

GUIA PARA

EXPORTAR ARTESANIAS

**EN COLOMBIA E IDENTIFICACIÓN DEL
OFICIO ARTESANAL PARA LA
DETERMINACION DE ORIGEN**

Santafé de Bogotá, D. C. Diciembre de 1999

Esta es una publicación de Artesanías de Colombia S. A.

CECILIA DUQUE DUQUE

Gerente General

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES

Subgerente Administrativo y Financiero

JAIRO CARRILLO REINA

Subgerente de Desarrollo

GERMAN GRANADOS

Subgerente Comercial

NEVE ENRIQUE HERRERA RUBIO

Coordinador Regional Amazonía-Orinoquía

CENDAR

CONTENIDO

Presentación

Objetivos

Introducción

Regímenes aduaneros de exportación

Registro nacional de exportadores

Diagrama explicativo

Pasos para efectuar una exportación

Casillas del DEX relacionadas con sistemas especiales

Modificación a la declaración de exportación

Exportación de muestras artesanales sin valor comercial

Exportaciones temporales

PRESENTACION

El producto artesanal colombiano tiene la imagen suficiente para justificar su presencia constante en los mercados internacionales. Sus dificultades son de otro orden y sus posibilidades de solución solo dependen de la voluntad y de la eficacia interinstitucional construida en función del desarrollo socioeconómico nacional.

Un indicador de desarrollo de un sector productivo está representado, entre otros, por sus exportaciones. Además, el mercado exterior representa una gran expectativa de todos los sectores productivos entre los que las oportunidades de éxito no se circunscriben exclusivamente a la estrategia del volumen (lo cual está en correlación directa con la capacidad económica y su inversión en aplicación tecnológica), especialmente si recurre a nichos diferenciados que se determinan por demandas específicas. También cuentan el carácter del producto, de una parte, y la capacidad de respuesta a los procesos propios del mercado externo y las condiciones que impone la competencia de productos sustitutos.

Entre los sectores productivos del país, para los que es importante el mercado internacional, está el artesanal, en razón especialmente del producto, pero para lograrlo debe superar varios escollos de orden estructural que se mencionarán más adelante.

El sector artesano, fija su estrategia comercial para el mercado externo en función de las virtudes estructurales del producto, es decir, de factores determinados por la agregación de valor cultural tanto como la funcionalidad, en lo cuales la competencia es muy significativa como lo es igualmente en el aspecto económico, relativo especialmente a precios.

Sin embargo, la aspiración de exportar el producto artesanal se desvanece cuando el artesano se enfrenta con dificultades relacionadas con el proceso de exportación, y al cual, precisamente, se busca solución entre distintas alternativas posibles, determinadas por los diversos factores que intervienen.

La búsqueda concertada de esa solución, es el objeto de este documento que describe brevemente, de una parte, un problema bien conocido como se ha descrito en los párrafos anteriores y, de otra parte, presenta la propuesta que se considera más viable de acuerdo con los hechos prácticos del trabajo artesanal, así como de las consideraciones conceptuales en función de las cuales se perfila la visión de su carácter y la dirección de su desarrollo. Además comprende amplia ilustración sobre las condiciones generales de exportación describiendo los pasos a seguir en cada operación exportadora.

El marco conceptual relativo a lo artesanal se sintetiza en la definición de artesanía y en su clasificación que mantienen una referencia permanente con la dimensión práctica de la

actividad determinada por el hacer del oficio artesanal, el cual se identifica finalmente, a través del producto.

Con este trabajo también se busca la apertura de espacios de participación económica del sector artesano específicamente en los beneficios definidos por las políticas estatales de estímulos a las exportaciones y su diversificación, representados por los incentivos fiscales como los CERT, Certificados de Reembolso Tributario, la exención del IVA y los gravámenes a las exportaciones. Hechos que significan oportunidades de fortalecimiento de las inversiones en la producción con destino a la exportación.

Con esta publicación, el Ministerio de Comercio Exterior y Artesanías de Colombia, unen su esfuerzo y su experiencia, con el fin de contribuir al crecimiento del mercado exterior de la producción artesanal

CECILIA DUQUE DUQUE
Gerente General

SANTIAGO ROJAS ARROYO
Viceministro de Comercio Exterior

OBJETIVOS

1. Brindar mayor ilustración al exportador de artesanías en cuanto a requisitos, trámites y condiciones de comercio exterior.
2. Facilitar la información relevante sobre las exportaciones colombianas desde el punto de vista legal y procedimental.
3. Definir el oficio y el producto artesanal colombiano y servir de guía para la clasificación arancelaria, que facilite los procesos de inscripción en El Registro Nacional de Exportadores (Forma 001) y Registro de Productores Nacionales y Solicitud de determinación de origen para Artesanías (Forma 010 A)
4. Suministrar en forma concisa, información acerca de las ventajas arancelarias que conceden los países industrializados y los Acuerdos Comerciales de las que pueden beneficiarse los productos artesanales, objeto de exportación.

INTRODUCCION

La presente Guía para Exportar Artesanías, tiene como propósito contribuir a definir una clasificación de productos de exportación cuyo registro sea relativamente manejable por parte de los artesanos y de los comercializadores que ponen en práctica iniciativas de exportación ante la expectativa de abrir mercados internacionales que generen beneficios al trabajo productivo y, consecuentemente, condiciones de desarrollo de la producción, factores de bienestar social y, al mismo tiempo, se logre generación de divisas para el país.

La existencia de preferencias arancelarias en varios países para los productos originarios de Colombia, se constituye en un elemento primordial por parte del Sector Artesanal, cuando planea incursionar en el mercado internacional o proyecta diversificar los destinos donde coloca los artículos que produce.

1.CONTEXTO INTERINSTITUCIONAL

Artesanías de Colombia S.A, es una Sociedad de Economía Mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.

Como entidad Pública, Artesanías de Colombia tiene como Misión contribuir al mejoramiento del sector, con estrategia de apoyo al trabajo individual o colectivo estimulando la aplicación de tecnologías apropiadas que garanticen la calidad del producto, la eficiencia en el uso racional de los recursos, criterios de rentabilidad y el ejercicio funcional de la gestión, fomentando las condiciones que permitan el logro de la autosuficiencia financiera.

Los objetivos más importantes Artesanías de Colombia son entre otros los siguientes:

- Unificar y coordinar esfuerzos de los sectores público y privado que se interesen por los artesanos y la artesanía en general.
- Promover ferias, participar y apoyar la participación en eventos y exposiciones nacionales e internacionales de mercadeo.
- Apoyar el crecimiento sostenido del sector artesanal.

