

Certificado de Origen y Merceología

Autor: Luz Maria Villareal



Certificado de Origen y Merceología / Luz Maria Villareal, /
Bogotá D.C., Fundación Universitaria del Área Andina. 2017

978-958-5460-22-5

Catalogación en la fuente Fundación Universitaria del Área Andina (Bogotá).

© 2017. FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
© 2017, PROGRAMA FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
© 2017, LUZ MARIA VILLAREAL

Edición:

Fondo editorial Areandino
Fundación Universitaria del Área Andina
Calle 71 11-14, Bogotá D.C., Colombia
Tel.: (57-1) 7 42 19 64 ext. 1228
E-mail: publicaciones@areandina.edu.co
<http://www.areandina.edu.co>

Primera edición: noviembre de 2017

Corrección de estilo, diagramación y edición: Dirección Nacional de Operaciones virtuales
Diseño y compilación electrónica: Dirección Nacional de Investigación

Hecho en Colombia
Made in Colombia

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra y su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método sin autorización escrita de la Fundación Universitaria del Área Andina y sus autores.

Certificado de Origen y Merceología

Autor: Luz Maria Villareal



Índice

UNIDAD 1 Conceptualización general de los bienes y su clasificación arancelaria

Introducción	7
Metodología	8
Desarrollo temático	9

UNIDAD 1 Arancel de aduanas y tipos

Introducción	17
Metodología	18
Desarrollo temático	19

UNIDAD 2 Merceología y clasificación de las mercancías

Introducción	29
Metodología	30
Desarrollo temático	31

UNIDAD 2 Acuerdo general sobre aranceles y comercio – GATT Políticas

Introducción	40
Metodología	41
Desarrollo temático	42



Índice

UNIDAD 3 Normas de origen

Introducción	50
Metodología	51
Desarrollo temático	52

UNIDAD 3 Disciplinas durante el período de transición e importancia de las normas de origen en los negocios internacionales

Introducción	61
Metodología	62
Desarrollo temático	63

UNIDAD 4 Múltiples partes y equipos

Introducción	70
Metodología	71
Desarrollo temático	72

UNIDAD 4 Trámites previos para obtener un Certificado de origen

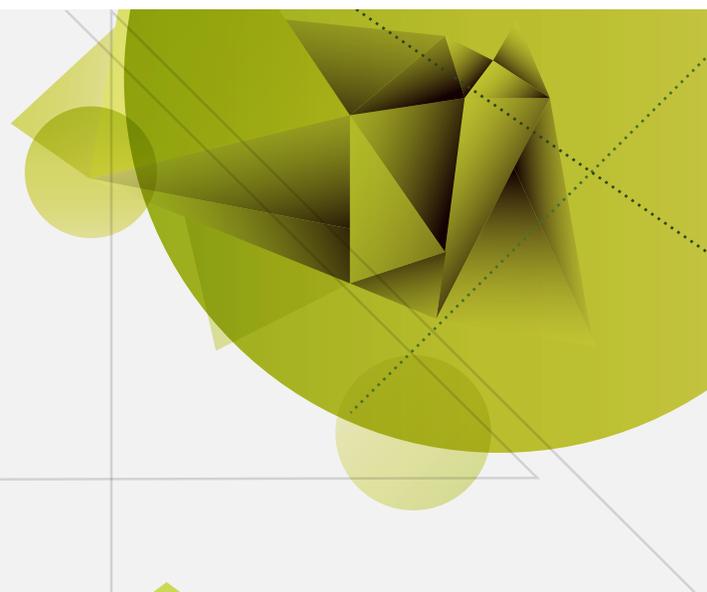
Introducción	81
Metodología	82
Desarrollo temático	83

Bibliografía	86
--------------	----

1

Unidad 1

Conceptualización
general de los
bienes y su
clasificación
arancelaria



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

El propósito fundamental del tema a tratar hace referencia al conocimiento acerca de los productos, su clasificación e identificación para ubicarlos dentro de un contexto que nos permita conocer todo acerca de él.

Es importante iniciar haciendo énfasis en que los productos que aplican para el tema a tratar en este estudio son bienes materiales, es decir tangibles y susceptibles de transporte, solo estos pueden tener un lugar de clasificación arancelaria.

Para el logro de las competencias planteadas, es necesario que el estudiante lea detenidamente, comprendiendo los diferentes documentos proporcionados y/o recomendados por el tutor. También es indispensable ver los videos relacionados con el tema de cada una de las unidades, ya que de este modo se profundiza en la concepción de los mismos y se interioriza de mejor manera el conocimiento.

Conceptualización general de los bienes y su clasificación arancelaria

Generalidades acerca de los bienes

El término “bienes” es utilizado para nombrar cosas, objetos, artículos, etc. que son útiles a quienes los usan o los poseen. A nivel del mercado, los bienes son cosas y mercancías que se intercambian y que tienen alguna demanda por parte de personas u organizaciones que consideran que reciben un beneficio al obtenerlos.

Existen clasificaciones de los bienes según sus características. Por ejemplo, se pueden clasificar en bienes:

Bienes económicos



Imagen 1

Fuente: http://contenidosdigitales.ulp.edu.ar/exe/economia1/necesidades_secundarias.jpg

Los bienes económicos son aquellos que se adquieren en el mercado pero pagando por ellos un precio. Es decir, son bienes materiales e inmateriales que poseen un valor económico y que, por ende, son susceptibles de ser valuados en términos monetarios. En este sentido, el término bien se utiliza para nombrar cosas que son útiles a quienes las usan o poseen. En el ámbito del mercado, los bienes son cosas y mercancías que se intercambian y que tienen alguna demanda por parte de personas u organizaciones que consideran que reciben un beneficio al obtenerlos.

Bienes no económicos



Imagen 2

Fuente: <http://bahianoar.com/wp-content/uploads/2014/10/8cc3bbd775e6cd499e6783f9017a6a92.jpg>

Son aquellos bienes se encuentran en la naturaleza con tal abundancia que no requieren un esfuerzo humano para obtenerse como el agua de mar, la luz del sol, el aire. Sin embargo hoy en día es probable que los únicos bienes gratuitos sean el aire y el sol.

Bienes transables y no transables



Imagen 3

Fuente: <http://www.dinero.com/noticias/fondo-premium/1442>

Los bienes transables son aquellos con los cuales se puede comerciar o hacer intercambios a nivel nacional e internacional. Ejemplos de bienes transables serían libros, zapatos, maquinaria, etc.

Los bienes no transables solo pueden consumirse en la economía en la que se producen; ya sea por costos de transporte o por barreras a la entrada y salida de éstos, por ejemplo, **impuestos** (aranceles). Ejemplos de bienes no transables son algunos tipos de servicios o las casas, pues éstas se construyen en un país dado y, así exista más demanda por ellas en otro lugar del mundo, una casa no podrá ser exportada o enviada al exterior.

Bienes complementarios o sustitutos



Imagen 4

Fuente: http://3.bp.blogspot.com/-tINSIQddyf8/Tto7Y1MLG9I/AAAAAAAAAAQ/gkoGWwh_o_4/s1600/070417163350752.jpg

Bienes complementarios son aquellos bienes que tienden a utilizarse en conjunto; por lo tanto, si baja la demanda de uno (por ejemplo, porque aumenta su precio) esto afecta la demanda del otro bien. Un ejemplo de estos bienes son los carros y la gasolina, pues el uso del carro también requiere del uso de gasolina; además, si el precio de los carros aumenta, esto puede hacer que la demanda de carros disminuya y, por lo tanto, hacer que la demanda de gasolina también baje.

Bienes sustitutos son bienes que compiten en los mercados; es decir, un bien es competencia del otro y, en consecuencia, si el precio de uno de los bienes aumenta y eso hace que la demanda de ese bien disminuya, la

demanda por el bien sustituto aumentará, pues entrará a reemplazar al que aumentó de precio. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad. Un ejemplo de este tipo de bienes son la mantequilla (producto derivado de la leche) y la margarina (producto vegetal). Si aumenta el precio de la mantequilla, por ejemplo, las personas tenderán a comprar margarina, puesto que ambos bienes satisfacen la misma necesidad.

