

# ECONOMÍA INTERNACIONAL



**2**  
**Unidad**

**Comercio Internacional**

# ECONOMÍA INTERNACIONAL

## UNIDAD 2. COMERCIO INTERNACIONAL

CONTENIDO	Pág.
INTRODUCCIÓN .....	3
1. CONCEPTUALIZACIÓN .....	4
2. LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO .....	5
3. GLOBALIZACIÓN .....	6
4. TRATADOS COMERCIALES REGIONALES.....	8
4.1 CONCEPTO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	9
4.2 TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES.....	10
5. ARANCELES.....	11
5.1 CLASIFICACIÓN DE LOS ARANCELES.....	11
5.2 OTRAS CLASIFICACIONES DE LOS ARANCELES.....	12
6. EXPORTACIONES .....	14
6.1 MODALIDADES DE EXPÓRTACIÓN.....	15
6.2 PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR CASO COLOMBIA .....	16
7. IMPORTACIONES .....	18
7.1 MODALIDADES DE IMPORTACIÓN.....	18
7.2 PROCEDIMIENTO PARA IMPORTAR CASO COLOMBIA.....	20
7.3 RÉGIMEN ADUANERO.....	21
8. ZONAS FRANCAS.....	22
BIBLIOGRAFÍA .....	22

## INTRODUCCIÓN

El Comercio Internacional es considerado fundamental para el crecimiento de las naciones y uno de los pilares de la actual globalización. En el marco del Comercio Internacional se obtienen beneficios asociados a los intercambios de bienes y servicios, en el que participan las distintas regiones y países, lo cual explica los distintos grados de integración en la economía global. El objetivo de la unidad, es ofrecer a los estudiantes de Administración Agroindustrial, temas concernientes al Comercio Internacional.

Está estructurado en 8 apartados. El primero, contiene un referente conceptual del comercio internacional; el segundo, explica la liberalización del comercio; el tercero, se refiere a la globalización; el cuarto, realiza una aproximación a los tratados comerciales y regionales; el quinto, define y explica los aranceles; el sexto, contiene los aspectos fundamentales de las exportaciones; el séptimo explica de manera clara y sencilla los aspectos relacionados a las importaciones y finalmente se explica los aspectos relacionados con las zonas francas.

### Conocimientos Previos

Al iniciar la unidad, se debería tener conocimientos relacionados con:

- Aspectos básicos y generalidades de la teoría del Comercio Internacional
- Mercantilismo
- Ventajas del Comercio Internacional
- Conceptos relacionados con: ventaja absoluta, comparativa y competitiva
- Transacciones comerciales internacionales.

### Competencias

Al finalizar la unidad, el estudiante estará en la capacidad de:

- Exponer el concepto de Economía Internacional
- Identificar las características de la Economía Internacional
- Diferenciar las clases de aranceles
- Reconocer la importancia de las exportaciones
- Explicar la importancia de las importaciones en el contexto internacional
- Describir la liberalización del comercio
- Identificar la importancia de la integración económica
- Analizar la importancia de las zonas francas
- Interpretar la función de los Incoterms para el mercado internacional.

## 1. CONCEPTUALIZACIÓN

El Comercio Internacional se estudia desde el mercantilismo, aunque se precisan antecedentes desde el feudalismo. Conceptualmente, las etapas del Comercio Internacional son: feudalismo, mercantilismo y liberalismo.

### ¿Qué es el Comercio Internacional?

El Comercio Internacional se concibe como una de las actividades producto de la división social del trabajo; este se ha ampliado y desarrollado en el sistema capitalista. Cuando se presenta la movilidad de personas, mercancías, capitales, servicios y tecnología, entre otros, que traspasan las fronteras nacionales y el intercambio, se realiza con fines de satisfacer necesidades o de obtener beneficios económicos, es denominado Comercio Internacional.

*El Comercio Internacional se rige por los principios de la economía lucrativa, complicados cualitativa y cuantitativamente; pero las leyes del valor de los precios (oferta y demanda) de los rendimientos no proporcionales y otras más, rigen por igual el intercambio internacional y nacional (Torres, 2005, pág. 12)*



## 2. LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

A partir de 1945, al finalizar la segunda guerra mundial, las naciones cuyas economías se desarrollan en el marco de economías de escala, es decir, que producen con mayor tecnología para reducir los costos de producción, han decidido reducir las restricciones al comercio y ampliar la comercialización de los productos en el marco de la globalización.