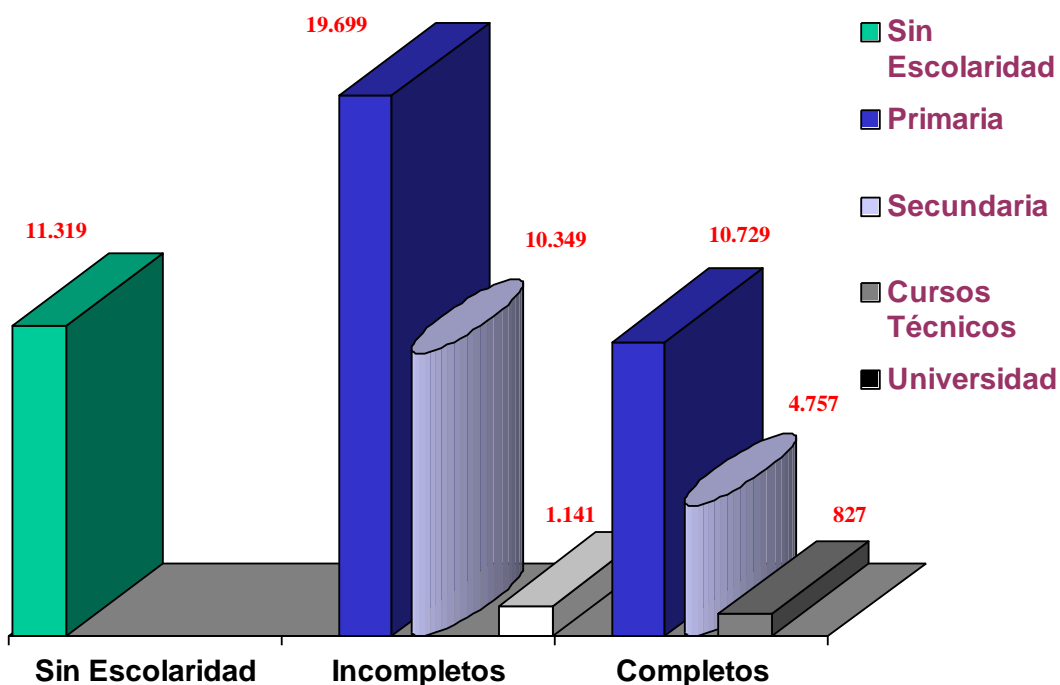
Así mismo, el MINCOMEX tiene como objetivos primordiales:

- La formulación, adopción, dirección, coordinación y ejecución de las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior de bienes servicios y tecnología.
- La coordinación de las acciones gubernamentales para el diseño y ejecución de una política de competitividad para las empresas nacionales y una política que promueva la inversión extranjera en el país

2. ARTESANIAS DE COLOMBIA Y EL SECTOR ARTESANAL

En Colombia, de acuerdo con una estimación de Artesanías de Colombia, la cual se registra en la publicación de los resultados del Censo Económico Nacional del Sector Artesanal (Artesanías de Colombia, 1998), 260.000 personas producen artesanía, cifra que corresponde a 15% de la ocupación en el sector manufacturero. El censo en mención señala que, en cifras relativas a ocupación de dedicación exclusiva a actividades artesanales, hay 41.175 personas producen bienes artesanales, lo cual significa 70% de la población artesana.

El sector artesano tiene una serie de problemas estructurales entre los que se destaca la reducida dimensión de las unidades de producción, generalmente asociadas a limitaciones tecno-administrativas que, a su vez, tienen que ver con los niveles de escolaridad que, como se ilustra en el siguiente gráfico, constituye fuente notable de dificultades para el desarrollo.



Los bajos niveles de escolaridad se relacionan con el hecho de que el aprendizaje de los oficios artesanales es de carácter informal y se da especialmente en el contexto familiar y por la iniciativa personal, mediante la participación directa en los procesos productivos. Su carácter es altamente informal y se concentra en el aspecto técnico del proceso y en el aspecto formal del producto, donde juega papel preponderante la intuición potenciada por el ejercicio cotidiano del trabajo.

De conformidad con la experiencia de campo, basada en la visita a los talleres artesanales para recoger información sobre el comportamiento de la producción y la comercialización, de cada diez artesanos visitados, dentro de los que tienen tradición y representatividad en su producción, un número significativo se ha enfrentado con la oportunidad de un cliente potencial en el exterior, cuyos contactos ha logrado a través de eventos feriales, como el de EXPOARTESANIAS realizado anualmente desde 1991 y las de la Plaza de los Artesanos, donde se han llevado a cabo varios eventos feriales hasta la fecha.

De cada diez artesanos que logran contactos comerciales para el exterior, solo dos logran realizar una o dos exportaciones. Cuando el artesano, o pequeño grupo de artesanos, tienen que asumir todo el trámite de la exportación, generalmente desfallece frente a las exigencias que constituye ser exportador y, por ende, ante el proceso del registro de certificación de origen.

DISTRIBUCION SEGÚN OFICIOS ARTESANALES

La población artesana desde el punto de vista técnico está distribuida por oficios, los cuales constituyen los campos de especialización de sus ramas o líneas de producción. Por tal razón, toda propuesta de solución a sus problemas generalmente se estructura en función de sus oficios. Según el Censo nacional, la relación de proporción entre los oficios y la tendencia a su concentración, se ilustra en el siguiente cuadro:

La producción artesanal, en cuanto **oficio artesano**; se define como el conjunto: operativo, integral y sistemático de procesos de producción de bienes, los cuales se enmarcan en el saber y las destrezas adquiridos y desarrollados por la tradición socio cultural de los pueblos. En otras palabras, es la estructura de un sistema de trabajo en el que se aplica la misma clase de conocimientos y destrezas, como consecuencia de utilizar el mismo tipo de máquinas, herramientas y procedimientos para la transformación de la misma selección y género de materia prima, y obtención de productos de función y usos semejantes. El oficio artesanal constituye una clase de procesos productivos que, a su vez, pueden comprender líneas específicas de producción. En síntesis, es una actividad especializada de trabajo productivo.

Así, de acuerdo con la estructura funcional del quehacer productivo artesanal se ha buscado describir la relación que existe entre las materias primas y la técnicas con que se procesan, para alcanzar el carácter estético y/o funcional de los productos que, a su vez, comprende un inventario diferenciable de otros niveles del sector industrial que también son fuentes de exportaciones menores.

3. Definiciones y clases de Artesanía

Los anteriores criterios, indican que lo artesanal tiene claramente determinada una instancia práctica y corresponde al orden estructural del oficio.

ARTESANÍA: Actividad de transformación para la producción creativa de productos específicos que cumplen una función utilitaria, la cual se realiza a través de la estructura operativa de los oficios y se lleva a cabo en pequeños talleres, con baja división social del trabajo y el predominio de la energía humana, física y mental, generalmente, complementada con herramientas y máquinas relativamente simples. Esta actividad está condicionada por el medio geográfico, que constituye la principal fuente de materias

primas, y por el desarrollo histórico del marco sociocultural donde se desarrolla y al cual contribuye a caracterizar.

ARTESANIA INDIGENA: Producción que constituye expresión material de la cultura con que se elaboran bienes integralmente útiles, rituales y estéticos, condicionados directamente por el medio ambiente físico y social; realizada para satisfacer expectativas socialmente determinadas y en la que se concreta el conocimiento de la comunidad sobre los recursos del entorno geográfico, conocimiento que se transmite directamente a través de las generaciones.

ARTESANIA TRADICIONAL POPULAR: Producción especializada y anónima de objetos útiles y estéticos en los que se exhibe completo dominio de los materiales, generalmente procedentes del hábitat de cada comunidad. Sus saberes se transmiten generacionalmente y son expresión fundamental de la cultura con que se identifican las comunidades mestizas y negras, cuyas tradiciones están constituidas con el aporte de poblaciones amerindias y africanas, influidas por rasgos culturales de los originarios inmigrantes europeos

ARTESANIA CONTEMPORANEA: Producción de objetos útiles y estéticos en cuyos procesos se integran elementos técnicos y formales procedentes de diversos contextos socioculturales y niveles tecnoeconómicos; culturalmente, tiene una característica de transición hacia la tecnología moderna y/o la aplicación de principios estéticos de tendencia universal y/o académicos; tiende a destacar la creatividad individual expresada por la calidad y originalidad del estilo del artífice.