Bienes de consumo

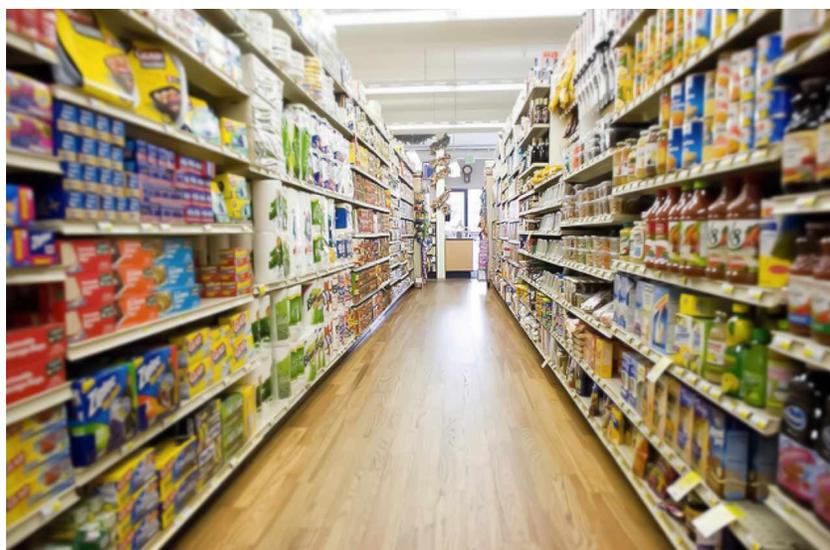


Imagen 5

Fuente: <http://crimeavector.com.ua/2015/12/22/page/2/>

Los bienes de consumo son bienes que no buscan producir otros bienes o servicios. Un bien de consumo es aquel que se usa para satisfacer las necesidades específicas del último consumidor que lo demanda y lo adquiere. La madera no es un bien de consumo, pues se utiliza para fabricar otros bienes, por ejemplo, muebles; sin embargo, los muebles producidos a partir de la madera sí se pueden considerar como bienes de consumo.

Bienes durables y no durables



Imagen 6

Fuente: <http://www.manassascity.org/images/pages/N283/house.jpg>

Los bienes durables y no durables hacen parte de los bienes de consumo. Los bienes durables son aquellos que se considera que duran por muchos años, por ejemplo los carros, las casas, las máquinas, etc. Por el contrario, los bienes no durables son aquellos que son útiles por un corto periodo de tiempo, por ejemplo un periódico o los alimentos.

Bienes de capital



Imagen 7

Fuente: http://www.vanguardia.com/sites/default/files/imagecache/marca_redes/foto_grandes_400x300_noticia/2012/08/18/19econo09a002_big_ce.jpg

Los bienes de capital son aquellos que tienen como fin producir o contribuir con la producción de otros bienes de consumo, por lo tanto, no satisfacen necesidades directamente sino indirectamente. Un ejemplo serían las máquinas, ya que su utilidad radica en ponerlas a trabajar para producir otros bienes.

Bienes públicos y bienes privados



Imagen 8

Fuente: http://didactica.udea.edu.co/aulavirtual/archivador/repositorio/imagenesPrevisualizacionObjetosDidacticos/previsualizacion_objeto_categoria-5_1249410019.jpg

Los bienes privados son aquellos que le pertenecen a una persona en particular. En este caso se dice que la persona tiene derechos de propiedad sobre ellos. Por otro lado, los bienes públicos son aquellos que nos pertenecen a todos y no a nadie en particular. Un bien público puro es aquel que es no rival y no excluyente. ¿Qué quiere decir esto? Un bien es no rival cuando el uso de éste por una persona en particular no perjudica al resto de personas, y no excluyente quiere decir que todos deben disfrutar de este bien, o sea que no se puede excluir a nadie de usarlo o tenerlo.

Bienes normales y bienes inferiores



Imagen 9

Fuente: <http://1.bp.blogspot.com/-kL5jNGvPknl/VXC4Xy7CrTI/AAAAAAAAACK/87zZ4W6ynrc/s1600/moda%2Bverano.png>

Los bienes normales son aquellos que los consumidores comprarían en una mayor cantidad si su ingreso aumentara. Un ejemplo sería la ropa de marca.

Los bienes inferiores son aquellos cuyo consumo bajaría si aumentara el ingreso de las personas (tomado de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo12.htm>).

Ciclo productivo

Ejemplo compota de tomate

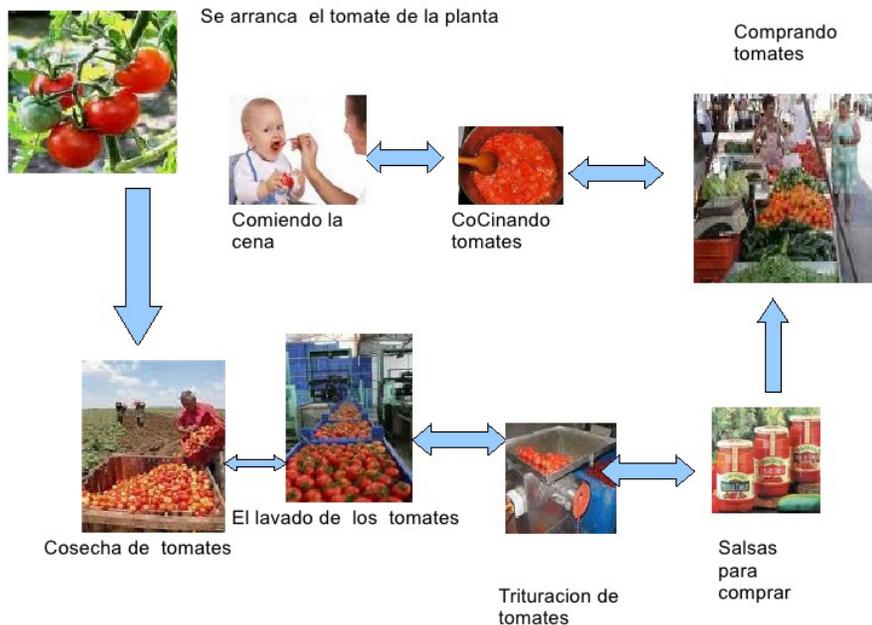


Imagen 10

Fuente: <http://image.slidesharecdn.com/circuitodeltomatemvcd-101213063522-phpapp02/95/circuito-del-tomate-1-728.jpg?cb=129222196>

El ciclo productivo es también conocido como ciclo operativo y se define como el número de días y el procedimiento o proceso que va desde el momento en que se compran los insumos hasta el momento que se convierte en un producto final.

En la ilustración inicial observamos como el ciclo inicia con la materia prima es decir los tomates en su árbol listos para ser bajado de este y dar comienzo a su proceso y transformación hasta convertirse en un alimento apto para el consumo humano.

Definición de producción

Proceso de transformación por el que los materiales brutos se convierten en productos acabados que tienen un valor en el mercado con una combinación de mano de obra, maquinaria, herramientas especiales y energía.

También se denomina producción a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios. En tanto la producción es un proceso complejo, requiere de distintos factores que pueden dividirse en tres grandes grupos, a saber: la tierra, el capital y el trabajo. La tierra es aquel factor productivo que engloba a los recursos naturales; el trabajo es el esfuerzo humano destinado a la creación de beneficio; finalmente, el capital es un factor derivado de los otros dos, y representa al conjunto de bienes que

además de poder ser consumido de modo directo, también sirve para aumentar la producción de otros bienes. La producción combina los citados elementos para satisfacer las necesidades de la sociedad, a partir del reconocimiento de la demanda de bienes y servicios.

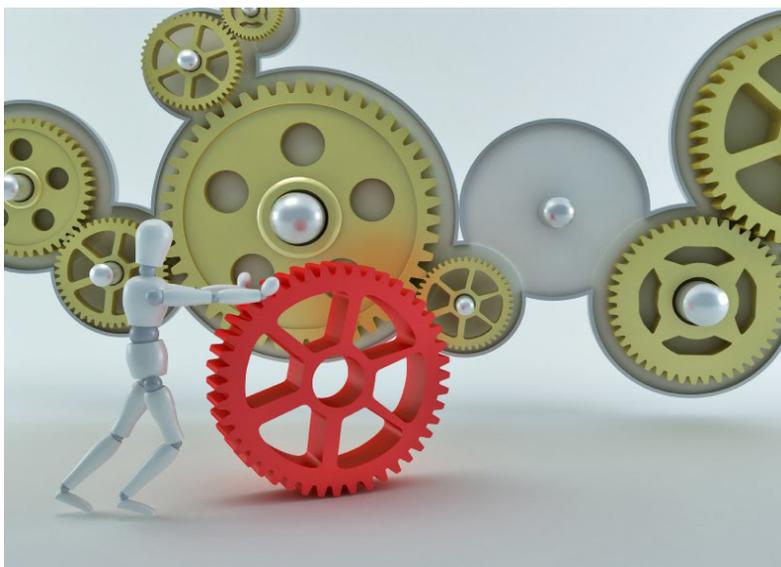


Imagen 11

Fuente: http://4.bp.blogspot.com/_84eJXbFL5Sc/TTRhXwyScFI/AAAAAAAAAF08/5djs_jzqxuk/s1600/produccion2.jpg