Para comprender mejor el tema y de manera resumida, la liberalización del comercio parte de dos enfoques:

- **Eliminación indiscriminada de Barreras Comerciales**

Desde la perspectiva de la Organización Mundial del Comercio OMC, como lo expresa Carbaugh (2004), *las naciones que la integran, reconocen que la reducción arancelaria que acuerden dos naciones cualesquiera, se extenderá a todos sus demás miembros y estimula la disminución gradual de los aranceles en todo el mundo.* (Carbaugh, 2004, pág. 265)



- **Celebración de Acuerdos Regionales**

En este enfoque, las naciones que participan reducen las barreras al comercio y pactan los aranceles o impuestos a las importaciones, cuyos beneficios serán solo para las naciones integrantes. Los acuerdos comerciales regionales, se denominan en Comercio Internacional, zonas de libre comercio y uniones aduaneras.

Otro autor como de la Raza (1998), considera que *la liberalización del comercio, conduce a la creación de zonas de libre comercio entre regiones o entre países, buscando siempre el beneficio entre las partes a través de acuerdos comerciales* (de la Raza, 1998, pág. 64)

La siguiente figura, ilustra los enfoques de la liberalización del comercio.

**Figura 1. Enfoques de la Liberalización del Comercio.**



Adaptado de: (Carbaugh, 2004)

Con la liberalización del comercio, las personas, los capitales, las mercancías, los servicios y la tecnología, traspasan las fronteras nacionales; las transacciones comerciales se realizan en moneda extranjera, lo cual implica la conversión de unas monedas por otras en el mercado de divisas. La siguiente imagen ilustra la manera como la liberalización del comercio se inserta en los mercados internacionales.

#### Documento Complementario:

El Nuevo Proteccionismo y los intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola, (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y el Desarrollo, 1983)

<http://goo.gl/hDdSOG>

### 3. GLOBALIZACIÓN

La globalización o mundialización es el proceso mediante el cual, las naciones se integran desde las perspectivas económica, política, cultural y social. La globalización tiene una relación directa con la integración económica y la aplicación de la ventaja comparativa en la comercialización de los productos, eliminando de manera representativa las barreras y restricciones comerciales entre ellos.

Según Sulser & Pedroza (2004), *existen muchos niveles de globalización y el mayor grado se encuentra en Europa Occidental, con la conformación de la Unión Europea, en donde además de la producción y comercialización de productos, los ciudadanos cuentan con la ciudadanía europea que les permite el turismo, trabajar y estudiar sin restricciones en cualquiera de los países miembros.*

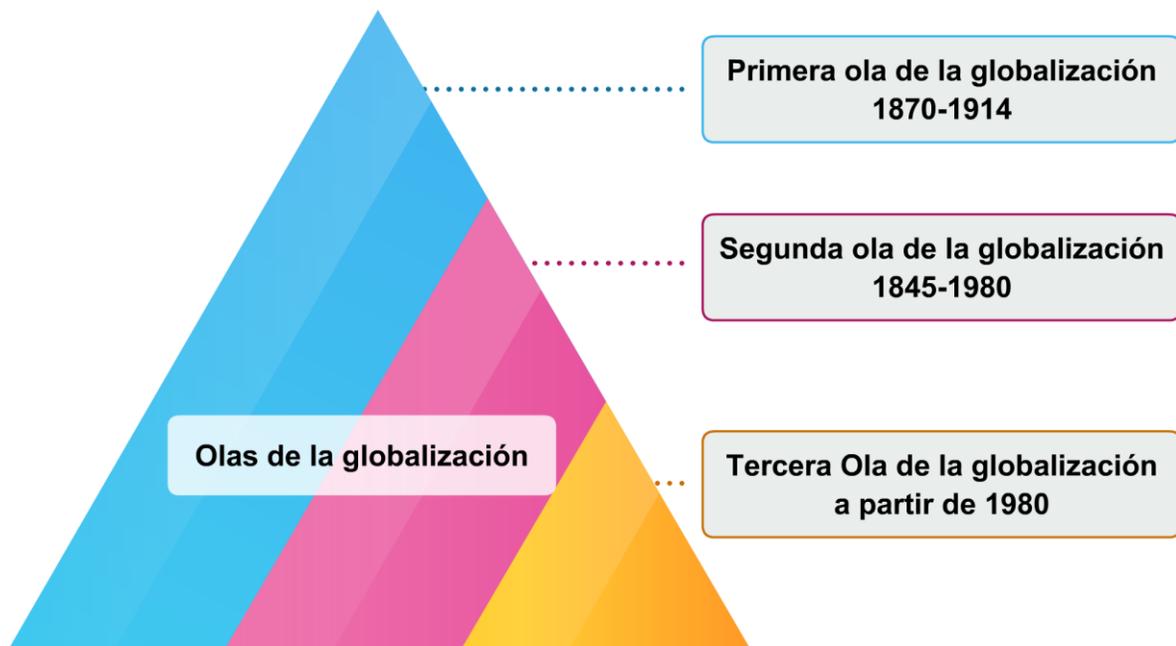
*Al interior de la globalización, la variable más importante es el avanzado y rápido cambio en la tecnología que ha revolucionado las comunicaciones computarizadas; este hecho hace que los mercados integrados sean rápidos, ágiles y eficientes y efectivos en el contexto internacional. El resultado de las negociaciones comerciales e inversiones bilaterales o multilaterales, se enmarcan en la liberalización de los mercados. (Sulser & Pedraza, 2004, pág. 6)*



