% y desde la Guajira se exportaron en total US\$ 3.700 millones con un incremento en sus envíos en 43,5% con respecto al mismo período del año 2010.

De igual manera Colombia presenta una política de incentivos a las exportaciones la cual se ha venido desarrollando desde la mitad del siglo pasado, entre los cuales se encuentran: Zonas Francas, Sociedades de Comercialización Internacional -C. I., Sistemas Especiales de Importación y Exportación Plan Vallejo, Usuario Altamente Exportador – ALTEX, Usuario Aduanero Permanente – UAP, Depósitos Privados para Procesamiento Industrial, Programas Especiales de Exportación- PEX, Zonas Económicas Especiales de Exportación – ZEEE, Certificado de Reembolso Tributario- CERT, Devolución de IVA, Cadenas Productivas (CLUSTERS), Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior – CARCE, Programa Emprendedores Colombia –PEC, entre otros, incentivos que tiene carácter algunos tributario, aduanero y otros administrativo.

Esta política busca incentivar en el sector productivo del país la vocación exportadora, que las empresas busquen nichos de mercado en el exterior, para lo cual los gobiernos generas los espacios apropiados para que la interrelación empresarial geste las operaciones de comercio exterior en busca de rentabilidad equitativa para todos los actores, vendedores y

⁷ Boletín estadístico – DIAN – diciembre 2011.

compradores, y que resulte una operación permanente, de ahí, Colombia ha invertido miles de millones de pesos para que esta política de promoción a las exportaciones se exitosa.

En este orden de ideas, es necesario que todas las zonas del país sean beneficiarias de esta política, puesto que todas las regiones colombianas tienen ventajas comparativas que puede ser fácilmente herramientas de gestión competitiva en mercados internacionales, Nariño es un departamento que posee grandes ventajas estratégicas, está ubicado en la frontera con el vecino país de Ecuador; país que representa un 35% de las exportaciones colombianas, posee grandes riquezas naturales que puedes ser susceptibles de ser explotadas. Ipiales es el municipio que goza de las incidencias directas que presenta en comercio binacional entre Colombia y Ecuador generando empleos directos e indirectos, sin embargo es un municipio que desarrolla un parte directamente logística de las operaciones de comercio exterior vislumbradas en agenciamiento aduanero, depósito de la carga, transporte de la carga entre otros.

Por lo anterior, esta investigación permitirá mediante el desarrollo de los objetivos conocer la forma, grado y magnitud de cómo los incentivos a las exportaciones implementados por el gobierno nacional han incidido en el municipio de Ipiales, además podrá percibir sus consecuencias en los sistemas de producción y comercialización formal del municipio. Así, conocer los resultados que se han obtenido luego del esfuerzo político y social por la implementación y ejecución de cada uno de los incentivos generados, permitirá determinar qué tan efectivos y pertinentes son para municipios con ventajas comparativas como el municipio de Ipiales.

En razón a lo anterior, el presente estudio es de gran interés político, económico y social debido fundamentalmente a la gran importancia que tiene el desarrollo del comercio exterior colombiano dentro del marco de la Comunidad Andina y demás acuerdos de integración comercial para el municipio de Ipiales. Siendo así, este estudio se determina como indispensable para el gobierno local, departamental y nacional afín de poder diseñar e implementar medidas estrategias que permitan al municipio crecimiento económico sostenible.

Finalmente y coligado a la necesidad que plantea realizar esta investigación, se busca que el presente estudio como tal, sea un instrumento que colme el requisito teórico – práctico en la línea de grado de monografía para optar al título profesional

1.4 MARCOS DE REFERENCIA

1.4.1 Marco Teórico

1.4.1.1 Antecedentes: *“A lo largo de la historia ha quedado demostrado que las exportaciones deben constituirse en el motor del desarrollo de los países, y para qué este sector cumpla con su función a cabalidad deben ser creadas unas políticas que establezcan las reglas de juego para seguir, las cuales deben desarrollarse en plena coordinación unas con otras. En primer lugar una política comercial que de alguna manera sea capaz de adaptarse a las tendencias mundiales. En segundo término la utilización de incentivos apropiados para llevar a la práctica esa política comercial diseñada para cada país y finalmente lo anterior debe desarrollarse dentro de una política macro de productividad y competitividad...”*⁸

En la anterior cita se disipa la importancia que tienen las exportaciones al interior de cualquier economía y también enfatiza la importancia que tiene el estado para el diseño de una política apropiada a los escenarios internos frente a los escenarios externos, de igual manera y tal y como lo expuso en su época el economista David Ricardo; así un país se encuentre en muy mal estado económico y sean insuficientes los recursos naturales con los que cuenta, siempre logrará ser competitivo internacionalmente. En función a esto y como lo estipula la Organización Mundial del Comercio los incentivos al comercio exterior entre 1820 y 1992 ha permitido el incremento del PIB mundial ha aumentado 40 veces, y el comercio se multiplico aproximadamente por 540.⁹

En este orden de ideas desde la reforma constitucional 1968 se da la posibilidad de regular mediante leyes marco todas las materias referentes al comercio exterior, por lo tanto la ley 6 de 1971 regulo los aspectos arancelarios y aduaneros, 12 años después la ley 48 de 1983 regula de manera íntegra el comercio exterior colombiano, sin embargo un año antes de la reforma a la constitución se expide el decreto ley 444 de 1967 conocido como estatutario cambiario sin embargo las carencia normativas determinaron la necesidad de elaborar otra ley más complementaria a las necesidades de los escenario económicos de aquel entonces, se da entonces la ley 7 de 1991 la cual no reemplazo a sus antecesoras simplemente se complementaron mutuamente y se buscó la apertura del país hacía nuevas políticas de liberalización y globalización.

⁸ ESPINOSA Pedreros Adriana M, Villegas Calderón Ana María, LOS INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA FRENTE A LOS COMPROMISOS ASUMIDOS ANTE LA OMC, Facultad de Ciencias Jurídica, Departamento de derecho económico, Bogotá diciembre del 2000

⁹ Ibíd.

Así el decreto ley 444 del 1967, la ley 67 de 1969 y la ley 48 de 1983, dedican en su mayor parte a la regulación de las exportaciones en temas como CERT, comercializadoras internacionales, plan Vallejo, impuesto a las ventas en exportaciones entre otros. Temas mucho más especificados y complementados con la ley 7 de 1991.

1.4.1.2 Antecedentes Históricos del Comercio Internacional: El Comercio Internacional (C.I.) es el intercambio de bienes y servicios entre países y todo lo referente a este proceso. Los bienes pueden definirse como productos finales, materias primas y productos agrícolas. El C.I. aumenta el posible mercado de los bienes que produce cierta economía, y determina las relaciones entre países, permitiendo medir la fuerza de sus respectivas economías. El comercio internacional está determinado por la capacidad de producción y especialización de un país respecto a la necesidad de un producto de parte de otro, balanceados por el manejo de la importación y exportación unido a una seguridad jurídica - comercial por acuerdos especiales llevados a cabo entre países y el precio que se va a pagar por el producto.

El Comercio Internacional ha sido desde su inicio el mismo, pues desde la época del trueque hasta la actualidad no ha sido modificado: un comprador, un vendedor, un producto y un precio (otro producto en caso del trueque). Desde los años 80's se ha observado importantes variaciones en las actividades de comercio internacional, que han traído consigo nuevos modelos de comercialización. Esto, a su vez, ha dado lugar a cambios significativos en las características de los productos, haciéndolos de mayor calidad, con un mayor valor agregado y más atractivos para otros mercados.

Los orígenes del comercio se remontan a finales del Neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las cosechas obtenidas eran las justas para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio, favorecido por dos factores:

* Las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.

* Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.

Por lo tanto, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad (armas), depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios (ánforas, etc.), nuevos utensilios agrícolas (azadas de metal...), o incluso más adelante objetos de lujo (espejos, pendientes, etc.). Este comercio primitivo, no solo supuso un intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas, entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura, nuevas formas de urbanismo, y un largo etcétera. En la Península Ibérica este periodo se conoce como el Orientalizante, por las continuas influencias recibidas de Oriente. En este momento es cuando surge la cultura ibérica.

Además del intercambio de innovaciones, el comercio también propició un paulatino cambio de las sociedades. Ahora la riqueza podía almacenarse e intercambiarse. Empezaron a aparecer las primeras sociedades capitalistas tal como se la conoce hoy en día, y también las primeras estratificaciones sociales. En un inicio las clases sociales eran el Trueque, que era la manera en que las antiguas civilizaciones empezaron a comerciar, se trata de intercambiar mercancías por otras mercancías de igual valor.

Simplemente la gente del poblado y la familia del dirigente. Más adelante aparecieron otras clases sociales más sofisticadas como los guerreros, los artesanos, los comerciantes, etc.

1.4.2.3 El Origen Político del Comercio Internacional: Desde tiempos remotos, los países del orbe han mantenido relaciones comerciales para obtener los productos o mercancías de que carecían. En los inicios de la historia del comercio mundial, cada país determinaba su política en función de sus propias necesidades, sin tener en cuenta el interés general. El mercantilismo se mantuvo así hasta el siglo XVIII. Pero a la doctrina proteccionista de los mercantilistas le sucede la apología del *laissez faire*, *laissez passer* de los fisiócratas para los cuales el librecambio de mercancías impulsa a fortiori un crecimiento indiscutible de la producción y de la creación de riqueza. La Revolución Industrial también incidió en este estado de cosas, siendo necesario asegurar el aprovisionamiento de materias primas y encontrar nuevas salidas a una producción creciente, lo que se tradujo en el

desarrollo del comercio colonial que favoreció a las economías dominantes en detrimento de las dominadas.

El origen político del comercio internacional explica la importancia que la competitividad ha tenido y tiene en su desarrollo. Conviene recordar que, como ha señalado Carl Schmitt, el concepto de “enemigo” es fundamental para la fundamentación de lo político. En tal sentido, podría decirse que esa insistencia en dotar de agresividad al comercio internacional, destacando básicamente su aspecto competitivo, y considerándolo como algo inseparable de la diplomacia (parodiando al mariscal-barón Von Clausewitz, hace ya unos doscientos años, diríamos algo así como que “el comercio es la continuación de la política por otros medios”), no es más que otro reflejo de la mentalidad estatalista directora de todo el proceso, que tiende a entender el comercio como un modo alternativo de continuar el hostigamiento entre los países. Vistas las cosas así, no tiene uno que extrañarse del lenguaje seudo militar (o paramilitar) que se usa en los libros y manuales de la llamada “estrategia competitiva”. A veces no sabe bien si van dirigidos a generales belicosos, a jefes guerrilleros o a pacíficos directivos de empresa

Quienes participan en Comercio Internacional

a- El vendedor:

- Abastecedor
- Fabricante
- Exportador

b- El comprador:

- Importador
- El propietario de las mercancías si las importa por su propia cuenta.

c- El comisionista a la venta:

- Es la persona o la sociedad contratada y pagada por el exportador para que procure mercancías al extranjero.

d- El comisionista a la compra:

- Es una persona o una sociedad contratada y pagada por el importador para que suministre mercancías al extranjero.

e- El agente de una compañía marítima o aérea extranjera.

- Organiza con el vendedor el transporte de las mercancías hasta el lugar de exportación.
- Toma las medidas indispensables en materia de transportar la mercancía en el tiempo requerido.

- Controla la carga y el peso de las mercancías.

f- El agente marítimo del país importador

- Puede ser de la misma agencia que la del agente marítimo extranjero.
- Recibe las informaciones sobre el flete a bordo del barco y las transmite a las autoridades competentes.
- Avisa al importador sobre el arribo de la mercancía y le envía los documentos indispensables.

g- La compañía aseguradora

h- El Transportista

- Recibe las mercancías procedentes del vendedor y organiza su transporte local e internacional hasta su destino.

i- El consolidador

- encargado de organizar el transporte de mercancías agrupando o consolidando diferentes envíos.

j- El agente aduanal

- Toma las medidas para el despacho de las mercancías y trata directamente con la aduana por cuenta de terceras personas o sociedades.
- Actúan generalmente para:
 - * declarar la mercancía en la aduana y adjunta los documentos respectivos.
 - * cancelar los tributos aduaneros a la importación.
 - * trasladar la carta de porte o la letra de transporte aérea al transportista local o al comisionista.

k- El agente de confirmación

- Organiza el financiamiento de las transacciones a la importación y la transferencia de los documentos anexos (casi de la misma manera que los bancos).

l- Las aduanas nacionales

- encargadas de vigilar el cumplimiento legal y administrativo de la internación y entrega de las mercancías y del pago de los tributos respectivos.
- Los diferentes tipos de agentes citados no intervienen necesariamente en todas las transacciones, pero es importante conocer quien actúa en cada caso para determinar los riesgos en el marco del Fraude Comercial. Por ejemplo:

* Si hay sub-valoración o falsa designación comercial de las mercancías puede haber complicidad entre el importador, el exportador o algún intermediario.

* Complicidad entre el transportista y el importador para importar mercancías no declaradas o para aumentar indebidamente los gastos de transporte con la intención de pedir descuentos sobre el valor facturado.

* En lo que concierne a los países vinculados con el sistema de valoración del GATT, distinción entre comisionista a la venta y comisionista a la compra, es importante porque en lo que concierne al primero todo el costo de su intervención (comisión a la venta) se le carga al comprador en relación con la mercancía y por ello deberá ser incluida en el valor de transacción. Hay naturalmente riesgos de Fraude cuando estos gastos no son declarados o presentados como comisión a la compra (factura no presentada). El último asunto que vamos a examinar en el marco de los mecanismos de los intercambios internacionales se refiere a los modos de pago.

1.4.2. Nociones Teóricas

1.4.2.1 Ventajas Del Comercio Internacional: EL comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

1. Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
2. Los precios tienden a ser más estables.
3. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
4. Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
5. Equilibrio entre la escasez y el exceso.
6. Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
7. Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

1.4.2.2 Las Barreras al Comercio Internacional: Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo

que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.

Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.

Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de intereses muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagado o esclavizado, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

1.4.3. Teorías del comercio internacional¹⁰.

1.4.3.1 Ventaja Comparativa De David Ricardo: Una ventaja comparativa es la ventaja que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su coste en el otro país. Esta Teoría fue formulada por David Ricardo en 1817 que explica el origen de las enormes ganancias que genera el libre comercio más allá de la explicación dada por la teoría de la ventaja absoluta. Según la teoría de la ventaja comparativa, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le conviene especializarse en la producción de aquellas mercancías para las que su desventaja sea menor, y el país que tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor. La teoría de la ventaja comparativa constituye una explicación del comercio internacional basada en las diferencias de los costes del trabajo entre los países. La ventaja competitiva de una empresa y la ventaja comparativa (ola absoluta) de un país pueden converger o hallarse

¹⁰ MINCOMERCIO. Competitividad Colombiana – informe 2009

en discordancia, lo cual reforzará o atenuará, respectivamente, su potencialidad. Esta teoría supone una evolución respecto a la teoría de Adam Smith. Para Ricardo, lo decisivo en el comercio internacional no serían los costes absolutos de producción en cada país, sino los costes relativos.

1.4.3.2 Ventajas Competitivas De Michael Porter: El concepto de la ventaja competitiva de la empresa es una característica esencial que le permite a la empresa generar una posición para poder competir. Porter (1990) afirma que la capacidad de las empresas para competir internacionalmente depende de las circunstancias locales y las estrategias de la empresa. Sin embargo depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva internacional. Dunning (1991) señala que un completo entendimiento de las ventajas competitivas de las empresas y las ventajas estructurales de los países, son determinantes para la creación de este entorno, sus efectos en la globalización y los mercados, puede proveer la base en la teoría de la internacionalización. Aunado a esto, (Grant, 1999; Barney, 2001) mencionan que algunos recursos claves y estratégicos (intangibles) son capaces de proporcionar rendimientos económicos a largo plazo, (David Ricardo, 1817), para competir exitosamente permitiéndole mediante éstos recursos una ventaja competitiva a nivel internacional.

Las ventajas competitivas son ventajas que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, que le permite destacar o sobresalir ante ellas, y tener una posición competitiva en el sector o mercado.

Estas ventajas competitivas se pueden dar en diferentes aspectos de la empresa, por ejemplo, puede haber ventaja competitiva en el producto, en la marca, en el servicio al cliente, en los costos, en la tecnología, en el personal, en la logística, en la infraestructura, en la ubicación, etc.

Por ejemplo, una empresa puede tener una ventaja competitiva:

- * contar con una determinada tecnología que le permite producir productos de muy buena calidad.
- * contar con un proceso productivo eficiente que le permite reducir costos, lo que, a su vez, le permite vender a precios más bajos.
- * contar con un determinado sistema informático que le permite tomar y procesar rápidamente los pedidos del cliente, y brindar así una rápida atención al contar con un sistema de distribución eficiente, lo que le permite llegar a más puntos de ventas.

- * contar con personal calificado, lo que le permite brindar un excelente servicio al cliente.
- * contar con una moderna infraestructura, lo que permite brindar un ambiente cómodo y agradable a sus clientes.
- * contar con una buena ubicación, lo que le permite tener una mayor visibilidad para los consumidores.

La idea del concepto de las ventajas competitivas es que la empresa busque siempre contar con éstas, y que refuerce y aproveche las que ya posee.

Refuerzo Competitivo

Competitividad significa un beneficio sostenible para su negocio.

Competitividad es el resultado de una mejora de calidad constante y de innovación.

Competitividad está relacionada fuertemente a productividad: Para ser productivo, los atractivos turísticos, las inversiones en capital y los recursos humanos tienen que estar completamente integrados, ya que son de igual importancia.

Las acciones de refuerzo competitivo deben ser llevadas a cabo para la mejora de:

La estructura de la industria turística.

Las estrategias de las instituciones públicas.

La competencia entre empresas.

Las condiciones y los factores de la demanda.

Los servicios de apoyo asociados.

Una forma de obtener ventajas competitivas es a través de la diferenciación, al ofrecer algo diferente y novedoso. Por ejemplo, si al ofrecer un producto innovador, éste llega a tener éxito, podríamos obtener una ventaja competitiva en el diseño del producto. O, por ejemplo, si al capacitar a nuestro personal para que brinde un excelente servicio al cliente, si dicho servicio logra ser mejor que el de la competencia, podríamos tener una ventaja competitiva en el servicio al cliente.

Por otro lado, siempre debemos reforzar y aprovechar al máximo las ventajas competitivas que tengamos. Por ejemplo, si contamos con la ventaja de contar con un socio estratégico, debemos aprovechar dicha alianza y procurar realizar nuevos acuerdos que nos beneficien a ambos y nos permitan ser más competitivos. O, por ejemplo, si tenemos la ventaja de ser los primeros en un determinado mercado, debemos procurar solidificar

nuestra posición de liderazgo, y no esperar a que aparezcan los competidores.

Finalmente, cabe resaltar que el concepto de la ventaja competitiva también nos puede ayudar a encontrar una idea u oportunidad de negocio. Por ejemplo, si hemos identificado una ventaja competitiva consistente en la tecnología necesaria para producir un producto a un menor costo que los demás negocios existentes, pero con la misma calidad, entonces una empresa que aproveche dicha tecnología podría ser una buena alternativa de negocio.

De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva de Porter, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un Retorno sobre la inversión. Según Michael Porter, la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible.

Tipos básicos de ventaja competitiva

Liderazgo por costos (bajo costo)
Diferenciación

Ambos tipos de estrategia pueden ser acercados o estrechados más ampliamente, lo cual resulta en la tercera estrategia competitiva viable:

Enfoque

Ventaja competitiva tipo 1: Liderazgo por costos

- * Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.
- * Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.
- * Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.
- * Logrado a menudo a través de economías a escala.

Ventaja competitiva tipo 2: Diferenciación

- * Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores.

* Un diferenciador no puede ignorar su posición de costo. En todas las áreas que no afecten su diferenciación debe intentar disminuir costos; en el área de la diferenciación, los costos deben ser menores que la percepción de precio adicional que pagan los compradores por las características diferenciales.

* Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Ventaja competitiva Tipo 3: Enfoque

* Lograr el enfoque significa que una firma fijó ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos.

* 2 variantes: Enfoque por costos y Enfoque por diferenciación.

Calidad total: estrategia clave de la competitividad

El mundo vive un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario un cambio total de enfoque en la gestión de las organizaciones.

En esta etapa de cambios, las empresas buscan elevar índices de productividad, lograr mayor eficiencia y brindar un servicio de calidad, lo que está obligando que los gerentes adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al elemento humano, desarrollando el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y responda de manera idónea la creciente demanda de productos de óptima calidad y de servicios a todo nivel, cada vez más eficiente, rápido y de mejor calidad.

Para comprender el concepto de calidad total, es útil hacerlo a través del concepto denominado "paradigmas". Un paradigma se entiende como modelo, teoría, percepción, presunción o marco de referencia que incluye un conjunto de normas y reglas que establecen parámetros y sugieren como resolver problemas exitosamente dentro de esos parámetros. Un paradigma viene a ser, un filtro o un lente a través del cual vemos el mundo; no tanto en un plano visual propiamente, sino más bien perpetuo, comprensivo e interpretativo.

La calidad total es un concepto, una filosofía, una estrategia, un modelo de hacer negocios y está localizado hacia el cliente.

La calidad total no solo se refiere al producto o servicio en sí, sino que es la mejoría permanente del aspecto organizacional, gerencial; tomando una empresa como una máquina gigantesca, donde cada trabajador, desde el

gerente, hasta el funcionario del más bajo nivel jerárquico está comprometido con los objetivos empresariales.

Para que la calidad total se logre a plenitud, es necesario que se rescaten los valores morales básicos de la sociedad y es aquí, donde el empresario juega un papel fundamental, empezando por la educación previa de sus trabajadores para conseguir una población laboral más predispuesta, con mejor capacidad de asimilar los problemas de calidad, con mejor criterio para sugerir cambios en provecho de la calidad, con mejor capacidad de análisis y observación del proceso de manufactura en caso de productos y poder enmendar errores.

El análisis de las fuerzas competitivas se logra por la identificación de 5 fuerzas competitivas fundamentales:

1. Ingreso de competidores. Cuán fácil o difícil es que ingresen a la industria nuevos competidores que traten de entrar a competir, a pesar de las barreras de entrada existentes.
2. Amenaza de sustitutos. Cuán fácilmente se puede sustituir un producto o un servicio, especialmente cuando éste es más barato.
3. Poder de negociación de los compradores. Cuán fuerte es la posición de los compradores. ¿Pueden asociarse para pedir juntos grandes volúmenes?
4. Poder de negociación de los proveedores. Cuán fuerte es la posición de los vendedores. ¿Existen muchos proveedores potenciales o solamente hay pocos proveedores potenciales, o es un monopolio?
5. Rivalidad entre los jugadores existentes. ¿Existe una competencia interna fuerte entre los jugadores existentes?

La evidencia de que existen empresas que ganan más dinero que otras ha motivado un extenso debate sobre cuáles son las fuentes de tales diferencias. En líneas generales, se acepta que un porcentaje importante de estas diferencias radica en la industria, mientras que otro porcentaje también significativo depende de factores internos a la empresa Rumelt, 1991; McGahan, 1999)¹.

Se dice que una empresa alcanza ventaja competitiva cuando obtiene rendimientos superiores (Porter, 1980); es decir, cuando la rentabilidad de una empresa excede el costo de oportunidad de los recursos empleados para la provisión de su bien o servicio.

Aunque en ocasiones se use el término ventaja competitiva de forma distinta a lo aquí señalado, su sentido original hace referencia a la rentabilidad de la

empresa comparada con la rentabilidad promedio del sector. De esta manera, la ventaja competitiva no es algo que se 'tiene', sino que se 'alcanza'; no es simplemente algo que nos hace distintos de la competencia, sino obtener una rentabilidad más alta que ella.

Una empresa alcanza ventaja competitiva cuando obtiene rendimientos superiores al promedio en el sector. La rentabilidad de una empresa (es decir, su potencialidad de alcanzar ventaja competitiva) depende de la estructura del sector y de su capacidad para crear y capturar valor.

Para crear y capturar valor, la empresa debe ampliar la brecha entre disposición a pagar del consumidor y el costo en que incurre para proveerlo. Para ello dispone de las estrategias genéricas de coste, diferenciación o focalización. Cada una de estas estrategias puede hacerse operativa mediante un proceso de análisis comparativo de las actividades que realiza para proveer al consumidor de un determinado bien o servicio. En el fondo, en las diferencias existentes entre la forma en que las empresas realizan sus actividades, radican sus diferencias en rentabilidad.

El ideal de una empresa sería alcanzar una ventaja competitiva y hacerla que perdure. Sin embargo, se enfrenta a los constantes desafíos de la imitación y la sustitución. Si bien algunos enfoques estratégicos argumentan que tal objetivo es posible, el acercamiento a la realidad obliga a las empresas a balancear la necesidad de ser flexibles para hacer frente a los cambios del entorno externo junto al carácter irreversible de la mayoría de sus decisiones estratégicas.

1.4.3.3 Como Estimular La Competitividad: La estimulación necesaria para que un país, una empresa nacional, un transnacional etc., sea más competitivo, son resultado de una política fomentada por el estado que produzcan las condiciones para proveer la estabilidad necesaria para crecer y se requiere de la construcción de un Estado civil fuerte, capaz de generar, comunidad, cooperación y responsabilidad.

Algunas de las condiciones requeridas para que un país sea competitivo, es que el Estado debe fomentar en sus políticas de gobierno las condiciones necesarias para garantizar la actividad comercial que permita el normal desenvolvimiento de la actividad comercial de estas empresas. Las acciones de refuerzo competitivo deben ser llevadas a cabo para la mejora de ciertos puntos, estos podrían ser:

La estructura de la industria turística.
Las estrategias de las instituciones públicas.

La competencia entre empresas.

Las condiciones y los factores de la demanda.

Transparencia y reglas claras que se hagan respetar, dentro de un ambiente donde las finanzas estén en orden.

Establecer reglas tributarias adecuadas

Una política macroeconómica que sea capaz de fomentar la inversión de capitales, dentro de un marco económico donde no exista la regulación y control de precios (Precios acordes a la oferta y la demanda).

Planes de reestructuración de la educación de tal forma que el sector educativo este acorde con las necesidades reales del sector productivo. Favoreciendo muy especialmente al sector de la Educación Pública de bajos recursos. Las nuevas empresas requerirán de personal calificado que esté a la altura de las nuevas tecnologías.

El establecimiento de una sólida y comprometida asociación Gobierno-Sector Privado, para fomentar el crecimiento de la tecnología, productividad, etc., a fin de ofrecer competitividad a nivel internacional dentro de un marco de ventajas igualitario para todos.

1.4.3.4 Especialización De Trabajo De Adam Smith: La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith, éste pensaba que las mercancías debían producirse en el país donde el coste de producción (que en el marco de su teoría del valor-trabajo se valora en trabajo) fuera más bajo y desde allí se exportaría al resto de países. Defendía un comercio libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos. Según sus teorías la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, y por tanto, con un coste de producción inferior.

1.4.3.5 Factor Productivo Más Abundante De Hecksher Ohlin: Este modelo parte de la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa y afirma que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes; y que tiende a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos.

1.4.4 Incentivos a las exportaciones.¹¹ Los siguientes instrumentos han sido diseñados para apoyar y fomentar las exportaciones colombianas y la Cámara de Comercio México-Colombia las pone a su disposición para que su empresa logre progresar.

¹¹ www.proexport.gov.co, www.mincomercio.gov.co, www.dian.gov.co

Zonas Francas

En la actualidad se encuentran treinta y dos zonas francas aprobadas y seis en trámite, ubicadas en diferentes puntos del territorio nacional: Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Magdalena, Santander, Valle del Cauca.

Sociedades de Comercialización Internacional -C. I.

Es instrumento de apoyo a las exportaciones otorgado por el Gobierno Nacional , que otorga beneficios tributarios a través de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, mediante el cual las empresas que tengan por objeto principal la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, y/o Servicios Intermedios de la producción, con destino a la exportación, estarán libres del impuesto a las ventas IVA y/o de retención en la fuente en la compra local.

Los proveedores de las mercancías del mercado nacional o de los servicios intermedios de la producción, que los venda a las Sociedades de Comercialización Internacional C.I., deberá estar amparado por el documento Certificado al Proveedor - C.P., con el objeto de poder justificar en sus declaraciones de impuestos sus ventas sin incluir el I.V.A. y/o retención en la fuente.

Este régimen especial, ha sido creado mediante la Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979.

Sistemas Especiales de Importación y Exportación Plan Vallejo

Son instrumentos de incentivo a las exportaciones que consisten en la importación temporal al territorio aduanero colombiano de materias primas e insumos, con exención total de derechos de aduana e I.V.A., que se empleen en la producción de bienes de exportación.

Clasificación de Programas Plan Vallejo

1.- OPERACIONES SEGÚN ARTICULO 172 DECRETO LEY 444 de 1967
Hace referencia a la importación temporal de materias primas e insumos con el objeto de utilizarlos exclusivamente y en su totalidad (deducidos los residuos y desperdicios) en la producción de bienes destinados a la exportación y de bienes que, sin estar destinados directamente a los

mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por tercera o terceras personas en la producción de bienes de exportación.

2.- OPERACIONES DE MAQUILA SEGUN ARTICULO 172 RESOLUCIÓN 1860 DE 1999

Las operaciones de maquila aunque conceptualmente corresponden a la definición dada en el numeral anterior, se caracterizan por que el total de las importaciones de materias primas e insumos necesarios para manufacturar el bien de exportación sean suministradas por el contratante extranjero de ese perfeccionamiento, por lo cual serán de carácter NO reembolsable.

3.- OPERACIONES SEGÚN ARTÍCULO 173 LITERAL B) DECRETO LEY 444 De 1967

Tienen por objeto la importación de materias primas e insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial, siempre y cuando la importación de ese bien final, si llegara a realizarse, esté exenta del pago de gravámenes arancelarios. El valor de las exportaciones debe ser como mínimo igual al valor de las importaciones y, además, la cantidad exportada debe corresponder mínimo al 60% de los productos elaborados con la materia prima importada.

4.- REPOSICIÓN DE MATERIAS PRIMAS – ART. 179 DECRETO 444 DE 1967.

De conformidad con el Artículo 179 del Decreto 444 de 1967, quien exporte con la total de los requisitos legales, productos nacionales en cuya manufactura se hubieran utilizado materias primas e insumos importados por canales ordinarios o por reposición, tendrá derecho a importar libre de gravámenes, impuestos y demás contribuciones, una cantidad igual de aquellas materias primas o insumos.

Aspectos jurídicos y administrativos

Es un derecho adquirido y por lo tanto, las importaciones realizadas con exención de impuestos no conllevan riesgos por incumplimientos, no implica la constitución de una garantía de cumplimiento y no obliga a llevar cuenta corriente en especie, ni a presentar informes de demostración.

Usuario Altamente Exportador – ALTEX

Es un mecanismo creado para incentivar a las empresas que hayan realizado exportaciones por valor F.O.B. mayores iguales a los dos millones de dólares (US\$2.000.000.00) y que el valor exportado, directamente o a través de una sociedad de comercialización internacional sea mayor igual al 60% del valor de sus ventas totales en el mismo periodo, durante el año inmediatamente anterior a la solicitud de ser considerado como tal para poder acceder a una serie de beneficios que facilitan sus exportaciones.

Usuario Aduanero Permanente – UAP

Es un mecanismo creado para incentivar a las empresas que hayan realizado exportaciones por valor F.O.B. mayores iguales a tres millones de dólares (US\$3'000.000) o su promedio anual durante los 3 años inmediatamente anteriores a la solicitud, habiendo tramitado por lo menos 2.000 declaraciones de importación y/o exportación; para los que hayan permanecido como usuarios del Plan Vallejo por un periodo de 3 años y que realicen exportaciones mayores o iguales a dos millones de dólares (US\$2'000.000) .

Depósitos Privados para Procesamiento Industrial

Son lugares habilitados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, para el almacenamiento de materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, por parte de personas jurídicas reconocidas e inscritas como Usuarios Aduaneros Permanentes UAP o Usuarios Altamente Exportadores ALTEX y autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para declarar bajo la modalidad de importación temporal para procesamiento industrial.

Programas Especiales de Exportación- PEX

Es la operación mediante la cual, en virtud de un acuerdo comercial, un residente en el exterior compra materias primas, insumos, bienes intermedios, material de empaque o envases, de carácter nacional a un productor residente en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor también residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a elaborar y exportar los bienes manufacturados a partir de dichas materias primas, insumos, bienes intermedios o utilizando el material de empaque o envases, según las instrucciones que reciba del comprador externo.

Zonas Económicas Especiales de Exportación – ZEEE

Estas zonas están regidas por un régimen excepcional que se aplica en determinados sitios del territorio nacional, con el objetivo de atraer nueva inversión con vocación exportadora, que genere beneficios como el aumento de los niveles de empleo, transferencia de tecnología y el desarrollo de la región.

A través de la expedición del Decreto 1227 de 2002, el Gobierno Nacional reglamentó las Zonas Especiales Económicas de Exportación -ZEEE, que actualmente funcionan en los municipios de Buenaventura, Cúcuta, Ipiales y Valledupar.

Certificado de Reembolso Tributario- CERT

Es un título emitido al portador que permite la devolución total o parcial de impuestos indirectos u otros impuestos cancelados por los exportadores, dentro del proceso de producción o comercialización de los productos objeto de exportación.

Los niveles del CERT son fijados por el gobierno nacional, de acuerdo con los productos exportados y con los impuestos indirectos que afecten dichos productos. En la actualidad los niveles del CERT según el Decreto 1989 de 2002 se encuentran en cero.

Otros Incentivos

Cadenas Productivas (CLUSTERS)

Los clúster son herramientas regionales que promueven la asociatividad y consolida colectivos empresariales de un mismo sector económico. Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior – CARCE

Estos comités de naturaleza departamental sirven de interlocutores entre la región y el Gobierno Nacional.

Programa Emprendedores Colombia–PEC

Es un sistema de herramientas integradas para el acompañamiento de la creación de empresas de bienes y servicios para el mercado nacional con futuro internacional. Contiene una línea de micro-crédito que será los capitales semilla para múltiples emprendedores que quieran hacer de su proyecto de vida una realidad.

1.4.5 Comercio exterior colombiano desde los años 70 hasta hoy: La importancia de la descentralización de los mercados nacionales hacia otros países, es uno de los retos más importantes que poseen diversas naciones en todo el mundo. La idea de incrementar los ingresos en las empresas, el consumo mundial de productos, la reducción de costos, la atracción de inversionistas y de fuentes de capital son algunas de las ideas que plantean y quieren lograr millones de organizaciones en el planeta; por esto mismo Colombia desde hace varios años ha abierto las puertas al comercio internacional y ha participado desde lo que hoy conocemos como Globalización en el intercambio de bienes y servicios; con el fin de lograr el bienestar no solo de las cientos de organizaciones nacionales sino también de empresas extranjeras que buscan día a día manejar perfiles de eficiencia, calidad, tecnología etc.

Durante los años 70 el comercio exterior colombiano no estaba definido, inicialmente se empezaron a realizar algunos acuerdos iniciales para exportar e importar bienes y servicios. A lo largo de los años 70, a nivel mundial se presentó una fuerte crisis económica causada por los constantes cambios en el precio del petróleo, lo cual a su vez altero notoriamente los precios del café en Colombia, sumado a esto se generaron elevados niveles de endeudamiento gracias al bajo nivel de liquidez en el mercado. El volumen de la deuda externa del país aumentó en términos nominales de US\$3,098 millones (m) en 1970 a US\$5,842 m en 1979, con un crecimiento promedio anual del 7.4%. En la primera mitad de este decenio, la deuda presentó altas tasas de crecimiento, que se redujeron de manera importante entre 1975 y 1978, debido a las políticas que adoptó el gobierno para controlar el impacto causado por los ingresos de la bonanza cafetera. Dichas medidas afectaron en mayor grado, los flujos de la deuda adquirida por las entidades financieras del sector privado. En los primeros años de la década, el financiamiento se dirigió básicamente a proyectos de inversión pública de gran escala y fue otorgado por organismos multilaterales y bilaterales con unas condiciones financieras muy favorables. El sector privado recibió recursos fundamentalmente de la banca comercial y proveedores. Cabe anotar que con la crisis del petróleo, la banca comercial aumentó su participación en el financiamiento externo presentándose, simultáneamente, un deterioro en las condiciones financieras de los contratos a causa de la reducción de plazos y un mayor otorgamiento de créditos a tasa de interés variable junto con un aumento en las tasas de interés internacionales. La producción y exportación de oro son las más antiguas entre las actividades económicas principales del país. La minería se ha realizado tradicionalmente mediante dos tipos de actividades: de veta y de aluvión. La de veta ha sido relativamente intensiva en capital (físico), y la de aluvión ha utilizado, en unos casos, capital de manera intensa. Con el Petróleo: el

gobierno decidió fomentar la labor de exploración privada. Se autorizó, en consecuencia, a la empresa estatal a celebrar contratos de asociación en 1969; estos surgieron en 1974. Sin embargo, ya para 1974 Colombia se encontró exportando un nivel mínimo, apenas 450 mil barriles, justo cuando los precios internacionales crecieron a niveles nunca antes vistos.

Así como estos ejemplos existe algunos otros bienes bajo los cuales Colombia inicio sus procesos de exportación, varios de los cuales intentaremos ver durante el desarrollo del texto, así como también las políticas y lineamientos iniciales que fomentaron el comercio exterior colombiano.

En la década de los ochentas el país se enfrenta a un débil crecimiento de las exportaciones y de su economía en general, se crea una tendencia aislada frente al comercio exterior. Es claro que los factores externos afectan de manera importante en los procesos económicos internos tanto que en el año 1983 se produjo un gran golpe para el comercio internacional con el cierre de los mercados en Venezuela y Ecuador y la devaluación de sus monedas. Los países desarrollados tenían sus economías en desequilibrio afectando a otros países incluyendo Colombia debido a que restringieron sus importaciones.

Es en 1985 que el sector externo comenzó a mejorar significativamente esto estimulo todos los sectores y surgió un ambiente propicio para la inversión que fue estimulado por la reforma tributaria de 1986.

Mientras el comercio exterior y la economía como tal del país sufría tantos sube y baja Colombia no pudo escapar del fenómeno latinoamericano más importante de la época como fue la deuda externa debido a que los países latinos empezaron a incumplir sus obligaciones por la falta de recursos para financiarlos, esto llevo a que la banca internacional perdiera la fe en el mercado latinoamericano. A pesar de que Colombia vivía esta crisis era en particular el menos apremiante debido a que preservaba sus posibilidades de acceso al mercado internacional de capitales, el Gobierno Nacional logro hacerse un buen acreedor de la banca comercial por lo cual sus compromisos no superaban el 35% del total de la deuda.

Aunque el país tenía buena posición frente al comercio y banca internacional no estaba excepto del agobio que le representaba transferir aproximadamente 30 millones de dólares en un contrasentido que volvía a los países pobres en exportadores de capital hacia las arcas de los ricos.

Finalizando el año 88 la economía presento síntomas preocupantes y desalentadores ya que a pesar de que Colombia representaba un caso

especial frente a los demás países latinoamericanos porque había podido de cierta forma crecer durante la década y no había tenido necesidad de programar su deuda externa, el Banco Mundial consideraba que el país debía hacer reformas importantes en su economía particularmente en lo que hacía referencia a su apertura al extranjero.

La temática a tratar en la década 85 – 90 en el sector externo de la economía colombiana, parte desde el punto en que la economía colombiana dependía básicamente del café, producto que representaba la mitad del total de sus exportaciones, al tiempo que un tercio del empleo agrícola se ocupaba en las tareas productoras. Como consecuencia, las alteraciones en el precio internacional del café tuvieron repercusiones muy directas sobre la economía nacional. Cuando se comenzó con la etapa de diversificación económica, proyectada hacia el autoabastecimiento por la vía del aumento de la producción nacional, el café pasó a representar menos del 15% de las exportaciones totales.

En la década de los 80 el sector exportador se encontraba abrumadoramente centrado en la comercialización del café, que en los años cincuenta representaba más de los tres cuartos de la exportación total y a fines de los setenta todavía significaba la mitad de esa exportación. Las variaciones de los precios del café afectaron al flujo de ingresos externos, pero no impidieron que supusiera un recurso importante en este período, que compensaba las necesidades de importación del desarrollo industrial colombiano.

Esta situación se modificó apreciablemente durante los años ochenta. La crisis del comercio mundial, que afectó a Colombia de manera menos dramática que a otros países latinoamericanos, debilitó en todo caso el sector externo durante el primer quinquenio. Los saldos comerciales fueron negativos hasta 1984. La deuda externa empeoró la situación general, aunque no de la forma explosiva en que lo hizo en otros países latinoamericanos.

La reacción de las autoridades colombianas consistió en producir un ajuste blando en el sector y al mismo tiempo tratar de modificar fuertemente su estructura. Así, a fines de los ochenta el peso del café había caído sustantivamente, hasta significar por debajo del 20% del total de exportaciones, a favor de dos sectores dinámicos: la recuperación de la capacidad como exportador de energía (petróleo y carbón) y, sobre todo, el aumento del peso de las exportaciones no primarias, que representaban un tercio de ese total en 1991. La crisis mundial del café aparecida a comienzos de los años noventa, bajo el signo de su difícil resolución, permite prever que

este producto no recuperará más la importancia que tuvo en la exportación colombiana.

La decisión gubernamental de producir la apertura generalizada de su economía se basa ante todo en un proceso de liberalización comercial, en la que los aranceles serán eliminados progresivamente durante la presente década. Pero los efectos ya no serán de corto plazo, sino que obligarán a que el sistema productivo colombiano se sustente sobre una nueva articulación de sus sectores interno y externo, especialmente en cuanto a la rama industrial de la economía. Ello significará que su producción estará menos referida a la demanda interna, pero tiene como compensación la evidencia de que en Colombia hay todavía un gran espacio para un sistema exportador modernizado.

Dentro de la década de los años 90, se busca explicar el sector externo de la economía colombiana, partiendo de la profunda crisis económica en que deja al país la guerra de los Mil Días, la cual, después de concluida esta misma y de consolidarse la centralización del país, se dio inicio a una época de paz, prosperidad y desarrollo, basada en la económica exportadora del café. De igual manera se pretende exponer los implementos y la serie de medidas que orientaron al país a buscar el crecimiento de la industria y comercio tanto nacional como internacional, es decir, lo que impulso a Colombia a expandirse en mejores condiciones y aspectos en esta época, creando mejoras en la actividad de exportación.

En esta época se dio gran importancia en la inversión de la economía colombiana, desde la parte como comprador y directo exportador de productos exportables, como fue el caso del café. Este programa de exportación decayó rápidamente, teniendo en cuenta que con La Primera Guerra Mundial (1914-1918), se hizo escaso el transporte marítimo y se impidió las exportaciones del café; pero finalizada este aumento la demanda mundial por este producto como a su vez la oferta exportable debido a su almacenamiento durante la guerra.

También durante esta época se buscó como mercado para la exportación de productos colombianos a Estados Unidos, haciendo intentos por lograr un acuerdo que solucionara la situación generada por la separación de Panamá, negociaciones que no lograron su objetivo.

Cabe resaltar que en esta década el café ocupó el segundo lugar en las exportaciones de 1993, superado sólo por el petróleo y sus derivados, aunque en 1994 volvió a ocupar el primer lugar cuando el precio internacional del café experimentó un apreciable aumento.

De igual forma se pretende retomar la parte de importaciones, las cuales experimentaron un retroceso en 1996 (-1,0%), volvieron a su anterior tasa de crecimiento en 1997 (9,8%). Un factor importante a tener en cuenta es el componente de las mismas: el 51,5% del total fueron maquinarias y equipos (50,3% en 1996), lo que demuestra el carácter selectivo de las compras en el exterior, directamente relacionado con el proceso de industrialización colombiano.

Para los años 2000, uno de los puntos es la globalización ya que esta trae consigo grandes beneficios como la ampliación de las posibilidades de elección y de intercambio, y el aumento de la eficiencia y disciplina en los mercados. No obstante, la globalización también implica riesgos y amenazas como la mayor dependencia del mercado mundial, que hacen necesario el desarrollo de instituciones económicas y sociales indispensables para asegurar la equidad en las reglas globales de comercio y finanzas.

Otro punto a tratar es el comercio internacional, en este se explica cómo los países intercambian bienes y servicios para su mutuo beneficio, debido a la existencia de ventajas comparativas. Dadas las diferencias en los factores productivos y patrones de consumo entre países, a cada uno de ellos le resulta atractivo especializarse en lo que hace relativamente bien. Los países que más comercian son más ricos debido al mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas por medio de la especialización, al acceso a grandes mercados que reducen los costos de producción por unidad, al mayor intercambio de ideas mediante la comunicación entre residentes de diferentes países, o a la mayor difusión tecnológica por medio de la inversión externa.

Otro punto es la tasa de cambio la cual representa la relación de precios que determina el intercambio comercial entre países. En particular, la tasa de cambio real entre dos países es el precio relativo de dos canastas idénticas de bienes, donde los costos se comparan en términos de una moneda común. La TCR mide la competitividad de la producción local en comparación con la extranjera.

El otro punto a tratar es el la política comercial en Colombia este es uno de los determinantes principales del volumen y la composición del comercio exterior de una nación. Los aranceles y las barreras no arancelarias son las herramientas de política comercial utilizadas. En términos de eficiencia económica, las políticas comerciales afectan la forma como se distribuyen los recursos productivos al estimular la producción local de los bienes que se protegen. En teoría, la política comercial busca proteger los sectores

productivos que generen externalidades positivas pero, en la práctica, la formulación de políticas se enfrenta a graves problemas de información.

1.4.6 Marco Conceptual.

1.4.6.1 Exportación: “la exportación consiste en vender productos de fabricación nacional a compradores de otros países” (Lamb, Hair y McDaniel, 1998, p. 106). Dentro del marco normativo Colombiano en el artículo 261 del decreto 2685/99 define, “exportación es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este decreto, la salida de mercancías a una zona franca industrial de bienes y de servicios, en los términos previstos en el presente decreto”.

Además la exportación consiste en obtener beneficios mediante la venta de productos (o servicios) a los mercados externos. Significa encontrar clientes a los que una empresa pueda satisfacer mejor que los actuales proveedores de esos clientes. Significa atender a esos clientes con tanto éxito que la empresa crezca y prospere, aumentando a la vez el empleo directo o indirecto.

1.4.6.2 Globalización: Se refiere al cambio hacia una economía más integrada e interdependiente. Tiene dos componentes la globalización de mercados y la globalización de producción.

La primera hace referencia a la unión de mercados nacionales históricamente distintos y separados en un enorme mercado global. La segunda se refiere a la tendencia entre firmas a fabricar bienes y servicios en distintos lugares alrededor del mundo para aprovechar las diferencias en costo y calidad en los factores de producción.

La globalización, desde el punto de vista económico, es una tendencia derivada del neocolonialismo que trata de hacer una zona de libre comercio a nivel internacional. La globalización nace como consecuencia de la necesidad de rebajar costos de producción con el fin de dar la habilidad al productor de ser competitivo en un entorno global.

Numerosos grupos pacifistas y ecologistas protestan en contra de esta tendencia, a favor de otras políticas más proteccionistas. Otros grupos sindicalistas también se muestran fuertemente opuestos a la globalización, pues las multinacionales trasladan puestos de trabajo desde los países

desarrollados hasta países del Tercer Mundo, con sueldos mucho más bajos.

1.4.7 Marco Temporal: Esta investigación abarca el periodo de análisis de 1991 -2002, periodo en el cual se hará un análisis frente al estado del arte deseado y los resultados verdaderamente obtenidos de la implementación de los diferentes incentivos a las exportaciones sobre el municipio de Ipiales

1.4.8 Marco Espacial: Este trabajo de desarrollar en el municipio de Ipiales.

Ipiales se ubica geográficamente en el suroccidente de Colombia sobre el altiplano de Túquerres e Ipiales, a 80 km de la capital del Departamento de Nariño. Está comunicada con el interior del país principalmente por la vía Panamericana, la cual también conduce hasta la ciudad ecuatoriana de Tulcán, luego de atravesar el Puente Internacional de Rumichaca; conocido así por el nombre que los antiguos pobladores le daban al puente natural adyacente que se formó como producto de la acción del río Guaitara sobre la roca y que significa puente de piedra en lengua quechua.

Los habitantes del Municipio de Ipiales tienen como actividades económicas de mayor importancia la agricultura, la ganadería y el comercio. Los recursos naturales son abundantes y adecuados en todo su territorio. Sin embargo por su condición de Distrito fronterizo en el Casco Urbano el comercio ocupa un lugar de importancia por el intercambio y tránsito de productos y mercancías con otras regiones económicas.

En los primeros días del año 2000 la ciudad de Ipiales, por su condición de Distrito fronterizo, el Gobierno Nacional la declara Zona Económica Especial de Exportación, con el propósito de mejorar el desarrollo económico, institucional y social de esta región. Entre otros objetivos figuran también el de promover el desarrollo de las manufacturas, impulsar el mejoramiento tecnológico y la industria exportadora, todo con el propósito de acrecentar la generación de empleo y mejorar el nivel de bienestar de la población.

Como ciudad fronteriza Ipiales registra altos índices de intercambio comercial entre Colombia y el Ecuador convirtiéndola por ello en la segunda frontera más importante para Colombia después de Cúcuta, frontera con Venezuela.

El principal atractivo turístico de Ipiales lo constituye el Santuario de las Lajas, catalogado como el Santuario más bello de América, maravillosa joya arquitectónica del siglo XVIII, con diversas remodelaciones posteriores, de estilo neogótico, construida en el cañón del río Guaitara, levantándose

imponente sobre el abismo, característica que lo hace único en su género en el mundo.

A 15 kilómetros de Ipiales se encuentra el Volcán Nevado de Cumbal, a 4.764 metros sobre el nivel del mar, el cual se puede apreciar claramente desde Ipiales y desde la ciudad de Tulcán en el Ecuador, este volcán no registra ninguna actividad desde 1930.¹²

El municipio de Ipiales está conformado por la cabecera municipal de la ciudad de Ipiales y por 6 corregimientos que agrupan 59 veredas.

1.5. DISEÑO METODOLÓGICO

1.5.1 Línea De Investigación: Teniendo en cuenta las líneas de investigación que se establecen para el programa de Comercio Internacional y Mercadeo, el problema a desarrollar se ubica en la línea correspondiente al entorno de desarrollo regional.

1.5.2 Área De Investigación: Incluye un estudio detallado de la situación actual del sector frutícola del departamento, con un plan que incluye el ámbito exportador, logístico y comercial.