Proceso de fabricación

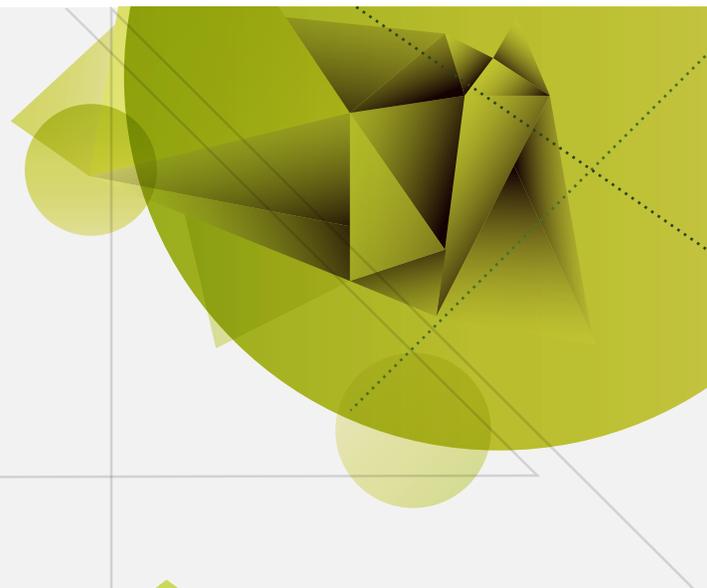
Secuencia de pasos individuales realizadas por operarios, entendiéndose por tal cualquier acción realizada por trabajador y/o equipo (máquina, herramienta, etc.).

Los anteriores conceptos son de gran utilidad al momento de conocer los bienes para ser posicionados, esto quiere decir, identificar si el bien a clasificar es una materia prima o insumo, si se trata de un bien en proceso y si ya llegó a su etapa de producto terminado; de allí en adelante empieza la tarea de clasificar los bienes de acuerdo a su naturaleza y de esto depende en qué lugar dentro del arancel se encuentren, es decir, si son bienes que se encuentran en el reino de la naturaleza (animal, vegetal y mineral) se ubican en los primeros capítulos, si se trata de bienes elaborados dependerá del grado de elaboración su posicionamiento arancelario, si son productos industriales o dependiendo de la función que realiza igualmente tendrán una posición arancelaria específica. Este tema se ampliará en la siguiente semana.

1

Unidad 1

Arancel de aduanas
y tipos



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

El contenido de esta cartilla muestra la importancia del Arancel de aduanas y los diferentes tipos de Arancel que existen en el mundo. Igualmente prepara al estudiante para dar inicio a la correcta aplicación de las teorías necesarias para clasificar mercancías en el Arancel aduanero conociendo su estructura y funcionamiento.

Para obtener el resultado esperado en el desarrollo de esta temática, es necesario que el estudiante lea analice y comprenda los documentos propuestos al igual que los videos que se señalan como apoyo.

También será necesario realizar los talleres propuestos donde se listan bienes para ser posicionados correctamente.

Arancel de aduanas y tipos

Definiciones

- **Arancel:** texto (decreto) donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana.
- **Gravamen Arancelario:** impuesto que grava la entrada de productos extranjeros a un país.
- **Posición Arancelaria:** código de la nomenclatura que permite identificar los impuestos y requisitos de entrada o salida de una mercancía objeto de comercio internacional (tomado de <http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-a+p-684+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/Arancel+de+aduanas.htm>)

Concepto de Arancel de aduanas

Es un instrumento regulador del comercio exterior y debe adaptarse a la dinámica que experimentan los cambios internacionales, así como a las condiciones de producción y comercio del país que lo utiliza.

También en Arancel de aduanas contiene el listado de mercancías las cuales tiene un código que los identifica.

Objetivos del Arancel.

- Proporcionar ingresos al fisco nacio-

nal desde el punto de vista económico.

- Proteger los sectores de la industria nacional en forma suficiente para estimular su competitividad y desarrollo.

Un Arancel es un impuesto (derecho) que se fija a un producto cuando cruza fronteras nacionales. El Arancel más difundido es el Arancel a la importación, es decir, el impuesto que se cobra por un producto importado. Menos común es el Arancel de exportación, el impuesto que se cobra por exportar un producto.

Los Aranceles pueden imponerse con propósitos de protección o fiscales. Mediante los Aranceles proteccionistas se pretende resguardar de la competencia extranjera a los productos nacionales. Por su parte, los Aranceles fiscales se imponen con el propósito de generar ingresos tributarios, por lo que puede fijarse tanto a las importaciones como a las exportaciones.

A través del tiempo, los ingresos producidos por los Aranceles decrecieron como fuente de los ingresos gubernamentales en las naciones industriales, entre ellas Estados Unidos. Sin embargo, en la actualidad muchas naciones en desarrollo dependen de los Aranceles como principal fuente de ingresos públicos.

Reseña histórica del Arancel de aduanas

1913: primera nomenclatura estadística uniforme dada en Bruselas.

1959: se adopta la Nomenclatura del consejo de Cooperación Aduanera-NCCA, o Nomenclatura Arancelaria de Bruselas-NAB

1983: sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías.

Aranceles, lista o catálogo de impuestos aduaneros aplicados generalmente por el gobierno sobre las importaciones y, a veces, sobre las exportaciones. Al principio, estos impuestos pretendían únicamente lograr aumentar los ingresos del Estado. Tras el crecimiento de la industria y la formación de economías nacionales empezaron a imponerse, fundamentalmente, como instrumentos de la política económica nacional. Los Aranceles se establecían para proteger la industria nacional de la competencia externa y para lograr superávit de la balanza comercial. Estas prácticas llevaron a que un gobierno impusiera impuestos elevados y discriminatorios para mostrar su hostilidad hacia otro gobierno; los gobiernos afines entre sí suelen establecer acuerdos Arancelarios preferentes. Los tratados de paz negociados entre las principales potencias europeas durante los siglos XVII y XVIII solían incluir cláusulas para la reducción de los impuestos sobre las importaciones; después de 1700, casi todos los tratados que regulaban las relaciones comerciales incluían una cláusula de nación más favorecida entre los países firmantes para extender entre ellos cualquier otra reducción Arancelaria concedida a otro país.

Durante el siglo XIX, los Aranceles mantu-

vieron la tendencia alcista que habían tenido durante los siglos anteriores. Una excepción fue la política de librecambio seguida por Gran Bretaña. Esta tendencia alcista de los Aranceles continuó a principios del siglo XX, intensificándose al iniciarse la Gran Depresión de la década de los treinta. Sin embargo, durante esta depresión económica, algunos países sumaron sus esfuerzos para reducir las barreras Arancelarias. Tras 1934, Estados Unidos negoció acuerdos comerciales bilaterales para reducir algunos impuestos Arancelarios y promover la cláusula de nación más favorecida (tomado de <http://portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/tramites-o-gestiones/aduanas/sistema-aduanero/27-sistema-aduanero/28-resena-historica.html>)

Comunidad Andina de Naciones

- 1969 Acuerdo de Cartagena (Aladi).
- 1972 Nabandina.
- Decisión 249 de 1990: se aprobó la nomenclatura Arancelaria para los países miembros del Grupo Andino, llamada Nandina, basada en el Sistema Armonizado.
- Decisión 381: en 1995 se revisó y se aprobó el texto único común de la nomenclatura Arancelaria Nandina y se hizo obligatoria en la elaboración de Aranceles nacionales de los países miembros del Grupo Andino.

Colombia

- Hasta 1990: se utilizó la nomenclatura de Bruselas NAB.
- 1990: con el Decreto 1803 se modificó el Arancel de aduanas y entró en vigencia a partir del 1 de enero de 1991.
- 1995: con el Decreto 2317 se adoptó la

nomenclatura común, empezó a regir el 1 de enero de 1996.

- 2001: Decreto 2800, Última modificación.

Tipos de Arancel

Específico: se cobra en unidades monetarias por unidad de medida (longitud, peso, capacidad, etc.).

Ad valorem: se cobra un porcentaje sobre el valor de las mercancías.

Compuesto: suelen aplicarse a productos manufacturados que contienen materias primas sujetas a Aranceles (tomado de <http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-a+p-684+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/Arancel+de+aduanas.htm>).

Funciones del Arancel

- Recaudatoria: los derechos Arancelarios correspondientes, representan una parte adicional de ingreso para el país, por tratarse de un impuesto a las importaciones, el derecho de aduana al proveer de ingresos fiscales, tiene un efecto indirecto positivo en los países que enfrentan dificultades para equilibrar su presupuesto fiscal y para financiar mayores actividades requeridas para el desarrollo social y económico, este mecanismo representa una de las formas más efectivas de obtener financiamiento fiscal, el Arancel es una fuente importante de ingresos.
- Estadística: a través de esta información se realizan las publicaciones por parte del estado para mostrar el comportamiento de los Aranceles y el aumento o disminución de los volúmenes de importaciones al país.
- Protector: los derechos aduaneros, ade-

más de ser una fuente de recaudación, también elevan a un justo nivel los precios de los productos que ingresan al mercado interno, teniendo esto como consecuencia la protección de la industria nacional y niveles de competitividad razonables, el Arancel es probablemente el instrumento más empleado como medio de protección.