## Olas de la Globalización

En los mercados integrados y globalizados, se consideran tres olas de la globalización: la primera, hacia los años 1870-1914; la segunda ola 1945-1980 y a partir de 1980, la nueva ola de la globalización. Estas se describen a continuación:

**Figura 2. Olas de la Globalización**



Fuente: Elaboración Propia

- **Primera Ola de la Globalización**

La primera ola se caracterizó por la disminución de las barreras arancelarias y la inclusión de nuevas tecnologías que ocasionaron la disminución de los costos de transacción e implicó la dinamización de las exportaciones. Sin embargo, dos

hechos mundiales impactaron y declinaron el proceso: la primera guerra mundial en 1914 y la crisis económica mundial de 1930.

- **Segunda Ola de la Globalización**

La segunda ola de la globalización, vuelve a hacer presencia posterior a la segunda guerra mundial y el nacionalismo, proporcionaron un nuevo incentivo para la internacionalización de la economía. En esta ola ya se tiene claridad que la disminución de los costos es una ventaja comparativa para la inserción en el mercado internacional, y se propone la protección al comercio; pero surge un cuello de botella en el sentido que la liberalización del comercio fue discriminatoria, tanto para los países participantes en ella, como los productos que incluyó. (Carbaugh, 2004, pág. 6)

- **Tercera Ola de la Globalización**

Surge a partir de 1980; en esta ola hay inserción de los países en vía de desarrollo al mercado integrado, ofrecen en el mercado internacional, bienes primarios y materias primas; otros países de las mismas características se quedaron rezagados y al margen de la economía mundial, lo cual acentuó más su pobreza, y en tercer lugar, el movimiento de capitales que habían dejado de participar en la segunda ola de la globalización, ahora vuelven a ser importantes. (Carbaugh, 2004, pág. 6)

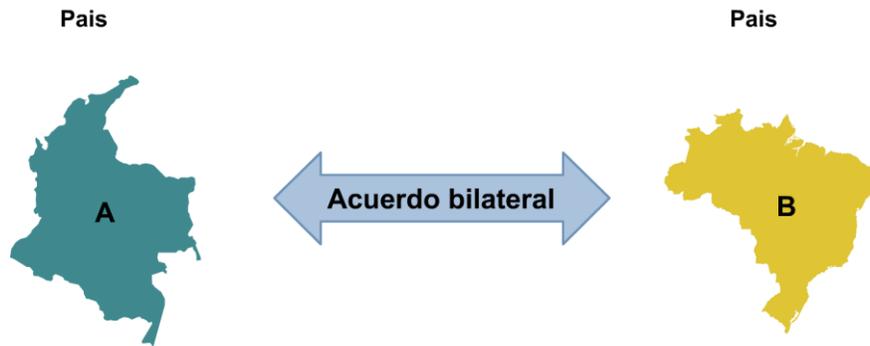
#### 4. TRATADOS COMERCIALES REGIONALES

No existe definición única acerca de los tratados comerciales regionales. Pero en general, conceptualmente, estos son acuerdos que se realizan entre dos o más países, bajo una reglamentación establecida desde la perspectiva legal, aduanera y arancelaria. Los primeros, se denominan tratados bilaterales y los segundos tratados multilaterales.



Las siguientes figuras ilustran los acuerdos bilaterales y multilaterales.