1.5.3 Tipo De Estudio: El presente estudio es de tipo exploratorio, porque la investigación parte de la revisión del material relacionado con los incentivos a las exportaciones en Colombia desarrollado previamente por otros trabajos e investigaciones, así como la información no escrita que poseen las personas (gremios, comerciantes no comerciantes). Además, se complementa con tipo de estudio descriptivo, porque se analiza las incidencias de la implementación de dichos incentivos sobre la realidad comercial y productiva del municipio de Ipiales.

1.5.4 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

1.5.4.1 Método Inductivo: Permitirá obtener conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se puede trabajar cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización

1.5.4.2 Método Analítico: Ya que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la

¹² <http://www.ipiales-narino.gov.co>

naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. *Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia.* Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

1.5.4.3 Método De Síntesis: Implica la síntesis (del griego synthesis, que significa reunión), esto es, unión de elementos para formar un todo. El juicio analítico implica la descomposición del fenómeno, en sus partes constitutivas. Es una operación mental por la que se divide la representación totalizadora de un fenómeno en sus partes.

Por lo anterior se utilizarán los tres métodos antes mencionados, ya que consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, y luego su reconstrucción, a través de este proceso permitirá conocer la realidad del entorno en que se desenvuelve la implementación de los incentivos a las exportaciones en Colombia y en el Municipio de Ipiales. El análisis permitirá conocer los elementos básicos que soportan las incidencias generales y particulares y como están se manifiestan en el municipio permitiendo identificar su grado y manera de afectar a la parte comercial y productiva del mismo.

1.5.5 Fuentes De Información

1.5.5.1 Fuente Primaria: Comerciantes formales, comerciantes informales, DIAN, MINCOMERCIO, ICA, INVIMA, agencia de aduanas; transportadoras internacionales.

1.5.5.2 Fuente Secundaria: Todos los textos relacionados con el tema, DIAN, DIAN, MINCOMERCIO, ICA, INVIMA, UDENAR, PROEXPORT, ONG, Alcaldía de Ipiales, CONFECAMARA, ZEIKY, CEDRE, Gobernaciones. DANE.

1.5.6 Instrumentos Para La Recolección De Información

Entrevistas: que se realizarán a las personas jurídicas que trabajen en comercio exterior y que tengan operación en la administración de la Dirección Seccional de Impuestos y aduanas de Ipiales, las empresas de transporte internacional, los depósitos habilitados, las agencias de aduanas, los operadores logísticos, OEA.

Encuestas : que se realizaran a las personas jurídicas que trabajen en comercio exterior y que tengan operación en la administración de la Dirección Seccional de Impuestos y aduanas de Ipiales, las empresas de transporte internacional, los depósitos habilitados, las agencias de aduanas, los operadores logísticos, OEA.

Se trabaja con el comercio formal e informal del casco urbano del municipio de Ipiales, para lo cual se trabaja con el censo poblacional activo de la Cámara de comercio de Ipiales.

Consultas: en bases de datos preexistentes de la DIAN, MINCOMERCIO, DANE, ICA e INVIMA

1.5.7 Tamaño De La Muestra: se trabajo con estudio piloto.

Personas jurídicas que trabajen en comercio exterior y que tengan operación en la administración de la Dirección Seccional de Impuestos y aduanas de Ipiales: censo total.

Para trabajar la muestra se tiene en cuenta los siguientes escenarios

1. Usuarios aduaneros
2. Sector empresarial formal del municipio de Ipiales
3. Sector empresarial informal del municipio de Ipiales

1. Se trabaja censo total. Encuestas a todos los usuarios aduaneros que operan en la frontera colombo – ecuatoriana paso de frontera Puente Internacional de Rumichaca.
2. Para el sector empresarial se aplica una formula de muestreo de la siguiente manera.

Personas jurídicas que trabajen en comercio exterior y que tengan operación en la administración de la Dirección Seccional de Impuestos y aduanas de Ipiales: censo total.

Comerciantes formales e informales registrados base 2010 Cámara de comercio de Ipiales y en censo de empresas de la alcandía de Ipiales diciembre del 2012: Muestreo población finita.

$$n = (PQZ^2N) / (E^2(N - 1)) + (Z^2PQ)$$

Dónde:

- n=tamaño de la muestra
- P=Probabilidad de éxito = 94%
- Q= 1 – P (probabilidad de fracaso)
- N=Total de la población = 5273 comerciantes censados
- Z²=Veces del = 1.96
- E²=Error = 3%

$$n = \frac{(0,94*(1-0,94)*(1,96*1,96)*5273)}{((0,03*0,03)*(5273-1)) + ((1,96*1,96)*0,94*(1-0,94))}$$

n= 226 encuestas.

Los valores de P y Q fueron tomados con base en referentes suministrados en Cámara de Comercio de Ipiales en virtud a estudios concurrentes con el presente trabajo

1.5.8 Análisis De La Información: Obtenida la información se procederá a la realización de la tabulación de la misma, aplicando para ello paralelos que permitan identificar aspectos relevantes de carácter cualitativo y cuantitativo. (Estadística descriptiva). Finalmente la presentación de la información se realizará con diagramas y tablas explicativas.

2. INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS VIGENTES AL AÑO 2012, A PARTIR DE LA POLÍTICA ECONÓMICA INTERNACIONAL.

2.1 CONCEPTO DE INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES

El comercio mundial se ha desarrollado sin tener en cuenta las fronteras, que son capaces de minimizar la línea divisoria del comercio internacional, el concepto de soberanía hoy se considera diferente, ya no se habla de mundos separados y aislados; capaces de ser autosuficientes para su población, por el contrario hoy en día se habla de la gran aldea, en la cual todos los países son una sola comunidad en la cual se intercambian innumerables razones para determinar una sola familia.

A lo largo de la vivencia del ser humano se ha demostrado que el intercambio es un motor de desarrollo; pero que dentro de este motor sopesa una gran fuerza la venta la cual constituye la razón de las exportaciones, opero para que este sector cumpla a cabalidad con su función deben ser creadas una políticas que establezcan las reglas de juego para seguir, las cuales deben desarrollarse de manera coordinada entre sí. En este orden de ideas se tiene la política comercial la cual debe ser capaz de adaptarse a los cambios y necesidades del mercado mundial de una manera vanguardista y competitiva. En un segundo escenario la utilización de incentivos adecuados que permitan operar esa política comercial diseñada por cada país, los dos elementos deben conjugarse en una política de productividad y competitividad, puesto que la premisa básica para un desarrollo sostenible y sustentable está en el desarrollo e implementación de un adecuado aparato productivo.

Por lo anterior se definiría como incentivo a las exportaciones, aquellas herramientas estratégicas mediante las cuales se pueda hacer efectiva una política comercial de la mano con la política de productividad y competitividad de un país.

2.2 TENDENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

El fenómeno de globalización en la cual están emergidas todas las economías del mundo, implica un intercambio entre diferentes regiones, las cuales mantiene su identidad pero con la oportunidad de ofrecer atractivos mercados, esto es sin duda una gran oportunidad para economías en crecimiento pero al mismo tiempo se define como un gran desafío.

Todos los países del mundo poseen recursos económicos de diferentes calidades y cantidades, y a la vez diferentes maneras de combinarlos. Gran variedad de factores entre los cuales los tecnológicos, climáticos entre otros dan como resultado que no todas las naciones sean competitivas en todo tipo de producción, pero que indiscutiblemente puedan ofrecer resultados para el mercado exterior, es por eso que como bien lo expuso el economista Davis Ricardo: así un país se encuentre en muy mal estado económico y sean insuficientes los recursos naturales con los que cuenta, siempre lograra ser competitivo internacionalmente. Los países deben especializarse en la producción cuyo costo oportuno seas el más bajo para luego comercializarlo por aquellos productos de un costo oportuno más alto. En decir lo que quería decir es que se debe mirar en el extranjero la oportunidad de comprar lo que internamente representaba un costo demasiado alto para la economía interna. Esta operación logra generar una interrelación donde su resultado final son economías de gran productividad y competitividad sin necesidad de sacrificar ventajas comparativas tratando de ser autosuficientes.

Actualmente se destaca una nueva tendencia hacia la implementación del concepto de ventaja competitiva presentado por Michael Porter, quien afirma que los países ya no deben dedicar únicamente su actividad productiva a aquellos sectores tradicionales y en los cuales se ha generado una altísima especialización, sino que por el contrario se debe buscar la experimentación en aquellos sectores donde la experiencia productiva es baja o rescindida en algunos de los casos y en donde el ejercicio exportador es prácticamente nulo, los cuales pueden generar una gran acogida en el mercado internacional, atendiendo necesidades del sector denominado no tradicional.

En el nuevo escenario cada ser humano hace lo que mejor sabe hacer, el cual cada hombre es una nación ya cada nación es el mundo entero. “así como los individuos en una sociedad son económicamente necesarios los unos a los otros y forman una economía completa, las naciones del mundo son necesarias las unas a las otras y constituyen una economía mundial”¹³.

En antagonismo al modelo expuesto, en el cual se pretende que los productos y servicios de un país salgan al mercado internacional y en cual se perfeccionen, existe otra posición en la cual se visualiza una óptica diferente del comercio y del apoyo a las exportaciones.

Su proponente el profesor Paul R. Krugman, el cual establece en su libro que el comercio internacional es una guía importante para las economías de

¹³ PAUL M. Sweezy, Teoría del Desarrollo Capitalista, versión española, segunda edición, FCE, México 1958. cap. XVIII, pag. 315

escala, más que para las llamadas ventajas comparativas expuestas por David Ricardo. El parte de la premisa que todos los mercados son imperfectos y de esa manera propone una apolítica de comercio; dicha estrategia plantea como intervención gubernamental dirigida por un país con poderío económico poder que los elevados recursos que fueron utilizados en la producción de determinado bien con altos costos fijos de producción, sean recuperados a expensas de otro país más débil. De esta manera una empresa sería competitiva y competitiva en el mercado internacional. Con esta estrategia se puede evidencia como por medio dela implementación de los incentivos un país puede hacer de su musculo productivo; sector empresarial, sean más poderosas que otras.

Esta inferencia teórica es adecuada, ya que siendo Colombia un país competidor en proceso de aprendizaje, puede verse afectado por las economías poderosas las cuales pueden segar el camino hacia el mercado internacional incluso antes de lograr incursionar en el. Pero no es opción la retirada del mercado mundial el objetivo es generar al sector productivo Colombiano herramientas que le permitan generar una producción competitiva para incursionar de manera exitosa en el mercado mundial.

Para lograr lo acometido, y que las economías logren una participación adecuada y equitativa en esa gran aldea que es el mercado mundial, el comercio exterior proporciona el espacio adecuado para ello y como instrumento fundamental de este se encuentran las exportaciones. Las cuales incrementan el intercambio comercial y deben sopesarse como la herramienta principal con la que cuentan los países para darse a conocer como región, y dentro de ella su propia identidad en el mundo.

Por lo anterior las exportaciones hoy por hoy, son el motor de la economía mundial generando un mayor nivel de desarrollo, donde el bienestar económico de su población participante es el objetivo fundamental. Por cuanto a traes de la historia se ha demostrado que son más crecientes aquellas economías con vocación exportadora generando un sin número de beneficios tales como:

- Mejor aprovechamiento de economías de escala.
- Un alto grado de especialización fundamentándose en ventajas comparativas y competitivas.
- Permite que el sector productivo aproveche mejor sus recursos en actividades más productivas y menos desgastantes.
- Las empresas aumentan su nivel de productividad
- Reducción considerable de costos.

- Mano de obra más competitiva.
- Se desarrolla mayor competitividad de acuerdo a la experiencia en mercados externos.
- Desarrollo e implementación de tecnología.

2.3 INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES Y POLÍTICA COMERCIAL.

Los beneficios anteriormente mencionados no son posibles alcanzarlos si los estados no generan una camino claro que permita al sector productivo incursionar en el mercado mundial y permanecer en el, esto se logra a través de una política comercial clara y bien definida.

Esta política comercial se materializa, entre otros aspectos, en los mecanismos de promoción a las exportaciones y la utilización de incentivos. Cabe a clara que no se debe confundir el concepto de incentivo con el de promoción. El primero con una animo capacitador y el segundo como estrategia para llevar a feliz término la política comercial propuesta.

La política comercial no es un hecho aislado, es el resultado de condiciones externas en las cuales un país se ve inmerso y a las cuales debe acoplar de manera que sean beneficiosas para sus intereses y también para los demás participantes del mismo escenario y con los cuales se mantiene unas interrelaciones comerciales.

La historia es testigo fiel del desarrollo de una política comercial, encontrando escenarios de postguerra en las cuales las naciones hoy denominadas desarrolladas fueron actores principales, generando un comercio restringido y proteccionista. Luego para los años 50 se inicia un proceso de liberación y se inicia un proceso de promoción a las exportaciones en un elemento fundamental que fue el tecnológico. Sin embargo, Latinoamérica no reacciono de la misma manera y solo fue 1970 cuando decidieron hacer participar del nuevo escenario económico mundial, de una manera reactivo, implementando herramientas como tributaria y aduaneras.

Dentro del marco de política comercial se pueden encontrar los siguientes tipos de incentivos.

Incentivos fiscales: aquellos en los cuales el estado participa de manera activa estableciendo condiciones especiales para los exportadores, creando una relación de dependencia con el estado haciendo que su éxito dependa de decisiones gubernamentales, en este grupo se encuentra:

Drawback

Reintegro o reembolso

Admisión temporaria

Sistema simplificado de reintegro a las exportaciones menores

Plan vallejo

Incentivos aduaneros: son aquellas medidas encaminadas a generar la devolución, suspensión, exención o aplazamiento de los gravámenes impuestos a las importaciones, se encuentran:

Reimportación

Muestras

Envío de partes y piezas en garantías

Envío en consignación

Incentivos crediticios: se desarrollan a través de asignaciones de cupos financieros como apoyo total o parcial a la actividad exportadora, aquí se encuentra:

Prefinanciación de exportaciones.

Financiación de bienes de capital.

Financiación para la participación en feria internacionales.

Seguro de crédito a las exportaciones.

Fondo de garantía para las exportaciones no tradicionales.

Fondo de garantía para la promoción a la competitividad.

Financiamiento para proyectos exportadores.

Créditos de preembarque.

Consolidación de pasivos.

Creación, adquisición y capitalización de empresas.

Financiamiento de operaciones de leasing.

Financiamiento de post embarque

Financiamiento de proyectos de estructura de transporte.

Incentivos impositivos: Se orientan a un tratamiento especial dependiendo del régimen tributario, sean impuestos o contribuciones, a quien desarrollen actividades con orientación exportadora, a que se encuentra:

Exención de impuestos internos como Renta - contratos de exportaciones

Exención de contribuciones sociales

Certificado de reembolso tributario - CERT

Zonas francas: es una extensión del territorio aduanero nacional en el cual tiene un régimen tributario, aduanero y cambiario especial con el objetivo de fomentar la producción de bienes y servicios orientados a la exportación.

Finalmente se puede observar como Colombia no ha sido ajena a ese fenómeno y a lo largo de su marco normativo se puede observar cómo ha ido incursionando en las oportunidades que ofrece el mercado mundial.

2.4 ESCENARIO POLÍTICA COMERCIAL COLOMBIANA

En Colombia la política comercial ha estado orientada más a una reacción que a una preparación para el mercado internacional. Cada instrumento ha sido diseñado más como una opción de reacción a una situación en muchos casos coyuntural; sin embargo, esta no ha sido planificada en función de hechos estructurales, y por la misma razón ha sufrido diversos cambios los cuales no cumplen con el objetivo previamente definido. De igual manera situaciones de índole económicas, políticas o sociales han inferido para el estancamiento de la política de comercio exterior, situación determinante al momento de hablar de mercados internacionales.

Estas variables mantienen una relación muy estrecha, lo que hace muy susceptible una propuesta exportadora, si una de estas falla, indiscutiblemente los resultados no serán los esperados y el ejercicio exportador en la mayoría de los casos no resulta exitoso.

Colombia ha desarrollado diversas políticas a lo largo de la historia, las cuales han sido resultados de escenarios latinoamericanos enfrentando las diversas adversidades que se presentan al desarrollo de la económico del país.

Los escenarios que ha tenido son los siguientes:

El primero de 1940 a 1967 un periodo deficitario, con estrategias de devaluación del peso colombiano lo que llevo a una disminución en los salarios y una alta inflación que conllevan a círculos vicios en la economía, en este periodo se presentó un gran estancamiento a las exportaciones. Esta fue una época muy dura económicamente para el país.

1966 se inicia una nueva etapa con la sustitución de las importaciones, caracterizado por la intención única de proteger y fortalecer la economía interna sin atenderlas oportunidades del mercado externo. En el año 1967 este modelo sufre algunos cambios y vislumbra un escenario de liberación económica con herramientas como la eliminación de licencias previas a las

exportaciones, reducción de los costos para la importación de materias primas, y la creación de cupos crediticios para incentivar las exportaciones menores.

En un segundo periodo comprendido entre 1967 y 1974 se implementan nuevas políticas, dentro de estas se destaca la implementada a través del decreto 444 de 1967 con la cual se logró que el país obtuviera un equilibrio aparente externo.

Luego entre 1974 y 1976 se inicia los primeros intentos por dejar el modelo sustentado en la producción cafetera, Alfonso López Michelsen (1974-1978) propone que lo que daría dinamismo a la economía serían las exportaciones no tradicionales, que se deberían dejar de dar subsidios a los exportadores en busca de generar mayor competitividad y desarrollo tecnológico.

Posteriormente en el periodo comprendido entre 1976 a 1985 se presenta un periodo de economía cerrada, se abandona la política de liberalización, y en 1980 el precio del café se derrumba de manera abrupta. El dólar está presentando un fenómeno de devaluación frente a economías industrializadas, Colombia reacciona liberando las exportaciones conllevando a una crisis mayor, en 1982 se retoma un modelo proteccionista, y hacia el año 1985 se retoma la política de promoción e incentivo a las exportaciones, se toman medidas encaminadas a la disminución de la intervención del estado en lo que dejó como resultado que Colombia se convirtiera en un país atractivo para interrelacionar con el mercado mundial.

En 1986, Colombia presenta un superávit en sus cuentas debido a préstamos y al incremento del precio del café, en ese momento la devaluación le colabora a las exportaciones y sectores como el minero inician su participación de divisas para la economía nacional. Entre 1986 a 1989 Colombia inicia su participación en las corrientes globalizadoras, lentamente con procesos aperturistas con acciones como la reducción de aranceles, el proceso de promoción a las exportaciones y se implementó un proceso gradual de apertura a las importaciones.

Luego de 1985 hasta la actualidad Colombia se ha caracterizado por una fuerte participación de las oportunidades del mercado mundial, principalmente en 1990 el Consejo de Política Económica y Social (CONPES) tomó la determinación de impulsar el proceso aperturista. En este orden de ideas se firma la ley marco de comercio exterior, la ley 7 de 1991, mediante la cual el gobierno colombiano busca regular las operaciones de comercio exterior internacional, durante el periodo 1990 – 1994 se da la apertura definitiva por consecuencia a la estructura económica que se venía

maneja en el país, con lo que se evita la apertura gradual inicialmente planteada.

Entre 1994 y 1998 se desarrolla el plan estratégico exportador colombiano, el cual buscaba la diversificación de oferta y mercado para las exportaciones colombianas y de igual manera determinar la oferta exportable con la cual contaba la economía colombiana.

Para el año 1999 se determina la normatividad marco de comercio exterior decreto 2685 de 1999, y la resolución 42440 de 2000, herramientas jurídicas que buscaban la armonización del manejo y control de las operaciones de comercio exterior y así facilitar al mismo.

Finalmente los últimos 12 años Colombia ha generado una estructura más sólida para el sector exportador, representada en la firma de diversos acuerdos más de 144 de tipo bilateral y 86 multilaterales, que buscan generar oportunidades de mercado para la producción nacional

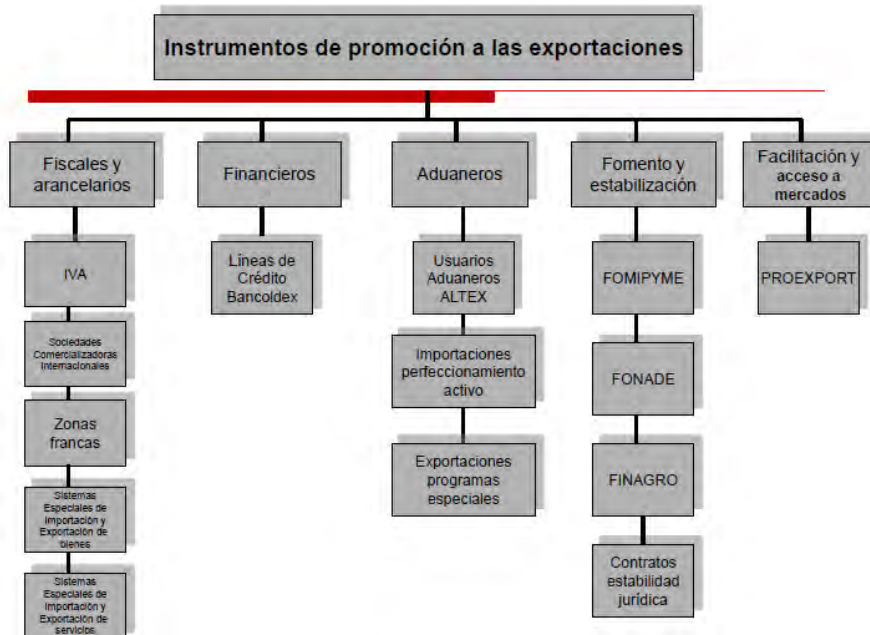
2.5 TIPO DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA

La promoción de las exportaciones se entiende como el conjunto de actividades, estrategias, medidas e instrumentos, que se espera permitan incrementar y diversificar las exportaciones ver gráfico 1

2.2.1 Plan vallejo: Es la formulación de la política económica colombiana que permite el ingreso de materias primas, insumos y bienes de capital, libres de derechos aduaneros, a cambio de exportaciones equivalentes ver gráfico 2.

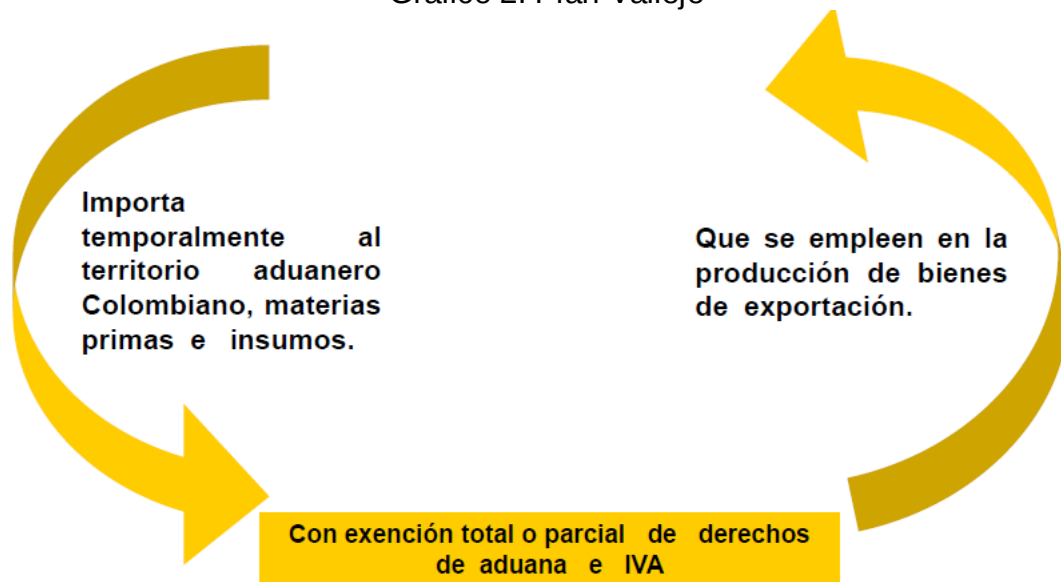
Definición por el doctor Joaquín Vallejo Arbeláez, *“Es decir, si una persona importa bienes con el fin de añadirles valor y exportarlos, puede postular para ser elegible de un Plan Vallejo que lo exonere de los aranceles de importación y otros gravámenes o impuestos, con el compromiso de exportar, mínimo, un valor equivalente al valor de la importación. De manera simplificada, si una persona importa materias primas por U.S. \$ 100.00 debe exportar, mínimo, U.S. 100.00.”*

Grafico 1. Esquemas de Incentivos



Fuente: cámara de comercio de Bogotá

Grafico 2. Plan Vallejo



Fuente: cámara de comercio de Medellín

"En 1959 se estableció un sistema de fomento que empezaría a actuar en 1961, el Plan Vallejo que inicialmente buscaba una liberación arancelaria

para aquellas empresas que importaran materias primas e insumos, bajo la condición de realizar contratos de exportación con el gobierno, que junto a otros mecanismos e instrumentos de promoción y estímulo a las exportaciones se incluirían en el Decreto – Ley 444 de 1967 con disposiciones generales sobre el régimen de cambios internacionales y de comercio exterior con el objeto promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)".¹⁴

Esa Ley contenía dentro del capítulo X (artículos 172 al 180) el caso de las modalidades en las que operaría en Plan Vallejo como importación de materias primas con el compromiso de exportar el 100% de los bienes producidos; importación de materias primas e insumos con compromiso a exportar parcialmente los bienes producidos, importación de bienes de capital, maquinaria y equipos destinados para la producción de bienes finales y con el 70% de la producción para exportar; reposición de materias primas e insumos-Plan Vallejo Junior para favorecer exportadores temporales, por tanto sin compromiso de importar - exportar. Cada modalidad presentaba incentivos diferentes frente a exenciones el impuesto al valor agregado, arancelarias, licencia previa y demás que afectarían las importaciones

2.2.1.1 Que Busca Plan Vallejo:

- ❖ Incrementar las exportaciones colombianas
- ❖ Diversificar las exportaciones
- ❖ Contribuir a la renovación y adquisición de tecnología
- ❖ Reducir los costos de producción
- ❖ Contribuir al mejoramiento de la calidad de los productos

2.2.1.2 Clases Y Modalidades De Programas: Decreto Ley 444 De 1967 Y Resolución 1860 De 1999

Programas:

- ❖ Materias primas e insumos
- ❖ Maquila (materia prima)
- ❖ Bienes de Capital
- ❖ Repuestos
- ❖ Servicios

¹⁴ Aura Isabel Najjar Martínez, *Apertura económica en Colombia y el sector externo,(1990 -2004)* publicado en Apuntes del CENES

Modalidades

- ❖ Directa o Indirecta
- ❖ Reembolsable o No Reembolsable (Maquila)
- ❖ Grandes Usuarios
- ❖ Asociación Empresarial

2.2.1.3 Normatividad.

Grafico 3. Normatividad Plan vallejo

	VI. SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACION EXPORTACION	1889
1	Decreto 444 de 1967, artículos 172 a 179 – Creación	1890
2	Decreto – Ley 688 de 1967, artículo 15 – Financiación Plan Vallejo	1893
3	Decreto 631 de 1985 – Regulación de los sistemas especiales de importación exportación	1894
4	Decreto 1208 de 1985 – Sistemas de importación-Exportación	1900
5	Decreto 697 de 1990 – Sistemas especiales de importación - exportación – garantías	1902
6	Ley 7 de 1991, artículo 4 – Ley cuadro sobre sistemas especiales de importación y exportación	1903
7	Resolución Incomex 273 de 1997 – Plan Vallejo – Zonas Francas	1904
8	Resolución Incomex 1860 de 1999 – reglamentación de los sistemas especiales de importación exportación	1905
9	Decreto 2553 de 1999, artículos 5.3, 18.2, 20.1, 20.2, 22.5 y 22.6 competencias	1936
10	Decreto 2685 de 1999, artículo 168 y S.S. Importación temporal en sistemas especiales de importación – exportación	1938
11	Resolución Incomex 0552 de 2000 – Comité de sistemas especiales de importación – exportación	1946
12	Resolución 4240 de 2000, artículos 101 a 103 de la Dian – perfeccionamiento activo y sistemas especiales de importación exportación	1947
13	Decreto 1232 del 20 de junio de 2001 Por el cual se modifica parcialmente el decreto 2685 del 28 de Diciembre de 1999 y se dictan otras disposiciones. artículos 16 y 17.	1949
14	Circular Externa No 0018 de 11 de julio de 2001 – Utilización Cupo de Repuestos artículo 173 literal C Decreto 444/67	1950
15	Resolución Dian 7002 de Agosto 9 de 2001 artículos 32 y 33. por la cual se modifica parcialmente la resolución 4240 del 2 de junio de 2000.	1951
16	Circular Externa No 25 de 12 de septiembre de 2001 – Estudios de Demostración – Información en medio Magnético	1952
17	Estatuto Tributario, letra b, del artículo 428 - no causación del IVA	1953

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

2.2.1.4 Que Son Consideras Materias Primas E Insumos En Plan Vallejo:

Elementos utilizados en el proceso de producción de cuya mezcla, combinación, procesamiento o manufactura se obtiene el bien final.

Partes y piezas objeto de ensamble.

Las empleadas en el ciclo productivo, susceptibles o no de transformarse, y que no forman parte del producto final.

Elementos de empaque o envase, o en la producción de dichos empaques o envases

2.2.1.5 Materias Primas

- ❖ ARTICULO172-D.L.444DE1967: Importación temporal de materias primas e insumos que hayan de ser utilizados exclusivamente y en su totalidad, deducidos los residuos y desperdicios, en la producción de bienes destinados a la exportación.

INCENTIVO: Exención total de tributos aduaneros (IVA y arancel)

COMPROMISOTOTALDEEXPORTACION: Exportación del 100% de la materia prima importada Decreto ley 444 de 1967 y resolución 1860 de 1999MATERIAS

- ❖ ARTICULO173b)-D.L.444DE1967: Importación de materias primas e insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial, siempre y cuando la importación del bien final, si llegare a realizarse, esté exento del pago de gravámenes arancelarios.

INCENTIVO: Exención total de tributos aduaneros (IVA y arancel)

COMPROMISOTOTALDEEXPORTACION: Exportación del 100% de la materia prima importada Decreto ley 444 de 1967 y resolución 1860 de 1999MATERIAS

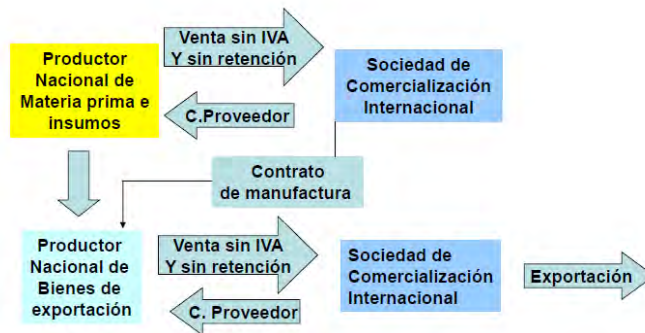
2.2.1.6 Aprobación Cupo De Importación De Materias Primas:

- ❖ El cupo es solicitado por el importador
- ❖ La autorización del cupo la otorga la DIAN
- ❖ Sea prueba un cupo global en dólares, anual calendario (1o.enero-31diciembre)
- ❖ Renovación automática, previa utilización en el periodo anterior

2.2.2 Sociedad De Comercialización Internacional: Cualquier empresa que esté constituida como Persona jurídica y que se encuentre regida por el Código de Comercio, puede obtener gratuitamente ante el Ministerio de Comercio Exterior el Régimen como Sociedad de Comercialización Internacional C.I.

Grafico 4. Comercializadoras Internacionales

Sociedades de Comercialización Internacional



Fuente: Cámara de Comercio De Cali

Este Régimen especial, creado mediante la Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979, conocido como un Instrumento de Apoyo a las Exportaciones, es un beneficio tributario otorgado por el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio Exterior, mediante el cual, las empresas que lo obtengan, podrán efectuar compras de mercancías del mercado nacional configuradas como Bienes corporales muebles y/o Servicios Intermedios de la Producción, con destino a la exportación, libres del impuesto a las ventas IVA y/o de la Retención en la Fuente, si las operaciones de compraventa están sujetas a dichos tributos.

En todos los casos, el Proveedor de las mercancías del mercado nacional o de los servicios intermedios de la producción, que los venda a las Sociedades de Comercialización Internacional C.I., deberá estar amparado por el documento Certificado al Proveedor – CP, con el objeto de poder justificar en sus declaraciones de impuestos, haber facturado sus ventas sin incluir el IVA y/o la Retefuente.

Este beneficio tributario únicamente se gestiona ante el Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales, que es una dependencia de la Subdirección de Instrumentos de Promoción de la Dirección General de Comercio Exterior.

La realización de las exportaciones será de exclusiva responsabilidad de la Sociedad de Comercialización Internacional y por tanto, si no se efectúan estas últimas dentro de la oportunidad y condiciones que señale el Gobierno Nacional, con base en el Artículo 3º de esta Ley, deberán las mencionadas sociedades pagar a favor del fisco nacional una suma igual al valor de los

incentivos y exenciones que tanto ella como el productor se hubieran beneficiado, más el interés moratorio fiscal, sin perjuicio de las sanciones previstas en las normas ordinarias. (Artículo 5º de la Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979).

El Artículo 3º del Decreto 1740 del 3 de Agosto de 1994, determinó que las mercancías por las cuales las Sociedades de Comercialización Internacional expidan Certificados al Proveedor, deberán ser exportadas dentro de los seis meses siguientes a la expedición del Certificado correspondiente. No obstante, cuando se trate de materias primas, insumos, partes y piezas, que vayan a formar parte de un bien final, éste deberá ser exportado dentro del año siguiente contado a partir de la fecha de expedición del Certificado al Proveedor. En casos debidamente justificados, el Ministerio de Comercio Exterior podrá prorrogar estos plazos hasta por seis meses más, por una sola vez.

El Decreto 1740 de 1994 también estableció que se presume que el Proveedor efectúa la exportación desde el momento en que la Sociedad de Comercialización Internacional C.I. recibe las mercancías y le expida oportunamente el correspondiente Certificado al Proveedor – CP, y, de acuerdo con el Artículo 481 del Estatuto Tributario, dicho Proveedor tendrá derecho a solicitar la devolución del respectivo impuesto a las ventas.

De conformidad con lo dispuesto en el Parágrafo 2º del Decreto 1740 de 1994, para efectos de la exención prevista en los Artículos 479 y 481 del Estatuto Tributario y 1º del Decreto 653 de 1990, el Certificado al Proveedor – CP- será documento suficiente para demostrar la no causación del impuesto sobre las ventas IVA ni de la Retención en la Fuente.

El Artículo 1º del Decreto 653 de Marzo 1º de 1990 determinó que las compras efectuadas por las Sociedades de Comercialización Internacional no están sujetas a la Retención en la Fuente.

2.2.2.1 Requisitos Para Ser C.I: Como Persona jurídica, constituirse mediante escritura pública como Sociedad de Comercialización Internacional C.I. en alguna de las formas establecidas en el Código de Comercio (Anónima, Limitada, E.U. etc.)

1. Registrar la Sociedad ante la Cámara de Comercio de manera que en el Certificado de Existencia y Representación Legal aparezca la Razón Social y el Objeto Social Principal tal como se constituyó en el punto anterior.

2. Obtener el NIT ante la DIAN (o la Cámara de Comercio), de manera que el texto de la Razón Social coincida con el inscrito en el Certificado de Existencia y Representación Legal.
3. Obtener ante el MINCOMEX el Registro Nacional de Exportadores, de manera que los textos de la Razón Social y del Objeto Social coincidan con los inscritos en el Certificado de Existencia y Representación Legal.
4. Diligenciar completamente el Formulario de Solicitud de Inscripción como una Sociedad de Comercialización Internacional C.I.
5. Elaborar el documento Estudio de Mercados.
6. Solicitar por escrito al MINCOMEX, Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales, la inscripción de la Empresa como Sociedad de Comercialización Internacional.
7. C.I., acompañando la solicitud con los siguientes documentos:
 - Original del Certificado de Existencia y Representación Legal vigente
 - Fotocopia del NIT si lo expidió la DIAN
 - Copia del Registro Nacional de Exportadores actualizado. (Para agilizar proceso de Registro)
 - Original del documento Estudio de Mercados
 - Original del Formulario de Inscripción como Sociedad de Comercialización Internacional C.I.
 - Oficio suscrito por el Representante Legal en donde certifique que hasta la fecha de la solicitud de inscripción en el Registro de C.I, SI/NO se han efectuado compras exentas de IVA y/o Retefuente SI/NO se han expedido Certificados al Proveedor – CP, conforme a lo estipulado en el Decreto 1740 de 1994.
 - La constitución deberá hacerse teniendo en cuenta los requisitos de que trata el Artículo 1º del Decreto 1740 del 3 de agosto de 1994, de la siguiente manera:*Razón Social:
 - Las Sociedades de Comercialización Internacional C.I. inscritas ante el Ministerio de Comercio Exterior tendrán la obligación de utilizar en su Razón Social la expresión Sociedad de Comercialización Internacional* *o también, si lo prefieren, pueden utilizar la sigla C.I.*
*(NOTA: Los textos demasiado largos en la Razón Social, a veces aparecen recortados en algunos documentos).

Objeto Social Principal:

Deberá comenzar con el siguiente texto:* *Efectuar operaciones de comercio exterior y particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos*. *El resto del Objeto Social lo redacta la empresa de acuerdo con sus intereses particulares.

Para verificar la información, el MINCOMEX podrá practicar una visita a las instalaciones de la empresa C.I. y se comunicará con los Proveedores relacionados. Para agilizar el proceso de Registro, la Empresa debe adjuntar a la solicitud certificaciones escritas de Proveedores, en donde conste tiempo de relación comercial, tipo de contacto o negociación, formas de pago pactadas, productos a proveer y autorización para exportarlos.

Proceso de Inscripción en el Registro como C.I.

1. Radicación de la solicitud: Los documentos se podrán radicar en cualquier Dirección Territorial o Punto de Atención del Ministerio de Comercio Exterior. En la ciudad de Bogotá, la solicitud se deberá remitir al Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales.

2. Gestión: La solicitud se gestionará dentro de los quince (15) días hábiles siguientes al recibo de los documentos por parte del Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales.

El Ministerio de Comercio Exterior remitirá a la DIAN, BANCOLDEX y PROEXPORT, información sobre las Sociedades de Comercialización Internacional registradas.

A la Sociedad de Comercialización Internacional que obtuvo el Régimen como C.I. se le envía el oficio de reconocimiento de este Régimen, junto con el Resumen de Datos de la C.I., la Carta Circular No. 2 del 24 de Agosto de 1994 (Actualizada en Octubre 1º de 2001), la cual contiene el Formulario Certificado al Proveedor – CP y las instrucciones necesarias para su elaboración, diligenciamiento y remisión de copias. En el mencionado oficio constará un Número de Registro, único, y la Fecha de Registro, a partir de la cual podrá a empezar a operar con el Régimen C.I.

Compromisos al Obtener el Régimen como C.I. La Sociedad de Comercialización Internacional que obtiene el Régimen C.I. se obliga, para con el Ministerio de Comercio Exterior, principalmente a:

1. Expedir oportunamente al Proveedor el Certificado al Proveedor – CP.

2. Exportar, dentro de los términos establecidos, las mercancías que adquirió exentas del IVA y/o Retefuente al amparo de un Certificado al Proveedor – CP.

3. Remitir oportunamente, tanto al Ministerio de Comercio Exterior como a Bancoldex, las copias correspondientes de los Certificados al Proveedor – CP expedidos durante el trimestre calendario, así:

Los CP expedidos durante Enero, Febrero y Marzo se remitirán en un solo envío dentro de los primeros 10 días de Abril. Seguirán enviándose dentro de

los 10 primeros días de Julio, dentro de los primeros 10 días de Octubre y dentro de los 10 primeros días de Enero del año siguiente.

4. Se debe enviar oficio al Ministerio de Comercio Exterior para informar si durante el trimestre reportado no se han expedido Certificados al Proveedor – CP, indicando las razones que se consideren pertinentes.

5. Remitir oportunamente al Ministerio de Comercio Exterior, dentro del primer mes (Enero) del año siguiente al reportado, el Informe Anual sobre expedición de CP y exportaciones realizadas (CPEX).

6. Se debe enviar oficio al Ministerio de Comercio Exterior para informar si durante el año reportado no se han expedido Certificados al Proveedor – CP y/o no se han efectuado exportaciones, indicando las razones que se consideren pertinentes.

7. Informar oportunamente al Ministerio de Comercio Exterior los cambios de domicilio y de Razón Social.

2.2.2.2 Cancelación Voluntaria Del Régimen Como C.I.: Una Sociedad de Comercialización Internacional que obtuvo del Ministerio de Comercio Exterior el Régimen como C.I., puede, en el momento que lo considere pertinente, expresar su voluntad de no continuar con dicho Régimen, solicitando por escrito al Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales la Cancelación del Registro correspondiente.

2.2.2.3 Otros Beneficios. Las empresas, además de obtener el Régimen como C.I., también pueden importar mercancías y ser usuarias de otros Instrumentos de Promoción de Exportaciones como el CERT y los Sistemas Especiales de Importación – Exportación Programas Plan Vallejo.

Adicionalmente, podrán acceder a los beneficios que por Normas de Origen y Producción Nacional se establezcan.

Teniendo el Régimen como C.I., la empresa no podrá ser usuaria de las Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios.

2.2.2.4 Guía Sugerida Para Elaborar El Estudio De Mercado: En cuanto a lo que debe contener el Estudio de Mercado, documento requerido para registrarse como una Sociedad de Comercialización Internacional C.I., cada empresa es autónoma en presentar dicho Estudio de Mercado según sus intereses y motivación. No obstante lo anterior, a continuación se presenta, a manera de sugerencia, unos parámetros guía que le pueden servir para elaborar en forma resumida este documento.

2.2.2.5 Parámetros de la Guía:

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA*

1. NIT
2. Razón Social con la que se inscribirá la Comercializadora Internacional de conformidad con lo señalado en el Decreto 1740 de 1994 (Esta Razón Social debe ser la misma en: El Certificado de Existencia y Representación Legal, NIT, Registro Nacional de Exportadores y Formulario de Inscripción),
3. MISION Y VISION de la futura Comercializadora Internacional.
4. Descripción DOFA de la Empresa (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas)
5. Resumen de la infraestructura de instalaciones propias o arrendadas, planta de personal y equipos
6. Dirección actual, teléfonos, e-mail, etc.
7. Tiempo de constitución de la Empresa
8. Sucursales en Colombia y en el extranjero si las hubiere.
9. Descripción general de las actividades a las que se dedica o se dedicará la empresa

PRINCIPALES RAZONES PARA CONVERTIRSE O FORMARSE COMO COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL*

1. Objetivos generales que persigue la empresa a corto, mediano o largo plazo, orientados a la actividad de promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior.
2. Descripción del Impacto Social generado al convertirse en una Comercializadora Internacional. (Comunidad que se favorece, proyección de empleos a generar, proveedores, etc.)
3. Descripción del Impacto Ambiental si se genera, al convertirse en Comercializadora Internacional.

ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES:

Estadísticas de Exportación si las hubiere, descritas por años en dólares americanos. (Puede anexar fotocopias de DEX).

PRODUCTOS A COMERCIALIZAR EN EL EXTERIOR

Descripción general de los productos colombianos que se van a comercializar en el exterior. Experiencia en el manejo de tales productos. Estrategias para su comercialización.

RELACIÓN COMERCIAL CON LOS PROVEEDORES.

La razón de ser del Régimen de C.I. solo se da si la C.I. tiene Proveedores. Consiste en describir que esfuerzo o actividad se llevó a cabo para contactar cada proveedor. Si de momento se tiene una perspectiva de negocio, si el proveedor le va a vender productos o si ya ha habido compra – venta de productos.

Determinar por cada proveedor el NIT, Razón Social, Dirección, Teléfonos, Fax, Ciudad, Departamento, persona a contactar, cargo, tiempo de relación comercial, productos que le va a proveer y si tiene autorización para comercializarlos y exportarlos, forma de venta a crédito o al contado y de ser posible, una recomendación comercial del proveedor hacia la C.I.

PAÍSES A LOS QUE SE VA A EXPORTAR

Principales países a los que se va a exportar, indicando si es del caso un perfil socio político y económico general de cada país. (Generalidades que se conocen de cada país, ya sea por experiencia propia o por otros medios).

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Identificación de direcciones, teléfonos, e-mail, etc. de los principales clientes en el exterior con los que se comercializarán los productos o facilitarían su comercialización. Adicionalmente, describir los medios marítimos, aéreos o terrestres que se utilizarían para transportar los productos a exportar, las Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA), los Agentes, etc., o las Entidades públicas o privadas con las cuales se han tenido contactos y que podrían facilitar la promoción y comercialización de los productos colombianos en el exterior. Para diligenciar la casilla No. 12 del Formulario de Inscripción como C.I. se podrán aplicar los siguientes criterios:

Propios: Se refiere a las empresas sucursales que posee la C.I. en el exterior
Con Firmas Extranjeras: Son aquellas empresas en el extranjero, con descripción detallada o general de las mismas, que comprarán los productos que la C.I. va a exportar.

Agentes: Son aquellas Firmas, Distribuidores, Concesionarios, Socios, en el extranjero que prestan los servicios de intermediación para ayudar a los exportadores Colombianos a vender, promocionar o colocar sus productos en el exterior. También es válido describir en este campo las Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA) a través de las cuales se canalizarán las operaciones de comercio exterior.

Importadores Directos: Pueden ser Personas naturales o jurídicas con las cuales se establece un contacto directo para comercializar los productos. Generalmente son familiares o amigos de entera confianza.

Otros: Cualquier otro tipo de contacto o medio electrónico o físico que permita la promoción y comercialización de los productos colombianos en los mercados externos.

Si el Representante Legal de la Comercializadora Internacional considera que alguna información anterior no aplica o es de carácter confidencial, por favor escribirla genéricamente o no escribirla.

2.2.2.6 Certificación Como Sociedad De Comercialización Internacional C.I:

Un particular puede conocer si una empresa ha sido inscrita en el Registro como Sociedad de comercialización Internacional C.I., comunicándose con el Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales.

De igual manera, una Sociedad de Comercialización Internacional, autorizada para ejercer el Régimen como C.I., puede solicitar al Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales que le certifiquen a un proveedor, la calidad del Régimen que se le ha otorgado.

2.2.2.7 Normatividad

Grafico 5. Normatividad C.I

- Ley 67 del 28 de Diciembre de 1979
- Decreto 624 del 30 de Marzo de 1989
- Ley 49 del 28 de Diciembre de 1990
- Decreto 653 del 27 de Marzo de 1990
- Decreto 1740 del 3 de Agosto de 1994
- Resolución 1448 del 19 de Agosto de 1994
- Carta Circular No. 2 del 24 de Agosto de 1994
- Decreto 2553 del 23 de Diciembre de 1999
- Decreto 2881 del 28 de Diciembre de 1999
- Decreto 587 Abril de 2001
- Decreto 083 del 2003
- Resolución 1894 de agosto 20 de 2003
- Concepto 001 de la DIAN junio 19 de 2003
- Resolución 053 de agosto de 10 2004
- Resolución 4271 de 2005
- Resolución 701 de enero 2008
- Estatuto Tributario
- Código contencioso administrativo

Fuente: PROEXPORT Colombia

2.2.2.8 Informe Anual Sobre Expedición De CP Y Exportaciones Realizadas (CPEX).: De acuerdo con lo estipulado en los Artículos 3º y 9º del Decreto 2681 de Diciembre de 1999, los exportadores inscritos en el Registro Nacional de Exportadores, documento que se debe renovar anualmente, deberán suministrar la información que sea requerida por la Dirección General de Comercio Exterior.

El Informe Anual CPEX es un informe que todas las Sociedades de Comercialización Internacional, inscritas en el Registro como C.I., deben remitir anualmente al Ministerio de Comercio Exterior, dentro del mes (Enero) siguiente al año que se va a reportar.

Consiste en diligenciar un cuadro que está dividido en dos (2) partes a saber: Una correspondiente a información de los Certificados al Proveedor – CP expedidos durante el año reportado, y la otra, la identificación de las Declaraciones de Exportación Definitivas (DEX) que demuestren la exportación oportuna de las mercancías amparadas con dichos CP. (Ver el Informe Anual CPEX y las instrucciones para su diligenciamiento).

2.2.3 Zonas francas:¹⁵ El nuevo régimen Franco contenido en la ley 1004/05 y reglamentado a través de los decretos 383/2007 y 4051/2007, estipula que las Zonas Francas son las áreas geográficamente delimitadas dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

Adicionalmente las Zonas Francas deberán cumplir con las siguientes finalidades:

1. Ser instrumento para la creación de empleo y para la captación de nuevas inversiones de capital.
2. Ser un polo de desarrollo que promueva la competitividad en las regiones donde se establezcan.
3. Desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos, bajo los conceptos de seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia y buena prácticas empresariales.
4. Promover la generación de economías de escala.
5. Simplificar los procedimientos del comercio de bienes y servicios, para facilitar su venta.

¹⁵ PROEXPORT – manual de zonas francas - 2011

Con la nueva reglamentación, las Zonas Francas se concibieron no sólo como un mecanismo de atracción de nuevas inversiones y empleo, sino como un incentivo para desarrollar procesos industriales altamente productivos, competitivos y con un componente de innovación tecnológica sustancial. Lo anterior significa que todo proyecto o empresa que pretenda ser cobijada por el régimen deberá asegurarse de cumplir con las finalidades anteriormente mencionadas.

Adicionalmente, tratándose de proyectos de alto impacto económico y social para el país, se creó la figura de Zona Franca Permanente Especial (ZFPE) - “Uniempresarial”, para la cual, teniendo en cuenta sus características, se exige un alto componente de reconversión industrial o de transferencia tecnológica o de servicios, más exigente que el requerido en las Zonas Francas Permanentes.

La Comisión Intersectorial de Zonas Francas tendrá en cuenta, en el momento de evaluar el Plan Maestro de Desarrollo, la contribución que haga el proyecto al desarrollo de los procesos de modernización y reconversión de los sectores productivos de bienes y de servicios que mejoren la competitividad e incrementen y diversifiquen la oferta, además del contenido de investigación científica o tecnológica del proyecto.

2.2.3.1 Beneficios.

- Tarifa única de impuesto de renta de 15% 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.
- Exención de IVA 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.
- Se reconoce origen nacional sobre bienes elaborados, manufacturados, transformados o que sean producto de cualquier proceso productivo desarrollado en la Zona Franca. (Únicamente Perú no reconoce origen colombiano sobre bienes elaborados en Zonas Francas colombianas cualquiera que sea su modalidad).

- Posibilidad de realizar procesamientos parciales por fuera de la Zona Franca hasta por (9) meses.
- Posibilidad de vender al territorio nacional el 100% de la producción de bienes o servicios producidos en Zona Franca con el respectivo pago de Arancel e IVA únicamente sobre el porcentaje de insumos provenientes de terceros países.