Niveles del Arancel en el grupo andino

- 5%.
- 10%.
- 15%.
- 20%.

35% vehículos automóviles.

Criterios de clasificación de mercancías

En función de los criterios que orientan la clasificación, las mercancías pueden ser agrupadas de diversas maneras. Los métodos o criterios utilizados determinan, en consecuencia, la lógica de las agrupaciones y el tipo de la estructura general de la nomenclatura.

No existe criterio único o principal para la clasificación de mercancías pues están pueden hacerse según diferentes principios, cada uno representando determinado propósito. Los distintos criterios pueden ser utilizados separadamente para determinar las grandes divisiones de la clasificación, sin que queden separadas en definitiva, todas las dificultades que su aplicación plantea.

Teóricamente, la clasificación es un método lógico por el cual, de acuerdo con determinados principios especialmente seleccionados, el universo de las mercancías se divide en clases o categorías que a su vez, pueden

subdividirse en subclases homogéneas y más detalladas.

En lenguaje Arancelario o estadístico, por su parte, clasificar es encontrar la exacta posición relativa a una mercancía o clases de mercancías en determinado esquema de clasificación.

Si bien el ejercicio de esta función es de naturaleza teóricamente sencilla, se supone, sin embargo, perfecto conocimiento del sistema utilizado y previa identificación de las mercancías a clasificar, sobre la base del examen de sus características.

Para alcanzar sus objetivos el sistema de clasificación no debe dar, en esta materia, gran margen de interpretación o discusión, en razón de su concepción o de su imprecisión, de su gran complejidad o por cualquier otro motivo. Una nomenclatura con esas características no se presta, por consiguiente, a la aplicación incontestada de los impuestos de importación ni a las negociaciones comerciales, impidiendo la consolidación de derechos y otras concesiones que puedan ser otorgadas en el transcurso de tales negociaciones. Además, cualquier inseguridad en materia de clasificación perjudica considerablemente al comercio internacional por la ausencia de datos comparables de este tipo, que impide a los usuarios la posibilidad de hacer previsiones comerciales.

Estructura general de la nomenclatura

- Reglas generales interpretativas.
- Notas legales.
- Partidas.

Estructura básica de la nomenclatura

- Las secciones: consta de un código

expresado en números romanos y de un texto cuya redacción es muy genérica con un número de (XXI).

- Los capítulos: cada Sección podrá comprender 1 o más capítulos, o mejor dicho, las secciones se dividirán en 1 o más capítulos, en total con 96 capítulos.
- Las partidas: así como las secciones se dividen en capítulos, éstos se dividen en partidas y son un número de (1241).
- Las sub-partidas: provienen de aperturas o desdoblamientos que se hacen a las partidas son más específicas que las partidas y son un número de (5019).

Secciones:

- Animales vivos y productos del reino animal.
- Productos del reino vegetal.
- Grasas y aceites del reino animal o vegetal.
- Productos de las industrias alimentarias.
- Productos de las industrias químicas.
- Plásticos y sus manufacturas.
- Caucho y sus manufacturas.
- VIII-Cueros, peletería y manufacturas de estas materias.
- Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.
- Pastas de madera o de las demás fibras.
- Materias textiles y sus manufacturas.
- Calzado; sombreros y demás tocados.

- Manufacturas de piedra, yeso fraguable.
- Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas.
- Fundición de hierro y acero.
- Máquinas y aparatos, de grabación reproducción de sonido.
- Material de transporte.
- Instrumentos y aparatos medico quirúrgicos.
- Accesorios.
- Mercancías y productos diversos.

Qué encontramos en el arancel de aduanas

- Listado de mercancías las cuales tiene un código, gravamen y régimen que los identifica.

En Colombia existen tres regímenes de importación:

- **Libre (LI):** libre Importación es aquella mercadería que puede ingresar en el territorio aduanero colombiano sin ningún inconveniente o requerimiento especial por parte de la Aduana.
- **Licencia Previa (LP):** los productos químicos para el tratamiento de narcóticos (precursores), armas, municiones y explosivos, así como bienes usados, imperfectos, mercaderías objeto de liquidación, importaciones no reembolsables, productos exentos de impuestos y los presentados por entidades oficiales (con excepción de gasolina y urea, importados por Ecopetrol).

El principal objetivo de la licencia previa es permitir al Estado efectuar controles sobre las importaciones, con el objetivo

de proteger la industria nacional colombiana; controlar el ingreso de divisas y proteger al consumidor y la salud pública.

- **Prohibido (PI):** armas químicas, biológicas y nucleares; residuos nucleares o tóxicos, aldrina, heptacloro, dieldrina, clordano, confecoloro y sus compuestos, lindano aislado o compuesto con otras sustancias, residuos consistentes en mezclas líquidas y equipamientos bélicos. La mayoría de estos productos sólo pueden ser importados por el gobierno colombiano a través de su industria militar.

Sistema armonizado

Es una nomenclatura de productos con múltiples internacionales elaboradas por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Contiene alrededor de 5.000 grupos de productos, cada uno identificado por un código de seis dígitos, dispuestos en una estructura jurídica y lógica, y es compatible con reglas bien definidas para lograr una clasificación uniforme. El sistema es utilizado por más de 200 países y economías como base para sus Aranceles aduaneros y para la recopilación de estadísticas del comercio internacional. Más del 98% de la mercancía en el comercio internacional se clasifica en términos de la SA.

Objetivos

- Clasificar las mercancías.
- Adoptar un lenguaje aduanero común.
- Recopilar datos uniformes mundiales.
- Facilitar registro y análisis estadístico.
- Facilitar uniformidad en documentos.

- Reducir gastos en las transacciones.
- Facilitar las negociaciones cuando existan acuerdos.
- Facilitar el comercio internacional.

Estructura y agrupamiento de las mercancías dentro de la nomenclatura

Por reinos de la naturaleza:

Animal (Sección I).

Vegetal (sección II).

Mineral (sección V).

Por las dos grandes ramas de

La química:

Inorgánica (capítulo 28).

Orgánica (capítulo 29).

Por sectores de la economía o
de la industria, fácilmente
reconocibles:

Farmacéuticos (capítulo 30).

Plásticos (capítulo 39).

Caucho (capítulo 40).

Papel Capítulo (48).

Metales (capítulo 72 a 83).

Textiles (sección XI).

Maquinaria y material eléctrico
(Sección XVII).

Material de transporte (sección XVII).

Vidrio (capítulo 70).

Codificación arancelaria

Código 01 10 19 10 00

Capítulo



Partida



Subpartida del sistema armonizado



Subpartida del grupo andino



Subpartida a nivel nacional



Clases de partidas en el sistema armonizado

- Partidas específicas.
- Partidas genéricas.
- Partidas residuales.

Ejemplos de partidas específicas

- 32.15 Tintas de imprenta.
- 71.01 Perlas.
- 87.03 *Station Wagon*.
- 84.13 Bombas para distribución de carburantes.
- 20.02 Tomates.

Ejemplos de partidas genéricas

- 82.06 Herramientas de dos o más de las partidas.
- 94.03 Los demás muebles y sus partes.
- 38.08 Desinfectantes.

Partidas residuales

Solo existen tres:

Capítulo 5: productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otros capítulos.

Capítulo 14: productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otros capítulos.

Capítulo 38: productos diversos de las industrias químicas.

Notas legales

Concretan con mayor precisión el contenido y límites de cada sección, capítulo y subpartida.

- Excluyentes.
- Incluyentes.
- Definitoria.
- Complementaria.

Estas notas se encuentran comenzando cada sección o capítulo.

Clasificación de mercancías

- Conocer perfectamente la mercancía y su presentación.

- Conocer la nomenclatura Arancelaria (Arancel de Aduanas y su estructura).
- Limitaciones del clasificador grado tecnológica involucrado en la mercancía ¿Quién puede resolverlo?
- Saber aplicar correctamente las reglas de clasificación.

Pasos para clasificar mercancías

Seleccionar: sección, capítulo, partida y subpartida.

Determinar los parámetros de la clasificación de la mercancía.

Aplicar la línea operativa:

- Identificar.
- Comparar.
- Seleccionar.
- Desechar.

Reglas generales

Regla 1: comprende solo valor indicativo, se clasifica la mercancía legalmente por, textos de partida, notas de sección, capítulo, por las otras cinco reglas. Solo si no son contrarias a dichos textos y notas.