4.OFICIOS ARTESANALES

Colocarlos

5.SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Por la importancia para el desarrollo social y económico que tienen las exportaciones, se vienen implementando a través de las entidades del sector del comercio exterior: Ministerio de Comercio Exterior, Proexport Colombia y Bancoldex canales de información y capacitación a los usuarios exportadores o con potencial de exportación, dirigida principalmente a los siguientes temas:

- Trámites de exportación
- Estudios de mercado
- Oportunidades comerciales
- Oferta exportable de bienes y servicios
- Demanda potencial de los productos exportables
- Acuerdos Comerciales
- Preferencias Arancelarias.
- Líneas de Crédito

El artesano exportador o comercializador de artesanías puede encontrar información en :

. Centro de Información al Comercio Exterior. (Calle 28 No. 13^a-15, Local 8. Bogotá D.C.)
www.mincomex.gov.co ; www.proexport.com.co ; www.bancoldex.gov.co

. Direcciones Territoriales y Puntos de Atención MINCOMEX
 . Cámaras de Comercio Nacionales y Binacionales
 . Artesanías de Colombia S.A www.artesaniasidecolombia.com.co

REGIMEN DE EXPORTACION. DECRETO 2685/99

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 el Decreto 2685 de 1.999, que modifica la Legislación Aduanera, la salida de mercancías a una Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios, en los términos previstos en el citado Decreto.

MODALIDADES DE EXPORTACIÓN:

- AExportación Definitiva
- AExportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- AExportación temporal para reimportación en el mismo estado
- AReexportación
- AReembarque
- AExportación por tráfico postal y envíos urgentes
- AExportación de muestras sin valor comercial
- AExportaciones temporales realizadas por viajeros
- AExportación de menajes y
- AProgramas Especiales de Exportación

De los Régimenes de Exportación definidos en el Decreto 2685 de 1999, los exportadores de artesanías colombianas van a requerir en algún momento los siguientes:

Exportación Definitiva: Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del Territorio Aduanero Nacional para su uso o consumo definitivo en el país.

También se considera exportación definitiva la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el resto del Territorio Aduanero Nacional a una Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios. Las exportaciones definitivas presentan dos modalidades: con reintegro o sin reintegro¹.

Exportación Temporal para Reimportación en el Mismo Estado: Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del Territorio Aduanero Nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado durante el cual deberá ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso de que ellas se haga.

Esta reimportación se debe realizar por la misma Aduana, se puede solicitar reimportación por una Aduana diferente en casos justificados.

Exportación por Tráfico Postal y Envíos Urgentes

Podrán ser objeto de exportación bajo esta modalidad, los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes siempre que su valor no exceda los mil dólares (USD \$1.000) y requieran ágil entrega a su destinatario.

Adpostal y las empresas legalmente autorizadas por Adpostal, atenderán las labores de recepción, declaración y embarque.²

¹ **Documentos:** Solicitud de Autorización de Embarque: El declarante está obligado a conservar por un periodo de cinco (5) años contados a partir de la fecha de presentación la Solicitud de Autorización de Embarque, el original de los siguientes documentos, los cuales deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando ésta así lo requiera: Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación; vistos buenos o autorizaciones cuando a ello hubiere lugar; mandato, cuando actúe como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera o un apoderado.

² **Obligaciones:** Adherir rótulo indicando nombre, dirección remitente, empresa de mensajería, consignatario, descripción y cantidad de mercancías, valor en USD\$, y peso bruto expresado en kilos.. Los envíos de correspondencia deben ser empacados por separado. Se debe cumplir con los Vistos Buenos o autorizaciones

Exportación de Muestras Sin Valor Comercial: Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales, cuyo valor F.O.B total no sobrepase el monto de USD\$10.000 anuales.

Exportaciones Temporales realizadas por Viajeros : Son objeto de esta modalidad de exportación las mercancías nacionales o nacionalizadas que lleven consigo los viajeros que salgan del país y que deseen reimportarlas a su regreso en el mismo estado, sin pago de tributos.

Trámite: Declaración Simplificada a la salida del país, diligenciando el formulario establecido por la DIAN.

Documentos : Soporte de la Declaración Simplificada: Pasaporte y tiquete de viaje

Programas Especiales de Exportación – PEX-

Es una operación mediante la cual una residente en el exterior compra materias primas a un productor residente en Colombia, disponiendo su entrega al productor del bien final, quien se obliga a elaborar y exportar el bien manufacturado a partir de la materia prima, según las instrucciones que reciba del comprador externo.

Requisitos para la aprobación del PEX: ³

Compromisos de Exportación: debe exportarse dentro del término pactado, el plazo no podrá ser superior a tres (3) meses contados a partir de la fecha de recibo de la materia prima. Este plazo podrá ser prorrogado por una sola vez y hasta por tres (3) mese más, previa justificación del interesado. El incumplimiento a la exportación general efectividad de la garantía de aprehensión de la mercancía.

1. PASOS PARA EFECTUAR UNA EXPORTACION DEFINITIVA

DIAGRAMA EXPLICATIVO (colocar diagrama)

Los trámites que se mencionan a continuación se siguen en toda exportación definitiva, excepto cuando sean sin reintegro, caso en el cual requieren autorización previa del MINCOMEX, que se da con base en el cumplimiento de unos requisitos adicionales.

³ Los productores nacionales deben ser personas jurídicas. No tener deudas exigibles con la DIAN, salvo acuerdo de pago. Celebración de un Acuerdo entre las partes, estableciendo cantidades, términos y condiciones de entrega de la materia prima, determinación de los productos a elaborar y fechas de envío al exterior.. Establecer porcentajes de los residuos y desperdicios. Constitución de Garantía por el 30% del valor de la materia prima.

1. Estudio de Mercado y de la Demanda Potencial

La exportación supone inicialmente un estudio del mercado internacional, tanto para el conocimiento de la demanda de nuestros productos como para la determinación del precio adecuado. En este estudio le colabora al artesano exportador el BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, BANCOLDEX Y PROEXPORT, brindándole información sobre la demanda internacional, la mejor manera de posesionar sus productos en el exterior y asesoría sobre las posibilidades de financiación de sus exportaciones.