Figura 3. Acuerdo Bilateral



Fuente: Elaboración Propia

Figura 4. Acuerdo Multilateral



Fuente: Elaboración Propia

#### 4.1 CONCEPTO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

En el mundo globalizado, la integración son los cambios, los hechos en el entorno económico mundial y los nuevos esquemas comerciales que proponen las grandes potencias económicas hacia otras potencias o hacia los países en vía de desarrollo, con el fin de fortalecer su economía o ayudar a otras a crecer, en función de las necesidades de cada una de las naciones que la integran (Castro, 2008, pág. 54).

Otro concepto de tratado comercial, según discurso leído por González, José, son compromisos solemnes que adquieren los gobiernos de dos o más naciones, para realizar el cambio de artículos que en cada una se producen.

A partir de la segunda mitad del siglo XX, el término integración económica se ha diversificado a todo el hemisferio. Los tratados comerciales en el marco de la integración económica, implican la participación de las políticas de los gobiernos de las naciones, para eliminar las restricciones existentes en el Comercio Internacional, agilizar los pagos y la movilidad de los factores. Así, la integración es la unión de dos o más economías nacionales, en el contexto de un acuerdo comercial regional.



## 4.2 TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Como consecuencia de la globalización económica, se hace necesario la conformación de bloques comerciales que se interrelacionen para conformar en gran escala, lo que se conoce como mercado mundial, Pabón & Pierdan (1996). En las transacciones económicas internacionales, existen tres tipos de acuerdos comerciales regionales, cada uno con características concretas, en función del tipo de tratado o acuerdo comercial que se celebre entre los países miembros. (Pabón & Pierdan, 1996, pág. 13)

- **Zonas de Libre Comercio**

Una zona de libre comercio, es una región en la cual los gobiernos de cada país se constituyen en socios comerciales, y pactan eliminar todas las barreras arancelarias; es una agrupación de socios comerciales, que acuerdan eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias que llegasen a existir entre los países que realizan el acuerdo de libre comercio.

Como lo plantea Carbaugh (2004), *en una zona de libre comercio, cada una de las naciones del grupo también impone restricciones comerciales idénticas a los países que no pertenecen a él. Ejemplo, México y la Unión Europea, el TLC de México, Canadá y Estados Unidos.* (Carbaugh, 2004, pág. 266)

- **Unión Aduanera**

La una Unión Aduanera, es un acuerdo entre dos o más países o socios comerciales que cumplen dos aspectos fundamentales: eliminación de las barreras comerciales y el libre comercio; al tiempo que todas las restricciones a las naciones que no pertenecen a la unión aduanera, son iguales. Un ejemplo es la unión aduanera constituida en 1948 entre Bélgica, los países bajos y Luxemburgo.

- **Mercado Común**

Es un grupo de socios comerciales que cumplen tres condiciones:

- *Movimiento irrestricto entre las naciones participantes*
- *Imposición de restricciones comunes al comercio exterior con naciones no participantes*
- *Movimiento irrestricto de los factores de producción entre las fronteras de las naciones que conforman el bloque económico. (Carbaugh, 2004, pág. 266)*

## 5. ARANCELES

El Arancel es el impuesto que se paga por concepto de importaciones. Según Carbaugh (2004), es un impuesto aplicado sobre un producto cuando cruza la frontera de un país, es decir, el que grava sobre un producto importado. El arancel sobre las exportaciones, o gravamen sobre el producto, exportadores menos comunes. **(Carbaugh, 2004, pág. 118)**

### 5.1 CLASIFICACIÓN DE LOS ARANCELES

Los Aranceles tienen varias clasificaciones; las más comunes en el Comercio Internacional son: específico, ad Valorem y compuestos. Sin embargo, existen otras clasificaciones, las cuales se explican más adelante.

El arancel aplicable al país de destino, tiene tres elementos:

- Código del producto
- País de destino
- Arancel aplicable

Figura 5. Clasificación de los Aranceles



Adaptado de: (Carbaugh, 2004)

- **Específico**

Es el valor que se aplica en términos de unidades monetarias, únicamente por unidad o cantidad de mercancía importada. (Carbaugh, 2004, pág. 120)

- **Ad Valorem**

Es el impuesto arancelario que se aplica únicamente de acuerdo al valor de la importación. Generalmente se aplican para gravar bienes manufacturados, dado que pueden ser aplicados a los productos con un alto grado de variación de los mismos. (Carbaugh, 2004, pág. 120)

- **Compuesto**

Suelen ser aplicados a productos manufacturados que incluyen materias primas, sujetas a aranceles. (Carbaugh, 2004, pág. 120)

**Video Complementario:**

Curso de Comercio Exterior Gratis. Vídeo 2 de 4. Barreras Arancelarias, (Enrile, 2015)

<https://www.youtube.com/embed/fkBDXBURPUA>

## 5.2 OTRAS CLASIFICACIONES DE LOS ARANCELES



- **Arancel General**

Son los derechos básicos que establecen los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, a los países del principio de la nación menos favorecida NMF, excepto Cuba, que aplica el arancel general más alto que el arancel de la nación menos favorecida.