Regla 2: comprende artículos incompletos o sin terminar, artículos completos o terminados, desmontados o sin montar, artículos compuestos y materias mezcladas.

Regla 3: conocida como la regla del ABC, porque comprende una partida más específica, partida de componente que confiera carácter esencial, última partida en orden numérico y mercancías presentadas en conjuntos o surtidos.

Regla 4: analogía mercancías que no pue-

dan clasificarse aplicando las reglas 1, 2 y 3.

Regla 5: estuches presentados con mercancías y envases de las mercancías.

Regla 6: clasificación de mercancías en subpartidas de una misma partida, está determinada por los textos, de estas subpartidas y las notas legales de las subpartidas. s

Caso 1: clasificar un vehículo tipo familiar, automóvil.

Problema: encontrar los parámetros de clasificación.

Parámetros de clasificación:

1. Tipo de vehículo.
2. Número de personas.
3. Tipo de encendido.
4. Cilindrada del motor.
5. Uso o destinación.

Resumen de clasificación:

Sección: XVII.

Capítulos: 87.

Partida: 87.03.

Subpartida: se selecciona de acuerdo al uso del vehículo y el tipo de encendido y cilindrada.

Caso 2: clasificar un Árbol de navidad para un pozo petrolero. Viene desmontando por facilidad de transporte.

Parámetros de Clasificación:

1. Calidad de máquina.
2. Uso.

3. Tipo o clase de artículo (válvula).

Consideraciones aclaratorias:

Debemos conocer bien el producto; los ingenieros de petróleos nos indicaran que son un conjunto de grifos y llaves (válvulas), manómetros y accesorios de tuberías que forman un armazón y el cual se colocan en la boca de un pozo petrolero el cual posteriormente se unen las tuberías que conducen el petróleo (oleoducto)

Resumen de clasificación:

Sección: XVI.

Capítulos: 84.

Partida: 84.81.

Subpartida: 84.81.80.20.00 (tomado de http://www.camaras.org/guias/Arancel/guia_Arancel_cap01_002.html).

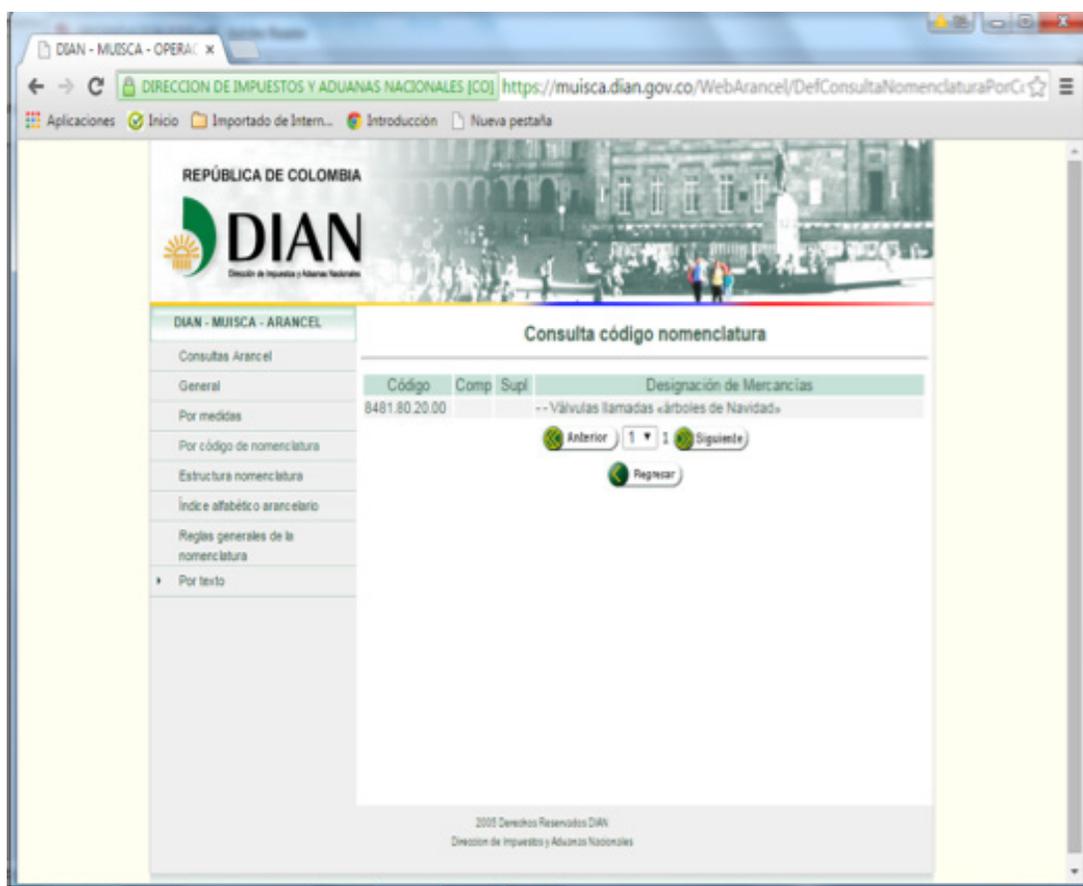


Imagen 1
Fuente: Propia.

2

Unidad 2

Merceología y
clasificación de las
mercancías



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

El tema a tratar en la presente semana tiene que ver con la importancia de la Merceología la cual se ocupa de las mercancías y la importancia de la clasificación correcta de las mercancías dentro del arancel aduanero con el fin de obtener unos procesos de comercio exterior exitosos.

La Merceología es la disciplina que estudia la clasificación de las mercancías, ya sea por origen animal, vegetal o mineral, o por función, de acuerdo al Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías - S.A., fundamentada en las siguientes preguntas: ¿qué es?; ¿de qué está hecha?; ¿para qué sirve?, lo cual permite orientarnos a la correcta clasificación.

Recordemos que una incorrecta posición arancelaria de un bien puede acarrear múltiples inconvenientes a la hora de comercializar y desaduanar las mercancías en los lugares destino.

Para obtener el resultado esperado en el desarrollo de esta temática, es necesario que el estudiante lea analice y comprenda los documentos propuestos al igual que los videos que se señalan como apoyo.

También será necesario desarrollar los talleres planteados para asegurar su comprensión.

Merceología y clasificación de las mercancías

Merceología

Definición

La Merceología como su nombre lo expresa, es la disciplina que se ocupa del estudio de las mercancías, esto es, de los objetos fabricados por la técnica y destinados a satisfacer las necesidades humanas. Se trata de una disciplina bastante amplia cuyos confines se han ido en las últimas décadas ampliando en función de las constantes innovaciones tecnológicas que se iniciaron en la mitad del siglo XX.

La Merceología nació en los países de habla germana a fines del año 1700 como una respuesta a la necesidad de dar un carácter unitario y sistemático al conocimiento de las mercancías y darlas a conocer tanto a los operadores como a los comerciantes en grado tal de que pudiesen reconocerla a través de las características físicas, químicas, botánicas o bien minearológicas de acuerdo con el tipo de mercancías de que se tratase y por consiguiente identificar aquellas falsificadas y fraudulentas.

La primera cátedra de Merceología fue introducida por primera vez en las escuelas secundarias para posteriormente implan-

tarse como cátedra universitaria en las Universidades comerciales, creadas para la formación a nivel universitario de las denominadas operaciones comerciales.

Es así como podemos apreciar cátedras de Merceología en Anversa en el 1852, en París en 1861, en Venecia en 1868, en Génova en 1884, en Bari y en Viena en 1886 y por último en Graz en el año 1896, que pueden mostrar cómo fueron los primeros en implantar el estudio de la Merceología gracias a los antiguos laboratorios y museos merceológicos que permanecen silentes frente a las miradas de los innumerables visitantes que concurren a esas casas de estudios superiores de Europa.

El término original proveniente del alemán "Warenkunde", fue traducido posteriormente al italiano como "Merceología" o "Merceología", con el cual hoy es conocido, dado que en español no existe la palabra Merceología como para darle un significado, así como tampoco lo hay en términos de equivalencia ni en francés ni en Inglés, ya que los términos utilizados en inglés como Commodity Science o el francés Merchandises no tienen significado en relación al otorgado por los alemanes e italianos.

Quizás uno de los primeros que habló dejó y escrita la palabra Merceología en el sentido en que hoy en día la entendemos fue Karl

Marx (1818-1885) quien en el primer capítulo del libro "El Capital" (1867) la define como la disciplina especial que se ocupa del "valor de uso" de las mercancías, en contraposición con la economía política que se ocupa del "valor de cambio".