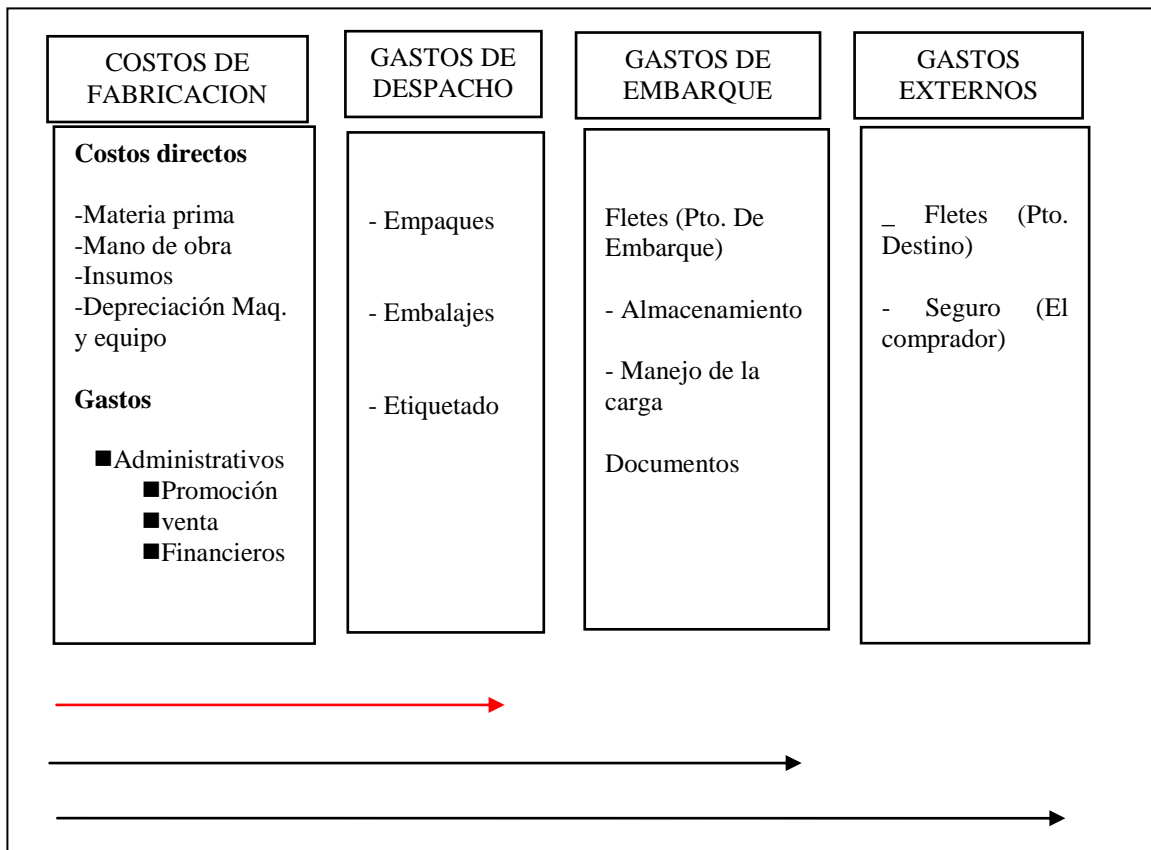
Un adecuado estudio de mercado por parte del exportador, puede contribuir al mayor aprovechamiento de las opciones disponibles y al conocimiento sobre las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales. Para un buen estudio de mercado se debe tener en cuenta aspectos tales como: producto, precios, comercialización, competencia local y promoción.

- El alcance y los objetivos del estudio a realizar.
- Tener una idea general sobre el comercio internacional del producto, tanto cuantitativa, como cualitativamente. Para ello deberá realizar una recolección de datos sobre la oferta y demanda internacional del producto y valorar la producción, la exportación y las importaciones del mismo.
- Identificar y evaluar los posibles demandantes del producto. Así mismo, investigar los usos alternativos del producto y los requerimientos de producción.
- Investigar sobre los canales de distribución y los eventos feriales a través de los cuales puede acceder al mercado.
- Estudiar las características específicas de cada mercado, los hábitos y preferencias de los consumidores, los requisitos comerciales y documentarios exigidos.
- Conocer las normas e impuestos arancelarios y no arancelarios de las importaciones y el comercio en cada mercado. En este sentido, es importante identificar los acuerdos comerciales que establecen preferencias o exenciones en la importación al mercado en estudio.
- Comprender los elementos y mecanismos de fijación de los precios internacionales.

Es indispensable para los exportadores conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas, de marcado, de empaque y embalaje y demás que puedan exigir las autoridades del país de destino para la introducción de sus productos, lo que le evitará innumerables problemas y costos una vez despachados los productos.

La reducción de los costos y la optimización de la calidad, son los elementos fundamentales de la determinación de la competitividad internacional del producto. Por ello el exportador deberá evaluar los costos y gastos que se indican a continuación en el cuadro, para ofrecer sus productos a precios realmente competitivos y teniendo en cuenta los términos de cotización internacional (INCOTERMS).

COSTOS Y GASTOS SEGUN INCOTERMS



Los términos de cotización internacional (Incoterms) determinan en los acuerdos de compra venta los compromisos de las partes. Los más usuales explicados en el diagrama anterior son:

EX-WORKS: EN FABRICA: Este término hace relación al compromiso por parte del artesano exportador de efectuar la entrega de la mercancía en el lugar de producción o de distribución del producto, mientras el comprador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el puerto de destino.

FOB: FREE ON BOARD -LIBRE A BORDO-: El artesano exportador adquiere el compromiso de colocar la mercancía en el puerto de embarque convenido a bordo del medio de transporte (buque), los riesgos y gastos a partir de ese momento corren por cuenta del comprador.

CIF: COST, INSURANCE AND FREIGHT - COSTO, SEGURO Y FLETE: Los compromisos adquiridos por parte del vendedor conforme con el término anterior, se adicionan a la contratación de la mercancía el pago del flete y el seguro hasta el puerto de destino.

1.2. REMISION DE LA FACTURA PROFORMA

Ante el requerimiento de cotización de un comprador externo, el artesano exportador o comercializador de artesanías deberá suministrar una factura proforma (cotización), con el objeto de facilitar al importador la solicitud previa de licencias o permisos de importación y el establecimiento del instrumento de pago a favor del exportador.

En dicha factura se consignan entre otros los siguientes datos: la identificación del comprador, su ubicación, validez de la cotización, las cantidades, precio unitario, valor total y las condiciones de la negociación.

El exportador tiene libertad para establecer los plazos que va a conceder al comprador del exterior, sin embargo, si éste plazo es superior a 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, deberá informarlo al Banco de la República (Parágrafo segundo, Artículo 17 de la Resolución 21/93 JDBR, modificada por la resolución 5/97 JDBR), siempre y cuando su monto supere la suma de diez mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$10.000).

Así mismo, el artesano exportador puede establecer negociaciones condicionadas a pagos anticipados por futuras exportaciones, pero teniendo en cuenta, que éstas deben ser realizadas dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de canalización de las divisas a través del intermediario financiero.

1.3. ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES

El importador en el exterior confirma al exportador colombiano la compra de la mercancía y la aceptación de las condiciones de la negociación, y procede según éstas a la apertura de la carta de crédito en el banco corresponsal, a la remisión de las letras o pagarés, o al giro por el valor acordado.

1.4. CONFIRMACIÓN DE LA CARTA DE CREDITO

El banco comercial colombiano recibe copia de la carta de crédito del banco corresponsal garante u otro documento que se convenga como garantía de pago, o el giro y comunica al exportador para que este inicie los trámites para el despacho de la mercancía.

1.5 FACTURA COMERCIAL

Es un documento imprescindible en cualquier transacción comercial. Es una cuenta por los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizado por las autoridades aduaneras del país del importador como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías sobre el cual se aplicarán los derechos de importación.

A falta de un contrato de compraventa, la factura, aunque no constituye por sí misma un contrato, es el documento que recoge en cierta forma las condiciones acordadas entre las partes.

1.6. LISTA DE EMPAQUE

Acompaña generalmente la factura comercial, proporciona información sobre el tipo y número de empaques y embalajes, su contenido, peso y volumen por bulto, así como las condiciones de manejo y transporte de la mercancía.

1.7. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE

El exportador contratará el medio y la compañía de transporte mas adecuados (en consideración a la clase de mercancía, los costos y las necesidades de disponibilidad), en los términos acordados con el comprador. Las modalidades de transporte que más se utilizan a nivel internacional son el aéreas y el marítimo, con excepción de la mercancía destinada a países vecinos en las que el transporte terrestre tiene una importancia mayor.¹⁴

1.8. REGISTRO NACIONAL DE EXPORTADORES

El Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, es un instrumento fundamental para el diseño de la política de apoyo a las exportaciones en tanto permitirá mantener información actualizada sobre composición, perfil y localización de las empresas exportadoras, así como sobre la problemática en materia de acceso a terceros mercados, obstáculos en infraestructura, competitividad de los productos colombianos, comportamiento de los mercados, obstáculos relacionados con los trámites de importación y exportación entre otros.