2.2.3.2. Marco Legal: Las solicitudes de Declaratoria de Zonas Francas se rige por lo establecido en las siguientes normas:

Ley 1004 del 30 de diciembre de 2005.

Decreto 2685 del 28 de diciembre de 1999 y sus modificatorios:

Decreto 383 del 12 de febrero de 2007, Decreto 4051 del 23 de octubre de 2007, Decreto 780 del 13 de marzo de 2008, Decreto 1197 del 3 de Abril de 2009, Decreto 4285 del 4 de noviembre de 2009, Decreto 4584 del 24 de noviembre de 2009 y Decreto 1769 del 21 de mayo de 2010.

Resolución 01 del 3 de diciembre de 2007, expedida por la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.

Resolución 5532 del 24 de junio de 2008 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Decreto 4051 del 2007.

2.2.3.3 Aspectos Operacionales

❖ *Quiénes pueden acceder al régimen de Zona Franca.*

- Persona jurídica domiciliada en el país o sucursal de sociedad extranjera.
- Parques tecnológicos reconocidos.
- Sociedades Portuarias.
- Instituciones prestadoras de servicios de salud.

❖ *. Excepciones.*

- Exploración, explotación o extracción de recursos naturales no renovables definidos en el Código de Minas y Petróleos.
- Prestación de servicios financieros.
- Actividades en el marco de contratos estatales de concesión.
- Servicios públicos domiciliarios, salvo que sean generadoras de energía o nuevas empresas prestadoras de servicios de telefonía pública de larga distancia internacional.

❖ *Pasos para la Declaratoria de Zona Franca.*

1. Preparar el Plan Maestro de Desarrollo, estudios de factibilidad y de ser el caso, solicitar a la DIAN concepto previo sobre el área del proyecto.
2. Presentación del Plan Maestro y de los estudios de factibilidad ante la Secretaría Técnica de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.
3. Revisión, análisis e informe de la Secretaría Técnica sobre el Plan Maestro y sobre el concepto de viabilidad.
4. Evaluación de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.
5. Emisión del concepto sobre viabilidad de la Zona Franca y decisión sobre el Plan Maestro.
6. Radicación de la solicitud de Declaratoria de Zona Franca por parte de la persona jurídica interesada ante la DIAN.
7. Verificación de requisitos por parte de la DIAN.
8. Expedición de Resolución de declaratoria o negación de Zona Franca.

❖ *Preparar el Plan Maestro de Desarrollo y Estudios de Factibilidad.*

Contenido.: El Plan Maestro de Desarrollo de las Zonas Francas debe responder a las prioridades y políticas del Gobierno Nacional y enmarcarse dentro de los programas del Plan Nacional de Desarrollo y de los planes Departamentales o Municipales. Esta estrategia deberá contener como mínimo:

1. Resumen ejecutivo del proyecto en donde se presente la descripción general, objetivos, metas, justificación, valor de la inversión y principales impactos en relación con las finalidades previstas en la Ley 1004 de 2005.
2. Cuerpo del Plan Maestro, que contenga:
 - a. Identificación de la persona jurídica que pretenda la Declaratoria de la Zona Franca, incluyendo Certificado de Cámara de Comercio.
 - b. Descripción detallada del proyecto de inversión, que deberá incluir como mínimo:
 - Monto estimado de ventas, discriminando mercado nacional y mercado externo.
 - Empleos que el inversionista proyecta generar en cada una de las etapas del proyecto (directos formales, indirectos, vinculados), especificando los relacionados con el proceso de producción. Se debe incluir la sustentación de los mismos durante la vigencia de la declaratoria de Zona Franca.
 - Desarrollo urbanístico y arquitectónico del proyecto.
 - Ubicación del proyecto, características del terreno y vías de acceso.
 - Área total de la Zona Franca, desagregada para: usuario operador, usuarios industriales y comerciales, autoridades de control, vías de circulación interna,

zonas verdes y áreas destinadas a entidades que no gozan del régimen franco.

- Ubicación de las instalaciones de producción, administrativas y servicios.

c. Determinación de la cuantía de la inversión y plazo para efectuarla en cada una de las etapas del proyecto.

d. Cronograma en el que se especifique el cumplimiento de los compromisos de ejecución del proyecto, de acuerdo con la clase de Zona Franca, incluyendo fecha de cerramiento, infraestructura, fechas de generación de empleos y demás actividades relacionadas.

e. Impacto económico y beneficio social que el proyecto planea generar para la región y el país y justificación del mismo en relación con las finalidades previstas en Ley 1004 de 2005.

f. Componente de reconversión industrial, de transferencia tecnológica o de servicios.

❖ . *Aspectos de los Estudios de Factibilidad.*

Estudio de factibilidad técnica: Con el objetivo de determinar si el proyecto es técnicamente viable, el estudio debe incluir por lo menos:

- a. Localización óptima del proyecto.
- b. Descripción de procesos industriales o de servicios a prestar.
- c. Materias primas a utilizar.
- d. Aspectos ambientales.
- e. Estrategia de producción.
- f. Desarrollo urbanístico y arquitectónico del proyecto.

Estudio de factibilidad económica: Con el objetivo de determinar la viabilidad económica del proyecto, el estudio debe incluir por lo menos:

- a. Descripción general de la región.
- b. Proyección de indicadores económicos regionales y nacionales relacionados con el proyecto.
- c. Determinación de la demanda que se espera cubrir.
- d. Proyección de producción y ventas tanto del mercado local como del mercado externo.
- e. Generación de economías de escala y desarrollo regional.
- f. Aspectos sociales del proyecto.

g. Cuantificación de ingresos para el municipio o el país, derivados del proyecto.

Estudio de factibilidad financiera: Con el fin de determinar si el proyecto es financieramente viable, se debe precisar:

- a. Supuestos económicos para el período proyectado: inflación, devaluación, tasas esperadas del costo del capital y tasa de interés prevista del costo de la deuda o de su pasivo.
- b. Presentación de la proyección de los estados financieros: Balance general, flujo de caja y efectivo, estado de resultados, descripción de cálculos y tendencias.
- c. Evaluación y sustentación de valor presente neto, tasa interna de retorno e indicadores de rentabilidad económica.
- d. Información sobre la estructura financiera del proyecto, detallando recursos provenientes de capital y de financiación, así como la descripción de las condiciones de financiación y el plan de inversiones.

Estudio de mercado.

Con el objetivo de identificar estrategias y oportunidades para el proyecto, se debe incluir:

- a. Análisis del mercado potencial de los servicios y/o productos que se fabricarán o comercializarán en la Zona Franca y el de los posibles usuarios que se instalarán.
- b. Relación de los diferentes mercados nacionales e internacionales donde se pretenden vender los productos y servicios, así como la participación esperada en cada uno de ellos.
- c. Estudio de la estrategia de mercadeo para la Zona Franca.
- d. Estrategias de posicionamiento y calidad a futuro de la Zona Franca y sus usuarios.
- e. Proyección de ventas o ingresos.
- f. Proyección de los posibles compradores y proveedores de bienes o servicios que desarrollará la Zona Franca.
- g. Relacionar en detalle la competencia que tendrá la Zona Franca y sus principales Usuarios Industriales de Bienes y Usuarios Industriales de Servicios a nivel nacional e internacional.

❖ *Presentación del Plan Maestro ante la Secretaría*

Técnica de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.

El interesado presentará el Plan Maestro y los estudios de viabilidad ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y ante la Secretaría Técnica de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.

❖ *Revisión, análisis e informe de la Secretaría Técnica sobre el Plan Maestro y sobre el concepto de viabilidad.*

La Secretaría Técnica de la Comisión revisará la solicitud presentada, y verificará que ésta contenga la información requerida.

- Si está completa, la Secretaría Técnica inicia el trámite de evaluación.
- Si no está completa, la devuelve indicando la información necesaria para complementarla.

Conceptos: Dentro de los tres (3) días hábiles siguientes al recibo de la solicitud, la Secretaría podrá solicitar a las entidades pertinentes los conceptos técnicos que considere necesarios para su evaluación. Las entidades tendrán un término de diez (10) días hábiles para emitir su concepto.

Evaluación: Dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de entrega de los conceptos de las entidades requeridas, la Secretaría Técnica elaborará el correspondiente Informe Técnico de Evaluación, que incluirá recomendaciones a la Comisión, y lo enviará a sus miembros, con una antelación de tres (3) días hábiles a la fecha de reunión de la Comisión en que se evalúe la solicitud.

❖ *Evaluación de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.*

La Comisión Intersectorial de Zonas Francas se reúne para evaluar la solicitud conforme a lo establecido en la normatividad vigente, también para emitir el respectivo pronunciamiento sobre la viabilidad de la declaratoria de existencia de Zona Franca. Adicionalmente revisa la continuidad del área en los casos señalados en el Decreto 4051 de 2007, y la decisión sobre el Plan Maestro, que se comunicará al solicitante y a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

❖ *Emisión del concepto sobre viabilidad de la Zona Franca y decisión sobre el Plan Maestro.*

La Comisión Intersectorial de Zonas Francas emitirá el respectivo pronunciamiento sobre la viabilidad de la declaratoria de existencia de Zona Franca, decisión sobre el Plan Maestro y la continuidad del área en los casos señalados en el decreto 2685 de 1999 y sus modificatorios. El

pronunciamiento se comunicará al solicitante y a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

- ❖ *Radicación de la solicitud de Declaratoria de Zona Franca por parte de la persona jurídica interesada ante la DIAN.*

La persona jurídica interesada radica ante la DIAN la solicitud de Declaratoria de Zona Franca, acompañada del concepto favorable sobre viabilidad de existencia de la Zona Franca Permanente, la aprobación del Plan Maestro de Desarrollo General y los demás requisitos exigidos de conformidad con lo establecido en el Decreto 2685 de 1999 y sus modificatorios.

- ❖ *Verificación de requisitos por parte de la DIAN.*

La DIAN verifica el cumplimiento de los requisitos exigidos para la declaratoria de existencia de la Zona Franca, establecidos en el Decreto 2685 de 1999 y sus decretos modificatorios, para cada clase de Zona Franca. (Al respecto ver el numeral 9 del presente manual). En caso de que la solicitud no reúna los requisitos legales, la DIAN expide requerimiento para completar la documentación o suministrar información, que debe ser respondido por el solicitante dentro del mes siguiente. De no ser contestado en este lapso, se considera desistida la solicitud.

Una vez se disponga de la solicitud en forma debida, la DIAN tiene un mes para resolver. Sin embargo, existe la opción de suspenderse hasta por 2 meses cuando se requiera verificación de información adicional, o práctica ocular.

- ❖ *Expedición de Resolución de declaratoria o negación de Zona Franca.*

La DIAN emite acto administrativo de declaratoria o negación de existencia de Zona Franca.

2.2.3.4 Clases de Zonas Francas.

- ❖ *Zona Franca Permanente (ZFP):*

El usuario operador administra la zona en la cual las empresas instaladas desarrollan sus actividades industriales, comerciales o de servicios.

- ❖ *Requisitos Específicos de Zona Franca Permanente Especial (ZFPE) - “Uniempresarial”:*

Autorizada para que una empresa desarrolle sus actividades industriales o de servicios en un área determinada por la misma, siempre y cuando se trate de proyectos de alto impacto económico y social para el país. Éstas pueden ser de:

- Bienes.
- Servicios.
- Servicios de salud.
- Proyectos agroindustriales.
- Sociedades Portuarias.
- Inversiones pre-existentes con requisitos especiales de mayor inversión, un patrimonio líquido mínimo de 150.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes (S.M.M.L.V.) (US \$38.6 millones) y duplicar la renta líquida gravable en el impuesto de renta.
- Zona Franca transitoria por más de 15 años.

❖ *Zona Franca Transitoria (ZFT):*

Autorizada para la celebración de ferias, exposiciones, congresos, seminarios de carácter internacional con importancia para la economía y el comercio internacional del país.

2.2.3.5 Clases de usuarios.

❖ *Usuario Operador:*

Persona jurídica encargada de la dirección, administración de la Zona Franca y de la calificación de los usuarios que se instalen en ellas. Debe ser diferente del usuario industrial y sin vinculación económica o de sociedad con éste, y dedicarse exclusivamente a las actividades propias de dichos usuarios, quienes tendrán los tratamientos especiales y beneficios tributarios, una vez sean autorizados como tal.

Debe tener conocimiento o experiencia en actividades que se van a desarrollar en la Zona Franca, experiencia en comercio exterior y aduanas, además de capacidad operativa y financiera.

❖ *Usuario Industrial de Bienes:*

Fabrica, produce, transforma o ensambla bienes dentro de la respectiva Zona Franca.

❖ *Usuario Industrial de Servicios:*

Presta servicios dentro o desde el área declarada de la Zona Franca para desarrollar, entre otras, las siguientes actividades: logística, transporte, distribución, telecomunicaciones, investigación científica y tecnológica, asistencia médica, odontológica y en general de salud, turismo, soporte técnico, equipos de naves y aeronaves, consultoría o similares.

❖ *Usuario Comercial:*

Almacena, mercadea, conserva y comercializa dentro de la respectiva Zona Franca. Puede ocupar hasta el 5% del área total de la Zona Franca.

❖ *Condiciones de los usuarios.*

- El Usuario Operador no puede ostentar simultáneamente otra calidad ni tener vinculación económica o societaria con los demás usuarios.
- Los Usuarios Industriales de Bienes y Usuarios Industriales de Servicios, pueden ostentar simultáneamente las dos calidades.
- Los Usuarios Industriales de Bienes y Usuarios Industriales de Servicios, sólo podrán estar domiciliados al interior de las Zonas Francas y no podrán tener sucursales ni agencias en ningún otro lugar del territorio nacional.
- Quien solicite declaratoria de ZFU será reconocido como único Usuario Industrial de la misma.
- El Usuario Comercial no podrá tener simultáneamente otra calificación; sin embargo, podrá tener negocios en el resto del territorio nacional.
- Dentro de las Zonas Francas Permanentes Especiales (ZFPE) - "Uniempresarial" no podrán calificarse ni reconocerse usuarios comerciales.
- Los usuarios de ZFP son calificados por el Usuario Operador.

❖ *Requisitos.*

Requisitos del Usuario Operador.

- Ser persona jurídica domiciliada en el país o sucursal de una sociedad extranjera, con el único propósito de desarrollar actividades propias de los usuarios operadores.
- Cumplir con los requisitos establecidos en los siguientes literales:
 - a) Presentación de una solicitud suscrita por la persona natural o por el representante legal de la persona jurídica que pretenda la inscripción, autorización o habilitación;
 - b) Estar domiciliados o representados legalmente en el país;

- c) Certificado de existencia y representación legal con fecha de expedición no mayor a 30 días de la respectiva persona jurídica, expedido por la Cámara de Comercio, o copia de la norma que acredite la creación de la entidad de derecho público;
 - d) Estados financieros, cuando a ellos hubiere lugar, certificados por revisor fiscal o contador público;
 - e) Comprometerse a constituir y entregar la garantía bancaria o de compañía de seguros;
 - f) Manifestación de la persona natural o representante legal de la persona jurídica en el sentido de que ni ella ni sus representantes o socios han sido sancionados con suspensión o cancelación de la autorización para el desarrollo de la actividad de que se trate, y en general por violación dolosa a las normas penales, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud;
 - g) No tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, salvo aquellas sobre las cuales existan acuerdos de pago vigentes.
- Postularse o ser postulado como Usuario Operador.
 - Objeto social que incluya administración, supervisión y desarrollo de actividades en Zonas Francas.
 - Hojas de vida del personal directivo y representantes legales.
 - Una vez autorizado, incluir dentro de la razón social la expresión “Usuario Operador de Zona Franca”.
 - Comprometerse a ejecutar el Plan Maestro General de Desarrollo y cronogramas.
 - Patrimonio líquido de 2.300 S.M.M.L.V. (US \$592.000) para usuarios operadores de Zona Franca Permanente Especial (ZFPE) - “Unipresarial” (Para acreditar el patrimonio líquido exigido se deberán allegar los estados suscritos por el representante legal y el revisor fiscal y las notas a los estados financieros) o 23.000 S.M.M.L.V. (US \$5.9 millones) cuando se trate de Zona Franca Permanente.
 - Contratar auditoría externa con una empresa registrada la cual deberá controlar de forma periódica, de acuerdo a las normas de auditoría NAGA y normas internacionales NIA.
 - Títulos académicos obtenidos por el representante legal y por el personal directivo de la sociedad.
 - Certificaciones derivadas de relaciones laborales, contratos o transacciones que acrediten experiencia en comercio exterior, aduanas y actividades a desarrollar en la Zona Franca.
 - El balance general, el estado de resultados y las notas a los estados financieros suscritos por el representante legal, revisor fiscal y contador público.
 - Los manuales de procedimientos y los manuales de funciones.

❖ *Requisitos Generales para solicitar la Declaratoria de Zona Franca.*

- Ser persona jurídica domiciliada en el país o sucursal de una sociedad extranjera (No aplica para Zonas Francas Transitorias por más de 15 años que pretendan la declaratoria como ZFU).
- Requisitos del 9.1 (a -g).
- Hojas de vida del personal directivo y representante legal.
- Estudios de factibilidad técnica, económica, financiera y de mercado que demuestren la viabilidad del proyecto.
- Plan Maestro de Desarrollo aprobado por la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.
- Estudio de títulos de propiedad de terrenos que abarque los últimos 20 años, planos topográficos, certificado en el que se compruebe que el proyecto está acorde con el Plan de desarrollo municipal o distrital, y conforme a lo exigido por la autoridad ambiental, certificados de tradición y libertad de los terrenos con fecha de expedición no mayor a (30 días) y otro que avale que el área puede ser dotada de servicios públicos.
- Programa de sistematización de las operaciones de la ZFP.

❖ *Requisitos Específicos para Zona Franca Permanente.*

- Área continua y no inferior a 20 hectáreas (No aplica para Parques Tecnológicos).
- Aptitud para ser dotada de infraestructura para actividades industriales, comerciales o de servicios.
- La evidencia de que no se estén realizando actividades que el proyecto planea promover.
- Presentar un cronograma que precise el cumplimiento de:
 - * Cerramiento 100% antes del inicio de operaciones.
- Al final del quinto (5º) año siguiente a la declaratoria, debe haber cinco (5) usuarios industriales de bienes o servicios (No aplica para Parques Tecnológicos)
- Al final del quinto (5º) año siguiente a la declaratoria, debe haber una inversión realizada por el usuario operador o los usuarios industriales superior a 46.000 S.M.M.L.V. (US \$11.8 millones). (No aplica para Parques Tecnológicos)
- Patrimonio líquido de 23.000 S.M.M.L.V. (US \$5.7 millones) (no aplica para Parques Tecnológicos).

❖ *Postularse como Usuario Operador.*

- Para terrenos que no sean de propiedad de la persona jurídica que pretenda la declaratoria, acreditar a través de los contratos que puede hacer uso de los mismos.
- Proyección para la construcción de oficinas de entidades de control y áreas de inspección aduanera (mínimo 1500 m2).

❖ *Requisitos Específicos de Zona Franca Permanente Especial (ZFPE) - “Uniempresarial”.*

- Acreditar mediante el certificado de existencia y representación legal que la persona jurídica es nueva, entendiéndose que se haya constituido dentro de los seis (6) meses anteriores a la radicación de la solicitud en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
 - Postular al Usuario Operador.
 - Que no se estén realizando actividades que el proyecto planea promover, excepto que se trate de proyectos que cumplan con los requisitos del numeral 9.4.5.
 - Incluir en el Plan Maestro un componente de reconversión industrial, de transferencia tecnológica o de servicios.
 - Presentar un cronograma que precise el cumplimiento de:
 - *Cerramiento 100% antes del inicio de operaciones.
 - *Realizar 100% de la inversión dentro de los tres años siguientes a la declaratoria de Zona Franca (Dentro de los cinco años siguientes para inversiones pre-existent).
- Harán parte de las nuevas inversiones las que se realicen a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo de declaratoria de la respectiva Zona Franca expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
- *Generación de empleo directo y formal, o vinculado a la puesta en marcha del proyecto.

❖ *Proyectos Agroindustriales.*

- Inversión mínima de 75.000 S.M.M.L.V. (US \$ 19.3 millones) o vinculación de 500 ó más trabajadores dentro de los tres años siguientes a la declaratoria.
- Se entenderán por proyectos agroindustriales, además de los biocombustibles, aquellos que impliquen la transformación industrial de productos agropecuarios de los siguientes subsectores: carnes y pescados, aceites y grasas animales y vegetales, productos lácteos, legumbres y frutas preparadas o en conservas, té, sopas, caldos, vinagre, salsas, levaduras y productos de café y trilla (de acuerdo con la clasificación del Departamento Administrativo Nacional de Estadística- DANE).

- Se deberá acreditar la vinculación del proyecto de Zona Franca Permanente Especial con las áreas de cultivo y con la producción de materias primas nacionales que serán transformadas, mediante documentos suscritos por el representante legal del Usuario Industrial, el cual deberá tener como mínimo la siguiente información:
 - a) Localización de las áreas del cultivo donde se producirán las materias primas nacionales transformadas en la Zona Franca.
 - b) Nombre e identificación de los propietarios de las áreas del cultivo.
 - c) Extensión de las áreas del cultivo.
 - d) Acuerdos o contratos comerciales celebrados con los propietarios personas que tienen la capacidad de disponer de las áreas del cultivo.
 - e) Descripción de cultivos y materias primas nacionales que serán transformadas en la Zona Franca.
- Harán parte de las nuevas inversiones las que se realicen a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo de declaratoria de la respectiva Zona Franca expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

❖ *Proyectos de Bienes.*

- Inversión mínima de 150.000 S.M.M.L.V. (US \$38.6 millones) y creación de 150 empleos directos y formales dentro de los tres años siguientes a la declaratoria. Por cada 23.000 S.M.M.L.V. (US \$5.9 millones) de inversión adicional, se disminuye el número de empleos en 15, sin que sea inferior a 50. Harán parte de las nuevas inversiones las que se realicen a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo de declaratoria de la respectiva Zona Franca expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
- Luego del segundo año de puesta en marcha del proyecto se debe mantener mínimo el 90% de los empleos.

❖ *Proyectos de Servicios.*

Cumplir con requisitos de inversión y empleo según la siguiente tabla dentro de los tres años siguientes a la declaratoria:

Grafico 6. Inversión Z.F Servicios

Inversión S.M.M.L.V.	Número de Empleos Directos
10.000 a 46.000 S.M.M.L.V. (US \$2.6 a 11.8 millones)	500
46.001 a 92.000 S.M.M.L.V. (US \$11.8 a 23.7 millones)	350
Mayor a 92.001 S.M.M.L.V. (US \$23.79 millones o más)	150

Los montos de inversión requeridos para acceder a los beneficios de Zona Franca se calculan en Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (S.M.M.L.V.). La información está expresada en dólares con una tasa de cambio equivalente a: COP 2000 = US\$1, y el salario mínimo para el 2010 es de COP 515.000. Tanto el S.M.M.L.V. como la tasa de cambio pueden variar.

Fuente: U.A.E DIAN

- Harán parte de las nuevas inversiones las que se realicen a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo de declaratoria de la respectiva zona franca expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
- Luego del segundo año de puesta en marcha del proyecto se debe mantener mínimo el 90% de los empleos.
- Cuando no se involucre movimiento de carga, se podrá hacer extensiva la declaratoria a varias áreas geográficas delimitadas previo concepto favorable de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.
- Adicionalmente en el caso anterior (no movimiento de carga) es posible autorizar que los empleados realicen su labor fuera del área declarada como Zona Franca (Teletrabajo), acreditando que mínimo el 50% de los empleados son discapacitados o madres cabeza de familia, previo concepto favorable Comisión Intersectorial de Zonas Francas.
- Cuando el proyecto involucre movimiento de carga, se podrá hacer extensiva la declaratoria a varias áreas geográficas delimitadas, previo concepto favorable de la Dirección de Aduanas e Impuestos nacionales.

❖ *Servicios de Salud.*

- Del total de empleos requeridos para la Zona Franca Permanente Especial (ZFPE) “Uniempresarial” de servicios, el 50% podrán ser nuevos empleos directos y formales y el 50% restante empleos vinculados. En el proyecto se deberá precisar el porcentaje de conformación tanto de los empleos directos y formales como de los vinculados.
- Iniciar acreditación nacional dentro de 3 años siguientes a declaratoria.

- Iniciar acreditación internacional dentro de 5 años siguientes a declaratoria.
- Certificado de la entidad encargada de control y vigilancia de la prestación de servicios de salud en el que debe constar el aval de dicha entidad sobre el proyecto.
- Documento suscrito por el representante legal de la persona jurídica que pretenda obtener el reconocimiento como usuario industrial, en el cual se describan los equipos que se utilizarán para el desarrollo de sus actividades.
- Harán parte de las nuevas inversiones las que se realicen a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo de declaratoria de la respectiva Zona Franca expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

❖ *Sociedades Portuarias.*

- Cumplir regulación del sector portuario.
- Aptitud para ser dotada de infraestructura para actividades industriales, comerciales o de servicios.
- Inversión nueva por 150.000 S.M.M.L.V. (US \$38.6 millones) y 20 empleos directos y formales y 50 empleos vinculados dentro de los tres años siguientes a la declaratoria. Harán parte de las nuevas inversiones las que se realicen a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo de declaratoria de la respectiva Zona Franca expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- Si dentro del área declarada como Zona Franca Permanente Especial - "Unipresarial" opera un puerto privado habilitado como tal por la autoridad competente que preste servicios exclusivamente al usuario industrial, podrá extenderse la declaratoria de ZFU al puerto privado sin necesidad de cumplir los requisitos previstos en el Decreto 4051 de 2007, previo concepto favorable de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.
- Copia del acto administrativo mediante el cual se acredite que se trata de una sociedad portuaria titular de la habilitación o concesión de puertos de servicio público.
- Copia de contrato de concesión.

❖ *Inversiones Pre-existentes.*

- Patrimonio líquido superior a 150.000 S.M.M.L.V. (US \$38.6 millones).
 - Realizar nueva inversión dentro de 5 años siguientes a la declaratoria, superior a 692.000 S.M.M.L.V. (US \$178.2 millones).
- Harán parte de las nuevas inversiones las que se realicen a partir de la fecha de ejecutoria del acto administrativo de declaratoria de la respectiva Zona Franca expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

- Duplicar la renta líquida gravable determinada a 31 de diciembre del año anterior a la fecha de declaratoria (se adiciona con 40% deducción de activos fijos).
- Se realiza la declaratoria de existencia de Zona Franca Permanente Especial - “Uniempresarial” al momento de cumplir con los requisitos generales y de patrimonio. Con la declaratoria es posible ingresar la maquinaria y equipo necesario para la ejecución del proyecto al área en cuestión que se considerará fuera del Territorio Aduanero Nacional.
- La calidad de Usuario Industrial se adquiere cuando se realice el cumplimiento de requisitos de inversión y renta líquida en un plazo de 5 años.
- El régimen de Zona Franca aplicable a materias primas, insumos y bienes procesados tendrá efecto cuando se adquiriera la calidad de Usuario Industrial.
- La calidad de Usuario Industrial se conserva si duplica la renta líquida dentro de los 3 años siguientes al que se adquiriera dicha calidad.

❖ *Transitorias por más de 15 años continuos.*

Cumplimiento de los requisitos establecidos en los siguientes literales del art. 76 del Decreto 2685 de 1999:

- c) Certificado de existencia y representación legal de la respectiva persona jurídica, expedido por la Cámara de Comercio o copia de la norma que acredite la creación de la entidad de derecho público.
- d) Estados financieros y cuando a ello hubiere lugar, certificados por revisor fiscal o contador público.
- h) No tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, salvo aquellas sobre las cuales existan acuerdos de pago vigentes.
- Incluir dentro de la razón social la expresión “Usuario Operador Zona Franca”.
- Plano topográfico y fotográfico.
- Nueva inversión por 150.000 S.M.M.L.V. (US \$ 38.6 millones) durante los 3 años siguientes a la declaratoria.
- Generar mínimo 20 empleos directos y formales, dentro de los 3 años siguientes a la declaratoria.
- Postularse o postular al Usuario Operador (puede ser el Usuario Administrador).

❖ *Requisitos para la calificación de Usuarios Industriales de Bienes, Usuarios Industriales de Servicios y Comerciales.*

- Solicitud escrita al Usuario Operador.

- Razón, objeto social, domicilio, número de Registro Único Tributario y hojas de vida de las siguientes personas: representante legal y suplente, miembros de la Junta Directiva y socios (excepto los de sociedades anónimas o en comandita por acciones).
- Descripción del proyecto a desarrollar.
- Estudio de factibilidad financiera y económica del proyecto.
- Composición o probable composición del capital vinculado al proyecto, con indicación de su origen nacional o extranjero.
- Cuando sea del caso, concepto favorable de la entidad competente sobre el impacto ambiental del proyecto.
- Si pretende prestar servicios turísticos, concepto previo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Si pretende prestar servicios de salud, concepto previo del Ministerio de la Protección Social.
- Las autorizaciones, calidades y acreditaciones necesarias para el desarrollo de su actividad.
- Compromiso de obtener certificación en cuanto a procedimientos, servicios, infraestructura, tecnología y demás elementos inherentes al desarrollo de su actividad, dentro de los dos (2) años siguientes a su calificación como usuario de Zona Franca.

Grafico 7. Inversión Usuarios Z.F

<i>Si los activos de la empresa están entre:</i>	<i>Inversión S.M.M.L.V.</i>	<i>Y generar empleos directos iguales o superiores a:</i>
<i>Menos de 500 S.M.M.L.V. (US \$0 - US \$129.000)</i>	<i>US\$0</i>	<i>0</i>
<i>501 a 5000 S.M.M.L.V. (US \$129.001 - US \$1.3 millones)</i>	<i>US\$0</i>	<i>20</i>
<i>5001 a 30.000 S.M.M.L.V. (US \$1.3 millones - US \$7.7 millones)</i>	<i>5000 S.M.M.L.V. (US \$1.3 millones)</i>	<i>30</i>
<i>30.001 S.M.M.L.V. (Superior a US \$7.7 millones)</i>	<i>11.500 S.M.M.L.V. (US \$3 millones)</i>	<i>50</i>

Los montos de inversión requeridos para acceder a los beneficios de Zona Franca se calculan en Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (S.M.M.L.V). La información está expresada en dólares con una tasa de cambio equivalente a: COP 2000 = US\$1, y el salario mínimo para el 2010 es de COP 515.000. Tanto el S.M.M.L.V. como la tasa de cambio pueden variar.

Fuente: U.A.E DIAN

- Manifestación escrita del representante legal de la persona jurídica solicitante en la que indique que ni él ni sus socios han sido condenados por delitos dolosos durante los cinco (5) años anteriores a la solicitud de calificación.
- Certificado de existencia y representación legal con fecha de expedición no mayor a 30 días.
- Descripción del proyecto a desarrollar debidamente suscrito por el representante legal, y presentación del Plan Maestro de Desarrollo, ciñéndose a lo establecido en el numeral 6.1 de este documento.
- Si al año siguiente a la calificación aumentan o disminuyen los activos, se deben ajustar los compromisos de inversión y empleo.
- Tienen la obligación de permitir labores de control de inventarios, para el efecto establecer un sistema de inventarios permanentes o continuos computarizado integrando a la contabilidad del usuario industrial o comercial.
- Cumplir con los siguientes requisitos en materia de inversión y empleo según los activos totales que la empresa declare tener:

❖ *Pérdida de Declaratoria de Zona Franca.*

Zona Franca Permanente.

- No se efectúe ni mantenga el cerramiento del 100% del área.
- No se cumpla con el Plan Maestro de Desarrollo.
- Al finalizar el quinto (5°) año no se cuente con mínimo cinco (5) usuarios industriales de bienes o servicios.
- Al finalizar el quinto (5°) año no se hayan realizado inversiones por 46.000 S.M.M.L.V. (US \$11.8 millones) por el usuario operador o los usuarios industriales.
- No se mantengan al menos 5 Usuarios Industriales de bienes o servicios por el término de declaratoria de la Zona Franca.

Zona Franca Permanente Especial - “Uniempresarial”.

- No se efectúe ni mantenga el cerramiento del 100% del área.
- No se cumpla con el Plan Maestro de Desarrollo.
- Al finalizar el 3er año no se haya ejecutado el 100% de la nueva inversión.
- Al finalizar el 3er año no se haya cumplido con el requisito de nuevos empleos directos y formales.
- No se mantenga mínimo el 90% del total de empleos, después del 2° año de puesta en marcha del proyecto.

- Cuando la entidad prestadora de salud no solicite acreditación dentro del término previsto, o se le niegue la acreditación nacional o internacional.
- Para inversiones pre-existentes solo aplica la causal de cerramiento del 100% del área.

2.2.4 Usuario Altamente Exportador – ALTEX: Es un mecanismo creado para incentivar a las empresas que hayan realizado exportaciones por valor FOB mayores o iguales a dos (2) millones de dólares y que el valor exportado - directamente o a través de una sociedad de comercialización internacional- sea mayor o igual al sesenta por ciento (60%) del valor de sus ventas totales en el mismo periodo, durante el año inmediatamente anterior a la solicitud.

Persona jurídica que haya sido reconocida e inscrita como tal por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, previo el cumplimiento de los requisitos señalados en el decreto 2685/99 (Art.35)

2.2.4.1 requisitos:

- a) Exportaciones por valor FOB $\geq$ U\$ 2'000.000
- b) Valor exportado directamente o a través de una CI, sea $\geq$ al 30% de sus ventas totales
- c) En caso de no cumplirse a) ni b), exportaciones por valor FOB $\geq$ U\$ 21'000.000, directamente o a través de una CI, antes de presentar la solicitud.

2.2.4.2 Beneficios:

- Autorización embarque global para embarques parciales
- Eliminación de la inspección física aduanera
- Inspección aduanera de las mercancías a exportar, en las instalaciones del usuario
- Constitución de la garantía global
- Posibilidad de constituir garantía global bancaria o de compañía de seguros, con el fin de obtener dentro de los diez (10) días siguientes a la presentación de la solicitud, la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de las exportaciones realizadas,

2.2.5 Usuario Aduanero Permanente U.A.P: Persona jurídica que haya sido reconocida e inscrita como tal por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, previo el cumplimiento de los requisitos señalados en el decreto 2685/99 (Art.28)

2.2.5.1 requisitos:

- a) Exportaciones por valor FOB $\geq$ U\$ 3'000.000 ó su promedio anual durante los 3 años inmediatamente anterior a la solicitud.
- b) Tramitado por lo menos 2000 declaraciones de importación y /o exportación.
- c) plan vallejistas por 3 años y exportaciones mayores o iguales a U\$2'000.000

2.2.5.2 U.A.P Provisional: Esta es una figura creada con el Decreto 3555 del 2008. Pueden ser U.A.P Provisional las personas jurídicas colombianas con un patrimonio líquido mínimo de mil millones de pesos, que actúen como filiales o sucursales de sociedades extranjeras, o tengan contratos de representación, agencia o franquicia, de marcas extranjeras, mediante los cuales se proyecten operaciones por más de cinco millones de dólares dentro del año siguiente. Los beneficios y obligaciones serán igual a los del UAP

2.2.5.3 Beneficios:

- Levante automático en importaciones
- Garantía global por todos sus actos aduaneros
- Aplicar para ALTEX
- Constitución de la garantía global
- Importación de insumos y materias primas como importación temporal para procesamiento industrial y habilitación del depósito de procesamiento industrial
- Presentación declaración consolidada de pagos de tributos

Requisitos y documentos necesarios para este trámite: Informar el valor y cantidad de declaraciones de importación y/o exportación presentadas o el valor FOB de las mercancías que hayan sido objeto de importación y/o exportación por su empresa durante los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud de inscripción, o durante los tres (3) últimos años, según sea el caso.

- ❖ La persona jurídica deberá estar domiciliada o representada legalmente en el país.
- ❖ Los Depósitos públicos habilitados por la DIAN, no podrán ser reconocidos como Usuarios Aduaneros Permanentes
- ❖ La sociedad no deberá poseer deudas exigibles con la DIAN, salvo aquellas sobre las cuales existan acuerdos de pago vigentes.

- ❖ Certificado de existencia y representación legal de la sociedad con expedición no mayor a tres (3) meses anteriores a la solicitud

Cuándo se puede realizar este trámite y que vigencia tiene: Este trámite se puede realizar en cualquier fecha y tiene una vigencia de 5 años.

2.2.5.4 Obligaciones: Quienes hayan sido reconocidos y se encuentren debidamente inscritos como usuarios aduaneros permanentes, tendrán las siguientes obligaciones:

a) Informar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales los nombres e identificación de los empleados o funcionarios de la sociedad que la representarán en sus gestiones ante la entidad en cada una de las Administraciones con Operación Aduanera donde ella adelante trámites, con el fin que se efectúe su inscripción. Las personas que actúen ante la DIAN en nombre de los usuarios aduaneros permanentes deberán tener una idoneidad profesional y moral mínima de acuerdo con los parámetros señalados por ésta. Las personas naturales inscritas como representantes de los usuarios aduaneros permanentes ante la DIAN, sólo podrán actuar por cuenta del usuario aduanero permanente que hubiere solicitado dicha inscripción y comprometerán con su actuación, tanto su responsabilidad personal como la de la sociedad a la cual representan. El usuario aduanero permanente podrá revocar dicha designación en cualquier momento. Hecho lo anterior deberá proceder a informar a la DIAN para que ésta cancele la inscripción del representante, debiendo entenderse que hasta tanto esa notificación no se produzca, las actuaciones desarrolladas por esas personas vincularán al usuario aduanero permanente;

b) Constituir una garantía global anual que respalde el cumplimiento de las obligaciones aplicables establecidas en la legislación aduanera para la importación, exportación, tránsito aduanero o cabotaje de mercancías o relacionadas con cualquier otro procedimiento y de las contenidas en los Convenios y Acuerdos suscritos por Colombia con otros países, así como el pago de los tributos aduaneros y/o las eventuales sanciones. El monto de dicha garantía será determinado por la DIAN y podrá ser hasta por un valor equivalente al 10% del valor FOB de las importaciones, exportaciones, operaciones de tránsito o cabotaje del año inmediatamente anterior;

c) Renovar anualmente su inscripción mediante el cumplimiento de los requisitos que la DIAN establezca;

d) Presentar un informe mensual estadístico a la Subdirección Operativa de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que discrimine el número de declaraciones presentadas, según el régimen aplicado, y el valor total de

las mismas; información que deberá presentarse en la forma y bajo las condiciones técnicas que dicha Subdirección establezca;

e) Las personas acreditadas para actuar ante la DIAN en representación de los usuarios aduaneros permanentes, deberán siempre identificarse ante los funcionarios aduaneros con el documento que para el efecto expedirá dicha entidad;

f) Los usuarios aduaneros permanentes y quienes les representen ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, deberán cumplir estrictamente las disposiciones aduaneras, tributarias y cambiarias, y abstenerse de ejecutar o inducir a que se ejecuten actuaciones contrarias a tal normatividad;

g) Facilitar y cooperar con las labores de control que lleve a cabo la DIAN;

h) Ajustarse a los requerimientos técnicos que fije la DIAN por vía general o particular y remitir a ésta cualquier información, en los formatos o medios por ella establecidos;

i) Cuando la DIAN lo disponga, deberán conectarse con los equipos y sistemas de cómputo que dicha Entidad, en la forma y bajo los parámetros técnicos que ella establezca. En este caso, el costo de los equipos, conexiones, redes, sistemas de transmisión, recepción, la capacitación y demás correrán por cuenta del usuario aduanero permanente;

j) Adoptar para el archivo y conservación de los documentos relacionados con las operaciones aduaneras, los sistemas que por vía general establezca la DIAN;

k) A partir del 2o semestre de 1995, sólo podrán ser inscritos como representantes de los usuarios aduaneros permanentes ante la DIAN, quienes hubieren aprobado los exámenes de conocimientos.

2.2.6 Depósitos Privados para Procesamiento Industrial: Lugares habilitados por la DAIN para el almacenamiento de materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, por parte de personas jurídicas reconocidas e inscritas como ALTEX o UAP y para declarar bajo la modalidad de importación temporal para procesamiento industrial.

2.2.6.1 Requisitos:

- a) Patrimonio neto > \$1400'000.000
- b) Área útil de 500 m2
- c) Equipos adecuados
- d) Conexión al sistema de comunicaciones y transmisión electrónica de la DIAN

2.2.7 Programas Especiales de Exportación- PEX: Bajo el decreto 2685 de 1999, el Gobierno Nacional creó la figura de los Programas Especiales de Exportación (PEX), los cuales constituyen un mecanismo de promoción a las exportaciones, que jurídicamente configura la combinación de dos regímenes: la exportación definitiva y la importación temporal. Dentro de los sectores que se ven más beneficiados bajo este programa se encuentra el de las confecciones, debido a que antes de que el Gobierno adoptará esta figura, la mayoría de los productores de la materia prima preferían enviarla a un residente en otro país para que allí se realizará el proceso de manufactura del bien final, beneficiando, de esta manera, a los productores de bienes finales o maquiladores, quienes a través de esta herramienta podrán recuperar oportunidades de negocio.

2.2.7.1 En Qué Consiste El Programa Especial De Exportación (PEX): Es la operación, mediante la cual, en virtud de un acuerdo comercial, un residente en el exterior compra materias primas, insumos, bienes intermedios, material de empaque o envases, de carácter nacional, a un productor residente en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor, también residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a elaborar y exportar los bienes manufacturados, a partir de dichas materias primas, insumos, bienes intermedios o utilizando el material de empaque o envases, según las instrucciones que reciba del comprador externo.

Los productores de materias primas, insumos, bienes intermedios, envases y material de empaque, de carácter nacional y los productores de bienes finales, según las instrucciones que reciba del comprador externo.

2.2.7.2 Requisitos:

Los requisitos generales para inscribirse son los siguientes:

- Presentación de una solicitud suscrita por el representante legal de la persona jurídica que pretende inscribir.
- Estar domiciliado o representado legalmente en el país.
- Manifestación bajo gravedad de juramento suscrita por el representante legal de la persona jurídica, en el sentido de que ni la

sociedad ni sus representantes o socios han sido sancionados con cancelación de la autorización para el desarrollo de la actividad de que se trate y en general por violación fraudulenta a las normas penales, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud.

- Certificado de existencia y representación legal de la respectiva persona jurídica expedida por la Cámara de Comercio o documento que acredite la creación de la entidad de derecho público, con fecha de expedición no superior a tres (3) meses.
- No tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), salvo que hubieren celebrado acuerdos de pago.

2.2.7.3 Requisitos Específicos, el productor nacional de materia prima y el productor del bien final manufacturado deberán acreditar ante la DIAN la celebración de un acuerdo, en el cual se establezcan las cantidades, términos y condiciones de entrega de la materia prima y de los productos que deben elaborarse y enviarse al residente en el exterior que ha contratado la operación. Igualmente, se establecerán los porcentajes de residuos y desperdicios que generará el proceso de producción.

La DIAN determinará los requisitos y condiciones para el registro del acuerdo correspondiente. El productor del bien final manufacturado deberá constituir una garantía bancaria o de compañía de seguros por el 30 por ciento del valor de la materia prima objeto del Programa Especial de Exportación.

Quienes se encuentren inscritos como Usuarios Aduaneros Permanentes (UAP), o Usuarios Altamente Exportadores (ALTEX) solamente requerirán manifestar ante la DIAN que desean acogerse a los Programas Especiales de Exportación (PEX).

2.2.7.4 Proceso Para Entrega y Recepción De Bienes: La entrega de las materias primas, insumos, bienes intermedios, envases y material de empaque por cuenta del comprador residente en el exterior, al productor nacional que dicho comprador designe, perfeccionará la compraventa celebrada.

Para el efecto, el productor-exportador del bien final expedirá un certificado PEX a favor del productor-exportador de las materias primas, insumos, bienes intermedios, material de empaque o envases, en el formato y con la información que para el efecto establezca la DIAN.

2.2.7.5 Certificado PEX: Es el documento con el que se surte la exportación definitiva e importación temporal de las materias primas, insumos, bienes

intermedios, material de empaque o envases por cuenta de un residente en el exterior y se expedirá con base en el formato que establezca la DIAN.

Los bienes así exportados e importados quedarán en disposición restringida en el país y se destinarán, de manera única y exclusivamente, al cumplimiento del Programa Especial de Exportación.

2.2.7. 6 Otras Particularidades

- Trámite se debe realizar para llevar a cabo la exportación final

La exportación final del bien manufacturado se efectuará de conformidad con el procedimiento de embarque único con datos definitivos al embarque establecido en la sección I del capítulo II del título VII del presente decreto. Sin perjuicio del cumplimiento de las obligaciones de índole tributario, para efectos de la exportación, el productor del bien final expedirá un Documento Consolidado PEX, con destino al residente en el exterior, donde se consigne el valor total del bien exportado.

- Compromisos se adquieren en cuanto a la exportación

El bien elaborado con las materias primas objeto del PEX deberá exportarse en plazos no superiores a seis (6) meses, contados a partir de la fecha de recibo de la materia prima. Este plazo podrá ser prorrogado por la Aduana, por una sola vez y hasta por tres (3) meses más, previa justificación del interesado.

- procedimiento se debe realizar si los bienes exportados son devueltos por el comprador exterior

Cuando los bienes exportados en desarrollo de los Programas Especiales de Exportación sean devueltos por el comprador en el exterior, por resultar defectuosos o no cumplir con los requerimientos acordados, procederá su reimportación temporal o definitiva.

La devolución definitiva de las materias primas, insumos, bienes intermedios, material de empaque o envases al productor antes de efectuarse la exportación final, implicará la correspondiente anulación del certificado PEX que se hubiere entregado al momento de recibo de los productos por cuenta del residente en el exterior, y los ajustes del caso por parte del productor del bien final, con las justificaciones correspondientes.

- aspectos se deben tener en cuenta para los informes requeridos por la DIAN

Las personas jurídicas que se hayan inscrito como beneficiarias de los Programas Especiales de Exportación y que hayan suscrito un acuerdo comercial deberán presentar, de manera conjunta, un informe en los términos y condiciones que establezca la DIAN mediante resolución.

La DIAN, en cualquier momento, podrá realizar los controles de carácter posterior que considere necesarios a los productores-exportadores, con el fin de verificar las operaciones realizadas, los documentos que soporten la operación comercial, el destino de los productos recibidos por los exportadores de bienes finales, los cruces respectivos entre los certificados PEX y los documentos de exportación.

2.2.8 Zonas Económicas Especiales de Exportación – ZEEE:

2.2.8.1 Generalidades: El proceso de Globalización ha tenido diversos niveles de implantación y de acoplamiento, en los cuales, no todas las zonas geográficas han tenido las mismas ventajas frente a dicho proceso. Un eslabón creado para impulsar dicho desarrollo, han sido las Zonas Económicas Especiales de Exportación, para las cuales se ha decidido tener un tratamiento especial y con lo cual se busca una optimización de recursos escasos.

Para el aprovechamiento del proceso de cambio, dichas zonas se han establecido estratégicamente con el fin de impulsar procesos específicos que las harán entrar y participar en la dinámica economía mundial; en algunos casos ha sido más provechosa y en otros no tanto.

En América Latina y el Caribe la 1ra. ZEE fue creada en 1964, en Colombia. En Colombia, las ZEEE son 5: Buenaventura, Cúcuta, Ipiales, Tumaco y Valledupar, estas han sido creadas mediante la ley 677 de 2001 en donde el gobierno las establece con el fin de generar nuevas inversiones y atraer nuevas empresas que se establezcan para fortalecer el proceso de exportación nacional de bienes y servicios mediante la creación de un régimen jurídico especial en materia económica y social para promover su desarrollo a favor del capital privado.

Cuatro de estas zonas, por estar próximas a las fronteras de nuestros principales socios en comercio exterior, les da un toque particular que, podría

denominarse un arma de doble filo, que nos puede proporcionar estabilidad o simplemente una dependencia peligrosa.

El Comité de Selección es el órgano interinstitucional que analiza, estudia, evalúa y emite concepto sobre la elegibilidad de un proyecto a desarrollar como zona económica especial de exportación. La secretaría técnica del comité de selección estará a cargo de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Este Comité está conformado así:

Sector Público
Ministerio de Comercio Exterior
Ministerio de Agricultura.
Ministerio de Trabajo
Ministerio de Hacienda
Departamento Nacional de Planeación
Alcaldes y Gobernadores de las regiones
DIAN
Colciencias
Sector Privado
Cámaras de Comercio
CARCES
Universidades
Empresarios
Gremios

Para la Solicitud de la declaratoria de existencia de la zona económica especial de exportación el usuario deberá presentar su solicitud acreditando además de los requisitos estipulados.

La duración de estos proyectos Industriales no pueden ser menor a 5 años ni mayor a 20 años; sin embargo, los proyectos Industriales Agropecuarios deberán exportar la totalidad de los bienes obtenidos con dichas materias desde la puesta en marcha de los respectivos proyectos.

Las ZEEE constituyen un novedoso incentivo a las exportaciones; mediante su operación de actividades agroindustriales, industriales y de servicios; ya que, se utilizan insumos extranjeros que entran bajo régimen de exención de impuestos. Los productos terminados salen a los mercados internacionales habiendo incorporado insumos nacionales sea mano de obra si la operación fue de simple ensamble, de materias primas o componentes nacionales o servicios de agua y energía.

Al facilitar la entrada de materias primas foráneas sin pago de impuestos y sin mayores requisitos de trámites más que los indispensables para asegurar el respeto a las reglas, las ZEEE generan beneficios como: el aumento de los niveles de empleo a trabajadores nacionales, transferencia de tecnología y el desarrollo de la región, focalizando demandas para los proveedores nacionales de componentes e insumos.

2.2.8.2 Incentivos

- ❖ A la ZEEE se le dará un tratamiento equivalente al de los usuarios industriales de bienes o de servicios de las zonas francas.

- ❖ Tributarios.

- * Las ZEEE gozan de exención del pago de impuestos de renta (35%) y complementarios sobre los ingresos obtenidos por ventas al exterior, y de remesas (7%) para los pagos y transferencias efectuadas al exterior por concepto de intereses y servicios técnicos.

- ❖ Comercio exterior.

- * Están exentas de todos los derechos de importación para los bienes extranjeros (aranceles e IVA). Los productos colombianos que ingresen a la zona son considerados una exportación y obtienen los beneficios otorgados a las exportaciones (CERT y devolución del IVA). Los bienes importados desde la zona sólo causarán derechos de importación sobre el componente extranjero incorporado.

- ❖ Crediticios.

- * Se benefician del acceso a los créditos regulares de entidades financieras bajo las mismas condiciones establecidas para las empresas ubicadas en el resto del país y a las líneas especiales de Bancóldex.