- **Mixto**

Como su nombre lo indica, corresponde al arancel que combina: arancel ad valorem y arancel específico.

- **Flat o Arancel Plano**

Es considerado dentro de la estructura arancelaria como de un solo nivel. En Comercio Internacional, se aplica de manera uniforme a todas las mercancías importadas.

- **Aduanero**

La dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN, destina una unidad específica dentro de su estructura denominada Aduanas. Esta oficina establece una lista en forma ordenada con los derechos arancelarios, tanto ad valorem como específicos, a todos y cada uno de los productos transables en el mercado internacional.

- **Convencional**

Este arancel se establece en los tratados bilaterales o multilaterales. En este acuerdo, los países intervinientes fijan una tarifa determinada para la fijación del arancel o impuesto a pagar.

- **De Aduanas**

Este arancel corresponde a la clasificación de las mercancías que son susceptibles de transportar y comercializar en los mercados internacionales.

- **De Importación**

Este arancel se aplica a los países con el fin de gravar solamente a las mercancías importadas a un territorio aduanero.

- **Arancel de Valoración**

Es el sistema de arancel, según el valor de la mercancía. Significa que el artículo más sofisticado y más costoso, pagará mayor porcentaje arancelario.

- **Arancel Diferencial**

Es un sistema tarifario, cuyo objetivo es otorgar ventajas diferenciales al o a los países que forman parte del acuerdo.

- **Arancel Externo Común**

Este arancel se aplica dentro de una región aduanera, a los países que han suscrito un acuerdo comercial.

- **Arancel Óptimo**

Es un impuesto que maximiza el bienestar de un país o región.

## 6. EXPORTACIONES

Las exportaciones son el envío de bienes y/o servicios nacionales o nacionalizados al exterior, con el cumplimiento de las normas establecidas para tal fin; dichos bienes y/o servicios pueden ser usados para el consumo o para el intercambio comercial.

En la literatura sobre exportación, se plantea la distinción entre economías de exportación y economías exportadoras. Según Mercado (2000), *las primeras, se dedican a extraer materias primas, minerales agrícolas o ganaderas que luego las exportan. Las economías exportadoras son las que fabrican productos, con materias primas propias o importadas, vendiendo una parte en el mercado nacional, y la otra en el mercado internacional.*

*La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias, en la que está situada la empresa. (Mercado, 2000, pág. 27)*

### Criterios de las Exportaciones

- Al transporte
- Al envío de las mercancías cumpliendo el marco jurídico y contable
- Venta, la cual se realiza en moneda extranjera o divisas.



## 6.1 MODALIDADES DE EXPÓRTACIÓN

En Comercio Internacional, existen diferentes modalidades de exportación. A continuación, se explica de manera clara y concisa cada una. Para el caso colombiano, la institución para legalización de trámites es la DIAN.



### Institución trámites legales para Colombia DIAN

- **Exportación Definitiva**

Cuando las mercancías nacionales o nacionalizadas traspasan el territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país o en zona franca.

- **Reembarque**

Cuando las mercancías salen del territorio aduanero nacional, procedentes del exterior, que se encuentren en almacenamiento y no haya operado el abandono.

- **Reexportación**

Se presenta cuando las mercancías salen del territorio aduanero nacional, que estuvieron sometidas a modalidad de importación temporal o transformación o ensamble.

- **Exportación de Muestras sin Valor Comercial**

Esta modalidad está sujeta a un cupo anual en función de la normatividad vigente a la fecha de realizar la transacción. Requiere certificado de origen y factura comercial. Esta modalidad no permite: café, esmeraldas, plasma humano, manufacturas de metales preciosos, oro, platino. (Se recomienda consultar normatividad vigente a la fecha de la transacción).