⁴ Mayor información consulte “incentivos transportes mecanismos de compensación www.proexport.com.co

El Decreto 2681 del 28 de Diciembre de 1.999, la Circular 031 de 2000 del INCOMEX y la **Circular Externa 06 de 2000 del MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR**, reglamentan el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios.

La inscripción en El Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, es gratuita, tiene una vigencia de un (1) año y es un requisito indispensable para que los exportadores puedan utilizar los siguientes Instrumentos:

- 1.Devolución del IVA
- 2.Exención del IVA para Servicios
- 3.Reconocimiento del CERT
- 4.Crédito de BANCOLDEX
- 5.Prestación de Servicios en PROEXPORT
- 6.Utilización de Servicios Aduaneros Especiales
- 7.Usuario Altamente Exportador
- 8.Sistemas Especiales Plan Vallejo Materias Primas e Insumos
- 9.Sistemas Especiales Plan Vallejo Bienes de Capital
- 10.Registro como Comercializadora Internacional
11. La Solicitud de Determinación de Criterios de Origen
- 12.Usuario de Zona Franca
- 13.La no Aplicación de la Retención en la Fuente

Qué debe hacer para registrarse

Para la inscripción y renovación, se debe diligenciar el formulario de inscripción establecido por la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio en original y dos copias, anexando la siguiente información:

- ∨ Fotocopia del Nit. de la sociedad
- ∨ Fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal o de la cédula de ciudadanía del exportador.
- ∨ Certificado de existencia u representación legal o registro mercantil, expedido por la Cámara de Comercio del lugar donde se encuentre domiciliada la sede principal de las actividades del comerciante con fecha de expedición no mayor a tres meses.

Ver Anexo No.xx Registro Nacional de Exportadores e Instrucciones de diligenciamiento

1.9.PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO PARA LA OBTENCION DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

El MINCOMEX, a través de sus Direcciones Territoriales y Puntos de Atención expide los Certificados de Origen, para los distintos productos de exportación que vayan a gozar de las preferencias o franquicias arancelarias otorgadas en los diferentes Acuerdos Comerciales y Esquemas Preferenciales. Para obtener el certificado de origen, el exportador debe dar cumplimiento al siguiente trámite:

- ❑ Diligenciar el Formulario “**Registro de Productores Nacionales, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen**” (Forma 010 A): Este formulario es suministrado junto con las instrucciones para su diligenciamiento, sin ningún costo.**(Ver Anexo No.xx. Forma 010 A e Instrucciones).**

Nota: Cuando la artesanía a registrar, incorpore materia prima importada directamente o adquirida en el mercado nacional, se debe diligenciar la **Forma 010**, debido a que para algunos Esquemas se requiere indicar el porcentaje de Valor Agregado Nacional-VAN, de acuerdo con las formulas indicadas en dicho documento.

- ❑ Una vez radicado el mencionado formulario por el exportador, el MINCOMEX verifica la información y determina el criterio de origen del producto a exportar, para cada uno de los Esquemas y Acuerdos Preferenciales vigentes, simultáneamente se registra como productor nacional (en el caso de las empresas fabricantes). Efectuados estos registros se envía comunicación al exportador con la Planilla de Relación de Inscripción y Determinación de Origen para cada uno de los Esquemas y Acuerdos Comerciales. Esta inscripción, tiene una vigencia de dos (2) años.
- ❑ Con base en la mencionada Planilla, el exportador procede a elaborar el Certificado de Origen correspondiente. Los Formularios de Certificados de Origen los expende el MINCOMEX, a través de BANCAFE y tienen un valor de \$4.500 pesos. Dependiendo del Esquema Preferencial o Acuerdo de que se trate, existen varios tipos de certificados de origen, como se indica en el siguiente cuadro.
- ❑ Una vez diligenciado por el exportador o comercializador, el Certificado de Origen y su respectiva factura comercial, deben ser presentados ante el MINCOMEX, para su firma y sello. Este documento debe acompañar la exportación y se constituye en la prueba documental que certifica el origen, mediante la misma el importador puede acogerse a las ventajas arancelarias.**(Colocar formatos certificados de origen, CSG. FORMA A COD.250, ATPA COD.251, ALADI Y CAN COD.255)**

CUADRO
MERCADOS CON EXENCIONES O PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Codigo	ACUERDO COMERCIAL	PAISES QUE OTORGAN PREFERENCIAS	NORMA O CRITERIO DE ORIGEN	ANOTAR EN CASILLA
250	Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	Países de la Unión Europea, Europa Oriental y Japón	“P”, o , “W” seguida de la partida ar., o, “Y” seguida del % de VAN	8
251	Ley de preferencias Arancelarias Andinas (ATPA)	Estados Unidos	“P”, o , “Y” seguida del % de VAN	8
252	Sistema Generalizado de Preferencias Andinas (SGPA)	Unión Europea (exportación de Textiles)	No requiere	
255	Comunidad Andina	Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela	Decisión 416 Artículo 2o. Literales a), b), c), d), e),f) o g)	7
255	Preferencia Arancelaria Regional No. 4 (PAR No. 4)	Argentina, Brasil, Cuba, Paraguay y Uruguay	Resolución 252 Artículo 1o. Literales a), b), c), d), e) o f) ; o Artículo 2o.	7
255	Acuerdo de Complementación Económica No. 11 (ACE No. 11)	Argentina	Resolución 252 Artículo 1o. Literales a), b), c), d), e) o f) ; o Artículo 2o.	7
255	Acuerdo de Complementación Económica No. 39 (ACE No. 39)	Brasil	Resolución 252 Artículo 1o. Literales a), b), c), d), e) o f) ; o Artículo 2o.	7
255	Acuerdos de Alcance Parcial Nos. 18 y 23	Paraguay y Uruguay respectivamente	Resolución 252 Artículo 1o. Literales a), b), c), d), e) o f) ; o Artículo 2o.	7
256	Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela (G-3)	México	Capitulo 3	7
258	Acuerdo de Complementación Económica No. 24 (ACE No. 24)	Chile	Resolución 252 Artículo 1o. Literales a), b), c), d), e) o f) ; o Artículo 2o.	9
260	Terceros Países	Incluye los A.A.P. con Cuba y Panamá	No requiere	

* **La solicitud de certificado de origen se radica junto con la factura comercial en original y copia.** La expedición de los certificados de Origen se realiza por el MINCOMEX el mismo día de su radicación.

1.10. Visa textil

El Gobierno de Estados Unidos, establece como requisito para la entrada a su territorio de productos textiles y confecciones (capítulos 50 al 63 del Arancel de Aduanas), la expedición por el MINCOMEX de una VISA TEXTIL, para lo que se requiere el diligenciamiento de un formato denominado “Cuota Textil”.