- ❖ Cambiarios.

- * Tienen libertad de posesión y negociación de divisas dentro de la zona, apertura de cuentas corrientes y depósitos de divisas en bancos colombianos del exterior, financiación para la compra de mercancías sin registro y sin depósito. No existe la obligación de reintegrar las divisas por exportaciones.

- * Los requisitos para acceder a una ZEEE son: presentar una nueva inversión de por lo menos US\$2.000.000, que no puede consistir en la

relocalización de industria nacional y fijar un compromiso de que, al menos, el 80% de las ventas o de los servicios de la empresa deben estar destinados a la venta a terceros países.

2.2.8.3 Beneficios

- ❖ Exención en el pago de impuesto de Renta sobre ingresos derivados de las exportaciones.
- ❖ Utilidades y giros al exterior no causan impuestos.
- ❖ Constructores y operadores de obras de infraestructura exentos de impuesto de Renta.
- ❖ Exención en el pago de aranceles por la importación de bienes de capital, insumos, partes y repuestos.
- ❖ Régimen laboral más flexible, que garantiza la seguridad social, pero con menores recargos.
- ❖ En esta materia se permite la contratación de personal sin recargo por nocturnos ni festivos, y se reducen en 50% los aportes de la empresa al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y a las cajas de compensación. Adicionalmente, se podrán pagar salarios integrales para empleados que devenguen más de 3 salarios mínimos (COL\$309.000 para 2002). Es decir, que si bien las relaciones laborales se registrarán por el Código Sustantivo del Trabajo, se le aplican las reglas especiales arriba mencionadas (Artículo 15 de la Ley de ZEEE).
- ❖ En materia aduanera y tributaria, las ZEEE tendrán los mismos incentivos que las Zonas Francas Industriales de bienes y servicios.
- ❖ Bienes públicos improductivos pueden ser alquilados a las empresas exportadoras.
- ❖ Los usuarios podrán ser personas jurídicas de cualquier nacionalidad que celebren el contrato de admisión a la zona correspondiente. Para ello se tiene prevista la constitución de una póliza que avale el cumplimiento de todos los compromisos constituidos en el contrato de admisión, y cuyo monto será equivalente al 10% de la inversión.

2.2.8.4 Cómo acceder a los beneficios

- ❖ Presentación del Proyecto al Comité: MINCOMEX, DNP, Alcalde, Promotora, MINAGRICULTURA.
- ❖ El comité verifica el cumplimiento de los requisitos de la Ley.
- ❖ Aprobación del proyecto.
- ❖ Firma de contrato de contrato y póliza de cumplimiento,
- ❖ Contratación de empresa de auditoría externa.
- ❖ Montaje e inicio de proyecto.

2.2.8.5 Usuarios de las ZEEE's

❖ Usuario Industrial:

Son las personas jurídicas nacionales o extranjeras que invierten en un proyecto industrial para exportar bienes o servicios.



Usuario Estructurador:

Son las personas jurídicas que deseen adelantar proyectos en Infraestructura y Educación Avanzada que ayuden al desempeño de la Zona y demuestren que con su inversión cooperan al desempeño competitivo de la Zona.

2.2.8.6 Condiciones del Acceso

❖ Monto mínimo de inversión:

- Dos primeros años de vigencia de la ley: US \$ 1.000.000.
- Al tercer año: US \$ 1.500.000.
- A partir del cuarto año: US \$ 2.000.000.

❖ Compromiso exportador:

- El 80% de la producción debe ser exportada.
- El 100% cuando se utiliza la importación de materias primas agropecuarias importadas.

❖ Otras condiciones de acceso:

- Generación de Empleo.
 - Incorporación de tecnologías avanzadas.
 - Permanencia en la Zona Económica.
 - Producción limpia.
 - Encadenamiento con la industria nacional.
 - Preservación de aspectos sociales y culturales.
- Ser una inversión totalmente nueva, tener como mínimo un millón de dólares, y exportar el 80% de la producción. No se aplica el régimen a la relocalización de empresas.

Después de realizar todos los papeleos requeridos los usuarios de la ZEEE

deberán constituir y entregar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, dentro de los quince (15) días siguientes a la suscripción del contrato de admisión, una garantía bancaria o de compañía de seguros por un monto equivalente al diez por ciento (10%) del valor total de la inversión y por un término igual al del contrato y un año más, cuyo objeto será garantizar el cumplimiento de todos los compromisos acordados

2.2.9 Certificado de Reembolso Tributario- CERT: Es un instrumento flexible de apoyo a las exportaciones, cuyos niveles fijará el gobierno nacional de acuerdo con los productos y condiciones de los mercados a los que se exporte.

2.2.9.1 Generalidades:

- ❖ Quiénes se beneficiaran con el CERT: El Gobierno para aliviar la situación económica por la que atraviesan algunos exportadores ha decidido otorgar una cantidad de dinero, la cual se entregarán a través del CERT a las exportaciones realizadas durante el primer semestre del año, las cuales se vieron afectadas por la reevaluación.

Con este tipo de ayudas se beneficiaran el sector textil, confecciones, calzado, manufacturas de cuero, preparaciones alimenticias, muebles de madera, artes gráficas, autopartes, manufactura de plástico y joyería.

- ❖ Cómo se hace efectivo el beneficio tributario del CERT: El beneficio tributario solo podrá hacerse efectivo si el exportador reintegra las divisas correspondientes a las exportaciones referidas en el artículo 1 del Decreto Número 2327 de 2007 donde dice que el nivel del Certificado de Reembolso Tributario CERT será del cuatro por ciento (4%), entre el 1 de enero y el 31 de octubre de 2007.
- ❖ Cuándo caducará el Certificado de Reembolso Tributario –CERT: Los Certificados de Reembolso Tributario –CERT que se expidan a partir de la vigencia del decreto Número 2327 de 2007, caducarán el 31 de diciembre de 2008 y solamente dentro de éste término podrán negociarse libremente o utilizarse para el pago de impuestos.
- ❖ En qué países no aplicará el CERT: No se aplicará a las exportaciones destinadas a Bolivia, Ecuador, Venezuela, Perú, Panamá, Aruba, Bonaire, curazao.
- ❖Cuál es el plazo máximo para las solicitudes de reconocimiento del CERT. Las solicitudes de reconocimiento del Certificado de

Reembolso Tributario – CERT tendrán como plazo máximo para su presentación el 30 de noviembre de 2007.

- ❖ Qué se necesita para el reconocimiento del derecho al CERT: · Para el reconocimiento del CERT de que trata el decreto número 2327 de 2007, se deberá acreditar el paz y salvo respecto de los aportes parafiscales que la ley impone al empleador.

Los intermediarios financieros registrados en la base de datos del Depósito Central de Valores del Banco de la República, debidamente facultados por los exportadores, deberán presentar las solicitudes de reconocimiento vía electrónica diligenciando en línea el formato suministrado por la Dirección de Comercio Exterior. Para el efecto, deberán ingresar a la página de Internet www.mincomercio.gov.co y en la columna derecha denominada enlaces de interés, encontrarán el icono “Certificado de Reembolso Tributario-CERT- en el cual e indicaran los pasos a seguir.

- ❖ Cómo se calculará el Certificado de Reembolso Tributario: Se calculará en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica y se liquidará en pesos colombianos a la tasa de cambio representativa del mercado vigente en el día que se realice el íntegro de las divisas de la exportación.
- ❖ Qué no dará derecho al reconocimiento del Certificado de Reembolso Tributario CERT: No darán derecho al reconocimiento del CERT, las reexportaciones, las exportaciones definitivas de mercancías nacionalizadas, las exportaciones temporales y las exportaciones de muestras y productos en cantidades no comerciales.
- ❖ Cómo se manejará el Certificado de Reembolso Tributario –CERT- en Zonas Francas: Cuando se trate de operaciones de exportación desde el resto del territorio aduanero nacional con destino a Zonas Francas, el reconocimiento del CERT de que trata el decreto número 2678 de 2007, procederá siempre y cuando los bienes sean efectivamente recibidos por el Usuario Industrial y se demuestre que éstos fueron enviados a terceros países por parte del mismo. Para las operaciones de exportación de Zonas Francas con destino al resto del mundo, el reconocimiento del CERT de que trata el decreto número 2678 de 2007 procederá una vez se demuestre la venta y salida a mercados externos de los bienes producidos, transformados o elaborados por los Usuarios Industriales.

2.2.10 Devolución de I.V.A.: La exportación de mercancías y la venta de mercancías a sociedades de comercialización internacional, siempre que sean “efectivamente exportadas directamente o una vez transformados” por ellas, están exentas de impuesto sobre las ventas (IVA) y, adicionalmente, conservan el derecho a devolución de ese impuesto (Artículo 479 del Estatuto Tributario)

2.2.10.1 Derecho a la Devolución de I.V.A: El exportador en las ventas de mercancías al exterior cuya salida se produce desde el territorio aduanero nacional, así como los usuarios industriales de zonas francas permanentes en las ventas que realicen al exterior.

- Las personas que vendan mercancías a SCI, “siempre que sean efectivamente exportadas directamente o una vez transformadas” por estas.
- Las personas que presten servicios intermedios de la producción a SCI, siempre que el bien final sea efectivamente exportado;
- Quienes presten servicios en el país que se utilicen exclusivamente en el exterior, en desarrollo de un contrato escrito.

2.2.11 Otros Incentivos:

- ❖ Línea de crédito BANCOLDEX: El Banco de Comercio Exterior de Colombia es una entidad de economía mixta vinculada al Ministerio de Comercio Exterior, cuya misión es la de impulsar el comercio exterior Colombiano, en particular la expansión sostenida de las exportaciones, mediante el ofrecimiento de servicios financieros, que satisfagan oportunamente las necesidades del mercado.

Actúa básicamente como un banco de segundo piso, canalizando líneas de crédito a través de las instituciones financieras que operan en el país, redescontando recursos en moneda nacional y extranjera, y diseñado productos financieros que permitan exportar más mercancías Colombianas a un mayor número de países y regiones geográficas.

- ❖ FOMIPYME: Una FOMIPYME es un Fondo de modernización y desarrollo tecnológico de las micros, pequeñas y medianas empresas creado por la Ley 590 de 2.000 (Ley MIPYME), adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. El fondo tiene una ejecución anual con recursos provenientes del presupuesto nacional.

Su objetivo principal es financiar programas, proyectos y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción; FOMIPYME otorgará incentivos a programas, proyectos y actividades dirigidas al desarrollo tecnológico y al fomento y promoción del sector micro, pequeño y mediano empresarial.

- ❖ FONAIDE: DECRETO 288 DE 2004 El Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo- FONAIDE es una Empresa Industrial y Comercial del Estado, de carácter financiero, dotada de personería jurídica, patrimonio propio, autonomía administrativa vinculada al Departamento Nacional de Planeación y vigilado por la Superintendencia Bancaria. Tiene su domicilio en la ciudad de Bogotá.

Creada en 1968 como un establecimiento Público denominado Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo FONAIDE, mediante la expedición del Decreto Ley 3068, en el gobierno del presidente Carlos Lleras Restrepo. En 1992 se convierte en una Empresa Industrial y Comercial del Estado de carácter financiero y se le asigna la función de ser Agencia de Proyectos de Desarrollo-

- ❖ FINAGRO: Tiene como objetivo principal estimular la transferencia de tecnología, fortalecer y mejorar las condiciones sociales del sector agropecuario, mediante la canalización del capital de trabajo e inversión en proyectos agroindustriales.
- ❖ PROEXPORT: Entidad que promueve las exportaciones Colombianas, mediante el apoyo y la asesoría integral a los empresarios nacionales en sus actividades de mercadeo internacional, a través de servicios que facilitan el diseño y ejecución de un plan estratégico exportador.
- ❖ CARCES: Son comités de naturaleza departamental, conformado por los sectores público , privado, académico y centro de investigación de las regiones, que constituyen el enlace entre la región y el gobierno nacional para promover la cultura exportadora, el crecimiento de las exportaciones y la búsqueda de la competitividad sistema de la región.
- ❖ FIDUCOLDEX: La sociedad Fiduciaria de Colombia de Comercio Exterior, fue creada como una sociedad de economía mixta de orden nacional, filial del BANCOLDEX, y vinculada al Ministerio de Comercio Exterior

- ❖ CLUSTERS: Son herramientas regionales que promueven la asociatividad y consolida colectivos empresariales de un mismo sector económico.
- ❖ PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL: Son herramientas integradas para el acompañamiento para la creación de empresas de bienes y servicios para el mercado nacional con futuro al mediano plazo en el mercado internacional. Contiene una línea de micro crédito que será el capital semilla para múltiples emprendedores.

3. INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES QUE SE HAN DESARROLLADO EN EL MUNICIPIO DE IPIALES

3.1 MUNICIPIO DE IPIALES

3.1.1 Reseña histórica de Ipiales¹⁶: *Ipiales, originalmente Piales, luego Y piales, ciudad antigua de estirpe indígena, de larga trayectoria histórica, fue fundada por los PASTOS; la hicieron sobre la loma de Puenes, hoy en día barrio de Ipiales, perteneció al imperio de los Incas antes de ser conquistada por los Españoles.*

La fundación de Ipiales, como la de Pasto, ha sido larga y discutida con abundancia de palabras y escasez de documentos. La dificultad estriba en no haber encontrado el acta de fundación de ambas ciudades.

Los primeros conquistadores que exploraron la región fueron DIEGO DE TAPIA, en 1.534, PEDRO DE AFIAZCO Y JUAN DE AMPUDIA, también PEDRO DE PUELLES, pero el de mayores ejecutoria SEBASTIAN DE BELALCAZAR y luego GONZALO DIAZ DE PINEDA. El último fue LORENZO DE ALDANA en 1.539, como enviado desde el Perú por PIZARRO.

Muchos presumen que el fundador de Túquerres, GONZALO DIAZ DE PINEDA, pudo ser fundador de Ipiales, Monseñor Mejía en sus libros “geografía Pastusa de la Fe”, escribe, “el asiento aborigen de Ipiales, fue en el sitio denominado Puenes, la opinión del citado actor es lupotélica al afirmar con documentos que en 1.605 no existía Ipiales, con rasgo de fundación, sólo había indios y Españoles dueños de ganado, así lo atestigua un documento de repartimiento de Indígenas de Ipiales, sin indicar la fuente de donde fue tomado, este documento dice a la letra, “dejo levantada 12 casas que forman el pueblo de Ipiales y en ellas 23 habitantes moradores a quienes distribuyo tierras de pan-sembrar y una ermita.

¹⁶ SARASTI Roberto M. *Memorias sobre el Sur de Colombia en “Colombia en el Sur”* M.P. Dávalos 1.940 Bogotá. GALENO Alfredo. *Historia del Departamento de Nariño, Pasto* 1.957
SARASTI Roberto M. *Noticia Histórica sobre la Provincia de Obando* 1.963.
Publicado en la Internet por Artur Coral-Folleco, director de www.ipitimes.com /Nueva York. 23 Oct. 2007

La nueva fundación de Ipiales tuvo su punto céntrico en la Plaza llamada hoy 20 de Julio. En sus alrededores se levantaron las primeras casas hacia la carrera 5ª. Hasta la calle 7ª. Con calle 4ª. se situó el cementerio hacia el occidente, se edificó la administración Colonial, la cárcel, y la primera iglesia pajiza la construyeron los padres dominicos en 1.887.

La nueva ciudad era una meseta circundada a la distancia por la cordillera de los Andes, coronada por los nevados de Chiles y Cumbal.

Ipiales era poblado antiguamente por la Tribu Pasto de ascendencia Chibcha, y las primeras noticias históricas de la ciudad datan del siglo XV.

Con antelación al siglo XIX reinaba una densa oscuridad política, pero después de él se vislumbra un poder innovador, el hombre parece recapacitar y debatirse entre las angustias del pasado para salir con pugna dirigida hacia el futuro. En postrimerías del siglo, el poblado indígena se insurrecciona contra los desplantes dictatoriales por parte de los gobernantes; el síntoma liberatorio culmina el 20 de Mayo de 1.800.

Desde 1.805 se delimita una de las siluetas representativas de la ciudad, Don Francisco Antonio Sarasty, quien en calidad de Corregidor de Ipiales proclama en los primeros días de septiembre de 1.810 la desmembración de la Provincia. En el acta de Independencia reposan las firmas de todos los pueblos inmediatos, exceptuando a Pupiales, y aunque algunos de sus apartes parezca significar una separación absoluta, esto se contradice con la rehabilitación que de Sarasty hizo el gobierno realista en 1.811, siguiendo luego un periodo de convulsiones sangrientas que acusaban la agonía del realismo. En las décadas siguientes se contemplan aisladas efervescencias de lucha que no aportan ningún cambio. Siguió una etapa que revistió seriedad inusitada en estos recodos debido a los combates más terribles desencadenados por la guerra de “los Mil días” y seguidos por las luchas entre liberales y conservadores.

ESTABLECIMIENTO DE LA MUNICIPALIDAD DE OBANDO

Ipiales pertenecía desde mediados del siglo pasado al Cantón de Túquerres, y desde 1.847 a 1.853, fue capital de una municipalidad transitoria, volviendo a ser parte de la Jurisdicción Tuquerreña hasta el año de 1.863, cuando la Asamblea Legislativa del Cauca expidió el decreto que declaraba constituida la Municipalidad de Obando, con cabecera Ipiales y 11 distritos independientes: Aldana, Potosí, Córdoba, Cumbal, Gualmatán, Iles, Puerres, Contadero, Guachucal, Pupiales y Carlosama. Esta erección se hizo efectiva

por los desvelos del Doctor Avelino Vela Coral, prócer de primera magnitud en el firmamento histórico Ipialeño, Diputado entonces del Cantón a la Asamblea. Ya levantado el municipio, se le designa Jefe Civil de aquel, el 6 de Noviembre del mismo año. Es de evidenciar también el inestimable consorcio que prestaron el señor Ángel Rueda y J. Rosero Bravo, para el logro de la supradicha ley.

El nombre oficial de Obando le fue impuesto en memoria del General Colombiano, quien operó en estas tierras como el más temerario e irreductible agitador que recuerde la historia.

El Decreto que crea la municipalidad de Obando empieza: "La Ley 131 del 23 de Octubre de 1.863 de división territorial. El pueblo soberano del Cauca y en su nombre la Legislatura del Estado, decreta:

Artículo 1) El estado se divide, para lo político y lo administrativo, en 16 municipios y un territorio.....

Artículo 7) Obando, compuesto del territorio comprendido: Por el Sur entre los límites con el Ecuador, desde la cima de la cordillera occidental hasta la Oriental, se continua con los límites del Caquetá; desde este punto por la cima de esta cordillera hasta las cabeceras del Angasmayo y siguiendo las aguas de éste río hasta su desagüe en el Guaítara, continuando este en su curso hasta el Sapuyes, hasta tocar el límite que separa la población de Iles y Calcán, por esta cima hasta encontrar la quebrada de Chillanquer, la cual se sigue hasta la entrada de Sapuyes, hasta las cabeceras del Chimangual, de este punto en línea recta hasta la cima de la cordillera occidental, hasta encontrar los límites con el Ecuador.

Parágrafo: La capitales de estos municipios serán.... Ipiales.... Dada en Popayán a 22 de Octubre de 1.863. El Presidente. Publíquese y cúmplase....

La municipalidad fue cambiada en 1.886 nominalmente, así se la llamó Provincia de Obando y se anexó al departamento de Nariño. La provincia de Obando se la suprime en el año de 1.941 luego de la división política de las principales ciudades de Nariño, como es Ipiales.

PRIMEROS GOBERNANTES DE IPIALES

Es indudable que el primer gobernantes de la llamada ciudad de Ipiales, fue el Doctor AVELINO VELA CORAL, natural de la ciudad, quien estuvo vinculado a la política en calidad de Diputado de la Asamblea Departamental,

elegido por la provincia de Túquerres, quien es espectador de algunas batallas liberadas en este territorio, para luego ser elegido como el Primer jefe civil de la municipalidad, ejerciendo ese cargo en varias oportunidades, además de ser representante a la legislatura y representante al Congreso Nacional y Senador Plenipotenciario. La última misión diplomática que cumplió el Doctor Vela fue en lo más recrudescido de la conflagración de los mil días, como delegado de las fuerzas liberales para concertar un arreglo de paz que nunca llegó a verificarse.

Sucedieron al Doctor Avelino Vela una lista de ciudadanos Ipialeños que estuvieron al frente de la dirección y administración de este municipio, que vislumbraba un futuro promisorio debido a la riqueza de sus suelos y a la calidad humana de sus gentes. Además de los representantes políticos, es innegable resaltar algunos nombres que han contribuido a través del tiempo al desarrollo de la ciudad en los campos de la cultura, educación, religión, salubridad, folclore, etc.

ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS DE IPIALES

Con el transcurrir de los tiempos, Ipiales ha ido transformando tenazmente su añeja colonial, en otra de acentuados matices modernistas, fruto de las generaciones que procedieron del siglo de la sangre y que ahora limpias de prejuicios y con plena responsabilidad de su juventud, quieren identificar con ella su grandeza.

La Alcaldía preexiste de tiempo atrás a la segregación de Municipalidades y por sus estrados ha campeado la flor de los intelectuales Ipialenses, los que han aportado sus conocimientos para contribuir a su surgimiento.

Entre las entidades públicas del Municipio tenemos: Concejo Municipal, Juzgados del circuito, dos notarías, cuerpo de servicio sanitario, inspección escolar, puestos de Policía Municipal y Nacional, matadero, Cárcel local, plazas de mercado, empresa de acueducto y alcantarillado, centrales eléctricas de Nariño, empresa municipal de Teléfonos, entre otras.

Dispone además de entidades como Aduana Nacional, Consulado, el Grupo de Caballería Mecanizado No.3 Cabal, además del tan nombrado Santuario de las Lajas como sitio turístico representativo.

Entre el ornato de la ciudad tenemos la presencia de los parques 20 de Julio o de la Independencia, que contiene una estatua que se descubrió el 20 de Julio de 1.810, además de los Parques Santander y de la Pola.

Por otro lado encontramos en Ipiales una variedad de empresas privadas dedicadas tanto a prestar servicios, como al comercio y a la industria.

LA MUNICIPALIDAD DE OBANDO

La constitución de 1.832 eliminó los departamentos de entonces, el régimen territorial giró en torno de 19 provincias con sus cantones y distritos parroquiales: Ipiales sería Distrito perteneciente al Cantón de Túquerres. En 1.846, por la Ley 28 del 8 de Junio, Túquerres fue provincia y un año más tarde, por la Ley 23 del 7 de Marzo, esa provincia se dividió en dos Cantones, en esta categoría de Cantón, Ipiales fue capital de los pueblos que luego formaron la municipalidad de Obando y en 1.886 la provincia del mismo nombre.

En 1.853 se iniciaría un proceso inverso de reagrupación y concentración territorial como preludio de la evolución hacia la morfología federal. Ipiales regresó a su status, siendo tributaria de la provincia de Túquerres, en categoría de Cantón, de ese cantón de Ipiales concurrieron seis diputados a la redacción de la constitución provincial de Túquerres en 1.854.

Con el cálido y fervoroso patrocinio del Abogado y político AVELINO VELA CORAL y el de sus colegas diputados Ángel Rueda y José Rosero Bravo, se rige la MUNICIPALIDAD DE OBANDO, segregada de la Provincia de Túquerres, mediante ley 131 de Octubre 23 de 1.863.

La Municipalidad de Obando, con su capital Ipiales, se conformó por seis distritos parroquiales: Carlosama (hoy Cuaspud), Cumbal, Iles, Males (hoy Córdoba), Pupiales e Ipiales. Seis Aldeas: Potosí, Aldea de María, Puerres, Gualmatán, Pastás (hoy Aldana) y Mayasquer. Cuatro caseríos: Colimba, Yaramal, Chiles, Puní. En 1.871 se anexó el distrito parroquial de Guachucal.

El seis de Noviembre del año siguiente, tomó posesión como jefe de la Municipalidad, el Doctor Avelino Vela Coral.

Las raíces más profundas de la provincia de Obando e Ipiales, aún permanecen escondidas entre la fertilidad de las cenizas volcánicas de la meseta interandina del alto Guaitara y Norte Ecuatoriano.

Gracias a Arqueólogos, historiadores, antropólogos y etnologistas, se nos ha permitido ahondar en las raíces de nuestros antepasados los Pastos, para llegar someramente a conocer nuestro pasado.

3.1.2 Localización del Municipio de Ipiales¹⁷

Grafico 8. Mapa de Ipiales



Fuente: Alcaldía municipal de Ipiales

Aspectos Generales: El municipio de Ipiales, está localizado al suroriente del Departamento de Nariño, posee una extensión aproximada de 164.600 Has, presenta una topografía ondulada y altamente quebrada por encontrarse en inmediaciones de la cordillera centro oriental, encontrando accidentes orográficos como los cerros: La Quinta, Troya, francés, Negro, Páramo Palacios.

Por las funciones políticas - administrativas, además por su ubicación espacial privilegiada, el municipio de Ipiales, ha crecido significativamente en términos sociales y de infraestructura física. Su progreso y su importancia actual, se debe especialmente a su ubicación estratégica por servir de paso obligado al interior del país y al vecino país del Ecuador; en el municipio se encuentra la segunda ciudad más importante del departamento de Nariño y desde tiempos atrás el municipio ha ejercido como capital de la Exprovincia de Obando, además se constituye en la ventana abierta a los países del cono sur con su fuerte crecimiento poblacional y prestación de servicios especializados.

¹⁷ PLAN BASICO DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL MUNICIPIO DE IPIALES 2008

Ubicación Astronómica: El municipio de Ipiales se encuentra ubicado:

Al norte: 0° 54' 25" de latitud norte, en la quebrada del Boquerón, límite con el municipio del Contadero.

Al sur: 0° 22' 10" de latitud norte, en el río San Miguel, límites con la República del Ecuador.

Al occidente: 57° 41' 04" de longitud occidental, en el cerro Troya.

Al oriente: 77° 05' 38" de longitud occidental, cerca de la desembocadura del río Churuyaco sobre el río San Miguel.

Ubicación Geográfica Del Municipio: El municipio de Ipiales, se encuentra ubicado al sur de la región andino amazónica del Departamento de Nariño formando parte de la Meseta de Túquerres e Ipiales y de la Cordillera Centro Oriental.

3.1.3 Organización Político – Administrativa¹⁸: El municipio de Ipiales, está constituido por 5 corregimientos dispersos en su amplio territorio de 1707 Km2: La Victoria, Las Lajas, San Juan, Yaramal, y Cofanía Jardines de Sucumbíos.

La estructura urbana está conformada por más de 120 barrios, con equipamiento y servicios que cubren a la mayoría de estos sectores.

La zona rural está constituida por:

1. San Juan: Loma de Suras, San Juan, Los Camellones, Laguna de Bacca, Boquerón.
2. Las Lajas: El Placer, Tola de Las Lajas, Cofradía, centro poblado.
3. Yaramal: Santafé, Puente Nuevo, Puente Viejo, El Rosario, Teques, Yaramal, La Floresta, Llano Grande, El Mirador.
4. La Victoria: El Salado, El Cultún, San Antonio, Villamoreno, El Telíz, El Arrayán, Villaflor, San José Alto, La Victoria, Pénjamo, San José Bajo, Esfloria, El Azuay, San Jorge, La Estrella, y el bosque no intervenido
5. Las Cruces: La Soledad, Las Cruces, Guacuán, Chaguaipe, Chiranquer, Inagán, Loma de Chacuas, El Cangal, Yanalá Centro, Yanalá Alto, El Rosal, Saguarán, El Placer, Chacuas.
6. Ipiales: Yapueta, Urambud, Tusandala, Las Animas, Los Marcos, Cutuaquer Alto, Cutuaquer Bajo, Rumichaca Alto, Santa Rosa.
7. Jardines de Sucumbíos, con 13 veredas que son: Alto del Amarradero, Argentina, Brisas del Gavilán, Brisas del Rumiyo, El Empalme,

¹⁸ Organigrama de Económico Del Municipio de Ipiales- Alcaldía de Ipiales 2012.

Fronteras del Amarradero, Jardines de Sucumbíos, La Playa, Libertad, Paraíso de Sapoyaco, Ranchería, San José de los Pinos, Santa Lucía, en el pie de monte amazónico.

3.1.4 Estructura Económica Del Municipio¹⁹: Económicamente, la importancia de la ciudad con respecto a la generación de riqueza se amplía considerablemente al tener en cuenta que su actividad sirve de apoyo para el sustento de las demás. El complejo tejido de relaciones sociales y económicas que la ciudad crea y reproduce, contribuye a la aparición de nuevas empresas, creación de empleos, innovación en los procesos productivos y obtención de otros productos. En este contexto se analiza la ciudad de Ipiales como un conglomerado social que forma parte integral de la Exprovincia de Obando y es parte fundamental de la zona fronteriza ubicada entre las Repúblicas de Colombia y Ecuador.

Como tal es acreedora de una especial atención tendiente a fortalecer su desarrollo, en coherencia con las políticas nacionales, destacando aspectos legislativos fundamentales, pero no efectivos, establecidos en forma específica para su tratamiento a través de la Ley de Fronteras, especialmente y los lineamientos para actividades de comercio exterior orientadas a favorecer la adaptación del sector empresarial a los retos y oportunidades derivados de los nuevos esquemas de organización industrial y del mayor grado de competitividad que se debe alcanzar en el contexto internacional.

La economía informal se encuentra presente en la ciudad de Ipiales; la ocupación de los espacios públicos aumenta aceleradamente debido a que el número de vendedores ambulantes ha ido incrementándose permanentemente, convirtiéndose en uno de los principales conflictos que enfrenta la Empresa de Servicios Varios de Ipiales ISERVI, la carencia de reglamentaciones que produzcan efectos legales válidos y falta de instrumentos de planificación que propongan alternativas de solución a este tipo de labores, se convierte en un conflicto social difícil de asumir sino se dispone de lineamientos que permitan orientar el proceso de ordenamiento en un marco de participación y manejo integral.

3.2 INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES APLICADOS EN IPIALES

3.2.1 ZEEE de Ipiales²⁰

¹⁹ [www.ipiales](http://www.ipiales.gov.co) – narino.gov.co

²⁰ Ministerio de comercio exterior página web

3.2.1.1 Antecedentes: Mediante decreto No. 049 del 19 de enero de 2000, La Presidencia de la República creó cuatro zonas especiales de exportación: Ipiales, Buenaventura, Valledupar y Cúcuta.

La finalidad de la norma es el fortalecimiento de las exportaciones de bienes y servicios nacionales. Este es un **explícito interés nacional** que pretende mejorar la competitividad del aparato productivo nacional en el marco de la apertura económica.

De acuerdo con el decreto, podrán acceder a la zona económica especial de exportación únicamente las inversiones nuevas, que no consistan en relocalizaciones de industrias nacionales. La inversión mínima deberá ser mayor a US. 2.000.000, y la empresa deberán destinar por lo menos el ochenta por ciento de su producción para la venta a terceros países.

Para incluir una empresa en la ZEEE, se debe presentar un proyecto a un comité nacional, el cual aprueba las metas operativas y suscribe un contrato para garantizar tanto el cumplimiento de los compromisos que propone el inversionista, como la estabilidad de los beneficios que ha otorgado el Gobierno.

3.2.1.2 Que Es Una Zona Especial De Exportación: Una ZEEE es un territorio debidamente demarcado, el cual está sometido a un régimen económico y a un proceso de desarrollo estructural diferente a los demás territorios del país. La finalidad de esta diferenciación es contribuir al desarrollo del país en general, mediante el incremento de las actividades exportadoras.

❖ TERRITORIO

La ZEEE de Ipiales tiene una superficie de 1.646 Km², y sus límites son así: Norte: Pupiales, contadero. Oriente: Córdoba, Potosí y el Ecuador. Sur: Ecuador y Occidente: Carlosama y Aldana.

El territorio de la ZEEE-IPIALES se conforma así:

a. Zona urbana: Incluida en el perímetro urbano, área aproximada 8 km², la mayoría utilizada actualmente para comercio, vivienda y pequeñas industrias, dotada de los servicios básicos y de infraestructura. Podría ofrecer áreas pequeñas para desarrollos industriales nuevos e instalaciones preexistentes sujetas a transformación.

b. Zona suburbana: Veredas Yapueta, Urambud, Tusandala, Las ánimas, Doce de Octubre y Los marcos, área aproximada 13.12 K2. Topografía ondulada, Áreas actualmente vacantes o en producción agropecuaria, con

propiedades muy fragmentadas, de fácil acceso, carentes de servicios públicos e infraestructura, pero con posibilidades que los desarrollos industriales puedan conectarse a los sistemas urbanos. En esta área se presenta un conflicto de tenencia de tierras por la presencia de disputas con los resguardos indígenas.

c. Zona rural. 89.6 km². En su totalidad destinada a la producción agropecuaria de clima frío, (2850 MSNM, 12°C. 1000 mm precipitación), topografía ondulada, en donde prevalecen los cultivos de papa, trigo, cebada, maíz, habas, y calabazas. En la parte pecuaria el ganado de leche y especies menores como el cuy y las gallinas. Estas áreas no son de acceso fácil, se cuenta con un tramo de carretera panamericana, (20 km), salida a Pupiales, las lajas y Aldana, (7 Km c/u) son carreteras de segundo orden pavimentadas y en mal estado, y el resto son vías veredales sin pavimento. El área aproximada de esta zona es de 300 Km², y comprende principalmente los sectores de San Juan, Las lajas, Yaramal, y La victoria. Cada sector cuenta con una localidad poblada. El desarrollo industrial requerirá soluciones de infraestructuras particulares y autónomas para cada proyecto.

d. La jungla: 1.057 km². Son territorios boscosos, que se diferencian así: Páramo-andino alto, muy intervenidos y su capacidad productiva es muy baja. Bosque de piedemonte amazónico y bosque amazónico. Estas áreas no tienen accesos actualmente. Al bosque amazónico y de piedemonte se podría acceder por el Putumayo. Los desarrollos industriales requerirían generar sus propios servicios e infraestructura autónomamente. Es previsible que deba evaluarse el Impacto Ambiental con diligencia.

En principio, el emplazamiento de los desarrollos industriales de la ZEEE de Ipiales tiene dos alternativas genéricas:

a. Mediante la conexión de la infraestructura nueva requerida, (vías, servicios públicos, etc.), con los sistemas existentes actualmente, que los ubicaría al interior de las áreas urbanas y/o suburbanas,

b. Mediante la construcción de nueva infraestructura autónoma, lo cual los emplazaría posiblemente en la vertiente sur del río Guaitara, en el área rural, y la estrategia consistirá en la construcción de infraestructura y servicios autónomos para ella. (Posibles veredas: Santafé, orejuela, Yaramal, etc.). Este planteamiento se hace en virtud a que actualmente los sistemas de servicios públicos y la infraestructura del área urbana están muy congestionados y en el futuro se prevea que la ciudad mantendrá el alto ritmo

actual de crecimiento, por lo cual no se podrá utilizar la infraestructura disponible en la ciudad.

3.2.1.3 Régimen Económico: El régimen económico diferenciado consta de dos componentes: Los incentivos y los cambios estructurales en la zona.

3.2.1.4 Incentivos: Los incentivos son estímulos que otorga el gobierno para favorecer el emplazamiento de nuevas empresas en la zona. Son de carácter normativo y diferencian al territorio de los demás del país, pues afectan la estructura de costos de producción, haciendo que el margen neto final de las empresas sea mejor. Se dota así de ventajas comparativas a la zona, las cuales las empresas deben tornarlos en beneficios competitivos. Los incentivos para la ZEEE previstos son los siguientes:

❖ Incentivos que afectan los costos directos de producción:

Laborales: Se establecerá un régimen laboral diferente al resto del país, en el cual los aspectos más destacables son los siguientes:

El salario será el que libremente pacten el usuario y el trabajador.

Los usuarios que tengan dos (2) o más turnos de trabajo, podrán establecer jornadas cuya duración no podrá exceder de seis (6) horas diarias y treinta y seis (36) a la semana, sin que se genere recargo nocturno, ni el previsto para trabajo dominical o festivo. No obstante lo anterior, el trabajador devengará por lo menos el salario mínimo legal y tender derecho a un día de descanso semanal remunerado que no necesariamente debe coincidir con el domingo.

Los usuarios no pagarán los aportes sobre los salarios de los trabajadores que tengan vinculados directamente, al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, ICBF, al Servicio Nacional de Aprendizaje y a las Cajas de Compensación, durante los cinco (5) años siguientes a su establecimiento, sin perjuicio del derecho de los trabajadores al total de las prestaciones y servicios que preste la respectiva entidad. El empleador deberá informar la novedad al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

En los contratos de trabajo suscritos entre los usuarios y sus trabajadores, será válida la estipulación de un salario integral, aún en los eventos en que el trabajador devengue un salario inferior a diez (10) salarios mínimos mensuales legales, pudiendo convenirse que dentro de la misma se pacte el reconocimiento de bonificaciones o comisiones por resultados operacionales de la empresa o productividad del respectivo trabajador.

Las Empresas Asociativas de Trabajo que se creen para atender la demanda de los usuarios, tendrán como objetivo la producción, comercialización y distribución de bienes y servicios, así como la prestación de servicios individuales o conjuntos por parte de sus miembros.

Los usuarios con el fin de desarrollar proyectos específicos en la Zona, podrán suscribir convenios especiales con el SENA, o con otras entidades que permitan capacitar el recurso humano de la región y así propiciar su incorporación laboral a dichos proyectos.

Los usuarios podrán celebrar contratos de trabajo con jornada limitada, los cuales se regirán por las siguientes disposiciones:

1. Se podrán celebrar para laborar hasta dieciocho (18) horas semanales, sin que la jornada pueda exceder de nueve (9) horas diarias.
2. Las partes podrán convenir el valor de la remuneración por cada hora de trabajo. El salario, además de retribuir el trabajo ordinario, compensará el valor de recargos por trabajo festivo o dominical, el de las prestaciones y beneficios tales como las primas legales, extra-legales, la cesantía y sus intereses, subsidios, suministros en especie, auxilio de transporte, calzado, vestido de labor, y el general las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.
3. El valor mínimo de la hora diurna, será la octava (1/8) parte del valor diario del salario, incrementado en un cincuenta (50%) como retribución de los factores mencionados en el numeral anterior.
4. El trabajo que se desarrolle en jornada nocturna, tendrá un recargo de treinta y cinco por ciento (35%) sobre el valor de la hora ordinaria diurna.
5. Cuando la jornada se extienda más de nueve (9) horas diarias, o de dieciocho (18) horas semanales, el trabajo suplementario se liquidará con un recargo del ciento por ciento (100%) sobre el valor de la hora ordinaria.
6. El contrato de trabajo de jornada limitada, no podrá coexistir con otro contrato de trabajo con el mismo empleador, pero el trabajador podrá celebrar con otro u otros empleadores, contrato de trabajo bajo esta modalidad, siempre y cuando se trate de empresas sin vinculación económica o societaria.
7. El contrato de trabajo, se podrá celebrar bajo cualquiera de las modalidades previstas en el Código Sustantivo de Trabajo y siempre tener

que constar por escrito. La indemnización por terminación unilateral sin justa causa por parte del empleador será la siguiente:

- Si se trata de un contrato a término fijo, o por duración de la obra, o labor contratada, se aplicará lo dispuesto en el numeral 3 del artículo 6 de la ley 50 de 1990.

- Si se trata de un contrato a término indefinido, la indemnización se determinará multiplicando por tres el valor de las horas, semanales pactadas, por cada año de servicios, y proporcionalmente por fracción.

8. Los trabajadores estarán amparados con una póliza de seguros expedida por una compañía de seguros legalmente establecida en el país, que les garantice el cubrimiento básico de accidentes de trabajo y enfermedad profesional, a cargo del empleador.

9. Los aportes al sistema de seguridad social en pensiones serán realizados por las horas efectivamente trabajadas; cada cuarenta y ocho (48) horas equivalen a una semana.

10. El empleador no estará obligado a hacer aportes, sobre los salarios de los trabajadores, con destino al Servicio nacional de Aprendizaje, SENA, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF y a las Cajas de Compensación Familiar.

11. El empleador deberá llevar un registro de los trabajadores vinculados, en el cual anotará el nombre completo, la identificación, las horas trabajadas, los salarios pagados, las vacaciones disfrutadas.

El Gobierno podrá determinar otras anotaciones que deba hacer el empleador en el registro previsto en este numeral.

El Contrato de trabajo por horas con jornada limitada sólo podrá celebrarse directamente entre el empleador y el trabajador. Las empresas de servicios temporales no podrán contratar trabajadores en misión bajo este tipo de contrato.

El trabajo consecutivo en sábado, domingo y lunes festivo podrá extenderse hasta (27) horas semanales, sin exceder de nueve (9) horas diarias y sin que en ese caso haya lugar al recargo del numeral 5 de este artículo.

Formación de Mano de Obra. El Gobierno Nacional otorgará al SENA o a las entidades públicas y privadas que este designe los recursos indispensables

para que esta a su vez implemente en sus regionales, cobijadas por el ámbito geográfico de las Zonas Especiales Económicas de Exportación, programas especiales de formación y adiestramiento técnico y tecnológico, básicos y avanzados de mano de obra local requerida para suplir las demandas de los usuarios nacionales y extranjeros que se asienten en la región.

- ❖ **Tributarios Régimen Fiscal.** Los proyectos industriales que sean aprobados por el Comité Calificador, tendrán un tratamiento equivalente al de los usuarios de las Zonas Francas Industriales de Bienes y Servicios y por ende gozarán, entre otros, de los siguientes incentivos

Locales: Los proyectos aprobados que se ejecuten bajo el régimen de las ZEEE tendrán exención del impuesto de industria y comercio y una disminución equivalente al 50% del impuesto predial

Nacionales: En materia tributaria, constituirá renta exenta del impuesto sobre la renta y complementarios de las sociedades comerciales que desarrollen proyectos industriales elegibles en las Zonas Económicas Especiales de Exportación, la parte proporcional de los ingresos obtenidos por ventas a mercados externos. Mientras estas representen menos del 70% de las ventas totales. Cuando las ventas a mercados externos sean iguales o superiores al 70% de las ventas totales, la exención del impuesto de renta y complementarios será sobre el total de los ingresos de la sociedad.

Para los efectos de lo estipulado en los artículos 51 y 52 del Decreto 2233 de 1996, son también ventas de bienes y servicios a mercados externos las importaciones al resto del territorio nacional con cargo a los exportadores debidamente registrados en el Registro Nacional de Exportadores, así como los servicios prestados a los mismos

Los pagos, abonos en cuenta y transferencias al exterior por concepto de intereses, Asistencia técnica y servicios técnicos efectuados por las sociedades comerciales en las ZEEE, no están sometidos retención en la fuente ni causan impuesto sobre la renta y de remesas, siempre y cuando dichos pagos estén directa y exclusivamente vinculados a las actividades industriales que desarrollen las sociedades constituidas para la ejecución de los proyectos

Los dividendos y participaciones que reciben los inversionistas de las empresas establecidas en las Zonas Especiales Económicas de Exportación,

así como sus remesas al exterior, están exentas del impuesto de renta y complementarios.

- ❖ Otros: Terminado el Contrato y después de haber cumplido con todos los compromisos, los bienes que se hayan vinculado al proyecto quedarán nacionalizados y en libre disposición...
- ❖ Aduaneros: En materia aduanera, se aplicará la normatividad especial establecida en el Título III del Decreto 2233 de 1996 y demás normas que lo modifiquen, en la medida en que estas últimas mejoren las condiciones de los usuarios
- ❖ Cambiarios: El Banco de la República creará las condiciones cambiarias para que las Zonas Especiales Económicas de Exportación sean competitivas.
- ❖ Subsidios. Los Gobiernos nacional, departamental o locales podrán crear subsidios a la producción y/o al consumo de los bienes realizados en la ZEEE de Ipiales, para lo cual se crearán sendos fondos de subsidio.

Las empresas de la ZEEE tendrán subsidios en todas las empresas de servicios públicos, para acueducto, alcantarillado, energía, teléfonos, aseo, y demás servicios prestados por las entidades públicas.

3.2.1.5 Modificaciones Estructurales

- ❖ Nueva infraestructura autónoma e independiente

La ZEEE de Ipiales diseñará y ejecutará con recursos oficiales la infraestructura principal de servicios públicos, de vías y equipamiento urbano requeridos. La conexión domiciliaria y las redes e infraestructura interna de cada proyecto podrá ser financiada por las empresas públicas prestadoras de servicios públicos con plazos de hasta 20 años

- ❖ Nueva conexión vial Ipiales-ZEEE-Tulcán, otro paso fronterizo.

Se construirá y habilitará un nuevo paso fronterizo con el Ecuador, con especificaciones de Panamericana.

- ❖ Convenio con Ecuador para utilizar infraestructura ecuatoriana, particularmente en lo correspondiente al aeropuerto de Tulcán.

El Gobierno nacional gestionará convenios con el Gobierno Ecuatoriano para la utilización a tasas comerciales del aeropuerto de Tulcán para la operación de aeronaves destinadas a prestar servicios de transporte a las empresas de la ZEEE de Ipiales.

❖ Nuevos Centros de capacitación

Se creará la CORPORACION DE ALTA TECNOLOGIA AGROPECUARIA, CATA, como un organismo mixto, autónomo, destinado a la implementación de tecnologías de punta para el sector agropecuario, a la investigación y a la capacitación de personal de las empresas de la ZEEE de Ipiales. El Gobierno Nacional, departamental y municipal destinará recursos para la instalación y el funcionamiento de esta entidad.

Se ampliará la oferta de capacitación del SENA, a los siguientes sectores: agroindustrial, metalmecánico, electromecánico y artesanal.

❖ Subsidios a los servicios públicos

Las empresas radicadas en la ZEEE de Ipiales gozarán de subsidios a los servicios públicos con tarifas equivalentes al estrato 1.

❖ Líneas de créditos de fomento

Se creará el Fondo Financiero ZEEE destinado a financiar hasta el 80% de la inversión inicial del proyecto, incluyendo capital de trabajo, con plazos de 20 años, y tasas de interés equivalentes a las tasas de financiación de vivienda de interés social vigentes en el país.

❖ Promoción, investigación y desarrollo.

Se creará la Corporación ZEEE-Ipiales, encargada de promover la implantación de nuevos proyectos, inversiones y empresas en la ZEEE-Ipiales, investigar nuevos mercados, promover la venta de los productos realizados y, en general, representar y gestionar los intereses de las empresas vinculadas con la ZEEE-Ipiales. Esta corporación será mixta y estará constituida por la cámara de comercio de Ipiales, el Municipio de Ipiales, el Departamento de Nariño y la Nación y permitirá la coordinación interinstitucional entre las diferentes instancias del gobierno.

❖ Fortalecimiento de la Cámara de Comercio de Ipiales

La institución deberá redireccionar su misión dando mayor importancia a la promoción del desarrollo económico y social. Deberá profesionalizar sus servicios para que además de llevar adecuadamente el registro de comerciantes, se convierta en un observatorio de la economía fronteriza y cuente con un equipo técnico que soporte las gestiones que requiera la ZEEE

❖ Financiación local y regional de la ZEEE

El departamento destinará los recursos de la estampilla pro desarrollo fronterizo para la ejecución de la ZEEE de Ipiales. El municipio y las entidades locales administradoras de servicios públicos incluirán en su presupuesto anual rubros adecuados destinados a financiar componentes de la ZEEE.

El Gobierno Nacional, Departamental y Municipal estará atento y dispuesto a expedir las normas reglamentarias que requiera el desarrollo de la ZEEE-IPIALES para que sea competitiva con respecto a las demás y particularmente con respecto a Tulcán y áreas vecinas del Ecuador.

❖ Prospectos De Exportaciones De La ZEEE-Ipiales

Agroindustria
Sector metalmecánico
Insumos agropecuarios
Ensamble electromecánico
Artesanías. (Febrero/2001)

3.2.2 Zona Franca Permanente Especial Alimentos Nariño S.A

3.2.2.1 Generalidades.

Ubicada en el municipio de Nariño

Ampara en el DECRETO 1197 DEL 3 DE ABRIL DE 2009 del MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO Por el cual se establecen condiciones y requisitos para la declaratoria de existencia de zonas francas permanentes en los departamentos de Putumayo, Nariño, Huila, Caquetá y Cauca

Alimentos Nariño es una Sociedad Anónima, con 153 socios fundadores y un capital suscrito de 3.650 millones de pesos.

El propósito esencial de la Empresa es realizar actividades agroindustriales, principalmente para exportación. La primera línea de negocios, que ya está en curso, es la producción, procesamiento y exportación de brócoli.

Con la decisión de la Comisión Intersectorial de Ministros para Zonas Francas, empieza el establecimiento de una cadena agroindustrial que agrupará a más de 200 pequeños productores que proveerán de materias primas, muchos de ellos accionistas de la Empresa.

4. FORMA, GRADO Y MAGNITUD LOS SECTORES ECONÓMICOS DEL MUNICIPIO DE IPIALES HAN SIDO INFLUENCIADOS POR LOS INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS

4.1 USUARIOS ADUANEROS

- Agente de carga internacional: Persona natural o jurídica inscrita ante la DIAN cuyo objeto es la consolidación y desconsolidación de carga internacional para maximizar el aprovechamiento de rutas y fletes. Tal calidad se obtiene mediante resolución expedida por la DIAN. Estos usuarios no pueden ser sociedades de intermediación aduanera.
- Agente marítimo: Persona natural o jurídica, representante en Colombia del propietario o armador extranjero de un buque que llega a cualquiera de los puertos nacionales o sale de ellos. Su función es adelantar los trámites de ingreso o salida del buque, disponer la provisión de los servicios y abastecimiento que necesite, y cumplir los trámites que fijan los reglamentos ante las autoridades que intervienen en la actividad.
- Almacén general de depósito: Persona jurídica sometida al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, a quien la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales habilita un lugar para cumplir labores de almacenamiento de mercancías bajo control aduanero de cualquier usuario del comercio exterior. Podrán actuar como sociedades de intermediación aduanera, respecto de las mercancías consignadas o endosadas a su nombre en el documento de transporte, siempre que hubieren obtenido la autorización para ejercer dicha actividad por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sin que se requiera constituir una nueva sociedad dedicada a ese único fin. Tienen las mismas obligaciones de los depósitos públicos.
- Comercializadora internacional (C.I.): Persona jurídica inscrita ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo cuyo objetivo es servir de instrumento de apoyo a las exportaciones orientando sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados extranjeros.