- **Exportación por Tráfico Postal y Envíos Urgentes**

En esta modalidad de exportación, se permite la salida de mercancías del territorio aduanero nacional, a través de una empresa de correo postal, siempre que su valor no supere de USD5.000. Sin embargo, se sugiere consultar normatividad vigente, dado que está sujeto a variación, según la normatividad. Requiere: guía, factura, carta de responsabilidad y visto bueno de la institución competente.

- **Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo**

*Aplica a la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior o en una zona franca, debiendo ser reimportadas dentro del plazo señalado en la declaración de exportación correspondiente, prorrogables por un año más. (Montes, 2014)*

- **Exportación Temporal para Reimportación en el mismo Estado**

*Esta modalidad de exportación, aplica a 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 deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna. (ZEIKY - Proexport Colombia, 2012)*

## 6.2 PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR CASO COLOMBIA

Para el caso colombiano, el proceso para realizar una exportación, debe cumplir con los requisitos en el marco de la normatividad vigente y los lineamientos establecidos por Proexport. A continuación, se explican los pasos a para realizar una exportación:

- **Registro como Exportador**

*Trámite para obtener el Registro Único Tributario (RUT), ante la DIAN. Según decreto 2788 de 2004, modificado por el decreto 2645 de 2011 de Ministerio de Hacienda que reglamentó el Registro Único Tributario.*

- **Estudio de Mercado y Localización de la Demanda**

*Para realizar una exportación, se requiere el estudio de mercados en el cual se determinan las características específicas del país o región a donde se quiere exportar, identificación de canales de distribución, precio de la exportación, estudio de gustos y preferencias de los consumidores el país o región.*

- **Ubicación de la Posición Arancelaria**

*Localizar la subpartida arancelaria del producto a través del arancel de aduanas*

- **Procedimiento de Visto Bueno**

*Se debe consultar ante la DIAN, si el producto requiere permisos previos para la autorización de la exportación. Luego de tramitarlos, debe presentar la Solicitud de Autorización de Embarque ante el sistema informático de la DIAN.*

- **Procedimiento para Certificado de Origen**

*En este paso se requiere de dos aspectos:*

- **Solicitud de Determinación de Origen:** *se verifica si el importador requiere certificado de origen para obtener preferencia arancelaria. Si es afirmativo, se debe diligenciar una declaración juramentada por cada producto.*
- **Solicitud de Certificado de Origen:** *acredita que la mercancía a exportar es originaria de la nación mencionada en el mismo.*

- **Procedimientos Aduaneros para Despacho ante la DIAN**

*Se deben tener en cuenta cuatro pasos: verificar los términos de negociación, contratar agente de carga aéreo o marítimo para el transporte internacional, en la DIAN del puerto, aeropuerto o al paso de la frontera; se debe solicitar la autorización de embarque; si la mercancía supera los US\$100.000, se debe hacer trámite ante la Agencia de Aduanas.*

- **Medios de pago**

*Existen diferentes medios de pago internacional: transferencias bancarias, cartas de crédito, letras avaladas, garantías Standby. (MinCIT & ProExport Colombia , s,f)*

## 7. IMPORTACIONES

El concepto de importación es introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. La introducción de mercancías de zona franca al territorio aduanero nacional (Decreto el decreto 2685 30 de diciembre de 1999).

Según la biblioteca jurídica, *la importación es la operación mediante la cual se somete una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo. La importación se materializa al momento de pasar la línea aduanera e introducirla al interior del país.* (DIAN, s,f)

### 7.1 MODALIDADES DE IMPORTACIÓN

**Figura 6. Modalidades de importación**



Fuente: Elaboración Propia

#### Explicación conceptual

- **Importación Ordinaria:** entrada de un producto al territorio nacional aduanero; la mercancía permanece en el territorio de manera indefinida, en libre disposición, con el pago de los tributos aduaneros.
- **Importación con franquicia:** mercancías exceptuadas total o parcial de tributo aduanero.