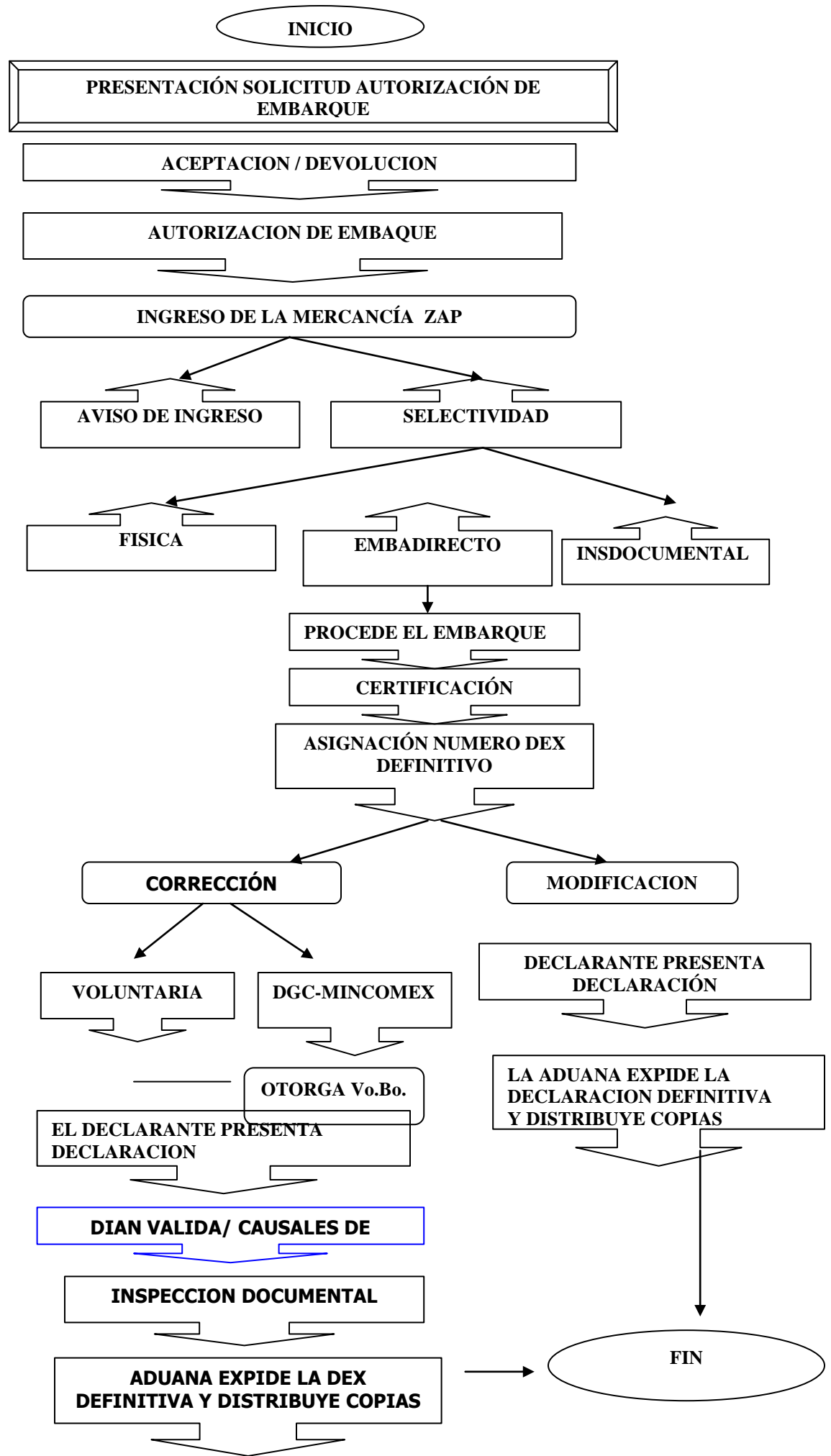
Para obtener la visa textil, los exportadores deben determinar conforme a la Circular Externa No. 85 de 1.995 del INCOMEX:

- a) **La categoría** que le corresponde a cada uno de sus productos, y de acuerdo a esta;
- b) **La unidad de medida** que debe utilizarse para indicar la cantidad de mercancía que se exporta, y
- c) **El factor** con base en el cual se establece el consumo en yardas

Una vez el exportador define la información determinando la categoría, la cantidad en la unidad de medida elegida y el consumo en yardas, diligenciará el formato de “Cuota Textil”, el cual se radica en las Direcciones Territoriales y Puntos de Atención del MINCOMEX, acompañada de la **factura comercial diligenciada en inglés** (original y dos copias). En esta última, se expedirá la VISA TEXTIL.

1.11. TRAMITES ANTE LA DIAN DE UNA EXPORTACION DEFINITIVA. Decreto 2685/99

Se inicia con la presentación y aceptación, a través del sistema informático aduanero, de una solicitud de autorización de embarque en la forma y con los procedimientos previstos en el Capítulo II, Sección I, del Decreto 2685 de 1999. Autorizado el embarque, embarcada la mercancía y certificado el embarque por parte del transportador, la solicitud de autorización de embarque se convertirá para todos los efectos en una declaración de exportación.



Los Documentos soporte de la Autorización de Embarque son:

- A Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación;
- A Vistos Buenos o autorizaciones cuando a ello de lugar
 - A Mandato Cuando actué como declarante una sociedad de intermediación aduanera o un apoderado

Usuarios del Régimen de Exportación:

- A Declarantes: Directos, SIAS, UAP, ALTEX
- A Transportadores
- A Depósitos habilitados públicos y privados
- A Entidades Estatales

Lugares habilitados para el ingreso y salida de mercancías: o Zonas Aduaneras Primarias

- A Los Puertos o muelles marítimos o fluviales
- A Aeropuertos
- A Cruces de frontera
- A Vías para el traslado de mercancías bajo control aduanero (café)
- A Depósitos habilitados

1. 12. SOLICITUD DE VISTOS BUENOS

La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno. Este requisito debe cumplirse en forma previa a la exportación de los siguientes productos de la artesanía colombiana:

PRODUCTOS ARTESANALES	REQUISITOS	ENTIDAD
Esmeraldas	Inscripción	Minercol
	Patente de comerciante y guía (se anexan al DEX)	Minercol
Bienes que utilicen subproductos de animales o vegetales en vías de extinción (pe: cuero de babilla, cocodrilo, etc)	CITES (Deben demostrar que el cuero y demás subproductos fueron adquiridos en un cultivo o criadero artificial autorizado con Resolución del MMA)	Ministerio del Medio Ambiente (MMA)
Minerales preciosos (oro, plata, platino)	Certificación del pago de las regalías correspondientes	Banco de la República
Pinturas artísticas, antigüedades	Autorización	Ministerio de la Cultura
Flores, follajes, hojas secas	Permiso fitosanitario	ICA

1.13. PAGO DE LA EXPORTACIÓN EN MONEDA LEGAL:

Las exportaciones generan la obligación de reintegrar las divisas percibidas. Los residentes en el país podrán recibir el pago de sus exportaciones en moneda legal colombiana únicamente a través de los intermediarios del mercado cambiario, presentando la respectiva declaración de cambio, y ajustándose a los demás procedimientos estipulados.⁵

CRÉDITOS ACTIVOS CONCEDIDOS POR LOS EXPORTADORES

Los residentes colombianos podrán conceder plazo para la cancelación de sus exportaciones a los compradores del exterior.

Si el plazo otorgado es superior a doce (12) meses o el pago de la exportación por las circunstancias previstas en el artículo 15o. de la R.E. 8/2000 J.D., excede dicho plazo contado a partir de la fecha de la declaración de exportación definitiva, la operación debe ser informada al Banco de la República cuando su monto supere la suma de diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD10.000.00) o su equivalente en otras monedas.

Para efectos de esta circular se entenderá por fecha de la declaración de exportación definitiva la fecha del embarque certificado por el transportador.

En caso de embarques fraccionados correspondientes a una misma declaración de exportación se tendrá en cuenta la fecha del último embarque.

La obligación de informar debe cumplirse por el exportador dentro de los doce (12) meses siguientes a la fecha de la declaración de exportación definitiva, presentando directamente ante un intermediario del mercado cambiario que el exportador utilice voluntariamente para canalizar el reporte del formulario- información de endeudamiento externo otorgado a no residentes (No. 7) junto con el documento de exportación de acuerdo con las instrucciones establecidas.