- Comerciante de la zona de régimen aduanero especial de Inírida, Puerto Carreño, Cumaribo y La primavera: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que tenga la calidad de comerciante domiciliado en la zona de régimen aduanero especial de Inírida, Puerto Carreño, Cumaribo y La primavera, y realice importaciones comerciales bajo el régimen aduanero especial de la zona.
- Comerciantes de la zona de régimen aduanero especial de Leticia: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que tenga la calidad de comerciante domiciliado en la zona de régimen aduanero especial de Leticia, y realice importaciones comerciales bajo el régimen aduanero especial de la zona.
- Comerciantes de la zona de régimen aduanero especial de Maicao, Uribia y Manaure: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que tenga la calidad de comerciante domiciliado en la zona de régimen aduanero especial de Maicao, Uribia y Manaure, y realice importaciones comerciales bajo el régimen aduanero especial de la zona.
- Comerciantes de la zona de régimen aduanero especial de Urabá, Tumaco y Guapí: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que tenga la calidad de comerciante domiciliado en la zona de régimen aduanero especial de Urabá, Tumaco y Guapi, y realice importaciones comerciales bajo el régimen aduanero especial de la zona.
- Comerciantes del puerto libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que tenga la calidad de comerciante domiciliado en el puerto libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, y realice importaciones comerciales bajo el régimen del puerto libre.
- Depósito de apoyo logístico internacional: Persona jurídica a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales habilita un lugar para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero, de cualquier usuario del comercio exterior. Durante el almacenamiento la mercancía podrá ser sometida a los procesos de conservación, acondicionamiento, manipulación, mejoramiento de la presentación, acopio, empaque, reempaque, clasificación, marcación, preparación para la distribución, reparación, acondicionamiento o limpieza. No podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.

- Depósito privado de procesamiento industrial: Persona jurídica a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales habilita un lugar para el almacenamiento de materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, dado que tiene la calidad de usuario altamente exportador autorizado para declarar la modalidad de importación temporal para perfeccionamiento activo procesamiento industrial. No podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, depósito público, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Depósito privado de transformación o ensamble: Persona jurídica autorizada por el gobierno nacional, para realizar procesos de transformación o ensamble, a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales habilita un lugar para el almacenamiento de las mercancías de importación que serán sometidas a la modalidad de transformación o ensamble. No podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, depósito público, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Depósito franco: Persona natural o jurídica a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales le habilita un lugar ubicado dentro de las instalaciones de los aeropuertos y de los puertos marítimos con operación internacional, para el almacenamiento, exhibición y venta a viajeros al exterior de mercancías nacionales o extranjeras. No podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, depósito público, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Depósito privado aeronáutico: Persona jurídica nacional de transporte aéreo regular de pasajeros y/o de carga a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales habilita un lugar para el almacenamiento de material aeronáutico que venga consignado a dichas empresas. Debe tener igualmente la calidad de transportador nacional del régimen de importación y exportación, y no podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, depósito público, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.

- Depósito privado de distribución internacional: Persona jurídica a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales le habilita un lugar, para el almacenamiento, conservación, acondicionamiento, manipulación, empaque, reempaque, o clasificación de mercancías extranjeras que serán sometidas prioritariamente a la modalidad de reembarque. Debe tener igualmente la calidad de usuario aduanero permanente, y no poseer la calidad de SIA, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Depósito privado de provisiones de a bordo para consumo y para llevar: Persona jurídica de transporte aéreo y marítimo internacional legalmente autorizadas para funcionar en el país, a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales le habilita un lugar dentro de las instalaciones de los aeropuertos y de los puertos marítimos, para el almacenamiento de mercancías. No podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, depósito público, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Depósito privado de envíos urgentes: Persona jurídica que tiene la calidad de empresas de transporte internacional con licencia del Ministerio de Comunicaciones para ejercer la mensajería especializada, a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, le habilita un lugar para el almacenamiento de mercancías de importación o exportación correspondientes a envíos urgentes. Debe ser intermediario de la modalidad de envíos urgentes y no podrá tener adicionalmente la calidad de SIA y depósito público. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Depósito privado: Persona jurídica a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales le habilita un lugar para almacenar bajo control aduanero mercancías que vengán consignadas a la misma persona jurídica titular del depósito o a sus sociedades filiales o subsidiarias. No podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, depósito público, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Depósito público: Persona jurídica a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales le habilita un lugar para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero, donde puede permanecer mercancía de cualquier usuario del comercio exterior. No podrá tener

adicionalmente la calidad de SIA, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.

- Depósito público para distribución internacional: Persona jurídica a la cual la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales le habilita un lugar en el puerto libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina para el almacenamiento de mercancías extranjeras que serán sometidas prioritariamente a la modalidad de reembarque. No podrá tener adicionalmente la calidad de SIA, transportador, agente de carga internacional u operador de transporte multimodal. La habilitación se hace mediante resolución expedida por la DIAN.
- Exportador de café: Persona natural o jurídica, que realiza operaciones de exportación de café y que se encuentra inscrito como tal ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Exportador: Persona natural o jurídica que realiza operaciones de exportación de bienes o servicios con destino a otros países o a zona franca industrial de bienes y servicios.
- Importador: Persona natural o jurídica que realiza operaciones de importación de bienes o servicios desde otros países o desde zona franca industrial de bienes y servicios.
- Intermediario de tráfico postal y envíos urgentes: Persona jurídica con licencia del Ministerio de Comunicaciones para realizar operaciones de mensajería especializada, autorizadas por la DIAN, cuyo objeto es la ejecución de las operaciones relacionadas con la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes. La autorización se hace mediante resolución expedida por la DIAN. Tiene adicionalmente al calidad de depósito privado de envíos urgentes, y no puede ser titular de un depósito público, o sociedad de intermediación aduanera

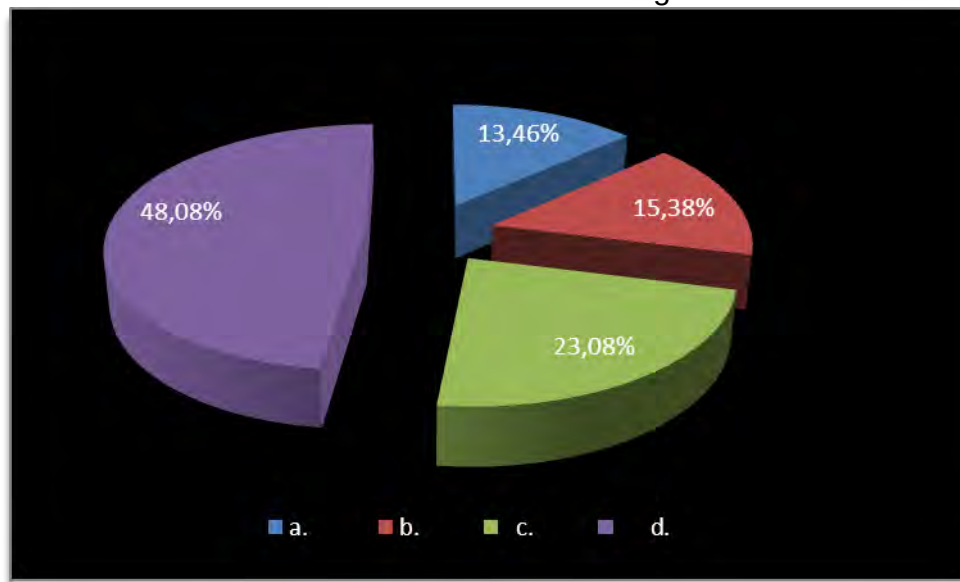
4.2 AGENCIAS DE ADUANAS.

Encuestas aplicadas a Agencias de aduanas con operaciones de comercio exterior en la ciudad de Ipiales; paso de frontera Puente Internacional de Rumichaca, frontera Colombo – Ecuatoriana, del total de las agencias de aduanas 6 tiene domicilio principal en la ciudad de Ipiales, las 66 restantes son filiales de agencias tipo 1 y 2, las cuales tiene su domicilio principal en

otras ciudades del territorio aduanero nacional, se presentan los siguientes resultados

1. ¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios de comercio exterior en esta frontera?
 - a. 1 a 2 años
 - b. 3 a 4 años
 - c. 5 a 6 años
 - d. más de 7 años.

Grafico 9. Años Prestar Sus Servicios – Agencias de Aduanas



Fuente: esta investigación

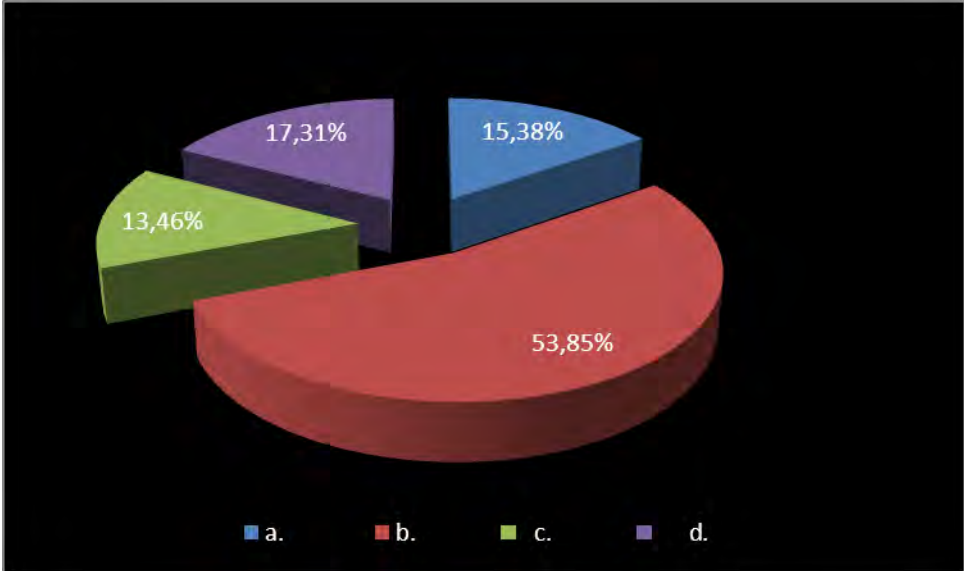
Un 48% de las agencia de aduanas tienen más de 7 años de operaciones en la frontera Colombo – Ecuatoriana, lo cual implica experiencia y conocimiento en las operaciones por transporte terrestre, tanto exportaciones, importaciones y transito aduanero internacional, en un segundo lugar se presenta un 28% de agencias de aduanas las cuales tienen operaciones en esta frontera entre 3 a 4 años, lo que significa que más del 70% de las agencias de aduanas tienen más de 3 años de operaciones y que del total de agencias de adunas con domicilio fiscal en la ciudad de Ipiales tiene más de 3 años de operaciones. Ver gráfico 9

2. ¿Cuál es volumen de clientes que usted maneja?
 - a. 1 a 20
 - b.21 a 40
 - c. 41 a 60
 - d. más de 61

Del total de las agencias de aduanas se presenta que el volumen de clientes que ellos manejan por esta frontera con el 53.85% está entre los 21 y 40 clientes, incluyendo exportación, importación y transito aduanero

internacional, lo que representa aproximadamente más de 1000 clientes entre los tres regímenes aduaneros. Ver gráfico 10.

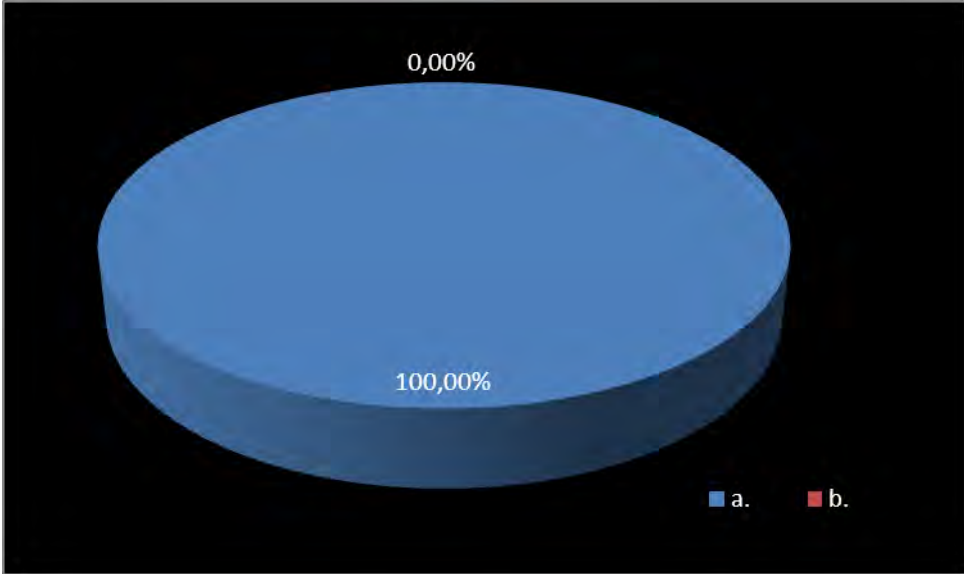
Grafico 10. Volumen de Clientes – Agencia de Aduanas



Fuente: esta investigación

3. ¿Usted hace operaciones de exportación?
a. SI b. NO

Grafico 11. Hace Exportaciones – Agencias de Aduanas

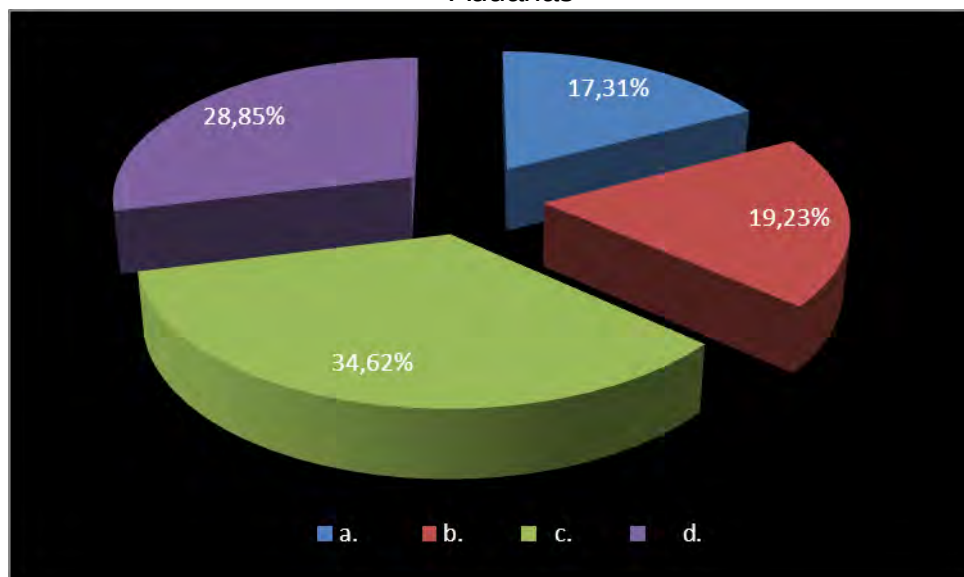


Fuente: esta investigación

Del total de las agencias de aduanas que operan por la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera puente Internacional de Rumichaca, el 100% tienen operaciones de exportación, ver gráfico 11

4. ¿Sus clientes de exportación representan del total de sus clientes?
- a. 10% b. 20% c.30% d. más del 40%

Grafico 12 Participación De Clientes Exportaciones – Agencias De Aduanas

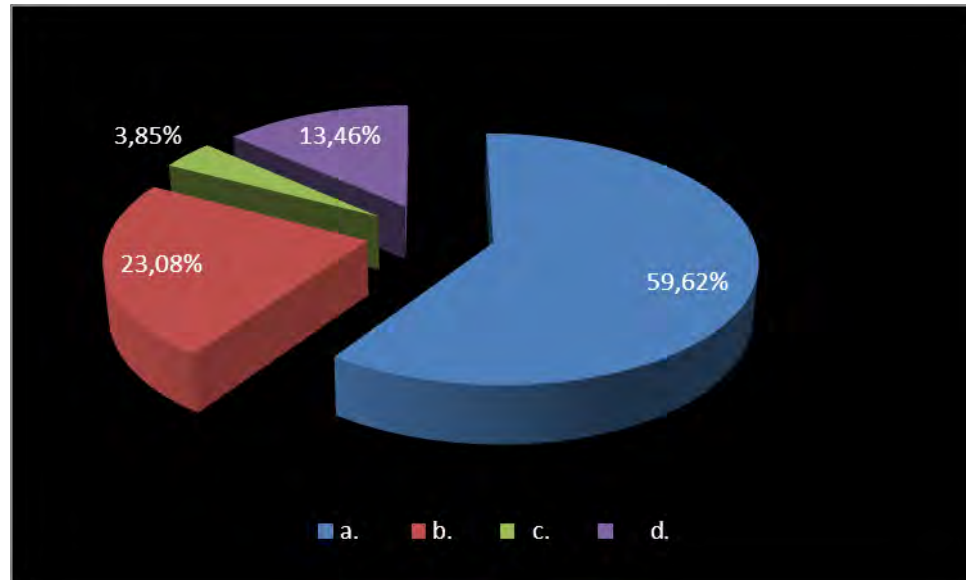


Fuente: esta investigación

Del total de las agencias de aduanas que operan por la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera puente Internacional de Rumichaca para un 34.62% del total de sus clientes el 30% son exportadores; lo que significa que aproximadamente 7 de cada 21 clientes, y en un 28.85% del total de sus clientes más del 40% son exportadores, presentándose para 5 agencias de aduanas el 60% de clientes exportadores y para una agencia de aduanas el 90% de clientes exportadores. Ver gráfico 12

5. ¿La región procedente de sus clientes de exportación se encuentra ubicada en?
- a. Bogotá, Cali, Medellín
b. La costa caribe del país
c. La región oriental del país.
d. Otra cual_____

Grafico 13 Procedencia De Mercancía Exportaciones – Agencias De Aduanas



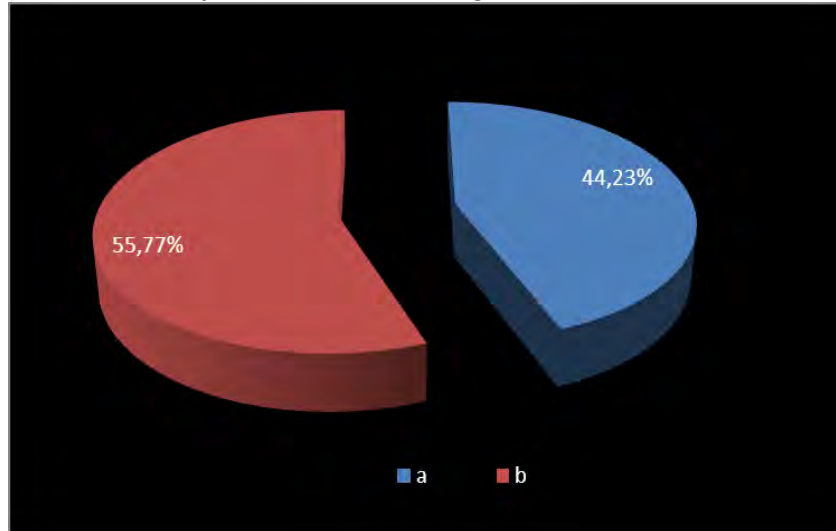
Fuente: esta investigación

Del total de las agencias de aduanas que operan por la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera puente Internacional de Rumichaca un 59.62% manifiesta que el origen de las mercancías de exportación que ellos maneja proviene de las principales capitales de Colombia en su orden de participación Cali, Bogotá y Medellín, y en un 23.08%, de la costa caribe del país. Ver gráfico 13.

6. ¿Qué tipo de clientes usted maneja?
- a. Grandes exportadores
 - b. b. Pequeños exportadores

Del total de las agencias de aduanas que operan por la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera puente Internacional de Rumichaca un 55.77% manifiesta que sus clientes son pequeños exportadores y un 44.23% manejan grandes exportadores, en esta pregunta la mayoría de ellos manifiestan en un 90% que manejan operaciones tanto a grandes como a pequeños, presentándose lo segundo más en las agencias de aduanas con domicilio fiscal en Ipiales .ver gráfico 14

Grafico 14. Tipo De Clientes - Agencia De Aduanas



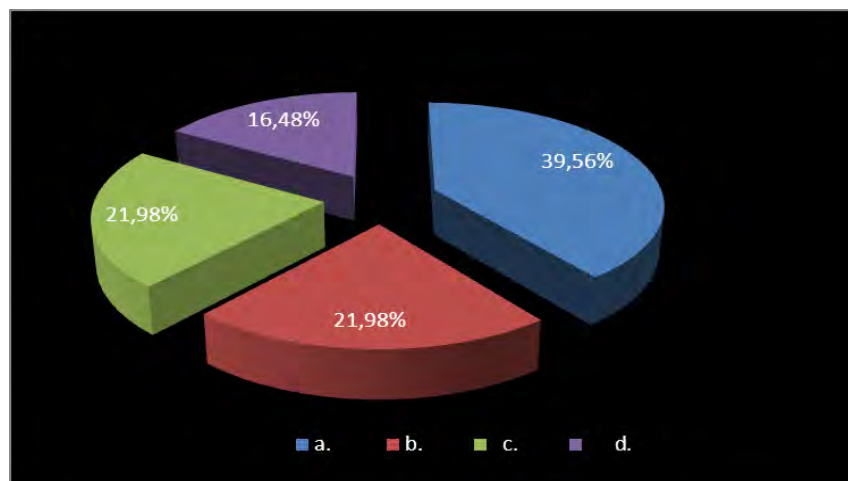
Fuente: esta investigación

7. ¿Sus clientes manejan algún incentivo a las exportaciones?

- c. Sistemas especiales b. ALTEX c. U.A.P. d. C.I e. otro cual _____

A la pregunta sobre incentivos a las exportaciones, un 39% manifiesta que los exportadores que ellos manejan son plan vallejistas, un 21.98% son ALTEX, y con 21.98% son U.A.P. y un 16.48% son C.I, aclarando que estos porcentajes se presentan porque cada agencia manifiesta más de un incentivo en sus clientes exportadores, ver gráfico 15.

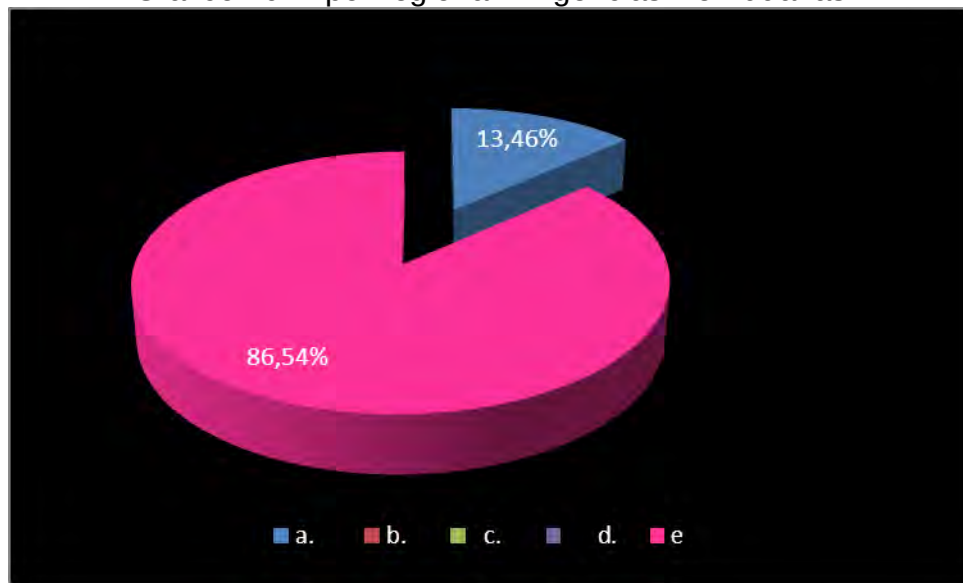
Grafico 15. Incentivos Que Manejan Sus Clientes – Agencias De Aduanas



Fuente: esta investigación

8. ¿Del volumen de sus clientes cuantos son de tipo regional?
- a. 1 a 20 b. 21 a 30 c. 31 a 50 d. más de 50 e. ninguno

Grafico 16. Tipo Regional – Agencias De Aduanas



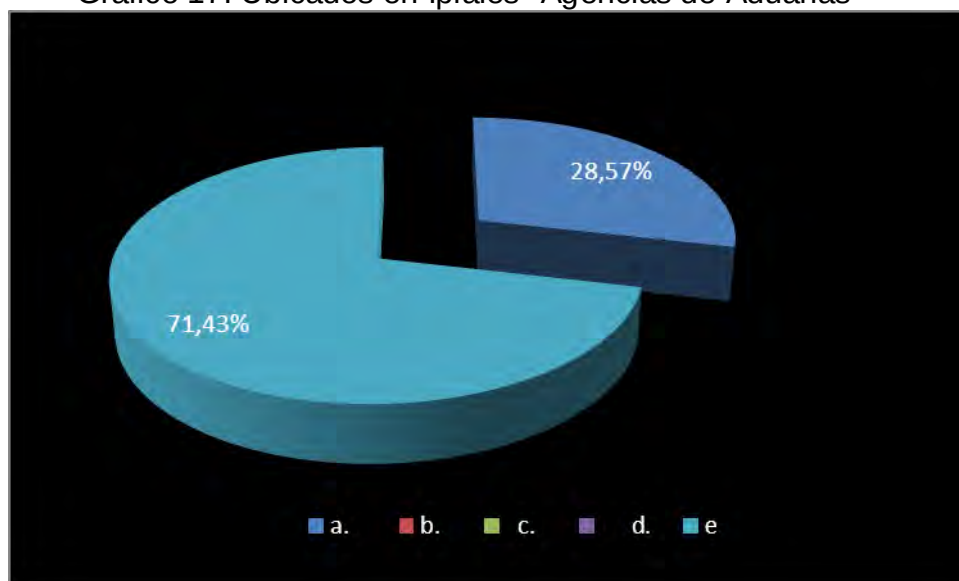
Fuente: esta investigación

A la pregunta del tipo de exportadores, un 86.54% no son de tipo regional y un 13.46% manifiesta que si maneja clientes exportadores de tipo regional, entendiéndose regional al marco administrativo de la DIAN de Ipiales. Ver gráfico 16.

9. ¿Del volumen de sus clientes regionales cuantos están ubicados en el municipio de Ipiales?
- a. 1 a 20
b. b. 21 a 30
c. c. 31 a 50
d. d. más de 50
e. e. ninguno

Del 13.46% que manifiesta manejar clientes exportadores de tipo regional, un 71.43% no tienen su domicilio fiscal en el municipio de Ipiales y un 28.57% manifiesta que si maneja clientes con domicilio fiscal en el municipio de Ipiales, específicamente en la ciudad de Ipiales, ver gráfico 17.

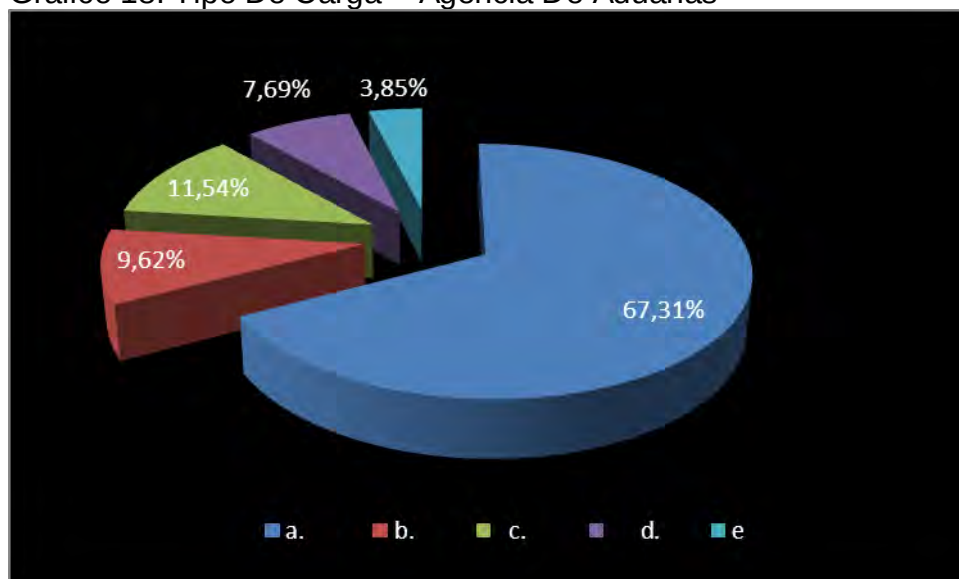
Grafico 17. Ubicados en Ipiales- Agencias de Aduanas



Fuente: esta investigación

10. ¿Qué naturaleza de carga exportan sus clientes?
 General b. Perecedera. c. frágil. d. peligrosa. e. de condiciones especiales

Grafico 18. Tipo De Carga – Agencia De Aduanas



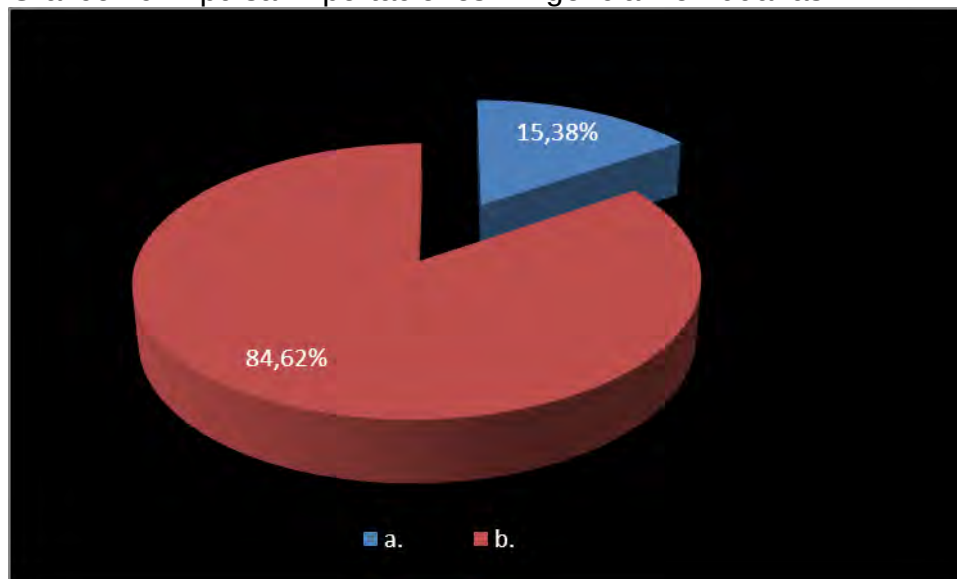
Fuente: esta investigación

Frente al tipo de carga en exportación que se maneja en la frontera Colombo - Ecuatoriana, Puente Internacional de Rumichaca un 67.31% es general, un 11.54% es frágil, un 9.62% es perecedera, un 7.69% es peligrosa y un 3.85% es de condiciones especiales, con esto se puede inferir que la carga que se maneja por esta frontera no presenta mayor complejidad en su trámite de exportación. Ver gráfico 18

11.¿usted ha realizado estrategias para impulsar las exportaciones locales?

a. SI b. NO cuales _____

Gráfico 19 Impulsa Exportaciones – Agencia De Aduanas



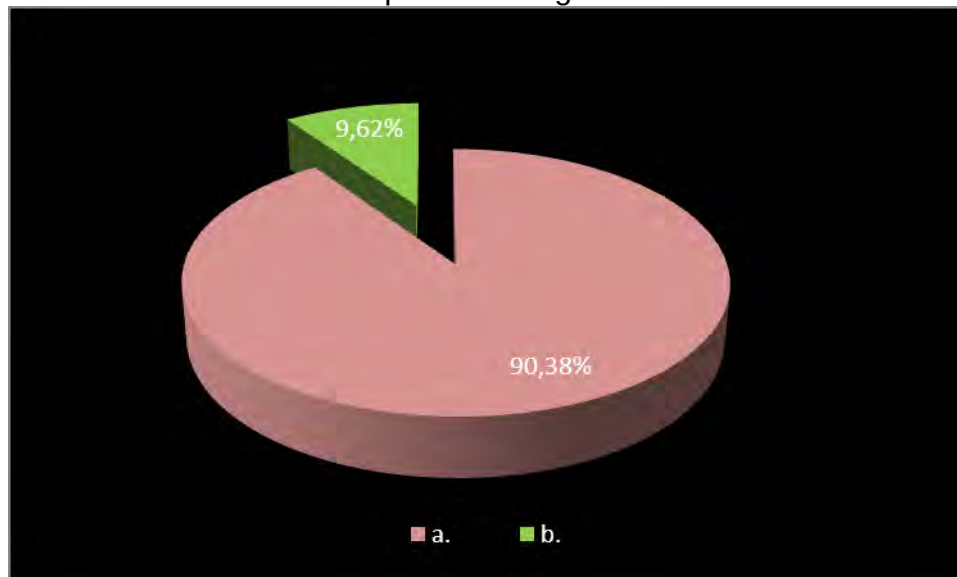
Fuente: esta investigación

Las agencias de aduanas con operaciones en la frontera Colombo - ecuatoriana, Puente Internacional de Rumichaca manifiestan en un 84.62% que si han desarrollado estrategias para el impulso de generación de empresas exportadoras regionales y locales, entre esas estrategias se encuentran apoyo a Universidades ubicadas en la frontera, apoyo al SENA a través de sus pasantes y convenios con la cámara de comercio de Ipiales, ver gráfico 19.

12.¿Cuántos empleados tiene su empresa?

a. 1 a 5 b. 6 a 10 c. 11 a 15 d. más de 16

Grafico 20 Número De Empleados – Agencia De Aduanas



Fuente: esta investigación

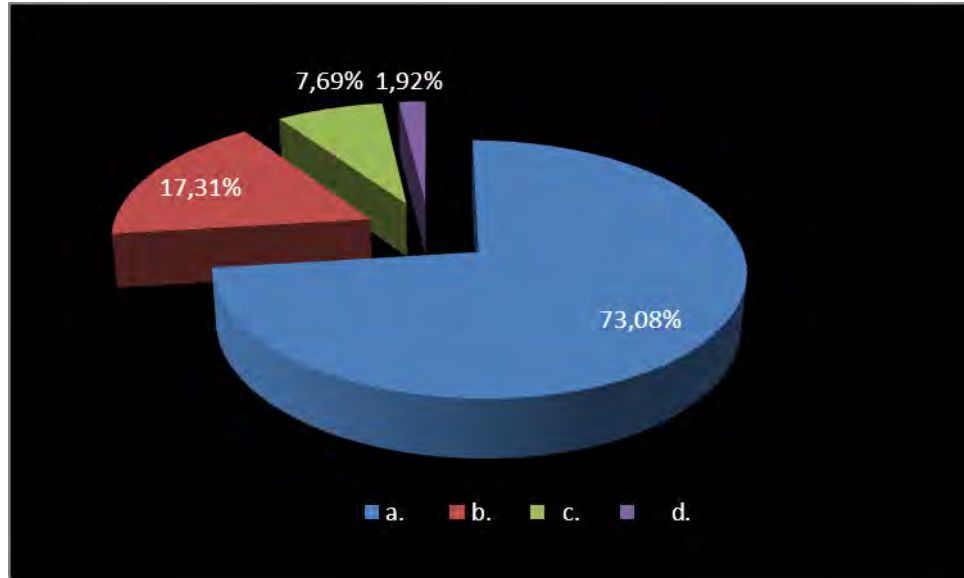
Respecto del personal que trabaja en las agencias de aduanas con operaciones en la frontera Colombo - ecuatoriana, Puente Internacional de Rumichaca un 90.38% tiene entre 1 y 5 empleados para atender sus operaciones de agenciamiento aduanero en los diferentes regímenes aduaneros contemplados en la normatividad aduanera colombiana. Lo que significa que aproximadamente son entre 180 y 260 empleos directos generados por la intermediación aduanera. Ver gráfico 20.

13.¿del total de sus empleados cuantos están ubicados en exportaciones?

- a. 1 b. 2 c. 3 d. más de 4

Del porcentaje de trabajadores vinculados a las diferentes agencias de aduanas con operaciones en la frontera Colombo - ecuatoriana, Puente Internacional de Rumichaca un 73.08% manifiesta que 1 funcionario está dedicado exclusivamente a exportaciones, un 17.37% manifiesta que 2 funcionarios están dedicados a exportaciones, 7.69% con 3 funcionarios dedicados a exportaciones y un 1.92% con más de 4 funcionarios dedicados a exportaciones, este último resultado se presenta en las agencias de aduanas donde su volumen de clientes de exportación es más del 90% del volumen total de clientes. Este resultado permite evidencias que entre 80 y 100 empleos directos los genera la intermediación aduanera en exportaciones que se manejan en esta frontera. Ver gráfico 21.

Grafico 21 Número Empleados En Exportaciones – Agencia De Aduanas

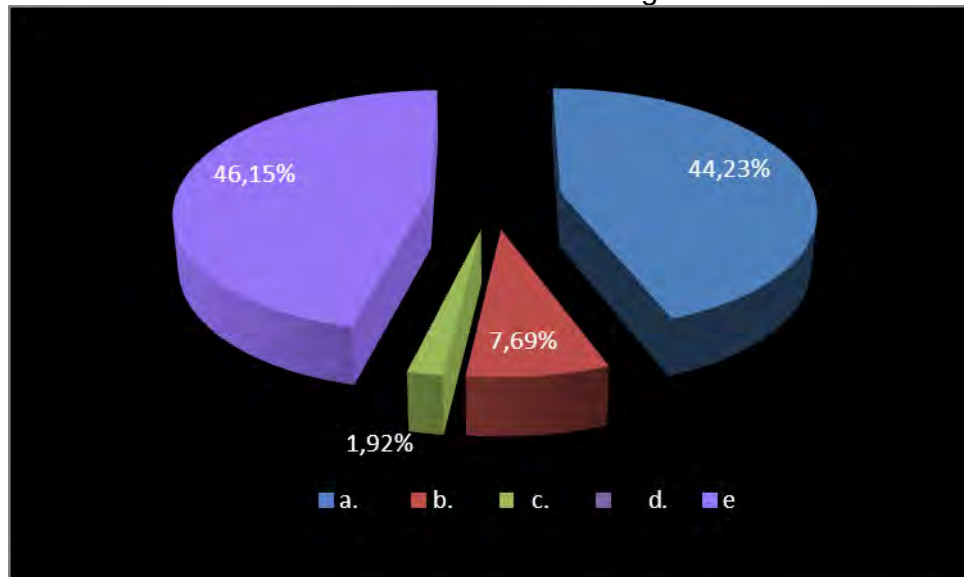


Fuente: esta investigación

14.¿del total de sus clientes de exportación cuantos son manejados por más de un intermediario?

- a. 1 a 2 b. 3 a 4 c. 5 a 6 d. más de 6 e. ninguno

Grafico 22. Nivel De Intermediarios – Agencias De Aduanas

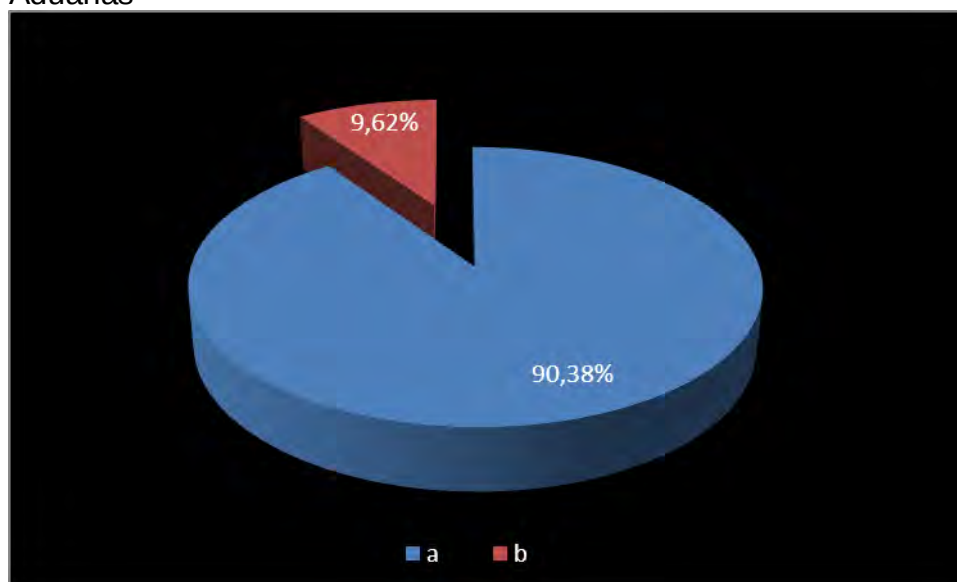


Fuente: esta investigación

Respecto al número de intermediarios en el proceso de exportación que maneja cada agencia de aduanas que tiene operaciones en la frontera Colombo - ecuatoriana, Puente Internacional de Rumichaca, un 46.15% no presenta ningún intermediario, lo que significa que la relación es directa exportador agente de aduanas, un 44.23% presenta de 1 a 2 intermediarios un 7.69% de 3 a 4 intermediarios, y 1.92% más de 5 a 6 intermediarios, lo anterior refleja que las operación de exportación son más directas que a través de intermediarios. Ver gráfico 22.

- 15.¿su empresa genera trabajo indirecto por las exportaciones tramitadas?
a. SI b. NO

Grafico 23. Generación De Empleos Indirectos - Agencias De Aduanas

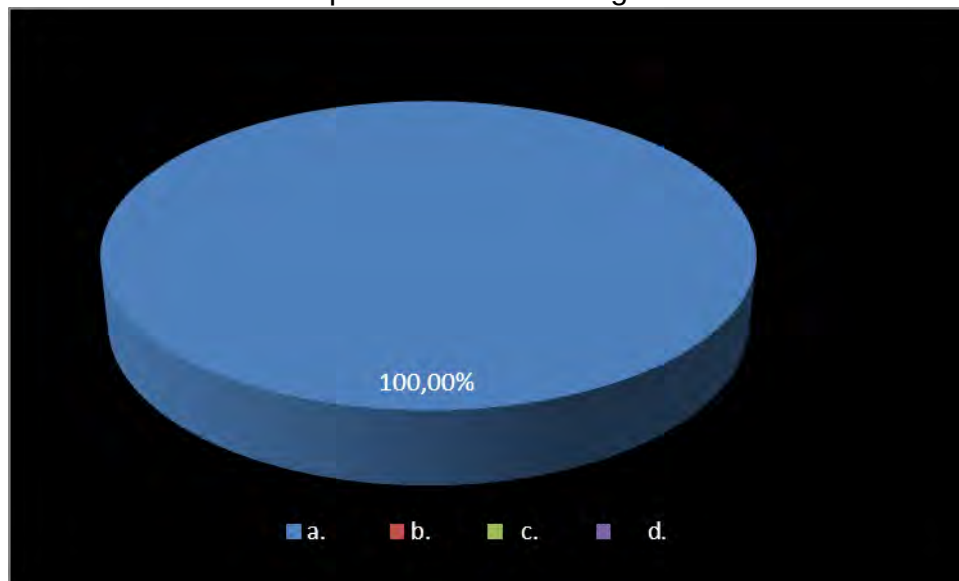


Fuente: esta investigación

Respecto que si las agencias de aduanas que tienen operaciones en la frontera Colombo - ecuatoriana, Puente Internacional de Rumichaca generan empleos indirectos por la intermediación aduanera en exportaciones un 90.38%c manifiesta que Sí y un 9.62% manifiesta que NO. Ver gráfico 23

- 16.¿Cuántos trabajos indirectos genera?
a. 1 a 10 b. 11 a 20 c. 21 a 30 d. más de 31

Grafico 24 Cantidad De Empleos Indirectos – Agencias De Aduanas



Fuente: esta investigación

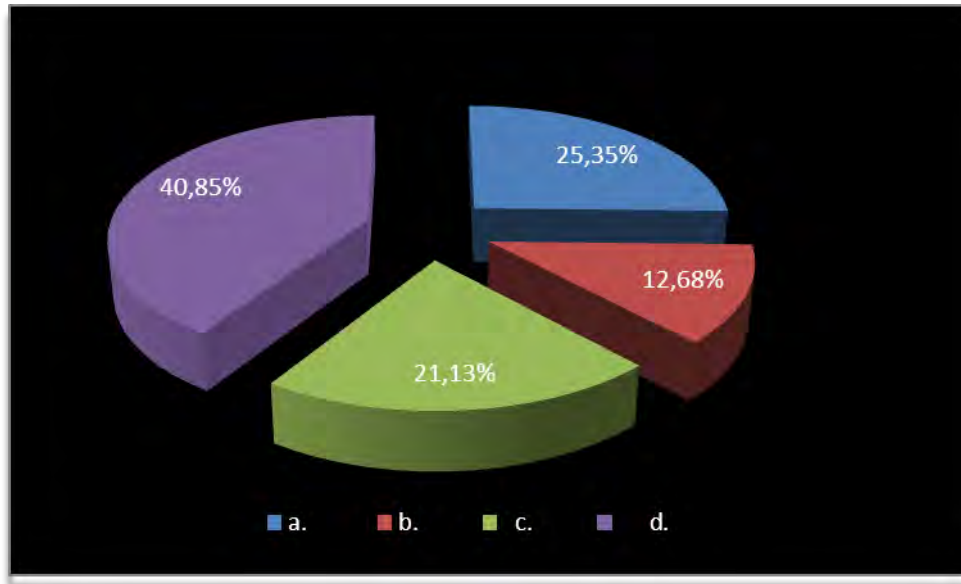
Del total de trabajo indirecto quenerado intermediación aduanera en exportaciones realizada por agencias de aduanas que tienen operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana el 100%manifiesta que generan entre 1 a 10 trabajos indirectos, teniendo como punto intermedio 6, lo que significa que aproximadamente 312 empleos indirectos en la ciudad de Ipiales. Ver gráfico 24.

4.3 TRANSPORTADORAS INTERNACIONALES.

Encuestas aplicadas a las Transportadoras Terrestres Régimen de Importación y/o Exportación con operaciones de comercio exterior en el paso de frontera Puente Internacional de Rumichaca, frontera Colombo – Ecuatoriana, del total de las 72 transportadoras registradas con carpeta en el grupo de control a usuarios de DIAN de Ipiales , 37 son de origen extranjero principalmente de Ecuador y tiene domicilio de representante legan en la ciudad de Ipiales, 4 tiene domicilio fiscal principal en la ciudad de Ipiales y las 31 restantes son filiales de trasportadoras internacionales nacionales , las cuales tiene su domicilio principal en otras ciudades del territorio aduanero nacional, se presentan los siguientes resultados

1. ¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios de comercio exterior en esta frontera?
- b. 1 a 2 años b. 3 a 4 años c. 5 a 6 años d. más de 7 años.

Grafico 25. Años Prestar Sus Servicios – Transportadoras



Fuente: esta investigación

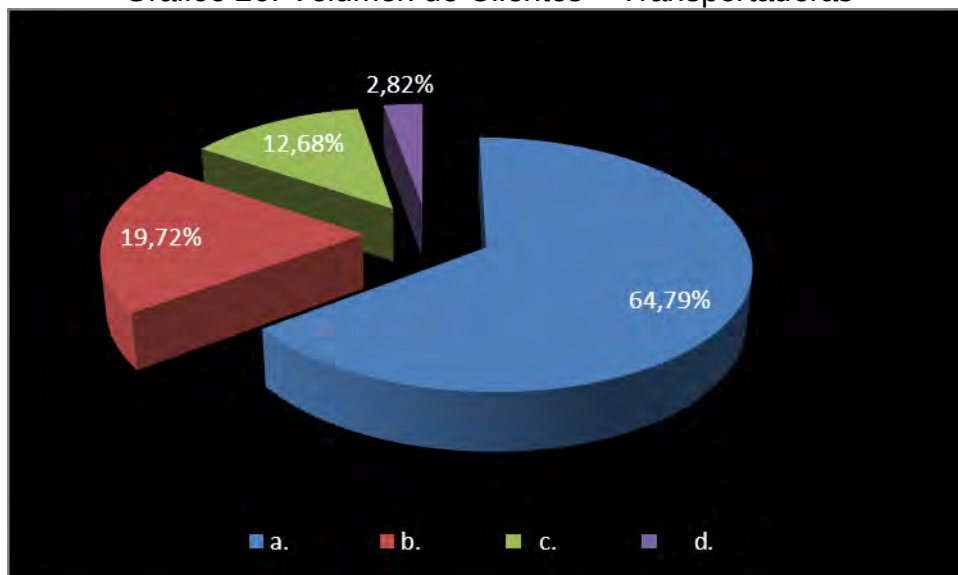
Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca un 40.85% tiene más de 7 años de experiencia en el mercado de la Comunidad Andina de Naciones, un 25.35% entre 1 a 2 años, un 21.13% en 5 y 6 años de experiencia y un 12.68% entre 3 a 4 años de experiencia, lo que significa que más del 60% de las empresas que operan por esta frontera tiene experiencia y conocimiento en el manejo de transporte de carga por carreta bajo los lineamiento de la CAN. Ver gráfico 25.

2. ¿Cuál es volumen de clientes que usted maneja?

- b. 1 a 20 b.21 a 40 c. 41 a 60 d. más de 61

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca un 64.79% manejan entre 1 a 20 clientes, un 19.72% entre 21 a 40 clientes, un 12.68% entre 41 a 60 y 2.82% más de 61 clientes. Este resultado permite evidenciar que aproximadamente 1200 clientes movilizan la carga por esta frontera. Ver grafica 26.