- **Reimportación por perfeccionamiento pasivo:** la mercancía que se reimporta o sea que vuelve nuevamente al país de origen, ya sea para reparación o transformación, causará tributos aduaneros sobre el valor agregado, en la subpartida arancelaria del producto terminado que se importa.
- **Reimportación de mercancía en el mismo Estado:** es la mercancía que está exonerada de tributos aduaneros; pudieron ser exportadas de mercancías que hubieran sido exportadas temporalmente y se encontraban en libre circulación o constituían productos compensadores, siempre que este o las mercancías no hayan sufrido en el extranjero ninguna transformación, elaboración o reparación.
- **Importación en cumplimiento de garantía del proveedor:** se podrá importar mercancía sin el pago de tributos aduaneros; la mercancía que en cumplimiento de una garantía del fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior o remplace otra previamente exportada que haya resultado averiada.
- **Importación temporal para reexportación en el mismo Estado:** es la importación al territorio aduanero nacional, sin el pago de tributos aduaneros de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación.
- **Importación temporal para perfeccionamiento:** permite el ingreso de ciertas mercancías extranjeras al territorio aduanero, con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos que graven la importación, para ser exportadas dentro de un plazo determinado, posterior a su transformación o elaboración.
- **Importación para transformación o ensamble:** las mercancías se importan para procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas por la autoridad competente y autorizada para el efecto por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- **Importación por tráfico postal y envíos urgentes:** podrán ser objeto de importación, los envíos de correspondencia, los envíos que lleguen al territorio nacional por la red oficial de correos, y los envíos urgentes, siempre que su valor se enmarque en los valores establecidos en el marco legal.
- **Importación de mercancía bajo la modalidad de entregas:** mercancías objeto de importación de los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes por avión, que requieran ágil entrega a su destinatario.
- **Importación de equipajes y menajes:** solo es aplicable a las mercancías que no constituyan expedición comercial y sean introducidas por los viajeros. No se consideran expediciones comerciales, aquellas mercancías que se introduzcan

*de manera ocasional, y consistan exclusivamente en bienes reservados al uso personal o familiar, o bienes que estén destinados a ser ofrecidos como regalo, sin que por su naturaleza o su cantidad, reflejen intención alguna de carácter comercial. Todo viajero que ingrese a territorio aduanero nacional, estará en la obligación de presentar su equipaje a la autoridad aduanera, para lo cual, diligenciará el formulario que prescriba la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, y someterá a revisión por parte de los funcionarios competentes de dicha entidad. (Elena, 2012)*

### **Video Sugerido:**

Miércoles de Capacitación – Procesos de Importación, (Velásquez, 2013)

<https://www.youtube.com/embed/bSfl88pFSk4>

## **7.2 PROCEDIMIENTO PARA IMPORTAR CASO COLOMBIA**

El procedimiento para realizar una importación, debe cumplir con los requisitos en el marco de las normas y la regulación establecida por las instituciones competentes. Según Asesorías Integrales en Comercio Exterior ASECALE Ltda, los requisitos son:

- Solicitar el Registro Único Tributario – RUT ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, lo cual lo acredita como usuario aduanero
- Hacer un estudio de mercado acerca del producto a importar
- El importador debe solicitar cotizaciones a diferentes proveedores
- El importador debe solicitar la descripción del producto objeto de importación
- Identificar la subpartida arancelaria para establecer el impuesto a pagar por concepto de importación
- Solicitar el visto bueno a las entidades competentes
- Establecer si el producto a importar se encuentra dentro de algún acuerdo comercial, que pueda disminuir el porcentaje del arancel
- Definir el Incoterm o términos de negociación
- Definir el medio de transporte: aéreo, marítimo o terrestre
- Solicitar al proveedor la factura
- Realizar el pago de la importación.

### **Video Complementario:**

Clase de Incoterms, (Verde, 2013)

<https://www.youtube.com/embed/O0p0HfUnIH8>

### **Documento Complementario:**

Incoterms, Términos de Compra-Venta Internacional, (Acosta, 2005)

<http://goo.gl/qbuuf5>

## Video Complementario:

Proceso Importación, (Djisul, 2009)

<https://www.youtube.com/embed/KOTt2v5cJSw>

## 7.3 RÉGIMEN ADUANERO

El Régimen Aduanero, es el tratamiento que se aplica a las mercancías que se encuentran sometidas al control aduanero. Los regímenes aduaneros son: de exportaciones, de importaciones y de tránsito aduanero.

Los declarantes son las personas que suscriben y presentan una declaración ante la DIAN, para ser sometida a un régimen a aduanero.

**Figura 7. Régimen Aduanero**



Fuente: Elaboración Propia

## 8. ZONAS FRANCAS

La Zona Franca es el área geográfica delimitada 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. Las mercancías ingresadas en estas zonas, se consideran fuera del territorio aduanero nacional, para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones (**Ley 1004 de 2005 Art. 1**)

### Existen tres tipos de Zonas Francas:

- **Zonas francas especiales:** hay varias características, son las llamadas uniempresariales, una sola empresa orientada a generar empleo y competitividad. Pueden ser zonas francas portuarias de salud, de servicios, de turismo, entre otras.
- **Zonas francas permanentes:** tienen todos los beneficios del régimen como tal en el marco de la normatividad.
- **Zonas francas transitorias:** se establecen para efectos de darle tratamiento de régimen franco por un tiempo determinado. Ejemplo, para una convención o para realizar una feria artesanal.