Pagos anticipados

Las divisas recibidas por los exportadores sobre futuras exportaciones de bienes, no pueden constituir una obligación financiera con reconocimiento de intereses, ni generar para el exportador obligación diferente a la entrega de la mercancía. La correspondiente exportación deberá efectuarse dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la canalización de las divisas en el mercado cambiario. La declaración de cambio que se presente y suscriba

⁵ Se deberá diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes (Formulario No. 2) en el cual deberá indicarse el valor en dólares que se entiende reintegrado de cada declaración de exportación bajo el numeral cambiario 1060 - "Reintegro de exportaciones en moneda legal". Si la exportación que se cancela hubiese sido financiada a un plazo superior a doce (12) meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación definitiva y en consecuencia, el respectivo crédito se informó al Banco de la República, se utilizará la declaración de cambio por endeudamiento externo (Formulario No. 3) y se anotará el mismo numeral cambiario 1060.

en el momento de reintegrar las divisas, deberá contener las condiciones de pago y de despacho de la mercancía.

Si el plazo para efectuar la exportación es superior al señalado en el párrafo anterior, el anticipo constituye una operación de endeudamiento externo. Dicha operación debe ser informada al Banco de la República, por conducto de un intermediario del mercado cambiario. El informe deberá presentarse dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de la canalización de las divisas al mercado cambiario, diligenciando para el efecto el formulario- información de endeudamiento externo otorgado a residentes (Formulario No. 6). Antes de la presentación del informe deberá constituirse el depósito de que trata el artículo 26 de la R.E. 8/2000 sobre el saldo del anticipo recibido y aún no exportado, salvo que se trate de exportaciones de bienes de capital.

Si la exportación se realiza una vez informada la operación al Banco de la República el exportador deberá remitir la declaración de exportación definitiva correspondiente al Departamento de Cambios Internacionales del Banco de la República dentro del mes siguiente a la fecha del documento de transporte, acompañada del formulario- informe de desembolsos y pagos de endeudamiento externo (No. 3A).

De otra parte, aquellos exportadores que por causas excepcionales ajenas a su voluntad no hayan podido realizar la correspondiente exportación, o sólo la hayan efectuado parcialmente, deberán solicitar al Departamento de Cambios Internacionales del Banco de la República, autorización para adquirir divisas en el mercado cambiario por el equivalente a la suma reintegrada como pago anticipado, o por el remanente una vez descontado el valor efectivamente exportado, con el fin de devolverlas al exterior.

La solicitud deberá indicar el motivo de la devolución, la actividad del exportador, la clase de mercancía a exportar, el volumen de exportaciones en USD del año inmediatamente anterior y del proyectado para el siguiente año y la identificación del comprador del exterior. Así mismo, se deberá acompañar copia de la declaración de cambio por exportaciones de bienes (Formulario No. 2) que se diligenció al momento del reintegro de las divisas. No se requerirá autorización del Banco de la República cuando se trate de sumas que no sobrepasen el quince por ciento (15%) del valor reintegrado o cuando el depósito se encuentre en cero por ciento (0%).

1.14. INCENTIVOS FISCALES

SOLICITUD DEL CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO (CERT).

Si el producto exportado se encuentra beneficiado con el CERT (Ver anexo 1), conforme al Decreto 955 de 1.996 y sus modificaciones, el exportador autorizará al intermediario financiero su trámite ante **MINCOMEX**.

El exportador otorga poder al intermediario para que éste solicite al **MINCOMEX** el reconocimiento y liquidación del CERT, en la que se tiene en cuenta la tasa de cambio vigente a la fecha en que se produzca el embarque de los bienes a exportar (Artículo 2o. del Decreto 402 de 1.994).

A Certificado de Reembolso Tributario (CERT)

El Certificado de Reembolso Tributario - CERT fue creado por la Ley 48 de 1983, como un instrumento de apoyo a las exportaciones cuyos niveles fija el Gobierno Nacional, que se determinan de acuerdo con el producto y las condiciones del mercado a los que se exporte. Pretende estimular las exportaciones mediante la devolución de sumas equivalente a la totalidad o a una porción de los impuestos indirectos, tasas y contribuciones pagados por el exportador.

El CERT se expedía como un título a la orden libremente negociable, cuya edición y expedición correspondía al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, previo reconocimiento del derecho por parte del MINCOMEX (antes INCOMEX). Sin embargo, a partir de Septiembre de 1.997, con base en el procedimiento establecido en el Decreto 2394/97, los montos por reconocimiento del CERT circulan en forma desmaterializada pues se trasladan al “Depósito Central de Valores” del Banco de la República.

El CERT se liquida sobre el valor FOB de las exportaciones ordinarias y sobre el valor del agregado nacional de las exportaciones realizadas bajo los regímenes de Sistemas Especiales de Importación - Exportación y de Zonas Francas, valor que se convierte a pesos colombianos utilizando la tasa de cambio representativa del mercado vigente en el día hábil inmediatamente anterior a la fecha en que se efectúe el reintegro de las divisas por concepto de la exportación. Los niveles porcentuales de CERT para algunos productos artesanales pueden ser consultados en el Anexo 1.

El CERT puede ser utilizado para el pago de: impuestos sobre la Renta y Complementarios, Gravámenes Arancelarios, Impuestos sobre las Ventas (IVA), otros impuestos, tasas y contribuciones.

A Impuestos Indirectos

La exportación de bienes está exenta del impuesto sobre las ventas (I.V.A.) y de cualquier gravamen municipal o departamental.

1.15 Sistemas Especiales de Importación - Exportación

Los Sistemas Especiales, permiten la introducción al país por parte de personas que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores o comercializadores o entidades sin ánimo de lucro, bajo un régimen especial, **con exención total o parcial de gravamen arancelario y de IVA**: insumos, materias primas, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos, para ser utilizados en la producción de bienes prioritariamente destinados a su venta en el exterior.

1.16. Zonas Francas Industriales y Comerciales

Las zonas francas actualmente son de carácter privado y se definen como áreas extraterritoriales localizadas dentro del país con un régimen aduanero, cambiario y tributario especial, y se constituyen con el objeto de promover e incrementar las exportaciones, generar empleo, fomentar la inversión extranjera, estimular la transferencia de tecnología y en términos generales, el desarrollo económico y social de la región donde se establezcan.

El régimen especial para las zonas francas prevé principalmente:

- Exención del impuesto sobre la renta, proveniente de exportaciones.
- Exención del impuesto sobre la remesa de utilidades al exterior.
- Los materiales y equipos de construcción, las materias primas e insumos, así como la maquinaria para plantas manufactureras se pueden importar libres de aranceles.
- Total libertad cambiaria y para la inversión extranjera.
- Procedimientos aduaneros simplificados.

1.17. INCENTIVOS FINANCIEROS

El gobierno busca aportar recursos de inversión para financiar programas de reconversión industrial y de promoción tecnológica, así como facilitar procesos de colocación de nuestros productos en el exterior, a través de líneas de crédito que ofrecen las siguientes entidades:

ABanco de Comercio Exterior - BANCOLDEX

El Banco de Comercio Exterior tiene como objeto fundamental la promoción de las exportaciones a través de la financiación de las operaciones productivas y comerciales que conducen a la venta de un producto nacional al exterior. Las líneas de crédito que

ofrece el Banco, en dólares o en pesos, cubren entre otros: proyectos de asistencia técnica; operaciones de preembarque y postembarque de las exportaciones.

A Banco de la República e Instituto de Fomento Industrial

El Banco de la República otorga créditos al sector privado a través de los intermediarios financieros, con base en líneas externas contratadas con organismos multilaterales. Estas líneas de crédito pueden ser en pesos o en dólares, con o sin seguro de riesgo cambiario y están dirigidas a promover el desarrollo de proyectos de modernización de la industria.