Durante casi todo el siglo XIX en aquellos países en donde era practicada y enseñada, la Merciológia, privilegiaba solo la descripción y origen, centrándose en estudios de Botánica, Zoología y Mineralogía relacionada con las mercancías. Los museos merciológicos eran verdaderas colecciones de productos comerciales que habían obtenido premiaciones en diferentes campeonatos y se caracterizaban por ser preferentemente productos de origen natural, asimismo los laboratorios se ocupaban de las características de las mercancías a objeto de develar los fraudes mediante la aplicación metodológica e investigativa valiéndose de la Química y de la Física.

En Italia por ejemplo, el laboratorio central y aquellos que se encontraban en las distintas administraciones de aduana eran importantes centros de búsquedas y análisis merciológicos y muchos de sus funcionarios empezando por el primer director Vittorio Villavecchia (1859-1937) del laboratorio central de Roma, pasaron posteriormente a enseñar la asignatura de Merciológia en la Universidad. Al mismo tiempo que la Escuela Superior de Comercio, en los inicios del siglo XX se transformaba en la Facultad de Ciencias Económicas, la Merciológia fue ocupando un espacio cada vez más restringido hasta que la disciplina fue considerada marginal dentro de la nueva línea que adquirirían los estudios superiores. Tanto es así que la duración de la enseñanza fue disminuida de tres a dos y

luego a un solo año de estudio de Merciológia, sin darse cuenta que esta Asignatura estaba destinada a asumir una creciente importancia con el transcurrir del tiempo (tomado de <http://datoamanodelcomercio-exterior.blogspot.com/2009/04/la-merceologia.html>)

Nuevos ámbitos de la Merciológia

Las muestras de la revolución Merciológica del siglo XX ya se veían venir en los primeros años del 1900 con la invención de los procesos de fabricación en forma artificial de diferentes productos, con la síntesis del amoniaco y la producción de sus derivados partiendo del hidrógeno del agua y del oxígeno del aire, con la invención de las primeras fibras textiles artificiales (celulosa modificada) y después sintéticas, así como también los primeros tipos de gomas sintéticas, con los nuevos metales, con los nuevos carburantes derivados del petróleo, etc. El verdadero desarrollo de los estudios merciológicos comenzaron sin lugar a dudas después de la Segunda Guerra Mundial, todas las mercancías obtenidas de productos naturales, se fueron obteniendo a partir de esos mismo productos naturales, para llegar a la obtención en forma creciente de mercancías artificiales o sintéticas, lo que constituyó una gran novedad, ya que las mercancías sufrieron una profunda modificación tanto física como química de los recursos ofrecidos por la naturaleza.

A estas alturas la Merciológia no podía solo contentarse con la simple descripción de los productos naturales y de aquellas derivadas de las mismas, ahora, se debía enfrentar al estudio de la fabricación propiamente tal, de sus características y de las propiedades de los nuevos materiales como también de su valor comercial. La búsqueda del "valor"

de las nuevas mercancías presuponía el examen y conocimiento del ciclo completo de transformación de la materia prima en productos intermedios como también de numerosas manufacturas comerciales. De la refinación del petróleo se obtuvo por ejemplo la “nafta virgen” que posteriormente permitió obtener otras sustancias en forma industrial, como el refinamiento del aceite con lo que se obtenía la materia prima para materias plásticas, el caucho sintético, solventes o bien productos utilizados para la elaboración de detergentes, etc.

No obstante el petróleo ser una mercancía natural, también muchas de las materias intermedias obtenidas a partir de él son consideradas “mercancías” como ya se expresó, las materias plásticas, los solventes, detergentes sintéticos, etc., cada una de ella, como mercancías que son, requieren de nuevas técnicas para su análisis e investigación (tomado de <http://datoamanodelcomercioexterior.blogspot.com/2009/04/la-merceologia.html>)

Clasificación de las mercancías

Una mercancía es una cosa mueble que se constituye como objeto de trato o venta. El concepto suele aplicarse a los bienes económicos que son susceptibles de compra o venta.

Las mercancías son por lo tanto intercambiables por otras cosas, esto implica que puede establecerse algún tipo de equivalencia entre distintas mercancías. Las mercancías son intercambiables mediante el trueque (se entrega mercancía y se recibe otra distinta) o a través del dinero (se entrega un cierto monto de dinero que equivale a la mercancía. A partir del dinero, el trueque de mercancías deja de ser directo. El dinero mismo, por otra parte, se ha convertido en una mercan-

cía que las personas intentan atesorar como depósito de riqueza o por otro motivo.

Actualmente además de la fabricación de esas mercancías también se han creado otras actividades económicas que están muy en relación con ellas. Nos estamos refiriendo concretamente a lo que se conoce como transporte de mercancías que, como su propio nombre indica, consiste en llevar aquellas desde su lugar de creación hasta el destino, la empresa o entidad que las ha comprado y requerido; no obstante, dentro de las propias industrias también existe transporte de mercancías. En concreto, se trata de todas las labores consistentes en cargar, descargar y almacenar las mismas en los espacios habilitados para ello. De esta manera, estarán listas para cuando sean demandadas en el mercado.

Todo ello sin olvidar que en el lugar de destino, una vez que ya han llegado se recurre, en muchas ocasiones, a los citados montacargas para poder llevarlas de un lado para otra de la empresa. Aquellos son unos dispositivos que tienen la capacidad para poder acometer el transporte vertical de objetos de diversa índole entre las distintas plantas de la edificación.

Para entender la noción de mercancía o comprender el porqué de su valor, es importante tener en cuenta que la producción de mercancías implica un costo o un trabajo. El valor de la mercancía, por lo tanto, se origina en su producción y luego se refleja en la circulación.

El marxismo y otras doctrinas sostienen que el capitalismo se basa en la apropiación de la plusvalía (el valor excedente generado por el trabajador y no remunerado por el capitalista).

En estos momentos, en la sociedad existen diversos problemas legales con una serie de mercancías muy concretas. Nos estamos refiriendo a las mercancías falsificadas o a las consistentes en fajos de droga. En ambos casos, la policía de los países donde se encuentran aquellas se encargan de acometer planes para poder incautarlas y evitar que así salgan al mercado vulnerando las leyes, poniendo en peligro la vida de muchas personas y permitiendo que unos individuos se enriquezcan de esa manera (tomado de <http://definicion.de/mercancia/#ixzz3XI7ISYeh>).

Mercancías simples y mercancías complejas

Con el aumento del número de las mercancías aumentó también la complejidad de los productos objetos de estudio. Una manufactura de goma natural era a fines del siglo XIX, una mercancía relativamente “simple”, una cubierta de goma, era al mismo tiempo una mercancía “compleja” que se encontraba constituida de diversos tipos de gomas naturales y sintéticas, así como también de aditivos, de materiales de refuerzo, etc.

Ejemplos de mercancías simples:



Imagen 1

Fuente: <http://3.bp.blogspot.com/-qZnTz0k-yOE/U4wCH9-tqOI/AAAAAAAAAB0o/hUj93XUMSBg/s1600/Decoraci%C3%B3n+de+Salas+de+Estar+en+Espacios+Reducidos.jpeg>

Siempre ha sido difícil mostrar a los estudiantes o al público en general un cuadro comprensivo de la ciencia merceológica y de lo que se realiza en un laboratorio merceológico. Generalmente la enseñanza se limita a tratar la transformación de alguna materia prima, principalmente de las mercancías denominadas intermedias, excluyendo la gran parte de las denominadas “mercancías complejas” que son las que más interesan si lugar a dudas al operador económico y al consumidor final. La mayor parte de los cursos universitarios de merceología, se dedican principalmente a tratar acerca de la siderurgia, de los procesos que parten de los minerales y llegan a alguna manufactura de acero como parte de una primera transformación, dejando de lado el estudio de las láminas, de las bandas estañadas, de la carrocería de los automóviles, que no obstante ser todas mercancías complejas, se dejan de lado pese a ser partes importantes que también podrían ser objeto de estudio (tomado de <http://datoamanodelcomercioexterior.blogspot.com/2009/04/la-merceologia.html>)

La Merceología al servicio de los consumidores

La Merceología cumple un rol importante también en la información y la educación de los consumidores. Ya sea en la casa o en la vida cotidiana entran innumerables mercancías. Con el desarrollo del mundo y en consecuencia de las mercancías, se hace cada vez más difícil para el comerciante conocer que cosa está vendiendo, y con mayor razón para el consumidor no especializado a quien se le hace cada vez más dificultoso el comprender y “leer” las etiquetas de los objetos que encuentra en los negocios. En cierto sentido se puede decir que las mercancías “hablan” con el mensaje que viene

inserto en la etiqueta, pero el consumidor no le da gran importancia al mensaje que recibe.

De lo anterior se desprende la importancia que reviste la información y la educación Merceológica a los consumidores que se encuentran en todas partes del mundo.