Grafico 26. Volumen de Clientes – Transportadoras

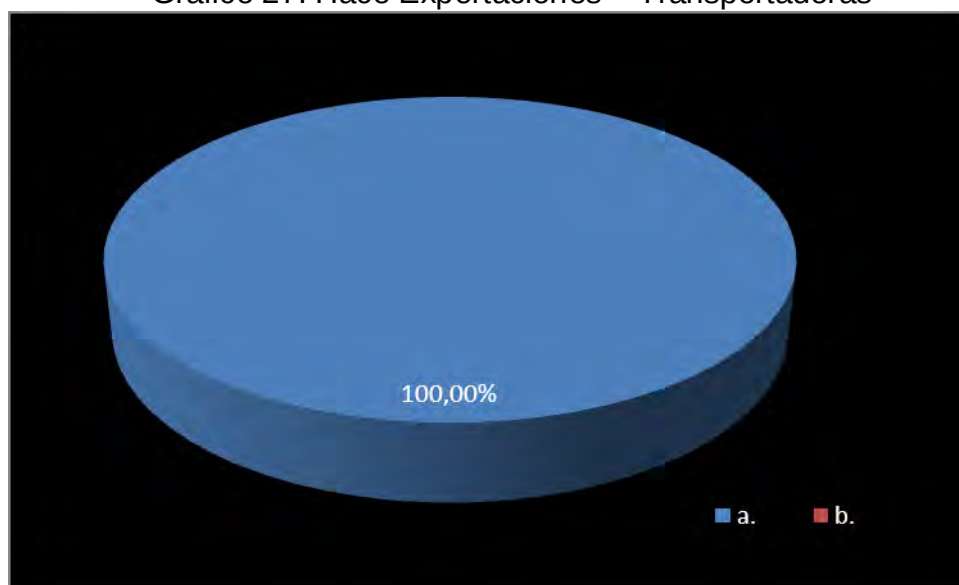


Fuente: esta investigación

3. ¿Usted hace operaciones de exportación?

b. SI b. NO

Grafico 27. Hace Exportaciones – Transportadoras

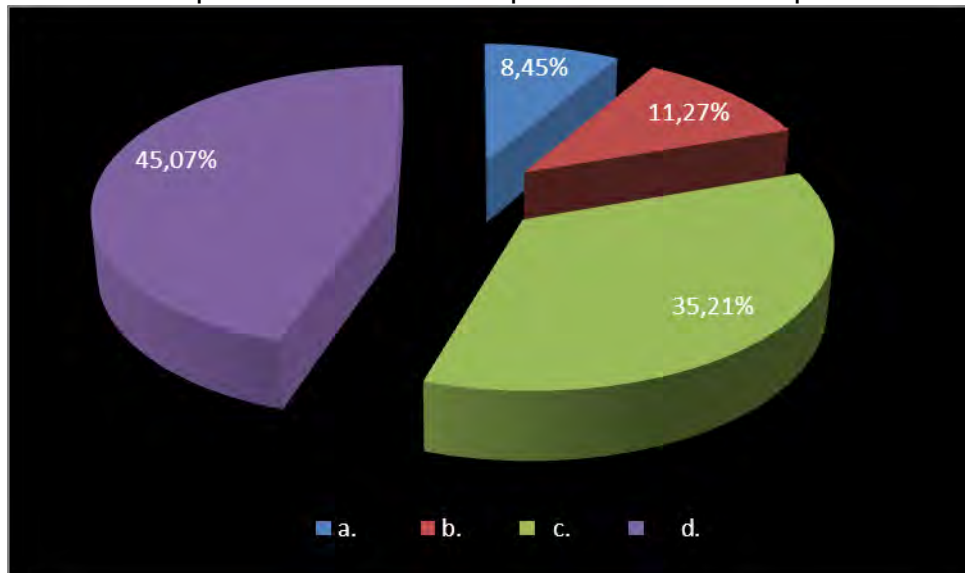


Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca un 100% manifiestan que si movilizan carga de exportaciones. Ver gráfico 27.

4. ¿Sus clientes de exportación representan del total de sus clientes?
 b. 10% b. 20% c.30% d. más del 40%

Gráfico 28. Participación De Clientes Exportaciones – Transportadoras

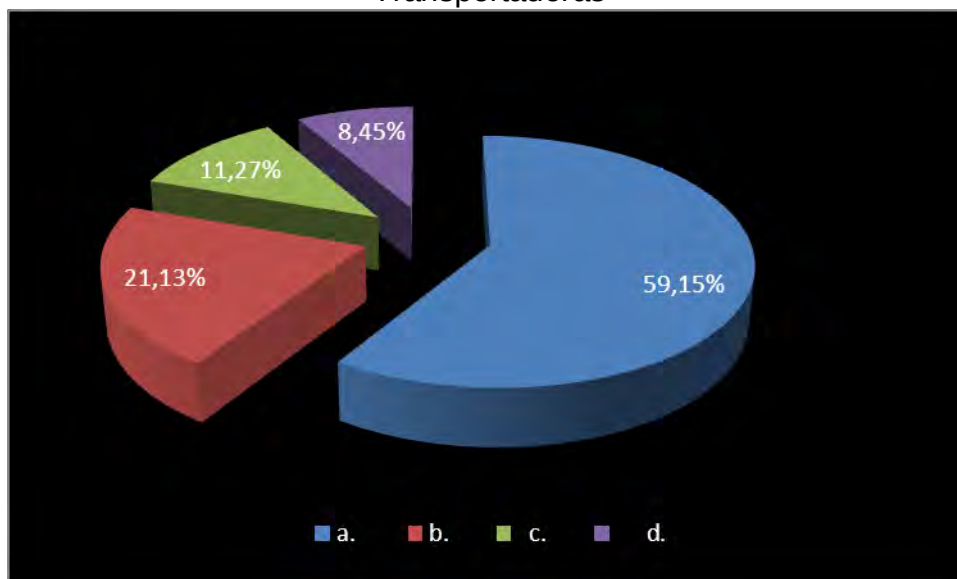


Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación manifiestan que del total de sus clientes los clientes de exportación en un 45.07% representan más del 40%, para un 35.21% representa el 30%, para un 11.27% representan el 20% y para un 8.45% representan el 10%, esto significa que aproximadamente entre 600 y 650 clientes que movilizan la carga por esta frontera son exportadores. Ver gráfico 28.

5. ¿La región procedente de sus clientes de exportación se encuentra ubicada en?
 a. Bogotá, Cali, Medellín
 b. la costa caribe del país
 c. La región oriental del país.
 d. otra cual_____

Grafico 29. Procedencia De Mercancía Exportaciones – Transportadoras



Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación manifiestan que en un 59.12% la carga tienen origen e cargue en ciudades como Cali, Bogotá y Medellín, un 21.13% en la costa caribe de Colombia, un 11.27% en los llanos y un 8.45% en otras regiones como lo es el departamento de Santander y Nariño, en especial Ipiales cuando se hace solamente el cruce de frontera entre las ciudades de Ipiales en Nariño Colombia y Tulcán en el Carchi Ecuador, esto no significa que las mercancía se produzcan en la ciudad de Ipiales. Ver gráfico 29.

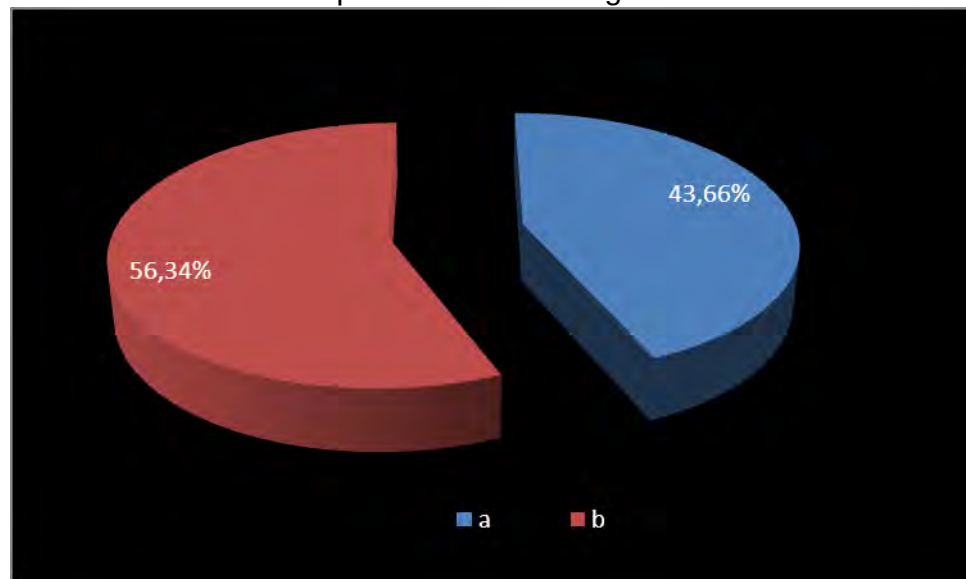
6. ¿Qué tipo de clientes usted maneja?

d. Grandes exportadores

b. Pequeños exportadores

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación manifiestan que movilizan carga en una 56.34% a grandes exportadores y en un 43.66% a pequeños exportadores. Ver gráfico 30.

Grafico 30. Tipo De Clientes - Agencia De Aduanas

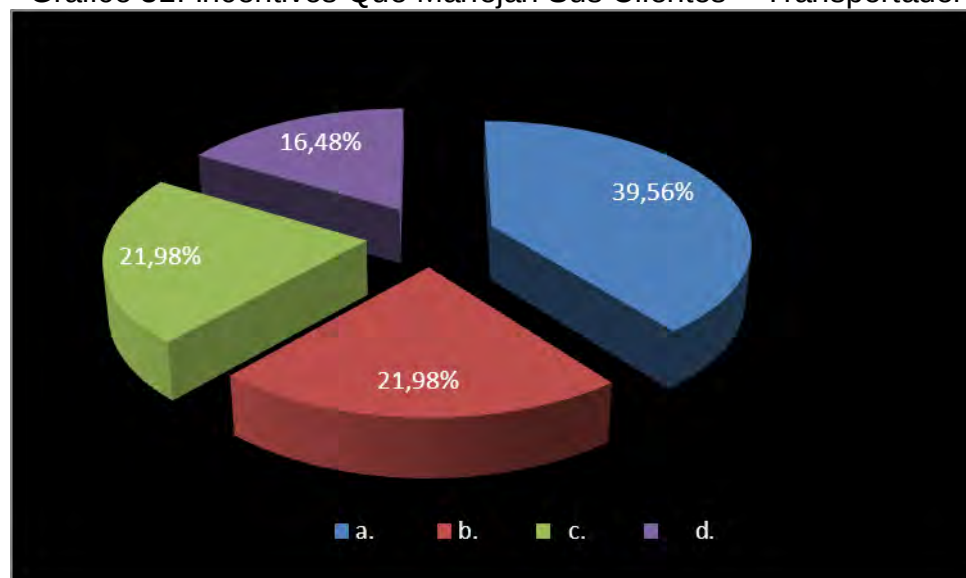


Fuente: esta investigación

7. ¿Sus clientes manejan algún incentivo a las exportaciones?

- e. Sistemas especiales b. ALTEX c. UAP d. C.I
e. otro cual _____

Grafico 31. Incentivos Que Manejan Sus Clientes – Transportadoras

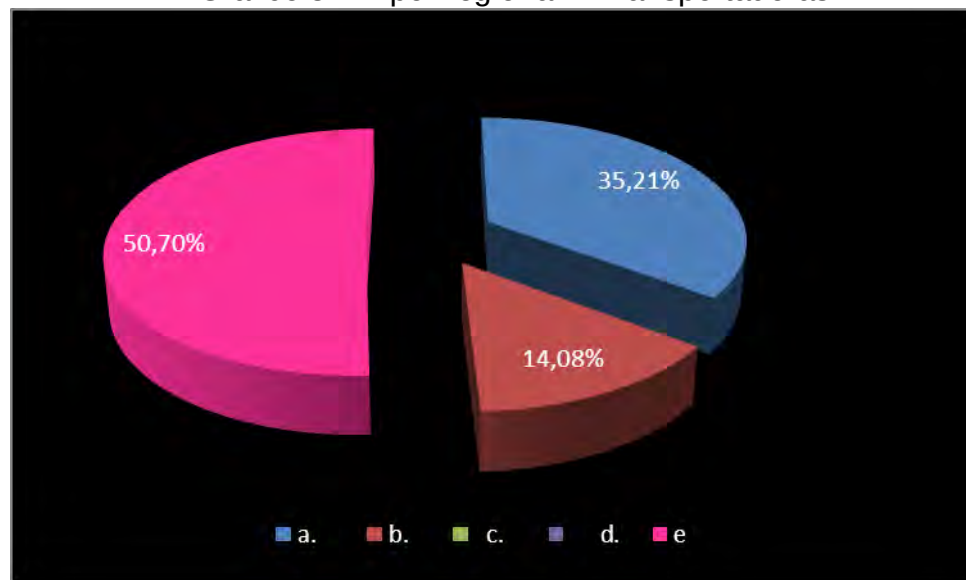


Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación manifestó que a pesar que no son las transportadoras las obligadas a diligencias en MUISCA – salida de mercancías el documento que origina un exportación en la reglamentación Colombiana, sus clientes en un 39.56% tiene sistemas especiales, un 21.98% son U.A.P y ALTEX con igual participación y un 16.48% son C.I. Ver gráfico 31.

8. ¿Del volumen de sus clientes cuantos son de tipo regional?
- b. 1 a 20 b. 21 a 30 c. 31 a 50 d. más de 50
e. ninguno

Grafico 32. Tipo Regional – Transportadoras

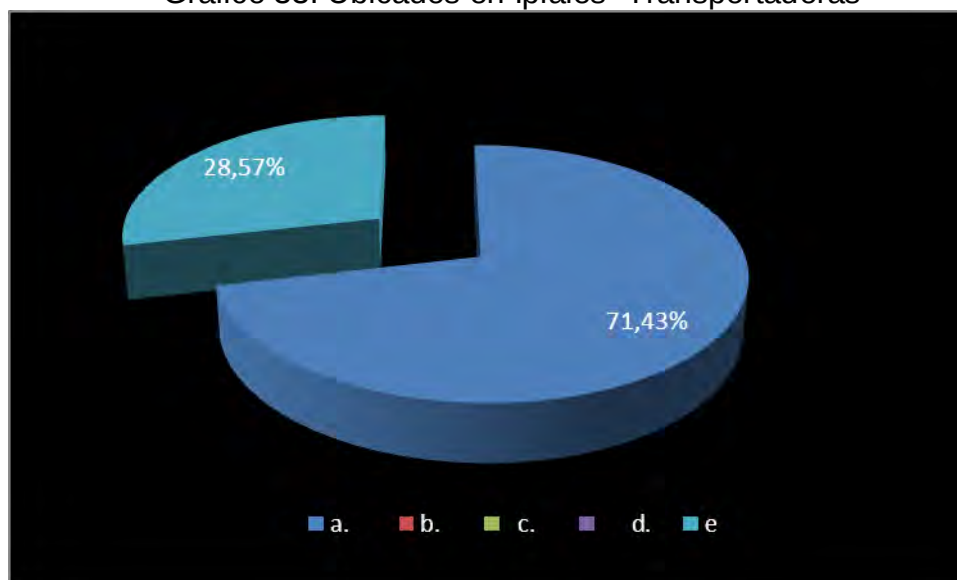


Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca se determina que del volumen de carga movilizada un 50.70% no es de tipo regional, un 35.21% manifiestan que movilizan carga de clientes regional entre 1 a 20 y un 14.08% manifiestan que de 21 a 30 son clientes regionales, se hace la aclaración que en esta frontera se presenta mucho lo denominada “ Urbanos”, que son empresa que se dedican hacer solamente el cruce de frontera entre las ciudades de Ipiales en Nariño Colombia y Tulcán en el Carchi Ecuador. Ver gráfico 32.

9. ¿Del volumen de sus clientes regionales cuantos están ubicados en el municipio de Ipiales?
- f. 1 a 20 b. 21 a 30 c. 31 a 50 d. más de 50
e. ninguno

Grafico 33. Ubicados en Ipiales- Transportadoras



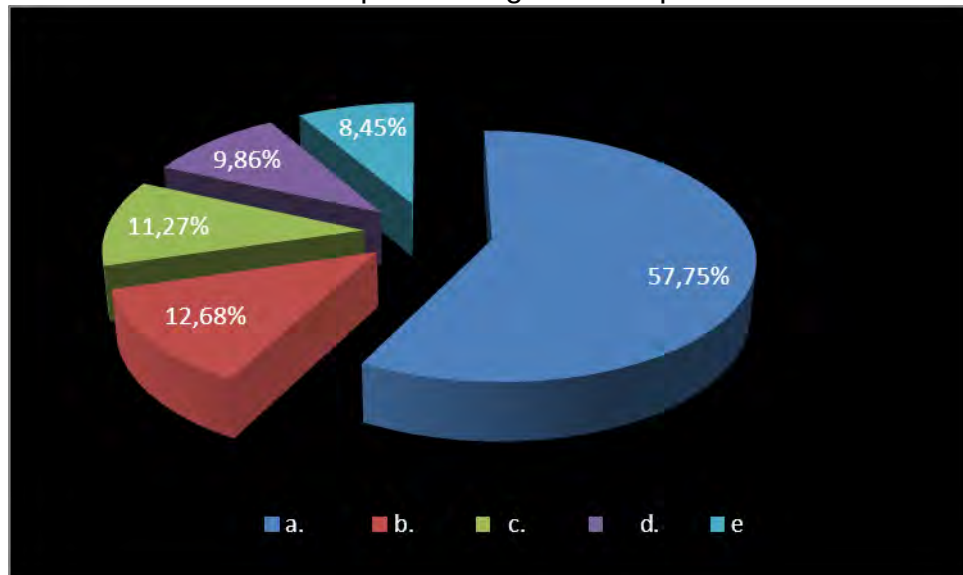
Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca manifiestan que del total de sus clientes regionales un 71.43% entre 1 a 20 son de Ipiales y en un 28.57% no son de Ipiales. Lo que significa que aproximadamente 100 clientes se ubican en la ciudad de Ipiales. Ver gráfico 33.

10. ¿Qué naturaleza de carga exportan sus clientes?
- General b. Perecedera. c. frágil. d. peligrosa. e. de condiciones especiales

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca manifiestan que del total de la carga que se moviliza por esta frontera un 57.75% es general, un 12.68% es perecedera, un 11.27% es frágil, un 9.86% es peligrosa y un 8.45% es de condiciones especiales, aclarando que en un 80% la carga de exportación es general. Ver gráfico 34.

Grafico 34. Tipo De Carga – Transportadoras

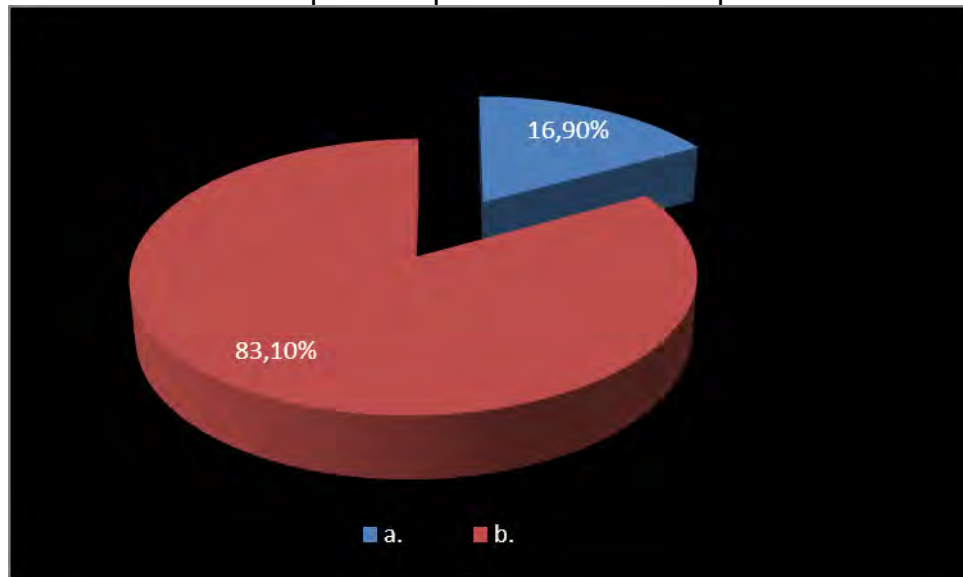


Fuente: esta investigación

11.¿usted ha realizado estrategias para impulsar las exportaciones locales?

SI b. NO cuales_____

Grafico 35. Impulsa Exportaciones – Transportadoras



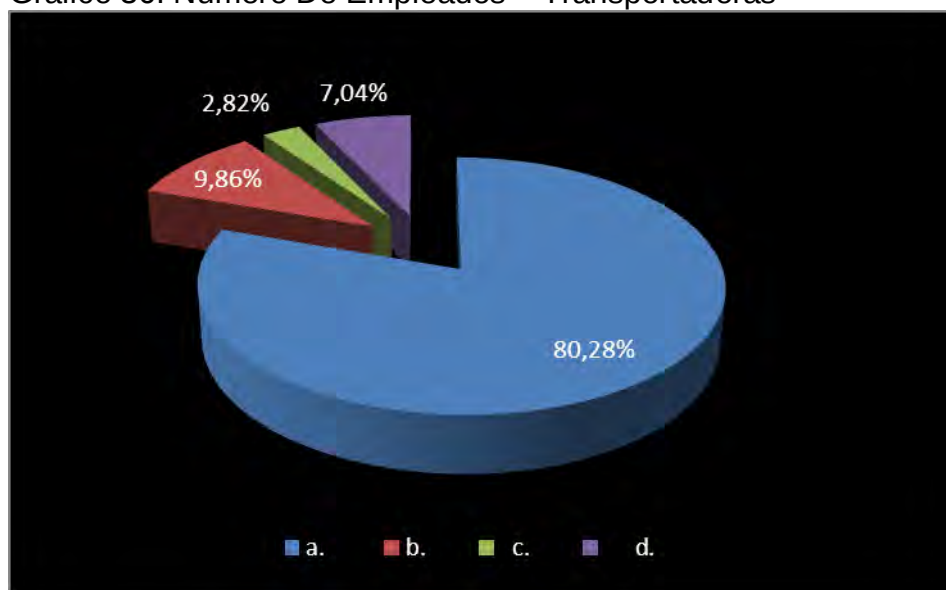
Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación manifiesta que en un 83.10% no ha realizado acciones para dinamizar la creación de empresas exportadoras locales y un 16.90% manifiesta que SI. Entre las acciones son apoyo para que los estudiantes de SENA realicen sus pasantías en su empresa. Ver gráfico 35.

12.¿Cuántos empleados tiene su empresa?

- b. 1 a 5 b. 6 a 10 c. 11 a 15 d. más de 16

Grafico 36. Número De Empleados – Transportadoras



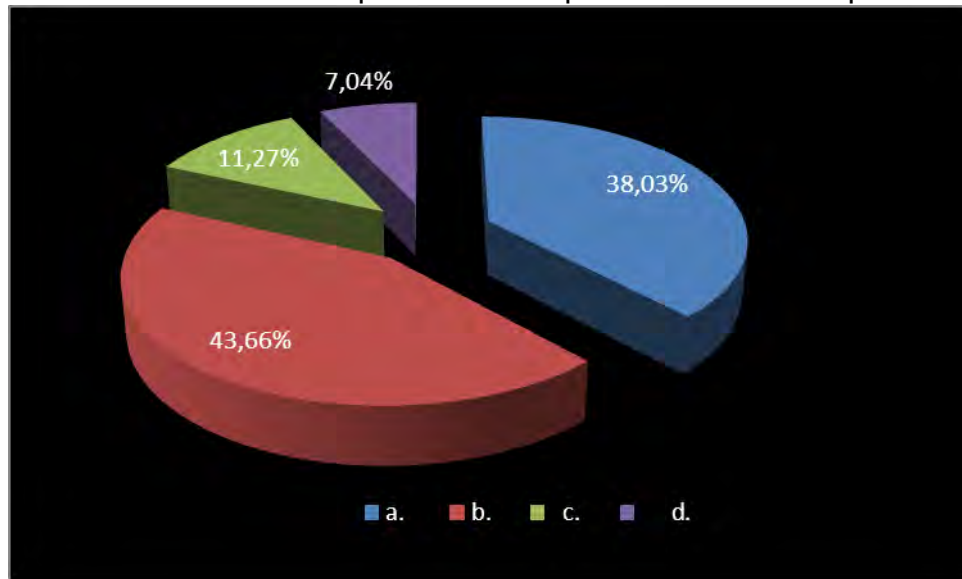
Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca manifiesta en un 80.28% que tiene entre 1 a 5 empleados y un 9.86% entre 6 y 10 empleados, un 7.04% más de 16 y un 2.82% entre 11 a 15 empleados directos en sus empresas. Esto permite inferir que aproximadamente 315 empleos directos son generados por la movilización de carga en esta frontera. Ver gráfico 36

13.¿del total de sus empleados cuantos están ubicados en exportaciones?

- b. 1 b. 2 c. 3 d. más de 4

Grafico 37. Número Empleados En Exportaciones – Transportadoras



Fuente: esta investigación

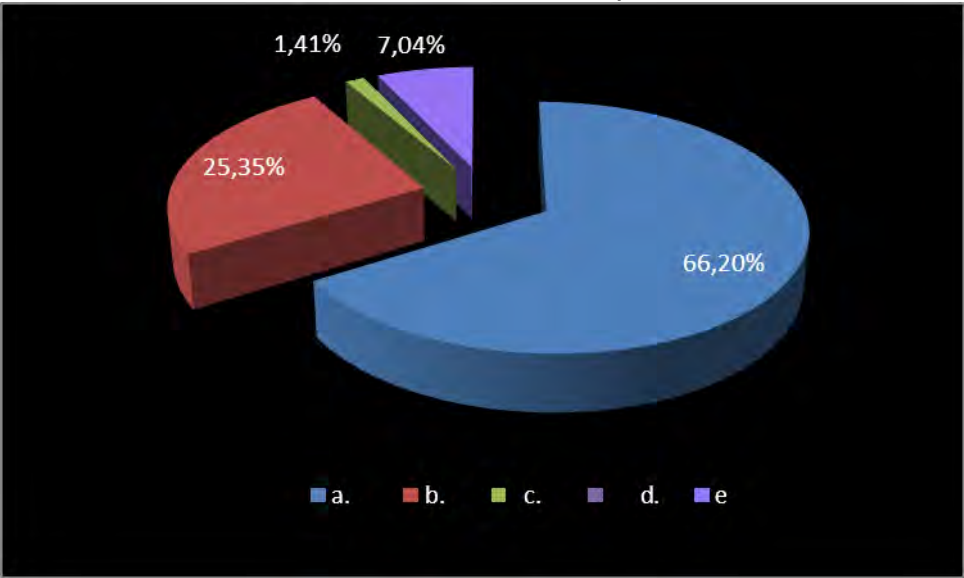
Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca manifiestan que del total de sus empleados en un 43.66% 2 son encargaos de exportaciones, 38.03% tiene 1 empleado para exportaciones, en un 11.27% 3 empleados y en un 7.04% más de a empleados en exportaciones. Esto significa que en esta frontera se generan aproximadamente 140 empleos directos derivados de la movilización de la carga por empresas de transporte de carga terrestre. Ver gráfico 37

14.¿del total de sus clientes de exportación cuantos son manejados por más de un intermediario?

- b. 1 a 2 b. 3 a 4 c. 5 a 6 d. más de 6 e. ninguno

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación se manifiesta que un 66.20% tiene entre 1 a 2 intermediarios, un 23.35% manifiestan entre 3 a 4 intermediarios, un 7.04% más de 6 intermediarios y un 1.41% entre 5 y 6 intermediarios, en su mayoría se presentan más intermediarios en la carga que se moviliza solamente en el paso de frontera ciudades de Ipiales en Nariño Colombia y Tulcán en el Carchi Ecuador. Ver gráfico 38

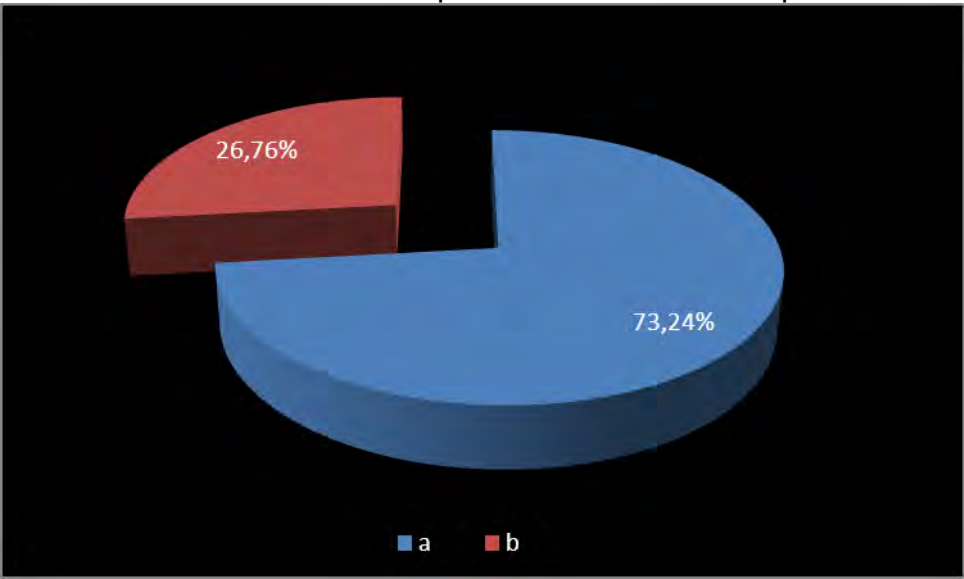
Grafico 38. Nivel De Intermediarios – Transportadoras



Fuente: esta investigación

15.¿su empresa genera trabajo indirecto por las exportaciones tramitadas?
b. SI b. NO

Grafica 39. Generación De Empleos Indirectos - Transportadoras



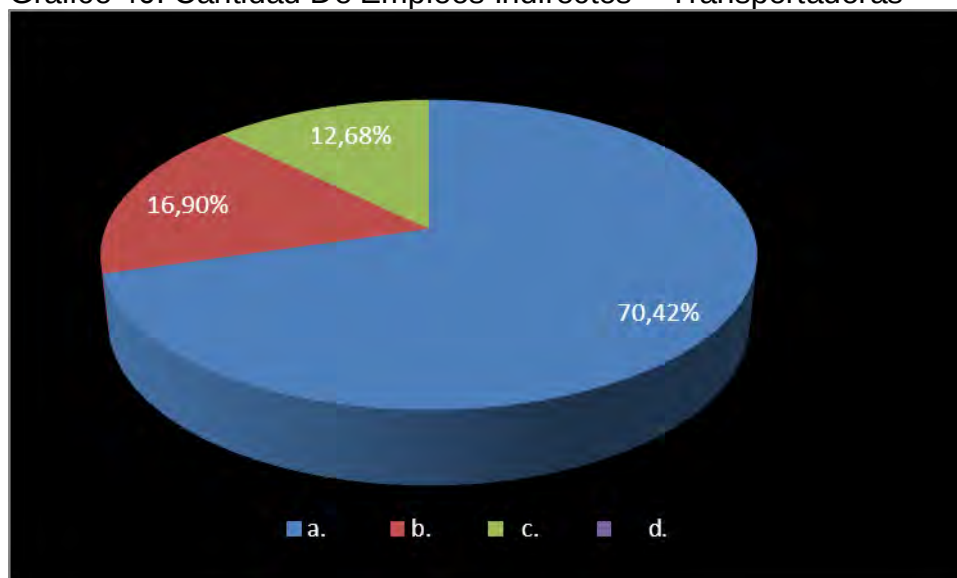
Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación manifiestan en un 73.24% Si generan empleos indirectos y en un 26.76% NO generan empleos indirectos. Ver gráfico 39

16.¿Cuántos trabajos indirectos genera?

- b. 1 a 10 b. 11 a 20 c. 21 a 30 d. más de 31

Grafico 40. Cantidad De Empleos Indirectos – Transportadoras



Fuente: esta investigación

Del total de las empresas de transporte internacional por carretera con operaciones en la frontera Colombo – ecuatoriana, paso de frontera Puente internacional de Rumichaca que tiene operación de exportación y que generan empleos indirectos por estas operaciones manifiestan que en un 70.42% generan entre 1 a 10, un 16.90% entre 11 a 20 y en un 12.68% generan entre 21 a 30, esto significa que aproximadamente 475 empleos indirectos son generados por las empresas transportadoras que movilizan carga de exportaciones en esta frontera. Ver gráfico 40

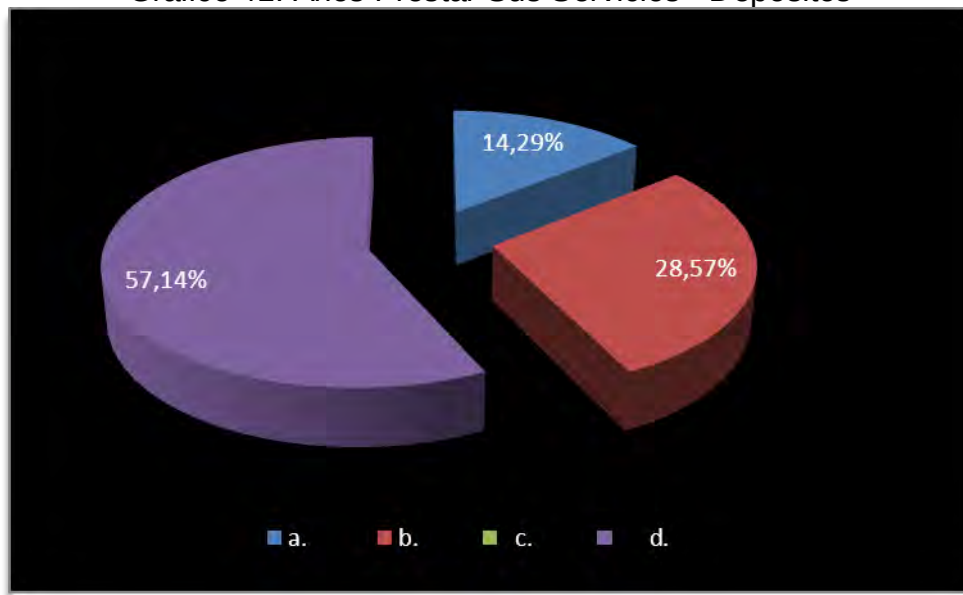
4.4 DEPÓSITOS PÚBLICOS.

Encuestas aplicadas a los depósitos habilitados con operaciones de comercio exterior en la ciudad de Ipiiales; paso de frontera Puente Internacional de Rumichaca, frontera Colombo – Ecuatoriana, el total de los

depósitos ; 7, tiene domicilio principal en la ciudad de Ipiales, se presentan los siguientes resultados

1. ¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios de comercio exterior en esta frontera?
- c. 1 a 2 años b. 3 a 4 años c. 5 a 6 años d. más de 7 años.

Grafico 41. Años Prestar Sus Servicios - Depósitos



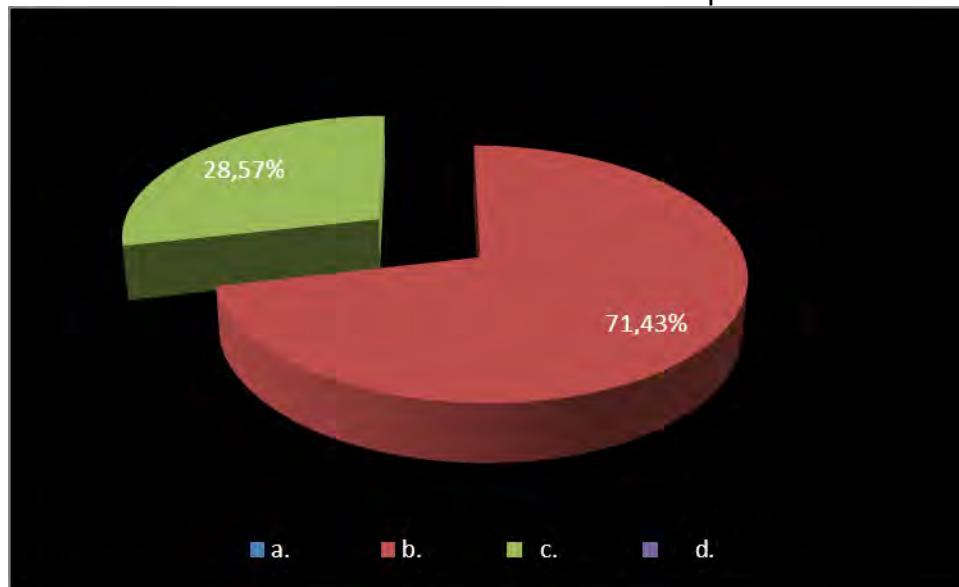
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en Ipiales en un 57.14% tiene más de 7 años de operación, en un 28.57% entre 2 a 3 años y en un 14.29% entre 1 a 2 años, al igual que los anteriores usuarios aduaneros los depósitos habilitados presentan experiencia y conocimiento en el comercio exterior en la frontera del Puente Internacional de Rumichaca. Ver gráfico 41.

2. ¿Cuál es volumen de clientes que usted maneja?
- c. 1 a 20 b. 21 a 40 c. 41 a 60 d. más de 61

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca en un 71.43% manifiesta manejar entre 21 a 40 clientes y un 28.57% entre 41 a 60 clientes. Ver gráfico 42

Grafico 42. Volumen de Clientes – Depósitos

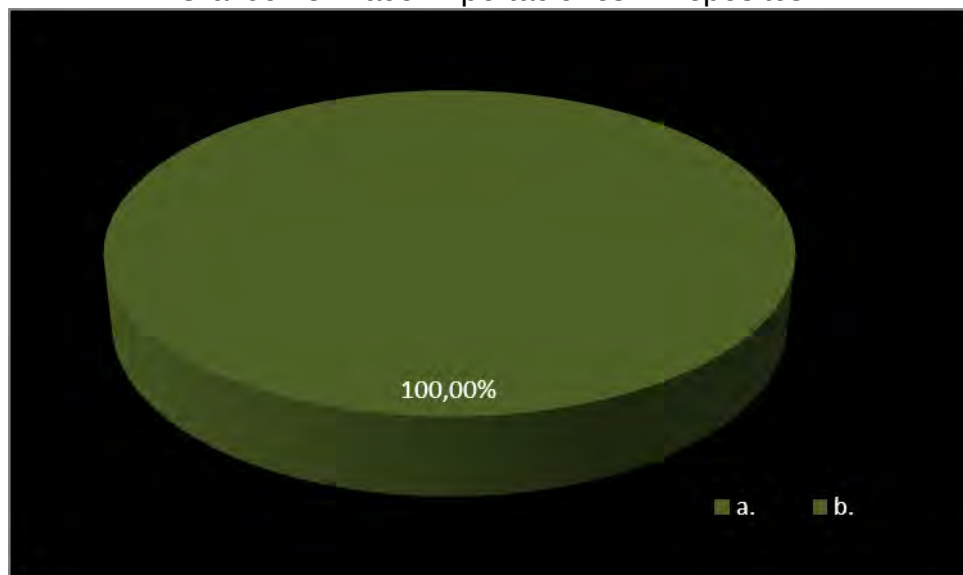


Fuente: esta investigación

3. ¿Usted hace operaciones de exportación?

c. SI b. NO

Grafico 43. Hace Exportaciones – Depósitos



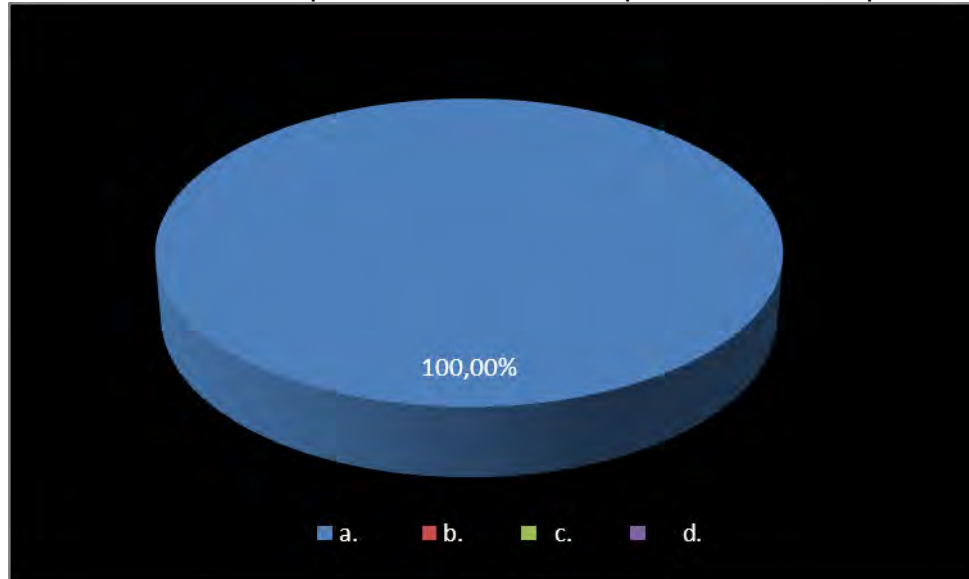
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional

de Rumichaca el 100% manifiesta tener operación de exportación. Ver gráfico 43.

4. ¿Sus clientes de exportación representan del total de sus clientes?
 c. 10% b. 20% c.30% d. más del 40%

Grafico 44. Participación De Clientes Exportaciones – Depósitos



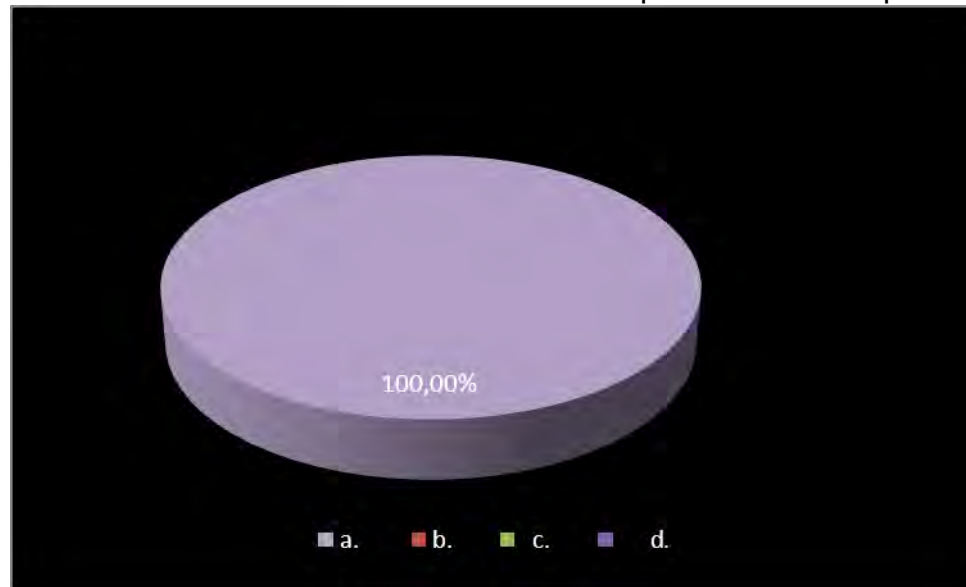
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca en un 100% manifiestan que sus clientes representan un 10% del total de sus clientes y son de manera esporádica. Ver gráfico 44

5. ¿La región procedente de sus clientes de exportación se encuentra ubicada en?
 b. Bogotá, Cali, Medellín
 b. la costa caribe del país
 c. La región oriental del país.
 d. otra cual_____

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca en un 100% manifiestan que el origen de la mercancía que se almacena de exportación en esta frontera proviene de ciudades de Cali, Bogotá y Medellín. Ver gráfico 45

Grafico 45. Procedencia De Mercancía Exportaciones – Depósitos



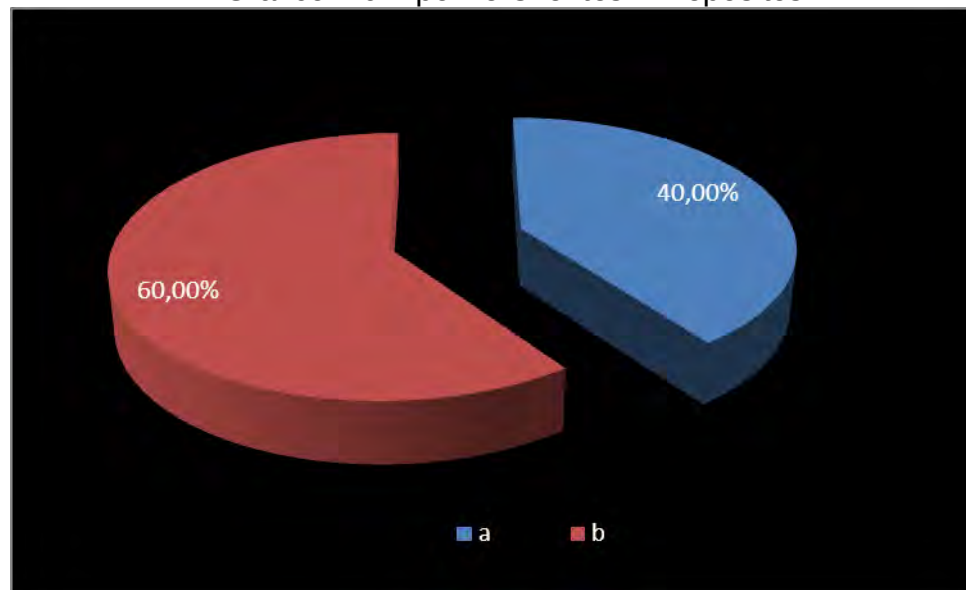
Fuente: esta investigación

6. ¿Qué tipo de clientes usted maneja?

f. Grandes exportadores

b. Pequeños exportadores

Gráfico. 46 Tipo De Clientes - Depósitos



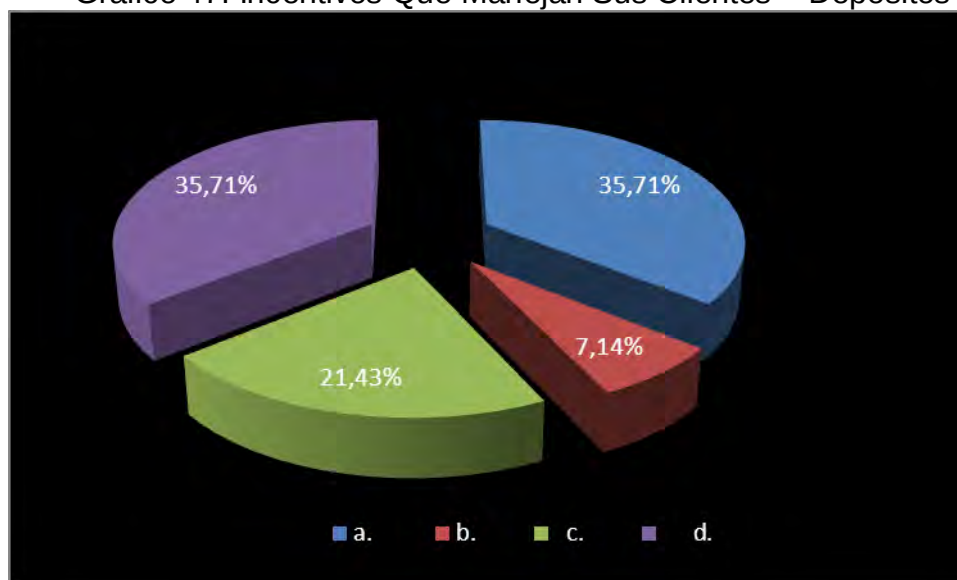
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca manifiestan en 60% a pequeños exportadores y en un 40% a

grandes exportadores, y que esto se debe en función a nivel de inspección física que tenga la carga. Ver gráfico 46

7. ¿Sus clientes manejan algún incentivo a las exportaciones?
- a. Sistemas especiales b. ALTEX c. UAP
 - d. C.I e. otro cual _____

Grafico 47. Incentivos Que Manejan Sus Clientes – Depósitos



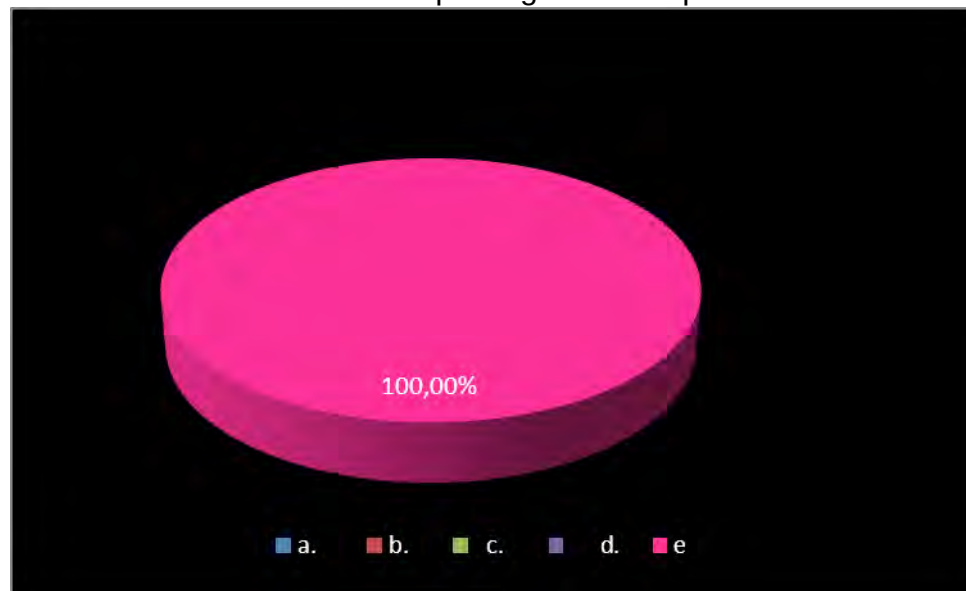
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca manifiestan que a pesar que al igual que las transportadoras no son responsables de los documentos MUISCA- salida de mercancías, en un 29.41% son C.I y sistemas especiales en igual participación, en un 21.43% U.A.P y en un 7.14% son ALTEX. Ver gráfico 47.

8. ¿Del volumen de sus clientes cuantos son de tipo regional?
- c. 1 a 20 b. 21 a 30 c. 31 a 50 d. más de 50
 - e. ninguno

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca el 100% manifiesta que NO tiene exportadores de tipo regional, aunque quien contrata sus servicios son realmente las transportadoras. Ver gráfico 48.