A Leasing Internacional

El Leasing se define como un servicio financiero, que busca suplir las necesidades de maquinaria y equipo de las empresas, por medio del arrendamiento de las mismas. Facilita sus procesos productivos, puesto que permite a las empresas que tengan problemas de liquidez o que no quieran afectar su potencial de crédito, contratar en arrendamiento, con o sin opción de compra, la maquinaria y el equipo que requieran.

1.16. SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Su objeto principal es la promoción y comercialización de productos de exportación y disponen de los siguientes beneficios.

- Están facultadas tanto para fabricar o producir mercancías destinadas al mercado externo, como para comprarlas al productor nacional para posteriormente ser exportadas, dentro de los seis meses siguientes.
- Las exportaciones por ellas realizadas tiene derecho al CERT, acordando con el productor su distribución.
- Se pueden beneficiar de los créditos de Fomento de Bancoldex.
- Pueden comprar bienes en el mercado nacional sin el pago de IVA, siempre y cuando sean exportados dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición del Certificado de Compra al productor.
- Pueden utilizar los Sistemas Especiales de Importación - Exportación para desarrollar su actividad exportadora.
- Pueden realizar actividades de exportación con las zonas francas.

GLOSARIO-TERMINOS DE COMERCIO EXTERIOR

EX-WORKS: EN FABRICA: Este término hace relación al compromiso por parte del exportador de efectuar la entrega de la mercancía en el lugar de producción o de distribución del producto, mientras el comprador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el puerto de destino.

FOB: FREE ON BOARD - LIBRE A BORDO: El exportador adquiere el compromiso de colocar la mercancía en el puerto de embarque convenido a bordo del medio de transporte (buque), los riesgos y gastos a partir de ese momento corren por cuenta del comprador.

CIF: COST, INSURANCE AND FREIGHT - COSTO, SEGURO Y FLETE: Los compromisos adquiridos conforme al término anterior, se adicionan con la contratación y pago del flete y el seguro hasta puerto de destino por parte del vendedor.

(COLOCAR) DIRECTORIO - DIRECCIONES TERRITORIALES Y PUNTOS DE ATENCIÓN MINCOMEX

ENTIDADES RELACIONADAS

BANCO DE LA REPUBLICA
Cra. 7ª No 14 – 78 Carrera 6 14-85
Conmutador. 3430190
E-mail- Webmaster@banrep.gov.co
<http://www.banrep.gov.co>

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A “BANCOLDEX”.
Calle 28 No 13 A 15 Pisos 38 al 42
Conmutador. 3410677
<http://www.Bancoldex.com>.

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA
Cra. 9 No 16 - 21 Piso 1
Conmutador. 334 7900
<http://www.ccb.org.co>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE AERONAUTICA CIVIL “DAAC”
Aeropuerto Internacional Eldorado
Conmutador. 4251000

Http: www.aerocivil.gov.co

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION

Calle 26 No. 13 -19 Pisos 1 al 17

Conmutador. 5960300-5663666

Http: www.dnp.gov.co.

DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES

Cra. 7A No 6 - 64 y Cra. 7 No. 34-65

Conmutador 2971220 y 3338154

www.@dian.gov.co

INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO “ICA”

Calle 37 No 8 - 43 Pisos 4 y 5

Conmutador. 3323700-29

E-mail: Icapres@impsat.net.co

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS “ICONTEC”

Cra. 37 No 52 - 95

Tels. 3150377

<http://www.incotec.org.co>

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA Y ACUICULTURA –“INPA”

Diagonal 27 No 15 – 09 y No. 15-31

Conmutador. 2879190-2320837

Http: Gzuleta@inpa.gov.co

INVIMA

Cra. 15 No. 58^a-59

Conmutador. 2220577 2115951 3483020 3474289

Invima @anticorrupción.gov.co.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL

Avenida Jiménez No 7- 65

Conmutador. 3341199

<http://minagric@colomsat.net.co>

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

Calle 28 N" 13 A 15 Pisos 1,2,3,4,5,6,7,y 9

Conmutador. 28691 11 6067676

<http://www.mincomex.gov.co>

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO

Cra. 13 No 28 - 01 Pisos 5 a 9

Conmutador.3505500

Http: www.@omitensa.gov.co

EMPRESA NACIONAL MINERAL LTDA “ MINERCOL S.A.”

Carrera 7 31-10 Piso 5,6,10,11,12,13,14,16

Conmutador. 3509111- 3503111

Http: www.minercol.gov.co

MINISTERIO DE MINAS Y ENERGIA

CAN Avenida Eldorado

Tel. 2224555 - 2222001

E-mail: cada99@hotmail.com

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

Calle 10 No 5 – 51 Palacio de San Carlos.

Tels. 2827811 – 2825642

<http://minirext.gov.co>

MINISTERIO DE SALUD

Cra. 7 No 32 – 76 EDIFICO URANO

Tel. 3365066

Http: www.minsalud.gov.co

MINISTERIO DE TRANSPORTE

Edificio Infopal CAN Cra. 52

Conmutador. 2224411-4286739-4286279

Http: www.mintransporte.gov.co

PROEXPORT

Calle 28 No 13 A 15 Piso 1 35-36

Biblioteca: Local 8

Conmutador. 3410677 560100

Http: www.proexport.com.co

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

Cra. 13 No 27 - 00 Pisos 5 y 1 0 y Mezzanine

Tel. 3341221

Sede CAN transversal 40 38-50

Tel 3153264 al 69.

SUPERINTENDENCIA GENERAL DE PUERTOS

Calle 28 13 A 15 piso 15-16
Tel 3366104 3366109 3366113 3366114
Master @supertransporte.gov.co

MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE

Calle 37 8-40
Tel 3323400 3323434
Http: www.Minambiente.gov.co

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES E INFORMACION GEOCIENFICO
MINERO – AMBIENTAL Y NUCLEAR “INGEOMINAS”
Diagonal 53 34-53
Tel: 22218111 2200100- 2200100
Http: www.ingeominas.gov.co

ARTESANIAS DE COLOMBIA; Censo Económico Nacional Sector Artesana, Edición de Artesanías de Colombia, Santafé de Bogotá, 1998.

BENAVIDES, Ernesto Orlando; Comportamiento de las exportaciones de las artesanías colombianas. 1972-1992. Edición de Artesanías de Colombia, Santafé de Bogotá, 1997.

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCUMENTACIÓN ARTESANAL, CENDAR; Catálogo bibliográfico de la cultura artesanal. Preparación técnica de Herrera R., N. Catálogo bibliográfico de documentos monográficos exclusivos de Artesanías de Colombia. Edición de Artesanías de Colombia, Santafé de Bogotá, 1992.

DIRECCIÓN DE IPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES, DIAN; Resolución 3492 del 24 de agosto de 1.990.

HERRERA R., Neve Enrique; Artesanía, Organización social de su producción; Estructura de su organización gremial. Edición de Artesanías de Colombia, Santafé de Bogotá, 1992.

HERRERA, R., N. E. Listado general de oficios artesanales. Edición de Artesanías de Colombia, Santafé de Bogotá, 1996.

JUNTA DIRECTIVA DEL BANCO DE LA REPUBLICA. Resolución 21 de septiembre 2 de 1.993.

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO; Decreto 2666 de octubre 26 de 1.984.

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO; Decreto 1144 del 31 de mayo de 1.990.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR; Decreto 955 del 29 de mayo de 1.996.

i