La Merceología desde cuando era enseñada y estudiada sobretodo en la escuela secundaria y en las facultades de economía y comercio de las universidades, se encontraba estrictamente ligada a formar la base para otras disciplinas como la geografía económica, las técnicas comerciales e industriales y comercio exterior, la química analítica aplicada, la química industrial y también en ciertos campos de las ciencias ingenieriles, hoy la Merceología se encuentra desplazada de las escuelas secundarias, sin embargo la ciencia Merceológica todavía tiene muchas cosas que entregar y enseñar.

¿Es la Merceología una técnica o una ciencia?

Como ya se dijo en la introducción, la Merceología “entra a la Universidad en el año 1793, sin embargo dos siglos antes apareció en Gottinga, Alemania el primer libro en el cual figuraba la palabra “merceología” (Warenkunde), su autor era un interesante personaje, Johann Beckmann, estudioso de la economía y de la agricultura y autor también de un célebre libro “La Historia de los inventos”. Era la misma persona que había inventado algunos años atrás la palabra tecnología dedicándole también un libro al respecto.

Esto sucedía en pleno iluminismo, cuando los científicos y los profesores universitarios tenían curiosidad por la naturaleza y por las

diferentes características de los objetos del mundo que los rodeaba y que se acrecentaba más con el aporte de las nuevas materias que provenían de América, tratando de responderse al respecto que aplicaciones prácticas podrían tener, desde el punto de vista comercial, industrial y económico y que aporte harían al conocimiento científico.

La palabra *Warenkunde*, en el sentido de estudio de las mercancías, ya era usada en la lengua germana a comienzos del siglo XVIII, incluso existían ya algunos manuales escritos por los propios comerciantes, pero es con el libro de Beckmann cuando la Merceología (*Warenkunde*) ingresa en forma oficial al mundo científico y el de la enseñanza.

Durante centenares de años los seres humanos han intercambiado objetos y mercancías, también han salido en expediciones a tierras lejanas en busca de materias primas y objetos de intercambio mercantiles. Conjuntamente con esto comenzaron a transformar la naturaleza y le dan una forma de "valor" a los objetos de intercambio y en estos sucesos han participado tanto científicos como fabricantes, empresarios, comerciantes y el estado a través de las aduanas que controlaban el paso de las mercancías.

En relación a que si la Merceología, es decir el estudio de las mercancías debe considerarse como una Ciencia o simplemente una técnica, al respecto no existen acuerdos ni criterios uniformes. Algunos la consideran como una ciencia, pero otros, sus detractores la incorporan simplemente al campo de la técnica. La aseveración de establecer que la Merceología es una ciencia, plantea muchas dudas. Sin embargo, el considerar nuevos criterios emanados por distinguidos profesionales del campo merceológico internacional, se podría establecer en la

mayoría de los casos un planteamiento científico al respecto, basándose principalmente en hechos tales como la ley de la tricotomía aduanera y merceológica. Desde el punto meramente científico conocemos la "Ciencia" del latín *scientia*; de *sciens*: saber el:

- Conocimiento exacto y razonado de ciertas cosas.
- Conjunto de conocimientos acerca de un dominio determinado de objetos o fenómenos que sean susceptibles de demostración.
- Conjunto organizado de conocimientos relativos a ciertas categorías de hechos o fenómenos.
- Conjunto de conocimientos humanos sobre la naturaleza, la sociedad y el pensamiento adquirido por el descubrimiento de leyes objetivas de los fenómenos y su explicación.
- Tipo de conocimiento sistemático y articulado que aspira a formular mediante lenguaje apropiado y riguroso las leyes que rigen los fenómenos relativos a un determinado sector de la realidad.
- Desde el punto de vista filosófico, se establecen algunos tipos de ciencias: Ciencias formales: que son aquellas que estudian las relaciones teóricas entre los conceptos abstractos.
- Ciencias factuales: que estudian los fenómenos de la naturaleza en su expresión teórica (ciencias puras) o práctica (ciencias aplicadas).
- Ciencias experimentales: las que pueden ser experiencias controlables en el laboratorio:
- Ciencias humanas o sociales: las que es-

tudian el comportamiento del hombre como ciudadano y en sociedad

Ciencias naturales: las que se refieren al estudio de los fenómenos de la naturaleza. No se debe perder de vista que la Ciencia se distingue ante todo del simple conocimiento, en que trata de poner orden en las cosas por medio de una clasificación. Se propone explicar los hechos por el descubrimiento de las leyes que lo rigen. Al descubrir las leyes de la naturaleza, la ciencia cumple una doble función:

- Teórica: explica las cosas y despeja o abandona el espíritu de lo imprevisto y de lo ininteligible.
- Práctica: permite prever los fenómenos por el conocimiento de las leyes y nos permite satisfacer también, las necesidades actuales y futuras.

Cada ciencia supone el establecimiento de una teoría consistente en una serie de proporciones rigurosamente relacionadas entre sí y derivadas de unos principios generales.

Por otra parte, las inferencias técnicas se encuentran sometidas al control metódico de una serie de técnicas de validación propia de cada ciencia **“La Merceología es entonces la técnica o ciencia que estudia las mercancías objeto de comercio internacional”** (tomado de <http://datoamanodelcomercioexterior.blogspot.com/2009/04/la-merceologia.html>).

2

Unidad 2

Acuerdo general
sobre aranceles y
comercio – GATT
Políticas



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

El tema a tratar en la presente semana hace referencia a las entidades reguladoras de la Merceología y la clasificación arancelaria como son la OMC (organización Mundial de Comercio), GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) CTNO (Comité Técnico de Normas de Origen).

Estas entidades tienen reconocimiento a nivel mundial y trabajan con expertos de los países miembros en la vigilancia y regulación del comercio mundial.

La presente cartilla tiene como objetivo ayudarlo en su proceso de aprendizaje, para tal fin lo invito a que tenga presente las siguientes recomendaciones:

- a. Inicialmente realice una lectura rápida poniendo especial cuidado en los títulos y subtítulos.
- b. Realice una segunda lectura de forma más lenta extrayendo en una hoja aparte los términos que no entienda para que los investigue en la bibliografía relacionada o en las bases de datos.
- c. Realice una tercera y última lectura analizando y reflexionando acerca de los contenidos de la cartilla.
- d. No olvide realizar las lecturas complementarias.

Acuerdo general sobre aranceles y comercio – GATT

El acuerdo general sobre aranceles y comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT), tratado firmado en la Conferencia Arancelaria de Ginebra en 1947 por los representantes de 23 países no comunistas.

El principal logro de este acuerdo fue la creación de un foro internacional dedicado al aumento del comercio multilateral y a la resolución de los conflictos comerciales internacionales. Este acuerdo sustituyó a una propuesta de creación de una Organización Internacional de Comercio de las Naciones Unidas que no se constituyó debido a las tensiones generadas por la Guerra fría. El GATT entró en vigor en enero de 1948, y se fueron adhiriendo paulatinamente más países. En 1988, 96 países, que acaparaban la mayor parte del comercio internacional, pertenecían al GATT, mientras que otros tenían acuerdos particulares incluyendo adhesiones de facto al tratado. Los miembros del GATT han llevado a cabo, desde 1947, ocho conferencias arancelarias, denominadas 'rondas'. La séptima ronda, conocida como Ronda Tokyo, finalizó en 1979. La octava conferencia arancelaria, denominada Ronda Uruguay, se inició el 15 de septiembre de 1986 y se clausuró el 15 de diciembre de 1993, con un acuerdo que incluía la

sustitución del GATT por la Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir del 1 de enero de 1995 (tomado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo_s.htm)

Políticas comerciales

Los miembros del GATT estudiaron y propusieron medidas que minimizaran las barreras comerciales, tanto las nuevas como las ya existentes, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación, así como los contingentes de importación, aboliendo los acuerdos comerciales preferentes entre los países miembros. Las concesiones arancelarias se negociaban bajo el principio de reciprocidad. Una concesión arancelaria respecto a un determinado producto se aplicaba a todas las partes contratantes, aunque se podía pedir una cláusula de salvaguarda para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provocara graves problemas a la industria nacional. Una de las características fundamentales del GATT es el principio de no discriminación comercial entre los países miembros. Todos los países adheridos al GATT acordaron una política de nación más favorecida entre todos los miembros. Las naciones integrantes acordaron tratar a todos los demás miembros de la misma manera. Todos los aranceles, reducidos o no, se incluían en esta política. Los miembros del GATT persiguen,

en teoría, la abolición de todas las barreras proteccionistas no arancelarias. El primer intento de supresión de estas barreras se llevó a cabo durante las conversaciones de la Ronda Kennedy (1964-1967). Durante las rondas Tokio y Uruguay se volvió a insistir en la necesidad de reducir estas barreras.