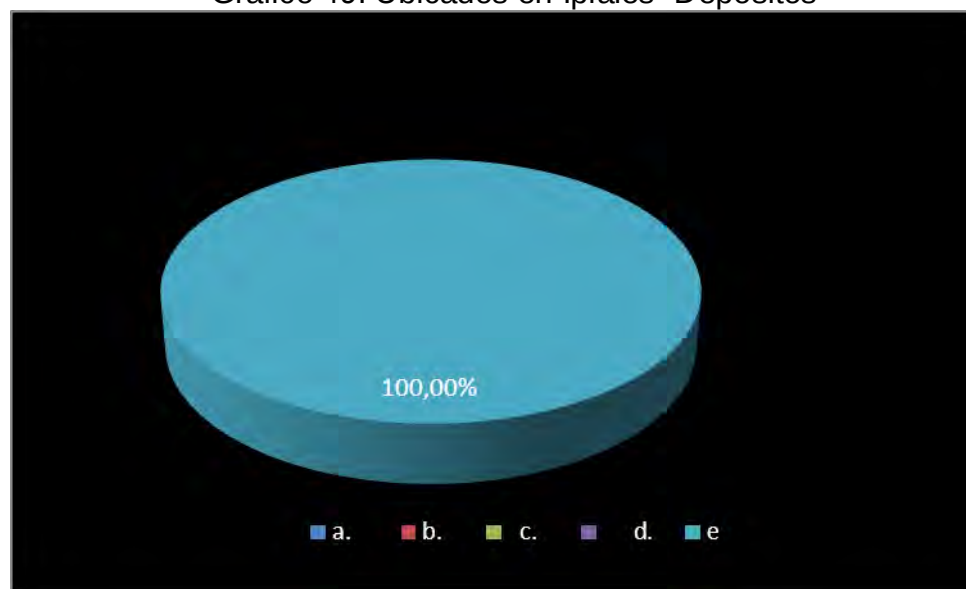
Grafico 48. Tipo Regional – Depósitos



Fuente: esta investigación

9. ¿Del volumen de sus clientes regionales cuantos están ubicados en el municipio de Ipiales?
- g. 1 a 20 b. 21 a 30 c. 31 a 50 d. más de 50 e. ninguno

Grafico 49. Ubicados en Ipiales- Depósitos



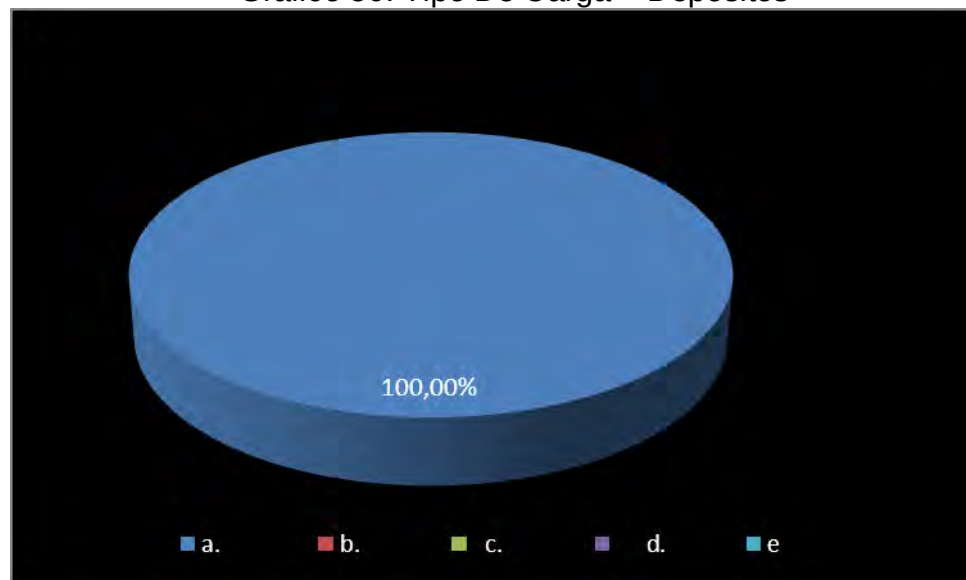
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca como se mencionó anterior en 100% no hay exportadores no regionales y locales que utilicen los servicios de almacenamiento de mercancías. Ver gráfico 49.

¿Qué naturaleza de carga exportan sus clientes?

General b. Perecedera. c. frágil. d. peligrosa. e. de condiciones especiales

Gráfico 50. Tipo De Carga – Depósitos



Fuente: esta investigación

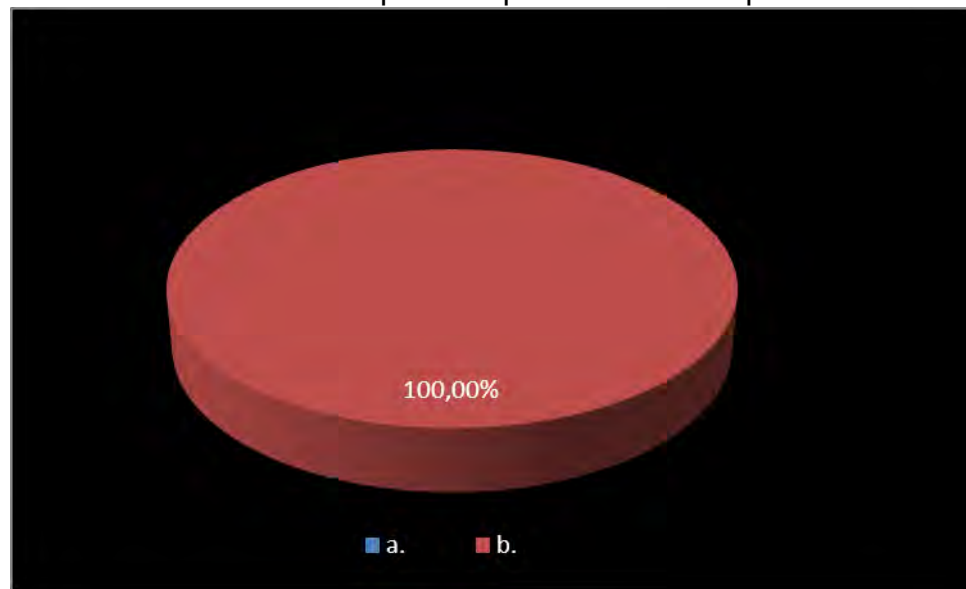
Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca en un 100% manifiestan que es general. Ver gráfico 50.

10. ¿usted ha realizado estrategias para impulsar las exportaciones locales?

SI b. NO cuales _____

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca manifiestan en un 100% no haber realizado ninguna acción en función de buscar promocionar las exportaciones locales. Ver gráfico 51.

Grafico 51. Impulsa Exportaciones – Depósitos

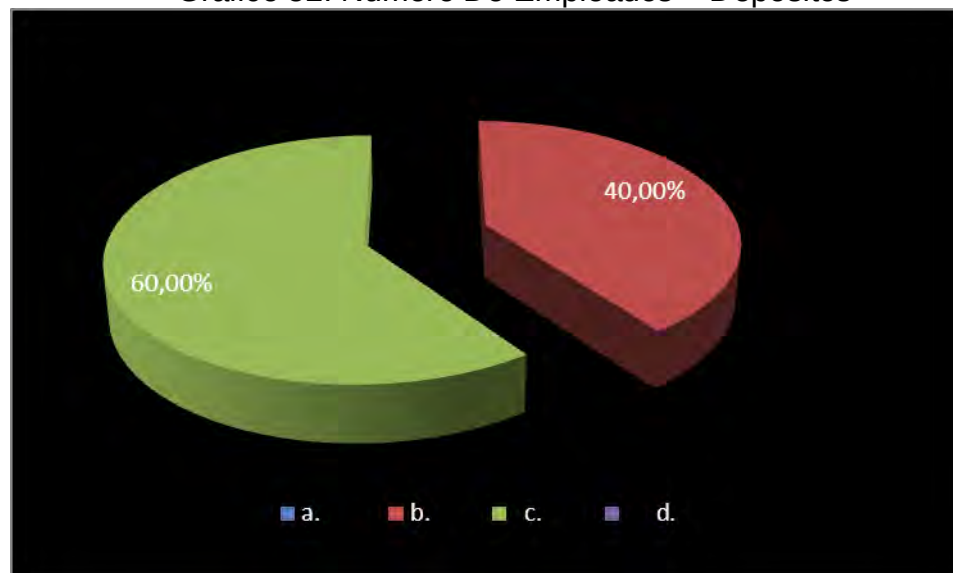


Fuente: esta investigación

11.¿Cuántos empleados tiene su empresa?

c. 1 a 5 b. 6 a 10 c. 11 a 15 d. más de 16

Grafico 52. Número De Empleados – Depósitos



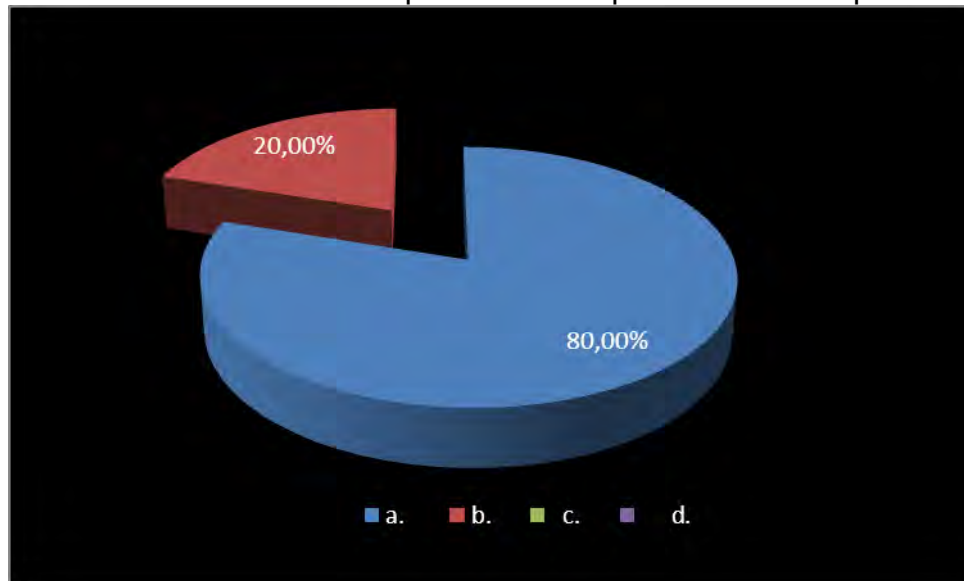
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional

de Rumichaca en un 60% manifiestan que entre 11 a 15 y en 40% entre 6 a 10%. Ver gráfico 52.

- 12.¿del total de sus empleados cuantos están ubicados en exportaciones?
- c. 1 b. 2 c. 3 d. más de 4

Grafico 53. Número Empleados En Exportaciones – Depósitos



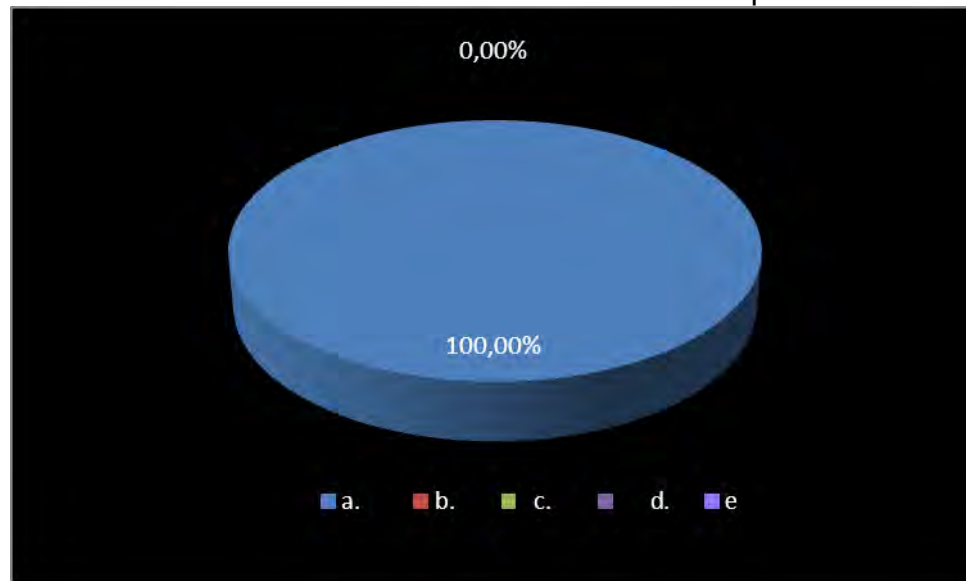
Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca manifiestan en un 80% tiene un funcionario para exportaciones y en un 20% dos, sin embargo este no es exclusivamente de exportaciones y en la mayoría de los casos se designa al jefe de bodega esta responsabilidad. Ver gráfico 53.

- 13.¿del total de sus clientes de exportación cuantos son manejados por más de un intermediario?
- c. 1 a 2 b. 3 a 4 c. 5 a 6 d. más de 6 e. ninguno

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca en un 100% manifiestan que sus clientes de exportaciones tienen entre 1 a 2 intermediarios y básicamente son las transportadoras. Ver gráfico 54.

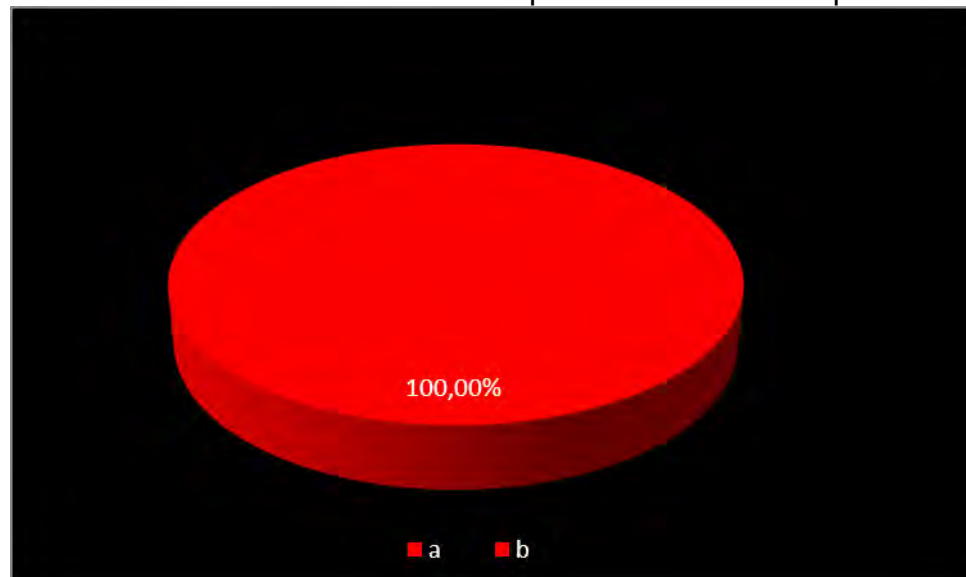
Grafico 54. Nivel De Intermediarios – Depósitos



Fuente: esta investigación

14. ¿su empresa genera trabajo indirecto por las exportaciones tramitadas?
 c. SI b. NO

Grafico 55. Generación De Empleos Indirectos - Depósitos



Fuente: esta investigación

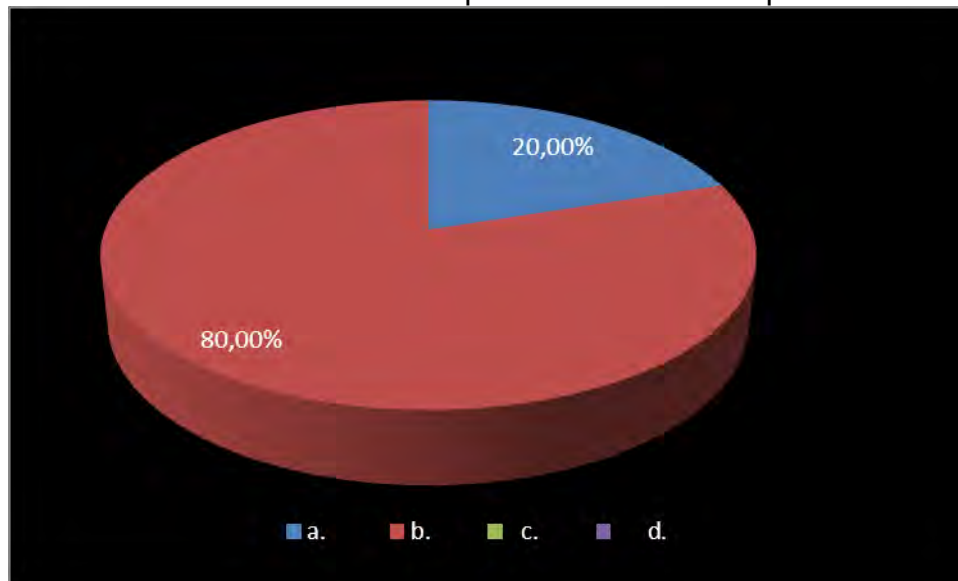
Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional

de Rumichaca en un 100% manifiestan que si se genera trabajo indirecto por el almacenaje de exportaciones en este pasó frontera. Ver gráfico 55.

15.¿Cuántos trabajos indirectos genera?

- c. 1 a 10 b. 11 a 20 c. 21 a 30 d. más de 31

Grafico 56. Cantidad De Empleos Indirectos – Depósitos



Fuente: esta investigación

Del total de los depósitos habilitados domiciliados y con operaciones de comercio exterior en la frontera Colombo – ecuatoriana puente Internacional de Rumichaca manifiestan en un 80% que generan entre 11 a 20 empleos indirectos y en un 20% manifiestan que se generan de 1 a 10 empleos indirectos básicamente por las cuadrillas de hombres que se ubican en cada depósito para cargar y descargar mercancía. Ver gráfico 56.

4.5 SECTOR EMPRESARIAL DE IPIALES.

Para el análisis del sector empresarial de Ipiiales se tomó como documento fuente el *INFORME DEL MOVIMIENTO DEL REGISTRO PÚBLICO. DEPARTAMENTO DE PLANEACIÓN Y ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE IPIALES A 312 DE DICIEMBRE DEL 2011*, en el cual reporta que en la ciudad de Ipiiales 5273 unidades productivas de tipo informal y formal, dentro de este ultimo de tipo comercial, productivo y de servicios. De las cuales 2406 tiene registro mercantil y 2025 no lo tiene.

Por lo anterior se utilizó una muestra del total de las unidades productivas para lo cual se realizaron 142 encuestas las cuales se distribuyeron según los siguientes criterios:

Tipo de Actividad económica: comercio al por mayor o menor, producción de bienes de servicios,

Tipo de estrato: dependiendo del estrato económico al que pertenecen

Tipo de emplazamiento. Ubicación en propia o en arrendo

Tipo de identificación: NIT o cedula de ciudadanía

Tamo de la empresa: micro, pequeña, media y grande

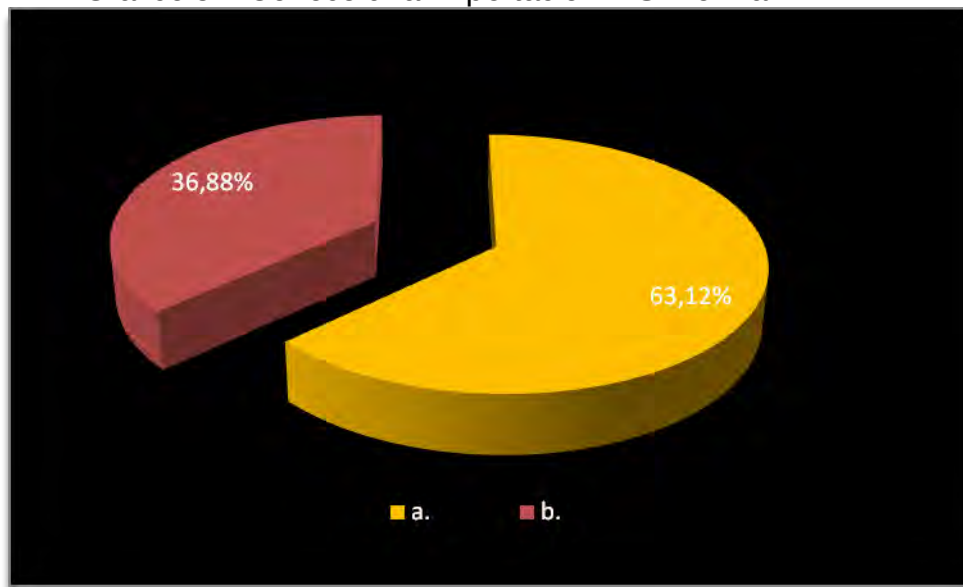
Organización jurídica:

4.5.1 Sector Formal:

1. ¿Conoce que es una exportación?

a. a. SI b. NO

Grafico 57. Conoce una Exportación - S. Formal



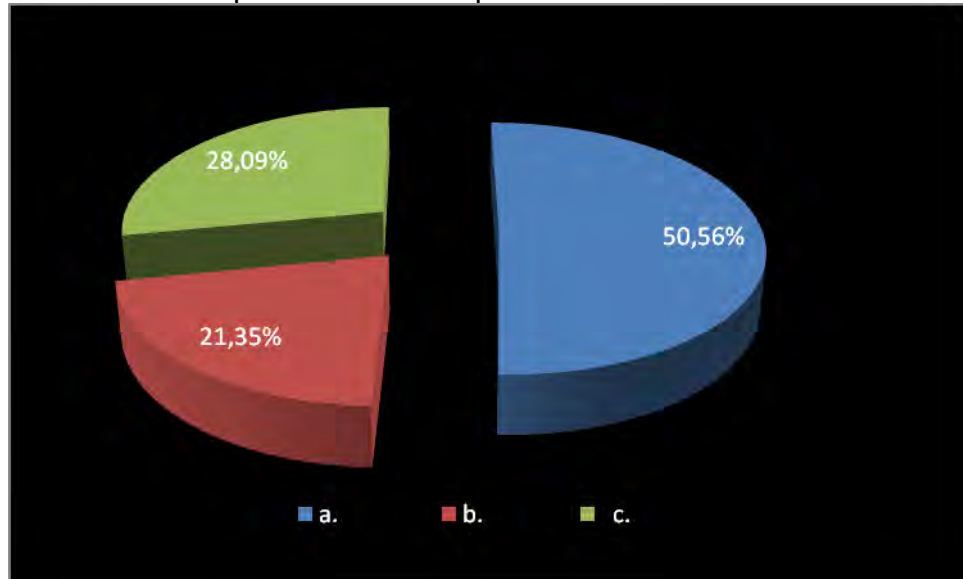
Fuente: esta investigación

Dentro del sector formal de las empresas del municipio de Ipiales un 63.12% del sector formal no conoce lo que es una exportación y un 36.88% si lo conocen, en esta pregunta la mayoría de empresas que conocen que es una exportación son aquellas relacionas con servicios que se presentan circundantes a las empresas que tiene como actividad económica el

agenciamiento aduanero, el transporte de carga y el almacenamiento de la misma. Ver gráfico 57

2. ¿Por qué conoce el proceso exportador?
 - a. Estudio
 - b. Trabajo
 - c. otro cual

Grafico 58. Porque Conoce la Exportación – S. Formal



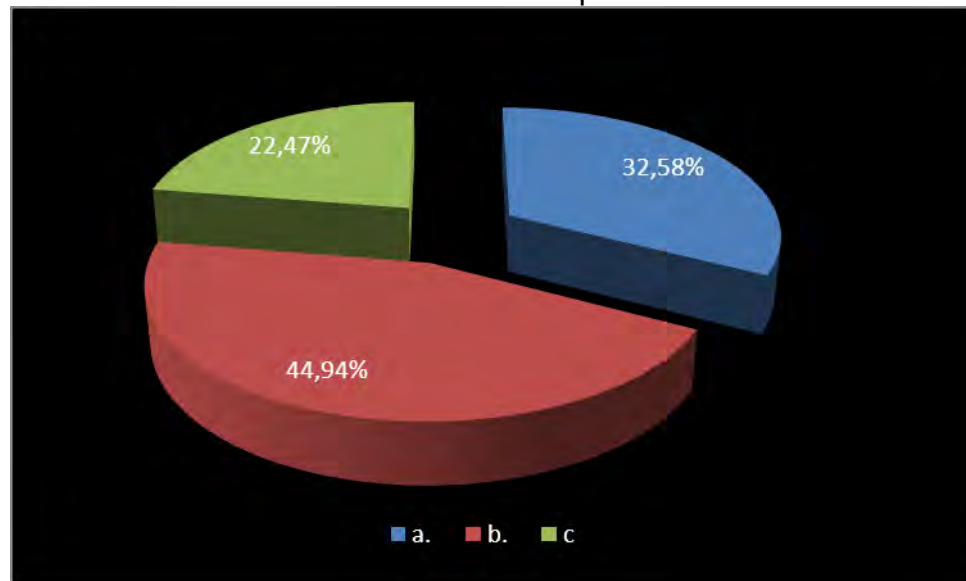
Fuente: esta investigación

Del total de empresarios que conocen lo que es una exportación y que pertenecen al sector formal de empresas del municipio de Ipiales un 50.56% es por estudio, un 28.09% es por otras circunstancias y un 21.35% es por trabajo, dentro de las otras circunstancias en una 40% es por amigos que trabajan en el medio, una 30% es por familiares y un 20% es por servicios como cafetería, por servicios de papelería y un 10% es por vivir en Ipiales. Ver gráfico 58

3. ¿Qué tipo de trabajo lo vincula al proceso exportador?
 - a. Directo
 - b. indirecto
 - c. no lo vincula

Del total de empresarios que conocen lo que es una exportación y que pertenecen al sector formal de empresas del municipio de Ipiales un 44.94% lo vincula a las exportaciones de manera indirecta en un 32.58% de manera directa y en un 22.47% no lo vincula. Ver gráfico 59

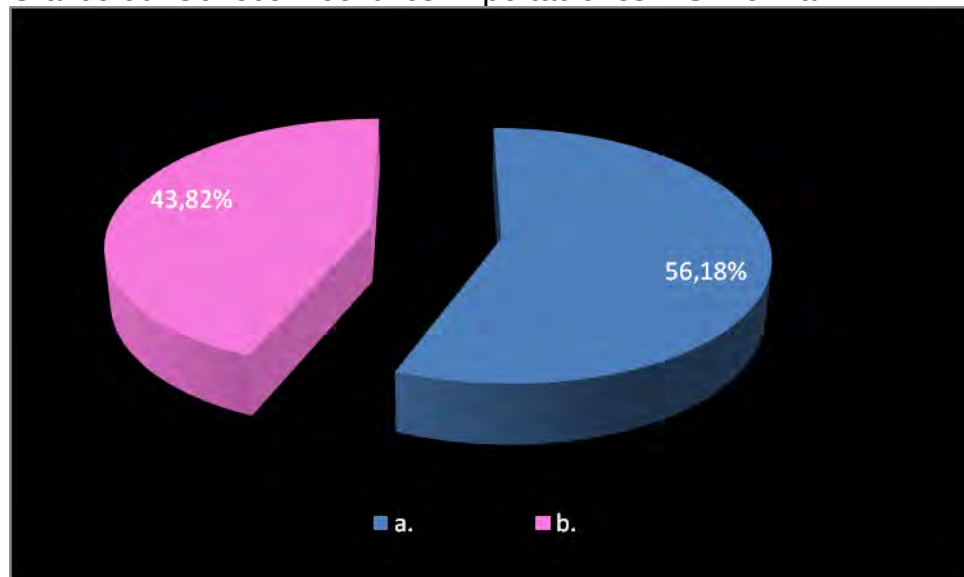
Grafico 59. Vinculación con Exportación – S. Formal



Fuente: esta investigación

4. ¿Conoce los incentivos a las exportaciones?
a. SI b. NO

Grafico 60. Conoce Incentivos Exportaciones – S. Formal



Fuente: esta investigación

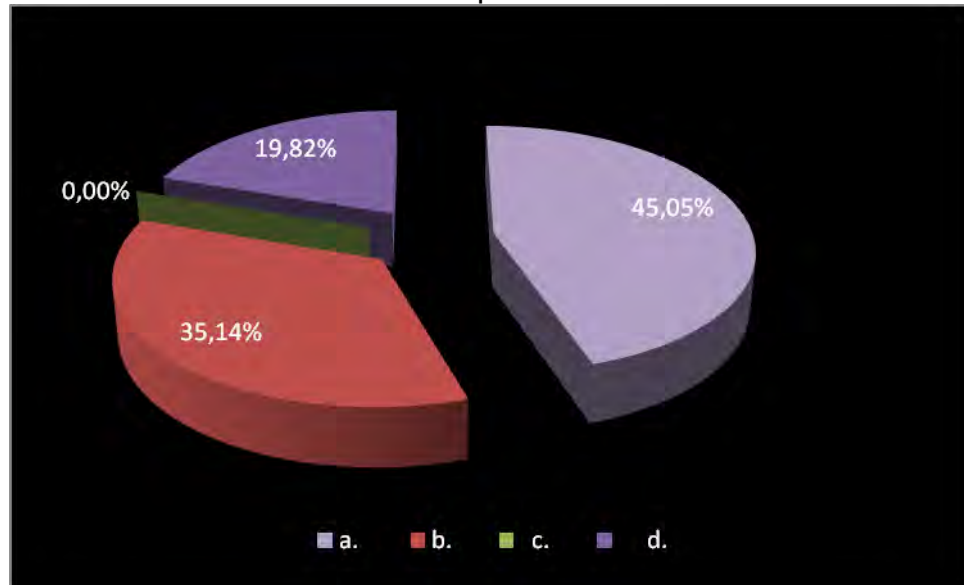
Del total de empresarios que conocen lo que es una exportación y que pertenecen al sector formal de empresas del municipio de Ipiales en un

56.18% Si conocen los incentivos a las exportaciones diseñados por el estado Colombiano y en un 43.82% no lo conocen. Ver gráfico 60.

5. ¿Cuáles son los incentivos a las exportaciones que conoce?

- a. Sistemas especiales
- b. ALTEX
- c. U.A.P
- d. C.I
- e. Otro Cual

Grafico 61. Cuales Incentivos Exportaciones Conoce– S. Formal



Fuente: esta investigación

Del total de empresarios que conocen lo que es una exportación y que pertenecen al sector formal de empresas del municipio de Ipiales y que además conocen los incentivos a las exportaciones en un 45.05% menciona a los sistemas especiales, en un 35.14% los ALTEX, 19.82% las comercializadoras internacionales. Ver gráfico 61

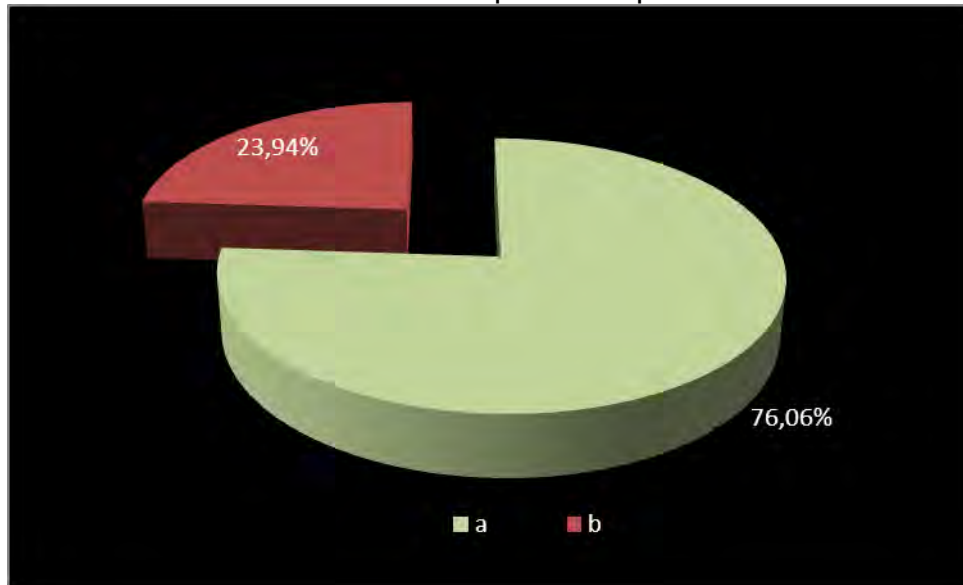
6. ¿Usted promovería una empresa exportadora?

- a. SI
- b. NO

Del total de empresarios encuestados un 76.06% si emprendería un proceso de exportación y un 23.94% no lo haría, en la mayoría de empresarios comprenden que las exportación es un opción muy interesante para sus empresas mucho más con la zona de frontera, sin embargo mencionan que en Ipiales es muy difícil puesto que eso implicaría una carga de impuestos

muy alta y que el gobierno no ha diseñado incentivos acordes a la necesidad de la estructura productiva del municipio de Ipiales. Ver gráfico 62.

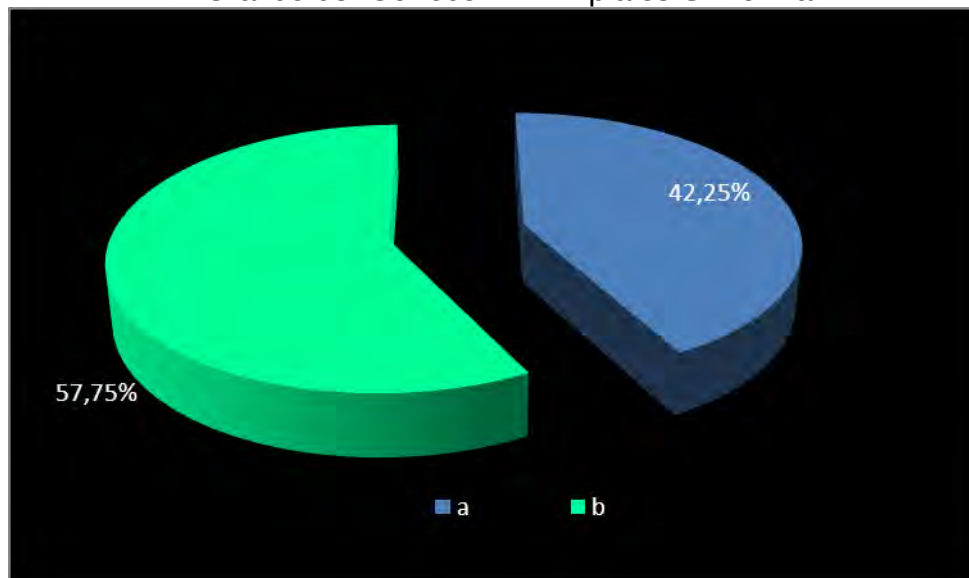
Grafico 62. Promoción Empresas Exportadoras. S. Formal



Fuente: esta investigación

7. ¿Sabía usted que IPIALES es una ZEEZ?
a. SI b. NO

Grafico 63. Conoce ZEEE Ipiales S. Formal

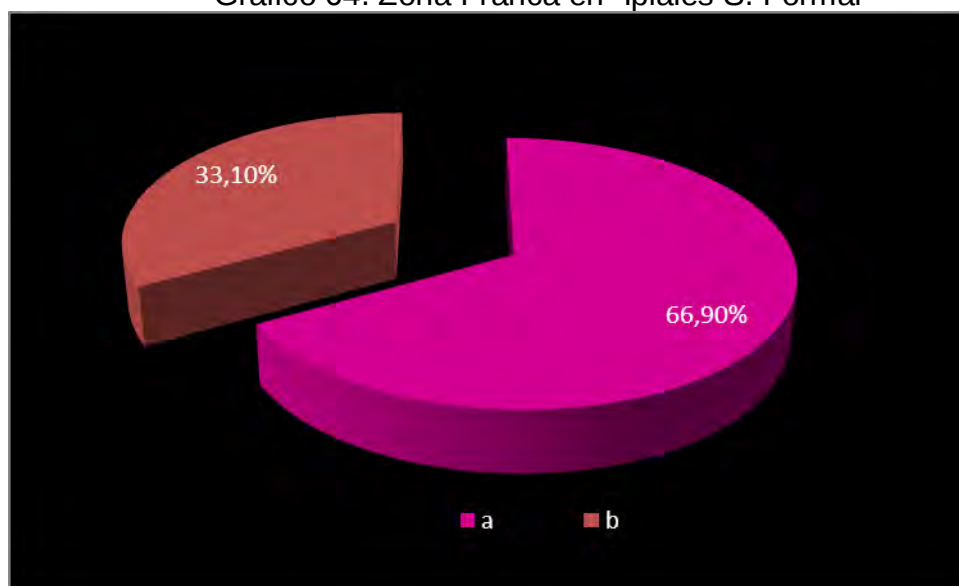


Fuente: esta investigación

Del total de empresarios encuestados en un 57.75% no conoce que Ipiales es una ZEEE y en un 42.25% si lo conoce, es necesario aclarar que a pesar que si lo conocen no saben que implica esta figura aduanera y mucho menos los beneficios que puede traer. Ver gráfico 63

8. ¿Sabía usted que Ipiales tiene zonas francas?
a. SI b. NO

Grafico 64. Zona Franca en Ipiales S. Formal



Fuente: esta investigación

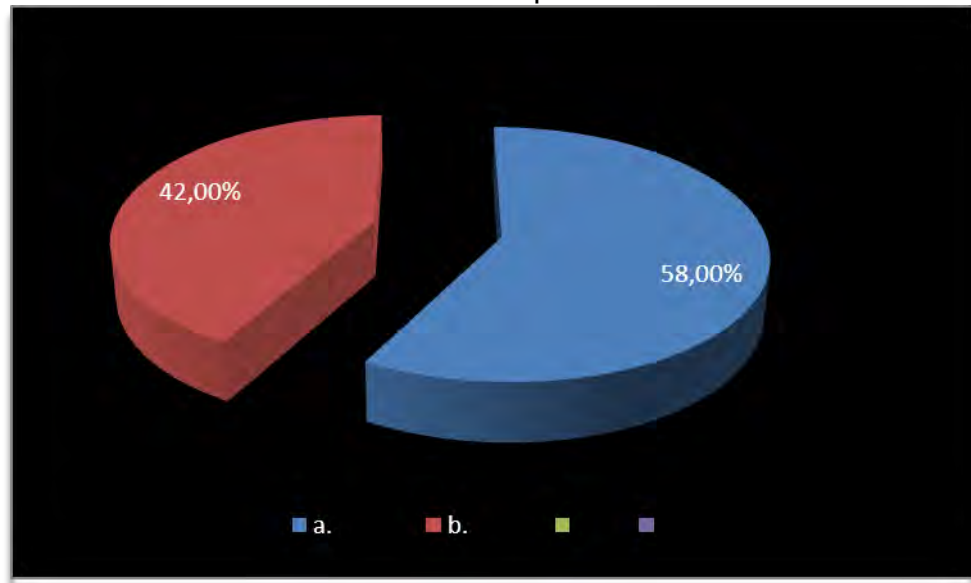
Del total de empresarios encuestados en un 66.90% no conoce que en Ipiales hay una zona franca permanente especial y en un 33.10% si lo conoce, es necesario aclarar que a pesar que si lo conocen no saben que implica esta figura aduanera y mucho menos los beneficios que puede traer. Ver gráfico 64

4.5.2 Sector Informal

1. ¿Conoce que es una exportación?
a. a. SI b. NO

Del sector informal que se le aplico la encuesta en un 58% si conoce que es una exportación y en un 42% no lo sabe. Ver gráfico 65.

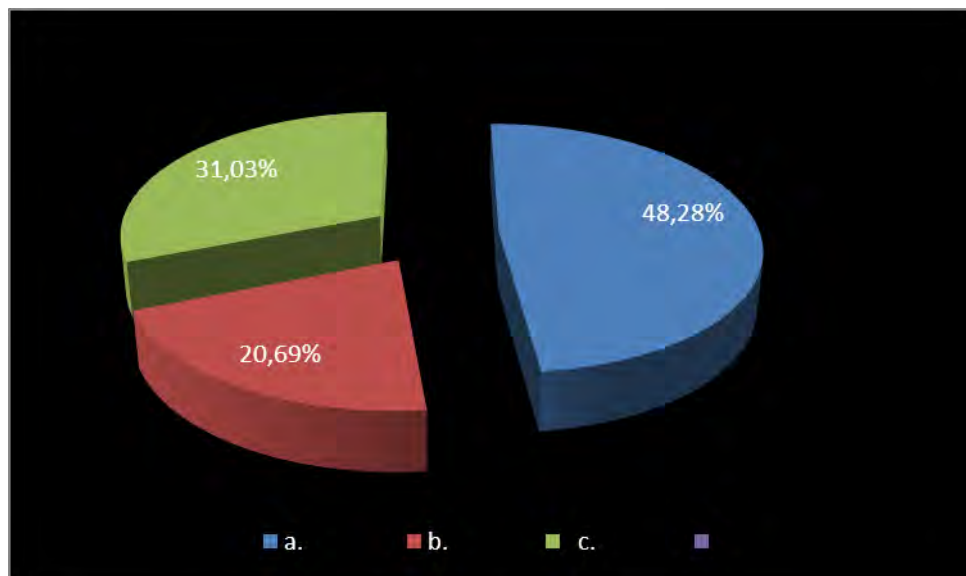
Grafico 65. Conoce una Exportación - S. Informal



Fuente: esta investigación

2. ¿Por qué conoce el proceso exportador?
- a. Estudio
 - b. Trabajo
 - c. otro cual

Grafico 66. Porque Conoce la Exportación – S. Informal

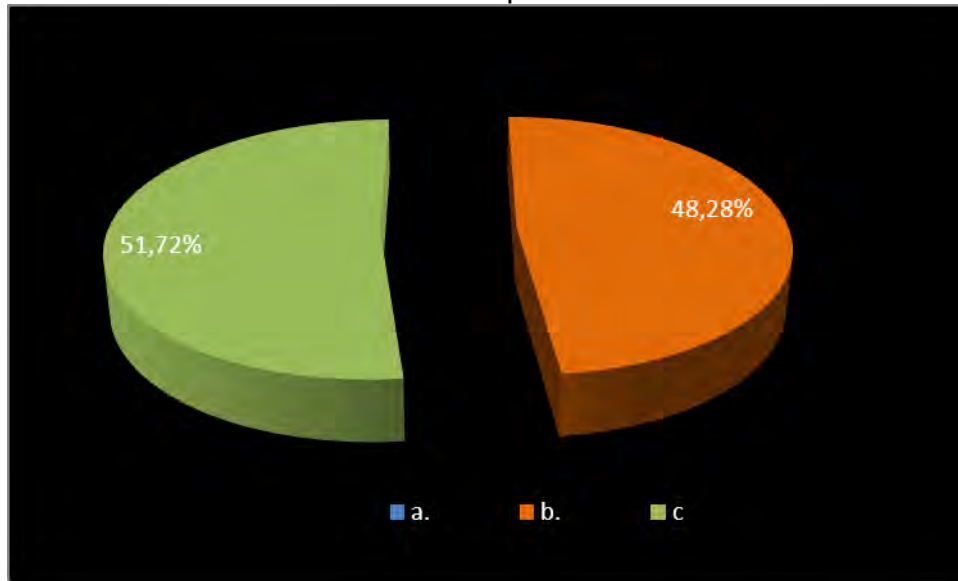


Fuente: esta investigación

Del total de empresarios de tipo informal encuestados que conocen que es una exportación en un 48.28% saben que es una exportación por estudio, en un 31.03% otra circunstancia y en un 20.69% por trabajo, es de aclarar que el sector informal de Ipiales está supeditado por la condición del contrabando con el vecino país de Ecuador, por lo tanto ellos tienen muchos años de experiencia en el mercado y han aprendido que la venta de Colombia hacia el Ecuador de manera legal es denominada exportación. Ver gráfico 66.

3. ¿Qué tipo de trabajo lo vincula al proceso exportador?
- a. Directo
 - b. indirecto
 - c. no lo vincula

Grafico 67. Vincula con Exportación – S. Informal



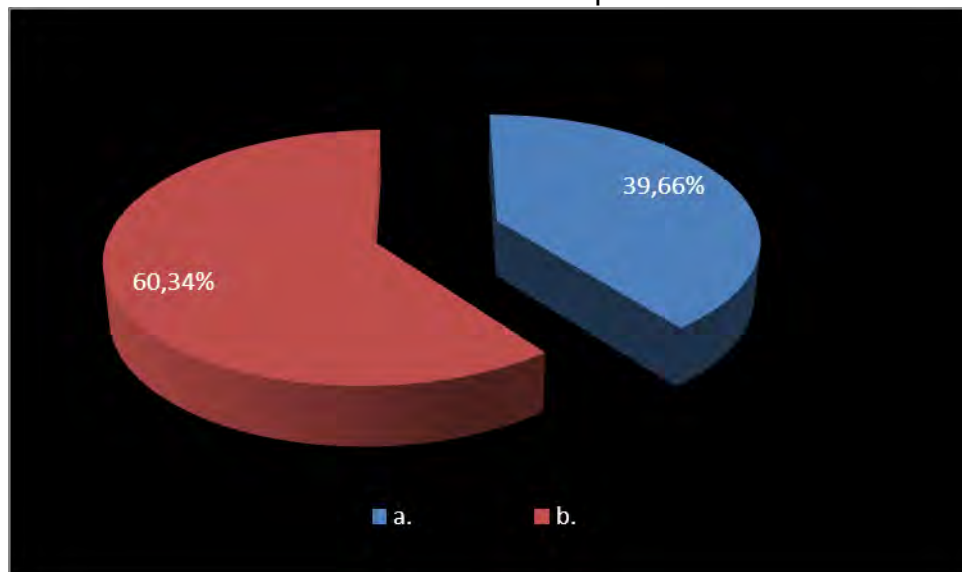
Fuente: esta investigación

Del total de empresarios encuestados de tipo informal y conocen que es una exportación en un 51.72% no tiene vínculo con las exportaciones y en un 48.28% tiene un vínculo de manera indirecta, básicamente se refiere al sector de los servicios ambulantes de comidas y el sector de conductores dentro de las transportadoras internacionales de carga. Ver gráfico 67

4. ¿Conoce los incentivos a las exportaciones?
- a. SI
 - b. NO

Del total de empresarios de tipo informal y que conocen que es una exportación en un 60.34% no conocen los incentivos a las exportaciones y en un 39.66 % si lo conocen, sin embargo en su mayoría lo conocen porque tiene familiares relacionados con estudios de comercio exterior de tipo tecnológico. Ver gráfico 68.

Grafico 68. Conoce Incentivos Exportaciones – S. Informal

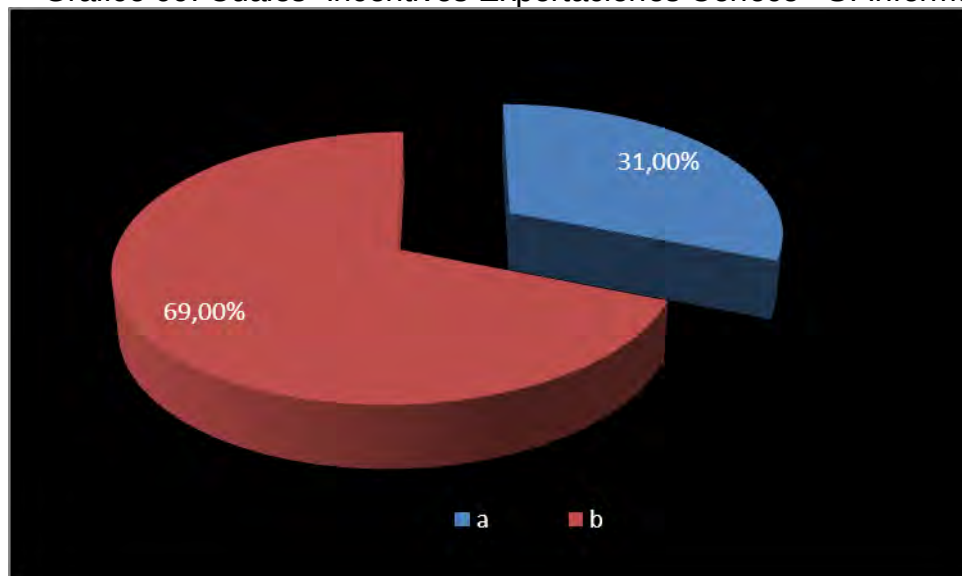


Fuente: esta investigación

5. ¿Cuáles son los incentivos a las exportaciones que conoce?

- a. Sistemas especiales b. ALTEX c. U.A.P
 d. C.I e. Otro Cual

Grafico 69. Cuales Incentivos Exportaciones Conoce– S. Informal

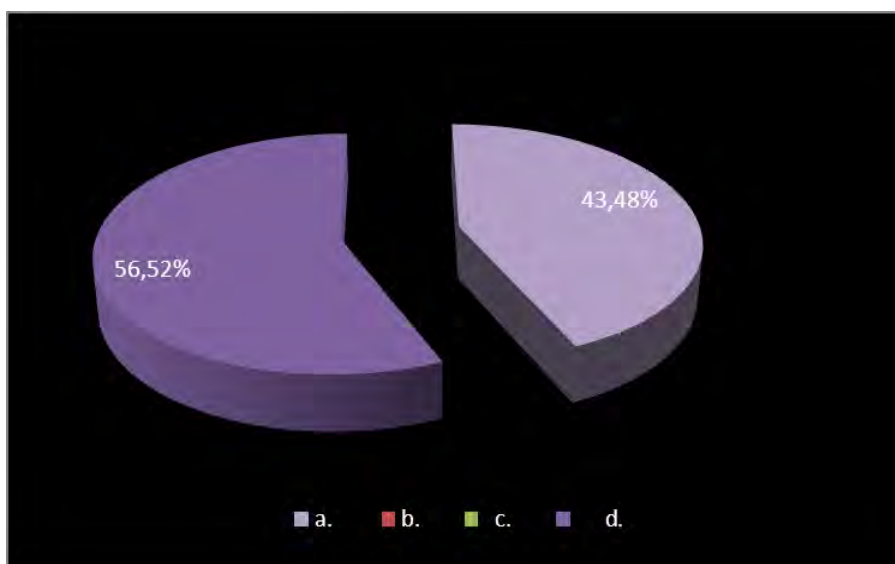


Fuente: esta investigación

Del total de empresario de tipo informal que conocen los incentivos a las exportaciones en un 56.52% conoce lo referente a sistemas especiales y en un 43.48% menciona a las comercializadoras internacionales, sin embargo no conocen claramente en que consiste no como acceder a ellos. Ver gráfico 69.

6. ¿Usted promovería una empresa exportadora?
a. SI b. NO

Grafico 70. Promoción Empresas Exportadoras. S. Informal



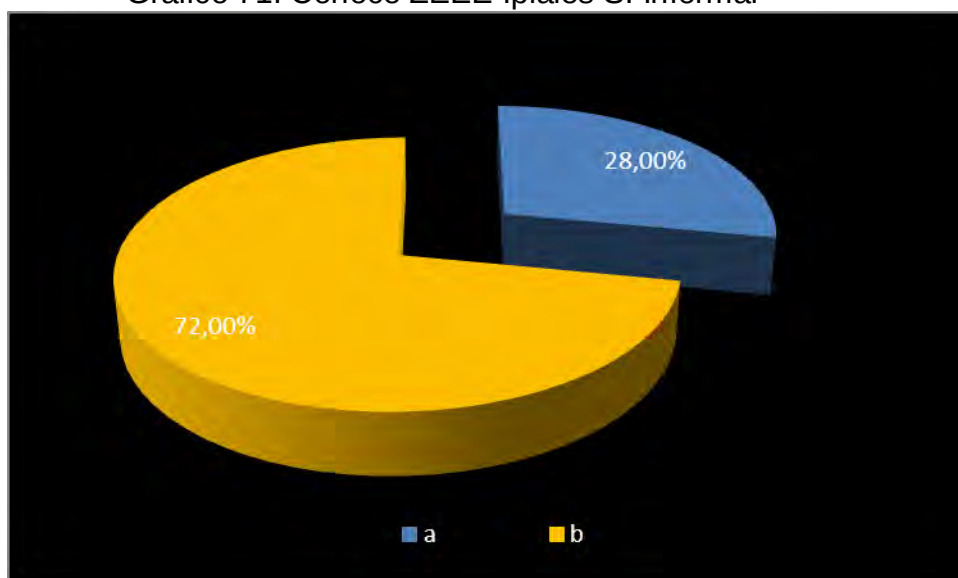
Fuente: esta investigación

Del total e empresario encuestados en el sector informal en un 69% no emprendería proyectos exportadores y en un 31% si lo haría, sin embargo la mayoría menciona que el estado no ha generado las herramientas necesarias para que el municipio de Ipiales sea exportador como si lo ha realizado con otros municipios. Ver gráfico 70.