El objetivo de las Zonas Francas, está orientado a la competitividad, generación de empleo y desarrollo.

### Video Complementario:

¿Qué es una Zona Franca? (Legiscomex.com, 2013)

<https://www.youtube.com/embed/bButlCUgT5U>

### Documento Complementario:

Ley 1004 de 2005, (Congreso de la República de Colombia, 2005)

<http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2007/C-214-07.htm>

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, F. (2005). *Incoterms, Términos de Compra-Venta Internacional*. (I. E. Líder, Ed.) Obtenido de <http://goo.gl/qbuuf5>
- Carbaugh, R. (2004). *Economía Internacional*. México: Thomson.
- Castro, A. (2008). *Manual de Exportaciones. Las Exportaciones en Colombia*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Congreso de la República de Colombia. (2005). *Ley 1004 de 2005 Art. 1*. Obtenido de <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2007/C-214-07.htm>

- de la Raza, G. (1998). *Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental*. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- DIAN. (s,f). *Régimen de Exportaciones. Las Importaciones*. Obtenido de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1935/5.pdf>
- Djisul. (2009). *Proceso Importación*. Obtenido de <https://www.youtube.com/embed/KOTt2v5cJSw>
- Elena, L. (2012). *Modalidades de Importación*. Obtenido de <http://nisaela.blogspot.com.co/2012/04/modalidades-de-importacion.html>
- Enrile, C. (2015). *Curso de Comercio Exterior Gratis. Vídeo 2 de 4. Barreras Arancelarias*. Obtenido de <https://www.youtube.com/embed/fkBDXBURPUA>
- Legiscomex.com. (2013). *¿Qué es una Zona Franca?* Obtenido de <https://www.youtube.com/embed/bButlCUgT5U>
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional I. Mercadotecnia Internacional Importación - Exportación* (4ta Edición ed.). México: Limusa.
- MinCIT & ProExport Colombia . (s,f). *¿Qué Hacer para Exportar?* Obtenido de [http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/como\\_exportar\\_bienes.pdf](http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/como_exportar_bienes.pdf)
- Montes, Y. (2014). *Bienvenidos a Sigmasteel*. Obtenido de <https://prezi.com/tx7aujghx8u/sigmasteel-sas/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y el Desarrollo. (1983). *El Nuevo Proteccionismo y los Intentos de Liberalizar el Comercio Agrícola*. Roma. Obtenido de <http://goo.gl/hDdSOG>
- Pabón, A., & Pierdan, P. (1996). *Prácticamente cómo Exportar*. México: Plaza y Valdés S.A.
- Ramírez, K. (2013). *Integración Económica*. Obtenido de <https://www.youtube.com/embed/oRHRQcKjNA>
- Sulser, R., & Pedraza, J. (2004). *Exportación Efectiva. Reglas Básicas para el Éxito del Pequeño y Mediano Exportador* . México: ISEF, Empresa Líder.
- Torres, R. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Universidad Complutense. (1861). *Ventajas e Inconvenientes de los Tratados de Comercio*. Discurso Leído por González, José. En el Acto Solemne para Optar el Título de Doctor en Jurisprudencia en la Universidad Central.
- Velásquez, A. (2013). *Miércoles de Capacitación - Procesos de Importación*. Obtenido de <https://www.youtube.com/embed/bSfI88pFSk4>
- Verde, P. (2013). *Clase de Incoterms*. Obtenido de <https://www.youtube.com/embed/O0p0HfUnIH8>
- ZEIKY - Proexport Colombia. (2012). *Trámites y Documentos para Expotación*. Obtenido de <http://goo.gl/FA1PEs>

Imágenes tomadas de **Freepik y Pixabay**

**VERSIÓN:** 1.0

**FECHA EDICIÓN:**

09/16

## CRÉDITOS UPTC EQUIPO DE PRODUCCIÓN

**Autor / compilador:**

Luz Marina Romero Alvarado

**Equipo de Producción:**

Comité de gestión y calidad FESAD

Oficina de Educación Virtual