7. ¿Sabía usted que IPIALES es una ZEEZ?
a. SI b. NO

Del total de empresarios encuestados en un 72% no conoce que Ipiales es una ZEEE y en un 28% si lo conoce, es necesario aclarar que a pesar que si lo conocen no saben que implica esta figura aduanera y mucho menos los beneficios que puede traer. Ver gráfico 71.

Grafico 71. Conoce ZEEE Ipiales S. Informal



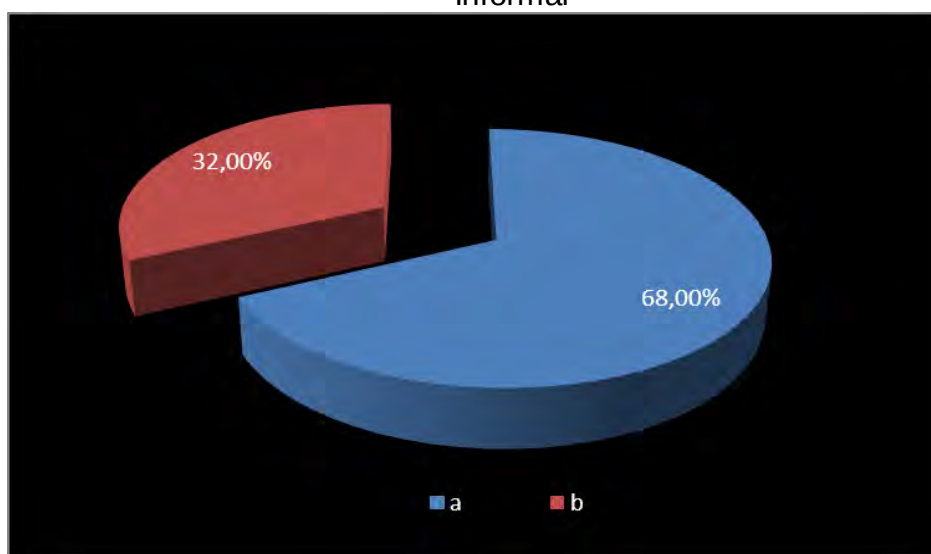
Fuente: esta investigación

8. ¿Sabía usted que Ipiales tiene zonas francas?

a. SI b. NO

Del total de empresarios encuestados en un 68% no conoce que Ipiales tiene una zona franca permanente especial y en un 32% si lo conoce, es necesario aclarar que a pesar que si lo conocen no saben que implica esta figura aduanera y mucho menos los beneficios que puede traer. Ver gráfico 71

Gráfico 72. Conoce que en Ipiales hay una zona franca S. Informal



Fuente: esta investigación

4.6 SECTOR EXPORTADOR DE IPIALES.

Para el año 2008 en Ipiates tenían su domicilio fiscal en la ciudad de Ipiates presentaba 7 exportadores activos, a 31 de julio del 2012 solamente dos de ellos están activos a unque solamente uno de ellos ha realizado 5 exportaciones en lo que va del año 2012 por un valor aproximado de 135.000 dólares.

Para estas empresas se trabajó con una entrevista la cual tiene dos elementos que son los incentivos y su utilización, las respuestas fueron las siguientes.

En Ipiates es un municipio que presenta un vocación muy fuerte en la parte agrícola en lo correspondiente al sector rural del municipio, en la concerniente a la parte urbana en un 50.28% la actividad predominante es el comercio al por mayor y menor²¹, y la informalidad vincula al contrabando lo es aún mayor, por estar a zón el desarrollo de empresas productoras y exportadoras es mucho más complicado, los exportadores manifiestan que ellos son empresas de régimen común lo que implica el pago de impuestos al estado colombiano, el aporte de parafiscales, ellos pagan entre 6 y 8 empleados pero que la informalidad es algo que es muy difícil de combatir.

Los exportadores manifiestan que sus productos tienen como destino la ciudad de Tulcan - Ecuador, que conocen los incentivos a las exportaciones y uno de ellos hace uso de la situación de Comercializadora Internacional, se han beneficiado de BANCOLDEX y de los programas de PROEXPORT, pero que aún los incentivos como lo es la ZEEE es muy irreal para la situación económica del municipio y que por lo tanto se debería manejar un sistema de inversión extranjera especial para esta zona de frontera, que es muy diferente a las demás zonas de frontera del país puesto que no presenta un sector empresarial de producción de bienes y que es fuerte esta dada en la comercialización de bienes.

4.7 DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS.

Como se puede apreciar en los resultados anteriores del 100% de universo de usuarios aduaneros y de sector empresarial del municipio de Ipiates, este municipio a pesar de gozar de ser una zona económica especial de exportaciones, de tener una zona franca permanente especial, un régimen tributario especial para zonas de frontera para devolución de IVA a turistas, no presenta actividad exportadora importante, el proceso exportador si bien

²¹ Censo Empresarial Cámara De Comercio de Ipiates Diciembre 2011

es cierto genera en un 20% del trabajo directo del total de empleos generados por las unidades productivas del municipio y las actividades agrícolas, estos empleos son por la actividad de servicios al comercio exterior de mercancías procedentes de exportadores ubicados en el centro del país, por lo tanto el municipio de Ipiales es un centro logístico para las exportaciones colombianas con destino a Ecuador o Perú procedentes del resto del territorio aduanero nacional.

Por lo anterior de las 379.259 toneladas que se movilizaron en el año 2011 por la dirección seccional de impuestos y aduanas de Ipiales, menos del 0.04% son mercancías originarias de exportadores de Ipiales, los cuales manejan incentivos tributarios, aduaneros en un 1%.

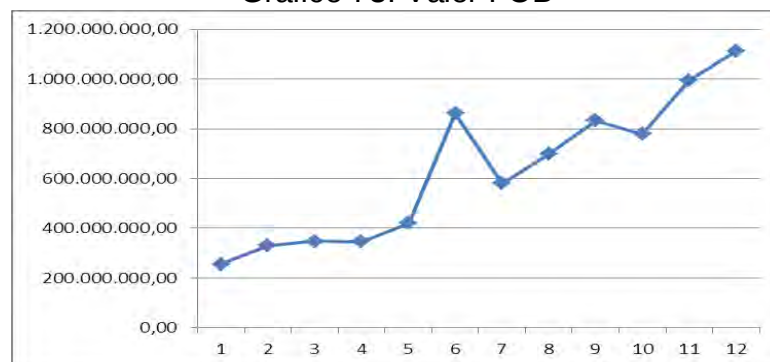
De igual manera de las 5273 unidades productivas del municipio de Ipiales, un 0.03% son exportadoras, 2.76% son empresas que se dedican a prestar servicios al comercio exterior, pero que no se benefician directamente de los incentivos a las exportaciones.

5. DIAGNOSTICO DEL ESCENARIO ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS POR LA FRONTERA COLOMBO –ECUATORIANA HASTA EL AÑO 2012

5.1 ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES EN IPIALES

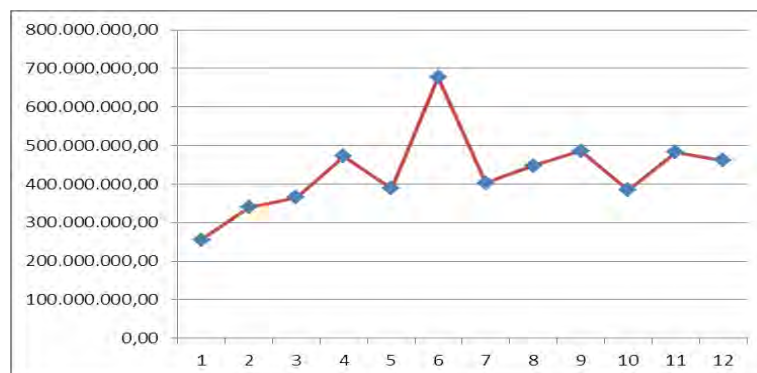
En la administración aduanera de la DIAN Ipiales en los últimos 10 años se puede observar claramente en los gráficos N. 75 y 76 que desde los años 200 hasta el año 2011 han incrementado considerablemente teniendo crestas como en el año 2005.

Grafico 73. Valor FOB



Fuente: Esta Investigación. SIEX DIAN

Grafico 74. Peso en Toneladas



Fuente: Esta Investigación. SIEX DIAN

5.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EXPORTACIONES

La presente información se trabajó según información de la Dirección De Impuestos y Aduanas Nacionales - Dirección Seccional De Ipiales.

Cuadro 1. Exportaciones Totales Enero-Abril 2011 - 2012 En Valor FOB Y Peso Neto (P)

CONCEPTO	ABRIL			ENERO - ABRIL		
	VALOR FOB (Millones de dólares)					
	2011	2012	VAR %	2011	2012	VAR %
TOTAL EXPORTADO	4.697	5.020	6,9%	17.326	20.438	18,0%
Combustibles y prod. de industrias extractivas ¹	643	452	29,7%	2.505	2.164	13,6%
Manufacturas ²	3.048	3.496	14,7%	10.979	13.963	27,2%
Agropecuarios, alimentos y bebidas ³	790	812	2,7%	3.081	3.273	6,2%
Otros sectores ⁴	215	260	20,5%	762	1.039	36,3%
	PESO NETO (Toneladas)					
	2011	2012	VAR %	2011	2012	VAR %
TOTAL EXPORTADO	9.682.114	8.938.427	-7,7%	39.967.425	41.646.947	4,2%
Combustibles y prod. de industrias extractivas ¹	332.428	261.001	21,5%	1.291.405	1.197.042	-7,3%
Manufacturas ²	9.037.538	8.440.932	-6,6%	37.506.863	39.379.917	5,0%
Agropecuarios, alimentos y bebidas ³	311.997	236.377	24,2%	1.168.239	1.069.093	-8,5%
Otros sectores ⁴	151	118	22,1%	918	894	-2,6%
EXCLUYE EXPORTACIONES CON TRATAMIENTO ESPECIAL: EXPORTACIONES (*) TEMPORALES, REEXPORTACIONES, MUESTRAS COMERCIALES ETC.						
¹ - Incluye la sección 3 de la CUCI y los capítulos 27,28 y 68 ² - Incluye las secciones de la CUCI 5, 6, 7 y 8, excluidos el capítulo 68 y el grupo 891 ³ - Incluye las secciones de la CUCI 0, 1, 2 y 4, excluidos los capítulos 27 y 28 ⁴ - Incluye la sección 9 de la CUCI y el grupo 891						

Fuente: estadísticas - www.dian.gov.co

Entre enero abril del 2012 Colombia se exporto un total de 4.697 millones de dólares que equivale a 9.682.114 toneladas, como lo indica la tabla Numero, de esas exportaciones Ipiales participa con un 2% del valor FOB y con un 1.7% de total de toneladas.

**Cuadro 2. PRODUCTOS MÁS REPRESENTATIVOS (VALOR FOB Y PESO) POR LA DIRECCION SECCIONALES DE ADUANAS DE IPIALES COLOMBIA ENERO-ABRIL 2012
VALOR (Millones de dólares) Y PESO NETO (Toneladas); (P)**

NANDINA	DESCRIPCION	VALOR FOB			PESO NETO		
		2.011	2.012	VAR (%) 2012-2011	2.011	2.012	VAR (%) 2012-2011
Impuestos y Aduanas de Ipiates							
8704229000	Los demás vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diesel o semi -Diesel), de peso total con carga máxima Superior a 9,3 t, pero inferior o igual a 20 t.	30	29	-3,2%	2.725	2.522	-7,5%
4802569000	Los demás papeles y cartones sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o químico-mecánico o con un contenido total de estas fibras inferior o igual al 10% en peso del contenido total de fibra, de peso superior o igual a 40 g/m2 pero inferior o igual	7	7	11,7%	6.106	6.911	13,2%
3303000000	Perfumes y aguas de tocador.	7	7	8,8%	490	561	14,5%
6004100000	Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual a 5% en peso, sin hilos de caucho, excepto los de la partida 60.01	8	7	-11,2%	709	628	-11,4%
3304990000	Las demás preparaciones de belleza, de maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y bronceadoras.	6	7	13,2%	1.068	1.021	-4,4%
	Demás Productos	294	290	-1,5%	138.590	130.656	-5,7%
	TOTAL	353	348	-1,2%	149.687	142.299	-4,9%
TOTAL PRINCIPALES DIRECCIONES SECCIONALES		16.869	20.019	18,7%	39.466.541	41.247.853	4,5%
DEMÁS DIRECCIONES SECCIONALES		457	419	-8,4%	500.884	399.094	-20,3%
TOTAL DIRECCIONES SECCIONALES		17.326	20.438	18,0%	39.967.425	41.646.947	4,2%
(P) : CIFRAS PROVISIONALES *: NO APLICA **: VARIACION PORCENTUAL SUPERIOR AL 500%							
FUENTE : D.I.A.N.							
ELABORACION : DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES - D.I.A.N.							
jul-12							

Fuente: estadísticas - www.dian.gov.co

Dentro los productos más exportados por el paso de frontera Colombo - ecuatoriano Puente Internacional de Rumichaca se encuentran las preparaciones de belleza con un 13% de participación para el 31 de diciembre del 2011 y luego lo correspondiente a la exportación de papel con una participación del 11.7%; teniendo este último producto su principal procedencia el departamento del valle del cauca con un 80%.

**Cuadro 3. Carga de exportaciones según modo de transporte
Enero - junio de 2012 / 2011**

Modo de transporte	Peso bruto ¹				Bultos ¹			
	Toneladas		Var %	Part. %	Unidades		Var %	Part. %
	2011	2012	2012/2011	2012	2011	2012	2012/2011	2012
Marítimo	61.513.117	69.246.041	12,6	98,7	186.356.289	197.928.028	6,2	69,9
Carretero	647.512	729.847	12,7	1,0	85.987.575	65.715.854	-23,6	23,2
Aéreo	170.976	169.413	-0,9	0,2	19.158.307	19.639.732	2,5	6,9
Aguas interiores	77	3	-96,3	0,0	26	52	100,0	0,0
Total	62.331.682	70.145.304	12,5	100,0	291.502.197	283.283.666	-2,8	100,0

Fuente: estadísticas - www.dian.gov.co

Parel el primer semestre del año 2012 se presenta 729.847 toneladas movilizadas por el transporte carretero, como lo indica la tabla No, 2

**Cuadro 4. Carga de exportaciones por Dirección Seccional
Enero - junio de 2012 / 2011**

Dirección Seccional	Peso bruto ¹				Bultos ¹			
	Toneladas		Var %	Part. %	Unidades		Var %	Part. %
	2011	2012	2012/2011	2012	2011	2012	2012/2011	2012
Santa Marta	21.261.440	24.360.083	14,6	34,7	12.955.526	13.191.792	1,8	4,7
Cartagena	21.247.750	23.492.956	10,6	33,5	104.113.042	111.400.632	7,0	39,3
Riohacha	15.116.275	17.302.244	14,5	24,7	430	465	8,1	0,0
Buenaventura	1.498.596	1.551.833	3,6	2,2	27.299.193	29.815.703	9,2	10,5
Tumaco	812.384	990.457	21,9	1,4	0	0	0,0	0,0
Barranquilla	881.616	837.106	-5,0	1,2	7.099.043	7.778.284	9,6	2,7
Urabá	689.062	709.321	2,9	1,0	34.698.539	35.695.244	2,9	12,6
Cúcuta	368.442	477.083	29,5	0,7	74.042.259	54.482.834	-26,4	19,2
Ipiales	193.729	178.154	-8,0	0,3	8.474.500	8.336.190	-1,6	2,9
Bogotá	138.255	136.945	-0,9	0,2	14.591.923	14.663.898	0,5	5,2
Maicao	91.666	76.359	-16,7	0,1	3.683.789	2.982.514	-19,0	1,1
Medellín	29.936	30.417	1,6	0,0	4.452.782	4.869.747	9,4	1,7
Cali	1.869	1.159	-38,0	0,0	73.574	59.768	-18,8	0,0
Puerto Asís	410	1.042	154,3	0,0	4.432	130	-97,1	0,0
San Andrés	102	73	-27,9	0,0	9.493	2.946	-69,0	0,0
Pereira	28	35	24,6	0,0	1.869	2.126	13,8	0,0
Bucaramanga	45	34	-25,8	0,0	1.777	1.341	-24,5	0,0
Leticia	77	3	-96,3	0,0	26	52	100,0	0,0
Total	62.331.682	70.145.304	12,5	100,0	291.502.197	283.283.666	-2,8	100,0

Fuente: estadísticas - www.dian.gov.co

De la carga de exportaciones movilizada por carretera por Ipiales se movilizó 178.154 del total movilizado en todo el país, como lo indica la tabla No. 3 lo que significa que por el paso de frontera del Puente internacional e Rumichaca se moviliza el 24% del total e carga movilizada a través del modo de transporte terrestre.

De la misma manera del 24% de carga movilizada por esta frontera un 8% se moviliza de manera contenerizada. Ver tabla No 4

**Cuadro 5 Contenedores por Dirección Seccional
Enero - junio de 2012 / 2011**

Dirección Seccional	Número de contenedores 2011													
	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Enero - Junio	
	Con carga	Vacíos	Con carga	Vacíos	Con carga	Vacíos	Con carga	Vacíos	Con carga	Vacíos	Con carga	Vacíos	Con carga	Vacíos
Cartagena	33.722	12.786	33.262	11.944	38.536	12.461	38.616	8.629	37.951	16.171	36.136	12.096	218.223	74.087
Buenaventura	6.245	10.509	5.276	6.991	9.176	10.559	7.653	10.109	5.945	12.417	6.776	16.553	41.071	67.138
Barranquilla	1.711	949	2.181	812	2.304	980	2.228	1.012	1.844	665	2.414	1.193	12.682	5.611
Santa Marta	1.430	715	1.310	332	1.362	379	1.680	394	1.862	315	1.688	529	9.332	2.664
Urabá	428	449	495	294	352	371	454	445	342	181	284	418	2.355	2.158
Cúcuta	39	0	101	0	108	0	51	0	53	0	65	0	417	0
Ipiales	61	0	25	0	38	0	13	0	17	0	10	0	164	0
Bogotá	23	0	24	0	26	0	22	0	26	0	24	0	145	0
Riohacha	4	81	26	63	3	97	2	115	7	102	1	122	43	580
Maicao	2	0	3	0	4	0	1	0	4	0	0	0	14	0
San Andrés	2	70	1	22	7	103	2	46	1	52	1	18	14	311
Total	43.667	25.559	42.704	20.458	51.916	24.950	50.722	20.750	48.052	29.903	47.399	30.929	284.460	152.549

Fuente: estadísticas - www.dian.gov.co

5.3 PROCESO DE EXPORTACIÓN - PASO DE FRONTERA PUENTE INTERNACIONAL E RUMICHACA

Con el decreto 1530/2008 se modificó el decreto 2285/99 en lo concerniente al proceso de exportaciones, y el primero de septiembre del año 2008 se inició el nuevo sistema informático electrónico MUISCA - Salida de mercancías

MUISCA: Es el modelo de gestión de ingresos y recursos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que busca integrar, facilitar, agilizar y simplificar los procedimientos utilizados por la Entidad. Su implantación supone una ingeniería organizativa y de procesos, que tiene como objetivo principal generar beneficios para la administración tributaria, aduanera y

cambiaría, enfatizando en aquellos aspectos que inciden en la detección y reducción del fraude y en la modernización tecnológica.

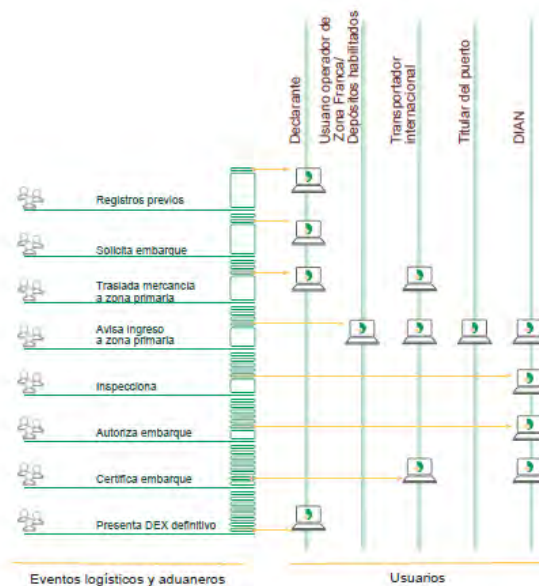
- ❖ Modelo: Representa la nueva forma de gestionar.
- ❖ Único: Integra las personas, las áreas, los conceptos, los datos y la gestión.
- ❖ Ingresos: Responde por el recaudo.
- ❖ Servicio: Facilita el cumplimiento de los deberes y el ejercicio de los derechos.
- ❖ Control: Mide, previene y ajusta el comportamiento y la gestión.
- ❖ Automatizado: Aprovecha la tecnología para potenciar la gestión.

El nuevo proceso incluye los siguientes procedimientos en el sistema:

Registros previos: 602, Solicitud de autorización de embarque: 602, Planilla de traslado de mercancías a zona primaria y / o zona franca: 1162, Aviso de ingreso a zona primaria: 1158, Análisis de riesgo: 1209 inspección 1416 autoriza embarque, Certificación de embarque: 1165, Generación de la declaración de exportación, Firma digital de la declaración de exportación 600

Para los anterior procedimientos existen responsables para digitarlos en sistema MUISCA- salida de mercancías.

Grafico 75. Proceso MUISCA – Salida de Mercancías



Fuente: cartilla proceso salida de mercancías - DIAN

Dentro del proceso MUISCA – salida de mercancías se trabajó bajo una premisa informática denominada circuitos, para esta Frontera existe algunos circuitos más comunes los cuales son:

Cuadro 6. Circuitos de Transporte Terrestre:

CIRCUITOS	PROCEDIMIENTOS
Para aéreo, marítimo, terrestre y fluvial, fuera del lugar de embarque, con lugar de inspección depósito habilitado de transformación o ensamble	602 – 1158 Deposito – 1209 – 1416 – 1162 deposito – segundo aviso 1158 – 1165 - 600
Para aéreo, marítimo, terrestre y fluvial, fuera del lugar de embarque, con o sin tránsito, con lugar de inspección en lugar de embarque	602 – 1162 rol declarante o exportador o transportador – 1158-1209-1416-1165-600
Reembarque fuera del lugar de embarque, lugar de inspección: en depósito	602 – 1158 Deposito – 1209 – 1416 – 1162 deposito – segundo aviso 1158 – 1165 - 600
Caso terrestre fuera del lugar de embarque, con o sin tránsito, con lugar de inspección depósito habilitado	602- 1558 (NOTA: Si se trata de exportación en tránsito, la inspección se realizará en un depósito habilitado de la aduana de despacho: si se trata de exportación sin tránsito, la inspección se realizará en un depósito habilitado de la aduana de salida) - 1209 – 1416 – 1162 deposito – segundo aviso 1158 Funcionario DIAN – 1165 - 600
Caso terrestre fuera del lugar de embarque, con lugar de inspección: lugar de embarque, con o sin tránsito	602 – 1162- 1158 funcionario DIAN-1209- 1416- 1165- 600
Caso terrestre fuera del lugar de embarque, con lugar de inspección zona secundaria, con o sin tránsito	1172 solicita ins. ZS .- respuesta – 602 – 1209-1416- 1162- 1158 (funcionario DIAN) -1165- 600
Caso terrestre, dentro del lugar de embarque, con lugar de inspección lugar de embarque, sin tránsito	602.1162-1158 (funcionario DIAN)-1209-1416-1165-600

Fuente: Esta Investigación

5.4 PARTICIPANTES DEL PROCESO EXPORTADOR:

Las operaciones de comercio exterior realizadas en el paso de frontera Puente Internacional de Rumichaca están controladas por la Dirección Seccional de Impuestos y aduanas de Ipiales, esta entidad tiene dos oficinas una ubicada en el edificio CENAF de Rumichaca y otra en la carrera 6 No 15-23, en la oficinas de Rumichaca se ubican el G.I.T de control carga, tránsitos y viajeros, de igual manera se ubican los funcionarios de exportaciones.

Actualmente hay despacho de exportaciones MUISCA en la oficina de Rumichaca 3 funcionarios dos agentes y un inspector aduanero en horario de 6: am a 10 p.m.

Existen 52 agencias de aduanas, 72 transportadoras y 7 depósitos habilitados.

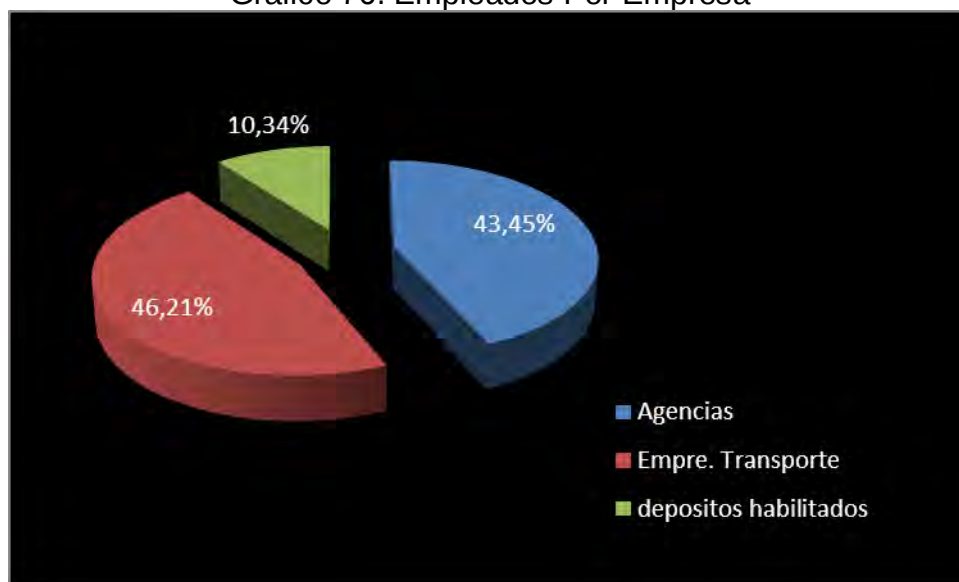
6. EVALUACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO QUE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES HAN GENERADO AL MUNICIPIO DE IPIALES EN SU CONTENIDO SOCIAL Y ECONÓMICO.

6.1. ANÁLISIS DE IMPACTO POR USUARIOS ADUANEROS.

Para determinar el impacto económico que los instrumentos de promoción a las exportaciones han generado al municipio de Ipiates en su contenido social y económico se desarrolló una integración de los resultados obtenidos en el capítulo tres de la presente investigación, obteniendo la siguiente información:

Del total de empleos generados por los servicios al comercio exterior prestados por agencia de aduanas, empresas de transporte de carga internacional por carretera y depósitos un 46.21% lo genera las transportadoras, un 43.45% lo generan las agencias de aduanas y en un 10.34% lo genera los depósitos habilitados. Ver gráfico No 75.

Grafico 76. Empleados Por Empresa

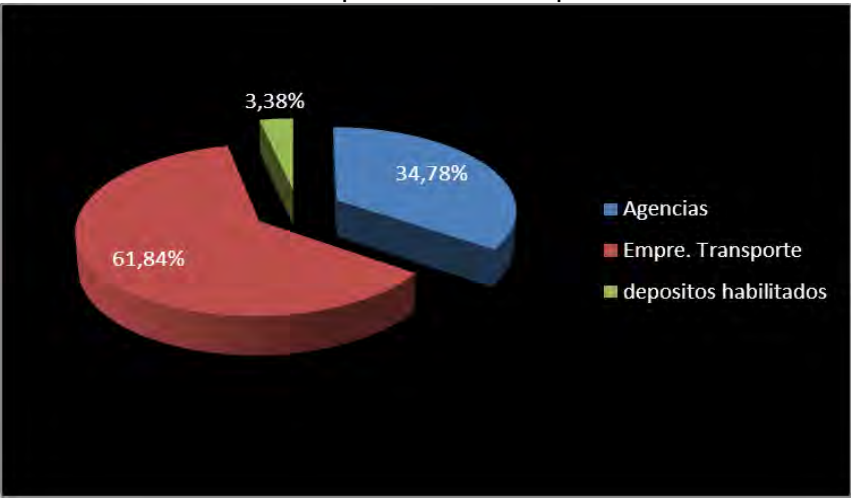


Fuente: Esta Investigación

Del total de empleos generados por los servicios al comercio exterior prestados por agencia de aduanas, empresas de transporte de carga

internacional por carretera y depósitos habilitados en un 61.84% en las transportadoras están dedicados a tender operaciones de exportación, para las agencias representan un 34.78% y para los depósitos un 3.38%, ver gráfica No.76

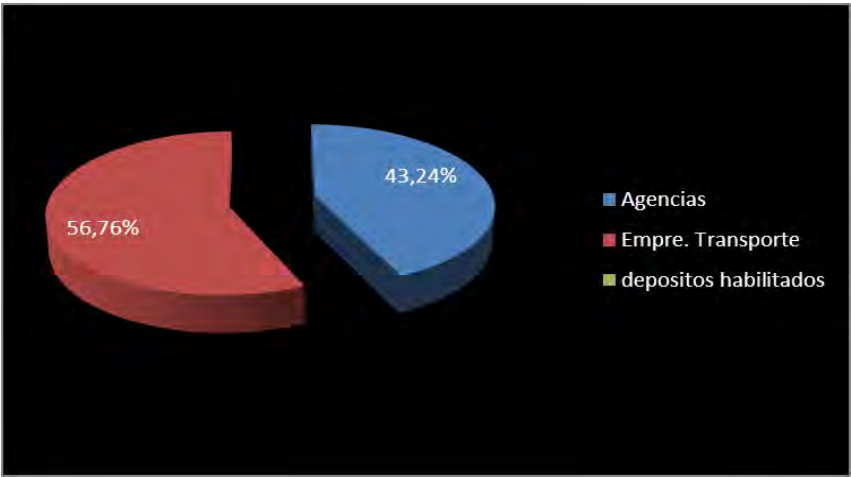
Grafico 77. Empleados Para Exportaciones



Fuente: Esta Investigación

Del total de las operaciones en exportación atendidas por los servicios al comercio exterior prestados por agencia de aduanas, empresas de transporte de carga internacional por carretera y depósitos habilitados del municipio de Ipiales, estos generan empleos indirectos por intermediación 56.76% las transportadoras y en un 43.24% las agencias de aduanas. Ver gráfica No 77

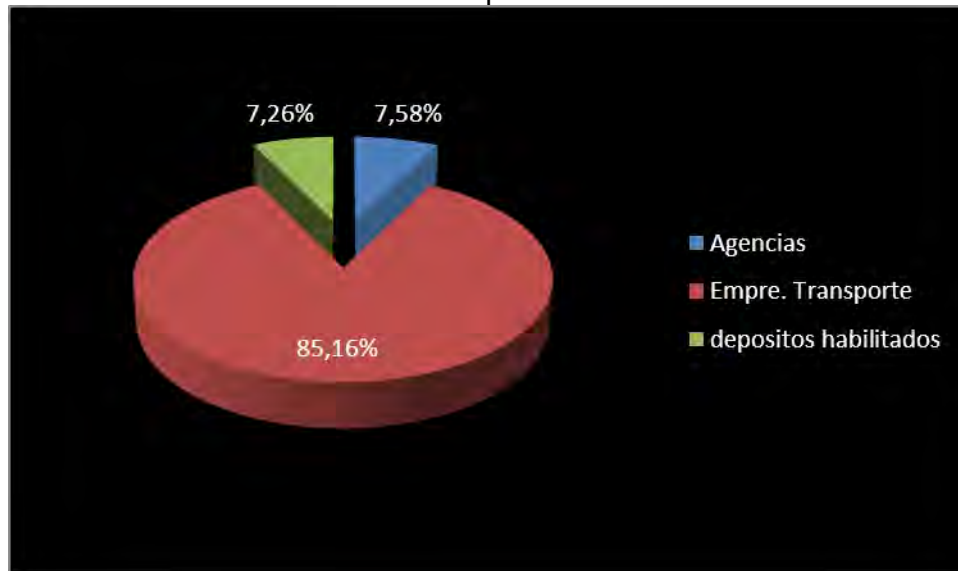
Grafico 78. Intermediarios



Fuente: Esta Investigación

Del total de empleos indirectos generados por los servicios al comercio exterior prestados por agencia de aduanas, empresas de transporte de carga internacional por carretera y depósitos habilitados en un 85.16% lo generan las transportadoras, en un 7.58% las agencias y en un 7.26% los depósitos. ver gráfico 78.

Grafico 79. Empleos Indirectos



Fuente: Esta Investigación

6.2 ANÁLISIS DE LOS EXPORTADORES

En Ipiales actualmente hay dos empresas exportadoras activas, las cuales cuentan con 42 empleados en conjunto, generan 12 empleos indirectos.

Los incentivos han sido más que todo en la parte de financiación para operación de adquisición de viene al por mayor que luego son acondicionados en el centro del país para ser exportados, uno de esos exportadores en una comercializadora internacional, la cual hace exportaciones esporádicas con el ánimo de cumplir con los requisitos para no perder el régimen, esta empresa se mueve mucho más en importaciones de bienes del sector agropecuario.

6.2.1 Zona Franca Permanente Especial ALIMENTOS DE NARIÑO S.A

Ubicación. Carrera 3 No.4-75 - Barrio El Charco IPIALES - Departamento de Nariño (524061) Colombia, 2389.5 metros cuadrados de área.

Empleados directos: 82

Empleos indirectos: 870

Vincula a más de 300 productores campesinos de los municipios de Pupiales, Carlosama, Puerres, Córdoba y la zona urbana de Ipiales.

Creada al amparo de la ZEEE es una empresa que exportadora 17.000 toneladas al mercado de los Estados Unidos.

6.3 ANÁLISIS DOFA.

FORTALEZA

F1. En el municipio de Ipiales se encuentran empresas con mucha experiencia en el manejo operacional de las exportaciones en el marco normativo aduanero del estado Colombiano.

F2. En el municipio de Ipiales tiene una fuerte vocación agrícola que con la unión a los procesos agroindustriales pueden generar exitosos proyectos exportadores.

F3. El municipio de Ipiales ha reconocido la importación de las exportaciones en su economía como región fronteriza.

F4. El municipio de Ipiales está ubicado en la zona de frontera con el país del Ecuador.

DEBILIDADES

D1. El municipio de Ipiales tiene una cultura del comercio de bienes y servicios.

D2. Hay barreras culturales que afectan el inicio de procesos exportadores exitosos

D3. A pesar que en los últimos años el volumen de exportaciones que se atiende por esta frontera se ha incrementado vertiginosamente, no se visualiza el crecimiento económico de la región.

D4. Ipiales es municipio de logística de comercio exterior no generador de procesos exportadores.

AMENAZAS.

A1. El contrabando de productos de reflujo desde la ciudad de Tulcán – Ecuador afecta la productividad de exportadores locales.

A2. La falta de proyectos productivos no permite realizar proyectos exportadores.

A3. La falta de socialización con la comunidad de los factores de éxito como ciudad fronteriza hacen que estos instrumentos de promoción de las exportaciones no sean efectivos.

OPORTUNIDADES

- O1. La voluntad política del estado Colombiano de fortalecer los procesos exportadores locales y regionales
- O2. El municipio de Ipiales tiene un fuerte CLUSTER en la cadena de procesos agroindustriales.
- O3. El mercado del Ecuador ha crecido considerablemente hacia el consumo de productos del sector agroindustrial.

MATRIZ DOFA

Estrategia FO: Programa exportadores de Ipiales

Estrategia FD: Incentivos derivados de estudios regionales

Estrategia DA: Educación para la exportación

Estrategia DO: Conocer mercados para producción local.

6.4 RESULTADOS DE IMPACTO

Como resultado de los instrumentos de promoción a las exportaciones han generado al municipio de Ipiales en su contenido social y económico se pueden tener las siguientes inferencias cualitativas.

- 1. Los instrumentos de promoción no han sido lo suficientemente aprovechados por el municipio frente a su condición de frontera.
- 2. El municipio de Ipiales presenta un alto nivel de contrabando de reflujo de productos previamente exportados de origen de las grandes urbes de Colombia, como son productos de aseo, confitería y textiles.
- 3. Los incentivos a las exportaciones han beneficiado a muchos exportadores en Colombia generando 386 empresas ALTEX, 500 C.I, 890 Plan Vallejistas, 241 UAP, de los cuales solamente en Ipiales hay una C.I.
- 4. En el municipio de Ipiales del 100% de unidades productivas solo el 2.6% prestan sus servicios directamente al comercio exterior
- 5. En el municipio de Ipiales del 100% del trabajo indirecto generado un 20% es generado por el comercio exterior.

6. CONCLUSIONES

Después de haber implementado la apertura económica en los años 90, el gobierno Colombiano ha diseñado diversos tipos de incentivos a las exportaciones con el fin de dinamizar el proceso productivo colombiano a fin de poder incursionar de manera satisfactoria en los mercados internacionales.

De mas de 10 tipos de incentivos que el gobierno nacional ha diseñado con e objetivo de dinamizar las exportaciones, solamente en Ipiales se han hecho efectivos 3, de los cuales la zona franca permanente especial Alimentos Nariño S.A. se ha diseñado luego de 10 años de haber se creado la ZEEE de Ipiales.

El impacto que los incentivos a las exportaciones; diseñados por el gobierno nacional, han tenido en Ipiales es mas que todo indirecto puesto que en el municipio no se han creado empresas con vocación exportadora que realmente hagan uso de esos incentivos con el objetivo de generar productividad y crecimiento económico para la región.

Si bien es cierto en los últimos 10 años se ha presentado un crecimiento en las operaciones de comercio exterior que son atendidas en el paso de frontera Colombo – Ecuatoriano, Puente Internacional de Rumichaca y básicamente en las exportaciones Colombianas con destino en primer lugar a Ecuador luego a Perú, este incremento se da por el crecimiento económico en otras regiones del país no porque el municipio Ipiales sea una región exportadora.

Se determina que los incentivos a las exportaciones no son lo dinamizadores de la economía del municipio de Ipiales, puesto que el municipio Ipiales tiene una gran incidencia económica por el contrabando de mercancías procedentes de Tulcán – Ecuador, del comercio al por mayor y menor de bienes lo que implica una vocación comercial mas no productiva.

Ipiales es un municipio que goza de posiciones geo – económica estratégica sin embargo solamente el 2% de su población se beneficia con la generación de empleo directo por las operaciones de exportación.

Los empresarios del municipio de Ipiales tienen muy poca información de los incentivos a las exportaciones que el gobierno nacional ha implementado para el apoyo y dinamización de las mismas.

El municipio de Ipiales se ha beneficiado por la incentivos a las exportaciones por el impacto que estos han generado en los exportadores del centro del país; por cuanto estos han incrementado su volumen de exportaciones y esto se fleja mayor número de operaciones atendidas en esta frontera.

Si los exportadores ubicados en el centro y la costa Caribe del país implementaran en sus exportaciones la figura de EXPORTACION EN TRANSITO, esto afectaría notablemente a las empresas como las agencias de aduanas que prestan sus servicios de intermediación aduanera en la ciudad de Ipiales generando desempleo.

El proceso de globalización es una realidad para todas las economías mundiales, este hecho no debe mirarse bajo ninguna premisa como una amenaza, por el contrario se debe ver como la oportunidad de generar ejercicios comerciales exitosos en función del desarrollo económico nacional, regional y local, en este orden de ideas el municipio de Ipiales tiene que ingresar de una manera más agresiva a este nuevo escenario comercial y saber obtener los beneficios propuestos en el mismo.

Colombia desde la década de los 90; más de 20 años, se ha engranado a ese aparato productivo internacional, y con esto ha logrado que regiones como la del centro del país se más competitiva y productiva, el municipio de Ipiales debe entender que esa oportunidad es de todas las regiones colombianas y no dejar que esas herramientas de política comercial colombiana se pierdan en el olvido del quehacer diario.

El municipio de Ipiales debe propender por ser más que un actor pasivo dentro del proceso exportador Colombiano, debe ser un actor activo y proponente en ese devenir económico nacional e internacional y de esa manera lograr que la economía municipal sea más productiva y en este orden de ideas más competitiva, capaz de genera un desarrollo sustentable y sostenible en el tiempo.

7. RECOMENDACIONES

Es importante que el gobierno local busque alternativas para motivar a los empresarios del municipio e impulsarlos a trabajar en proyectos exportadores para que hagan uso de los diferentes incentivos y herramientas de promoción que el estado ha diseñado para tal fin.

Del 100% de los empresarios en un 80% son empresas prestadoras de servicios, el municipio de Ipiales debe buscar alternativas que conlleven a la creación de empresas productivas de viene principalmente derivados del sector agroindustrial.

Es muy importante que el sector privado, el sector público y la parte académica trabajen en un mismo marco frente al proceso exportador del municipio de Ipiales, buscando diferentes canales que permitan que los empresarios y gestores de empresas trabajen en proyectos exportadores exitosos y que hagan uso de los incentivos a las exportaciones para que su empresa tenga mejores resultados en el mercado internacional.

Crear iniciativas de asociatividad que se gesten dentro de los sectores con ventajas comparativas y competitivas del municipio de Ipiales, con el fin de lograr una oferta exportable capaz de responder a la demanda de los mercados internacionales bajo los parámetros de competitividad y justo a tiempo.

Buscar incentivos acordes con el escenario económico local, el cual es fuerte en la parte agrícola, esta situación puede encaminarse a la búsqueda de inversión extranjera que posibilite el apalancamiento de empresas exportadoras.

Crear una institución de tipo local que fomente entre los estudiantes universitarios la creación de empresas con vocación exportadora.

8. BIBLIOGRAFÍA Y NEFGRAFIA

- ARANGO Londoño, Gilberto. Estructura Económica Colombiana. Decima Ed. Mc Graw Hill Interamericana S.A. Primer Colombia S.A 1997.
- ARCOS García, Yamile Carlota, Escalante Flórez Angie Carolina, Zonas Francas Como Incentivos De Inversión En Ecuador, Escuela Superior Politécnica Del Litoral, Ecuador, Tesis de grado 2009
- Censo Empresarial Cámara De Comercio de Ipiales Diciembre 2011
- CALDERON Pérez, Ricardo Rafael, Factores Condicionantes De La Creación De Empresas: Políticas Y Medidas De Apoyo Oficial Para El Surgimiento De Emprendimientos Globales En Barranquilla, UNINORTE Barranquilla, Tesis de grado 2008
- CÁMARA DE COMERCIO DE IPIALES, Tipo De Cambio En La Frontera, 2008
- Castro Figueroa Andrés Mauricio. Manual De Las Exportaciones. MINCOMERCIO. 2008
- DANE, Plan Estratégico de Exportaciones
- DIAN enero 2012 - Estadísticas de comercio exterior
- Ley 7 de 1991, artículo 11
- ESPINOSA Pedreros Adriana M, Villegas Calderón Ana María, LOS INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA FRENTE A LOS COMPROMISOS ASUMIDOS ANTE LA OMC, Facultad de Ciencias Jurídica, Departamento de derecho económico, Bogotá diciembre del 2000
- ESPINOSA Piñeros, Adriana, Villegas Calderón Ana María, Los Incentivos A Las Exportaciones En Colombia Frente A Los Compromisos Asumidos Ante La OMC, Pontifica Universidad Javeriana, Bogotá, tesis de grado 2000
- MENDEZ Borrero, Juan Camilo, Alvarado Martínez Iván Javier, Plan De Negocios
- PROEXPORT - Colombia, Análisis de los incentivos a las exportaciones- 2010
- UNIVERSIDAD JAVERIANA de Bogotá, 2010.Creación De La Zona Franca Permanente De La Sabana,
- ROCHE Ricardo, Olarreaga Marcelo, Las exportaciones Colombianas en la Apertura, 2000 - IBM
- DIAN -- Boletín estadístico — diciembre 2011.
- MINCOMERCIO. Competitividad Colombiana – informe 2009

- NAJAR Martínez Aura Isabel, Apertura económica en Colombia y el sector externo,(1990 -2004) publicado en Apuntes del CENES
- PAUL M. Sweezy, Teoría del Desarrollo Capitalista, versión española, segunda edición, FCE, Méjico 1958. cap. XVIII, pag. 315
- SARASTI Roberto M. Memorias sobre el Sur de Colombia en “Colombia en el Sur” M.P. Dávalos 1.940 Bogotá. GALENO Alfredo. Historia del Departamento de Nariño, Pasto 1.957
- SARASTI Roberto M. Noticia Histórica sobre la Provincia de Obando 1.963.
- Plan Básico De Ordenamiento Territorial Del Municipio De Ipiales 2008
- Organigrama de Económico Del Municipio de Ipiales- Alcaldía de Ipiales 2012.
- [www.ipiales – narino.gov.co](http://www.ipiales-narino.gov.co)
- www.proexport.gov.co,
www.mincomercio.gov.co,
- www.dian.gov.co
- www.ipiales-narino.gov.co

Anexos

Anexo 1. CORREGIMIENTOS Y VEREDAS DE IPIALES

CORREGIMIENTO	VEREDAS
1. SAN JUAN	1. Loma de Suras 2. San Juan 3. Los Camellones 4. Laguna de Bacca 5. Boquerón
2. DE LAS LAJAS	1. El Placer 2. Tola de Las Lajas 3. Cofradía 4. Centro Poblado
3. YARAMAL	8. Santafé 9. Puente Nuevo 10. El Rosario 11. Tequez 12. Yaramal 13. La Floresta 14. Llano Grande 15. El Mirador
4. LA VICTORIA	1. El Salado 2. El Cultún 3. San Antonio 4. Villamoreno 5. El Telíz 6. Arrayán 7. Villaflor 8. San José Alto 9. La Victoria 10. Pénjamo 11. San José Bajo 12. Exfloría 13. Azuay 14. San Jorge 15. La Estrella 16. Brisas 17. Santa Lucía 18. El Diviso 19. Bosque no intervenido

5. SECTOR LAS CRUCES	1. La Soledad 2. Las Cruces 3. Guacúan 4. Chaguaipe 5. Chiranquer 6. Inagán 7. Loma de Chacuas 8. Cangal 9. Yanala Centro 10. Yanala Alto 11. El Rosal 12. Saguarán 13. El Placer 14. Chacuas
6. SECTOR IPIALES	1. Yapueta 2. Urambud 3. Tusandala 4. Las Animas 5. Los Marcos 6. Cutuaquer Alto 7. Cutuaquer Bajo 8. Rumichaca Alto 9. Santa Rosa

Fuente: www.ipiales-narino.gov.co

Anexo 2. Formatos de Encuesta y Entrevista

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO

Objetivo: la presente encuesta busca obtener información de tipo primaria respecto al proceso de exportaciones que se realiza en la frontera Colombo – Ecuatoriana. Municipio de Ipiales

Tipo de Usuario: Agencia de Aduanas
 Transportadora internacional
 Deposito habilitado

17. ¿Hace cuánto tiempo presta sus servicios de comercio exterior en esta frontera?
- d. 1 a 2 años b. 3 a 4 años c. 5 a 6 años d. más de 7 años.

18. ¿Cuál es volumen de clientes que usted maneja?
- d. 1 a 20 b. 21 a 40 c. 41 a 60 d. más de 61

19. ¿Usted hace operaciones de exportación?
d. SI b. NO

20. ¿Sus clientes de exportación representan del total de sus clientes?
d. 10% b. 20% c. 30% d. más del 40%

21. ¿La región procedente de sus clientes de exportación se encuentra ubicada en?
- a. Bogotá, Cali, Medellín
- b. la costa caribe del país
- c. La región oriental del país.
- d. otra cual

22. ¿Qué tipo de clientes usted maneja?
- g. Grandes exportadores exportadores
- b. Pequeños

- 23.¿Sus clientes manejan algún incentivo a las exportaciones?

h. Sistemas especiales b. ALTEX c. UAP d. C.I
e. otro cual _____

24. ¿Del volumen de sus clientes cuantos son de tipo regional?

d. 1 a 20 b. 21 a 30 c. 31 a 50 d. más de 50
e. ninguno

25. ¿Del volumen de sus clientes regionales cuantos están ubicados en el municipio de Ipiales?

h. 1 a 20 b. 21 a 30 c. 31 a 50 d. más de 50 e. ninguno

26. ¿Qué naturaleza de carga exportan sus clientes?

General b. Perecedera. c. frágil. d. peligrosa. e. de condiciones especiales

27. ¿usted ha realizado estrategias para impulsar las exportaciones locales?

SI b. NO cuales _____

28. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

d. 1 a 5 b. 6 a 10 c. 11 a 15 d. más de 16

29. ¿del total de sus empleados cuantos están ubicados en exportaciones?

d. 1 b. 2 c. 3 d. más de 4

30. ¿del total de sus clientes de exportación cuantos son manejados por más de un intermediario?

d. 1 a 2 b. 3 a 4 c. 5 a 6 d. más de 6 e. ninguno

31. ¿su empresa genera trabajo indirecto por las exportaciones tramitadas?

d. SI b. NO

32. ¿Cuántos trabajos indirectos genera?

e. 1 a 10 b. 11 a 20 c. 21 a 30 d. más de 31

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO

Objetivo: la presente encuesta busca obtener información de tipo primaria respecto al proceso de exportaciones que se realiza en la frontera Colombo – Ecuatoriana. Municipio de Ipiales

Encuestado: empresas del sector productivo de Ipiales

Actividad productiva:

Compraventa de artículos - textiles Venta informal
Compraventa de artículos tecnológicos

9. ¿Conoce que es una exportación?

a. a. SI b. NO

10. ¿Por qué conoce el proceso exportador?

a. Estudio b. Trabajo c. otro cual

11. ¿Qué tipo de trabajo lo vincula al proceso exportador?

a. Directo b. indirecto

12. ¿Conoce los incentivos a las exportaciones?

a. SI b. NO

13. ¿Cuáles son los incentivos a las exportaciones que conoce?

f. Sistemas especiales

g. ALTEX

h. U.A.P

i. C.I

j. Otro Cual

14. ¿Usted promovería una empresa exportadora?

a. SI b. NO

15. ¿Sabía usted que IPIALES es una ZEEZ?

a. SI b. NO

16. ¿Sabía usted que Ipiales tiene zonas francas?

a. SI b. NO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO

Objetivo: la presente entrevista busca obtener información de tipo primaria respecto al proceso de exportaciones que se realiza en la frontera Colombo – ecuatoriana. Municipio de Ipiales

1. hace cuánto tiempo está exportando
2. ha hecho uso de los incentivos a las exportaciones.
3. Qué opinión le merece los incentivos implementados en la ciudad de Ipiales
4. Porque cree usted que Ipiales son tiene una vocación exportadora.