Reformas del GATT

Las primeras reformas importantes del Tratado se ratificaron en 1955. Los países miembros acordaron tomar medidas más severas respecto a los subsidios a la exportación y a la limitación de las importaciones. Durante la década de 1960, el GATT fue reformado de nuevo con el fin de reflejar el creciente interés que los países desarrollados tenían en lo que respecta a los problemas comerciales de los países menos desarrollados. Gracias a estas reformas, los países más desarrollados no estaban obligados por el principio de reciprocidad a corresponder a las concesiones arancelarias hechas por otros miembros. En la Ronda Uruguay se realizó la reforma más importante: la sustitución del GATT por la OMC.

El GATT y la OMC

Aunque se creó para reemplazar al GATT, la OMC incorpora todas las medidas del tratado original y las posteriores reformas, revisadas y mejoradas, denominándose GATT 1994. La OMC amplía el mandato del GATT a nuevas áreas, como el comercio de servicios y de la propiedad intelectual, y proporciona un marco legal a nivel internacional para reforzar las medidas del GATT. Puesto que la OMC desarrolla el Acta Final de la Ronda Uruguay, está, de hecho, perpetuando la organización y decisiones del GATT bajo una nueva estructura reforzada. De hecho, el GATT en sí no era más que un tratado

provisional administrado por una secretaría improvisada, pero ha sido transformado de manera efectiva en una organización internacional con plenos poderes.

La OMC



Imagen 1

Fuente: <http://www.totalclipping.com.br/v1/docs/noticias/g/3005.jpg>

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades (tomado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm)

La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones, y todo lo que hace resulta de negociaciones. El grueso del trabajo actual de la OMC proviene de las negociaciones mantenidas en el período 1986-1994, la llamada Ronda Uruguay, y de anteriores negociaciones en el marco del Acuerdo Gene-

ral sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.

Cuando los países han tenido que hacer frente a obstáculos al comercio y han querido que se reduzcan, las negociaciones han contribuido a abrir los mercados al comercio. Sin embargo, la labor de la OMC no se circunscribe a la apertura de los mercados, y en algunos casos sus normas permiten mantener obstáculos comerciales, por ejemplo para proteger a los consumidores o para impedir la propagación de enfermedades.

Constituyen el núcleo de la OMC los denominados Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que mantienen intercambios comerciales. Esos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son en lo esencial contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Son negociados y firmados por los gobiernos, pero su finalidad es ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores a desarrollar sus actividades, si bien permitiendo que los gobiernos alcancen objetivos sociales y ambientales.

El propósito primordial del sistema es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible, sin que se produzcan efectos secundarios no deseables, porque eso es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto conlleva en parte la eliminación de obstáculos. También requiere asegurarse de que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en las

distintas partes del mundo, de manera que puedan confiar en que las políticas no experimentarán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles.

Las relaciones comerciales conllevan a menudo intereses contrapuestos. Los acuerdos, incluidos los negociados laboriosamente en el sistema de la OMC, tienen muchas veces que ser interpretados. La forma más armónica de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial basado en un fundamento jurídico convenido. Ese es el propósito del sistema de solución de diferencias integrado en los Acuerdos de la OMC.

Qué hace la OMC

Aunque la OMC está regida por sus Estados Miembros, no podría funcionar sin su Secretaría, que coordina las actividades. En la Secretaría trabajan más de 600 funcionarios, y sus expertos abogados, economistas, estadísticos y especialistas en comunicaciones ayudan en el día a día a los Miembros de la OMC para asegurarse, entre otras cosas, de que las negociaciones progresen satisfactoriamente y de que las normas del comercio internacional se apliquen y se hagan cumplir correctamente.

Negociaciones comerciales

Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. En ellos se establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias.

Esos Acuerdos no son estáticos; son de vez en cuando objeto de nuevas negociaciones, y pueden añadirse al conjunto nuevos acuerdos. Muchos de ellos se están negociando actualmente en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, iniciado por los Ministros de Comercio de los Miembros de la OMC en Doha (Qatar) en noviembre de 2001.

Aplicación y vigilancia

Los Acuerdos de la OMC obligan a los gobiernos a garantizar la transparencia de sus políticas comerciales notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas. Diversos consejos y comités de la OMC tratan de asegurarse de que esas prescripciones se respeten y de que los Acuerdos de la OMC se apliquen debidamente. Todos los Miembros de la OMC están sujetos a un examen periódico de sus políticas y prácticas comerciales, y cada uno de esos exámenes contiene informes del país interesado y de la Secretaría de la OMC.

Solución de diferencias

El procedimiento de la OMC para resolver controversias comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para la observancia de las normas, y en consecuencia para velar por la fluidez de los intercambios comerciales. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los Acuerdos. Los dictámenes de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los Acuerdos y de los compromisos contraídos por cada uno de los países.

Creación de capacidad comercial

Los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales para los países en

desarrollo, con inclusión de plazos más largos para aplicar los Acuerdos y los compromisos y de medidas para aumentar sus oportunidades comerciales, con objeto de ayudarles a crear capacidad comercial, solucionar diferencias y aplicar normas técnicas. La OMC organiza anualmente centenares de misiones de cooperación técnica a países en desarrollo. También organiza cada año en Ginebra numerosos cursos para funcionarios gubernamentales. La Ayuda para el Comercio tiene por objeto ayudar a los países en desarrollo a crear la capacidad técnica y la infraestructura que necesitan para aumentar su comercio.

Proyección exterior

La OMC mantiene un diálogo regular con organizaciones no gubernamentales, parlamentarios, otras organizaciones internacionales, los medios de comunicación y el público en general sobre diversos aspectos de la Organización y las negociaciones de Doha en curso, con el fin de aumentar la cooperación y mejorar el conocimiento de las actividades de la OMC.

Lo que la OMC propugna

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos, porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. No obstante, todos esos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales, que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

No discriminación

Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales y no debe discriminar entre sus propios productos, servicios o nacionales y los productos, servicios o nacionales de otros países.

Ser más abierto

La disminución de los obstáculos comerciales es una de las formas más evidentes de fomentar el comercio; esos obstáculos pueden consistir en derechos de aduana (o aranceles) o en medidas como la prohibición de las importaciones o la fijación de contingentes que restringen selectivamente las cantidades.

Ser previsible y transparente

Las empresas, los inversores y los gobiernos de otros países deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales. Mediante la estabilidad y la previsibilidad, se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo, y los consumidores pueden disfrutar plenamente de las ventajas de la competencia: la posibilidad de elegir y unos precios más bajos.

Ser más competitivo

Desalentar, para ello, las prácticas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para obtener una mayor participación en el mercado. Las cuestiones son complejas, y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y la manera en que los gobiernos pueden responder, especialmente imponiendo derechos de importación adicionales calculados para compensar los perjuicios causados por el comercio desleal.

Ser más beneficioso para los países en desarrollo

Conceder a estos más tiempos para realizar ajustes, mayor flexibilidad y privilegios especiales; más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de

mercado. Los Acuerdos de la OMC les conceden períodos de transición para adaptarse a las disposiciones de la OMC menos conocidas y tal vez más difíciles.

Proteger el medio ambiente

Los Acuerdos de la OMC permiten a los Miembros adoptar medidas para proteger no sólo el medio ambiente sino también la salud pública y la salud de los animales, y para preservar los vegetales. No obstante, esas medidas deben aplicarse por igual a las empresas nacionales y a las extranjeras. En otras palabras, los Miembros no deben utilizar medidas de protección del medio ambiente como medio de encubrir políticas proteccionistas.

La OMC...

... En pocas palabras

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible.



Imagen 2

Fuente: <http://www.energias-renovables.com/ficheroenergias/fotos/biocarburantes/ampliada/o/mc.gif>

El **resultado** es la certidumbre. Los consumidores y los productores saben que pueden contar con un suministro seguro y con una mayor variedad en lo que se refiere a los productos acabados, los componentes, las materias primas y los servicios que utilizan, mientras que los productores y los exportadores tienen la certeza de que los mercados exteriores permanecerán abiertos a sus actividades.

Otra consecuencia es que el entorno económico mundial se vuelve más próspero, tranquilo y fiable. En la OMC las decisiones suelen adoptarse por consenso entre todos los países Miembros para después ser ratificadas por los respectivos parlamentos. Las fricciones comerciales se canalizan a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, centrado en la interpretación de los acuerdos y compromisos, que tiene por objeto garantizar que las políticas comerciales de los distintos países se ajusten a éstos. De ese modo, se reduce el riesgo de que las controversias desemboquen en conflictos políticos o militares.

Mediante la reducción de los obstáculos al comercio, el sistema de la OMC también contribuye a eliminar otro tipo de barreras que se interponen entre los pueblos y las naciones.

Los pilares sobre los que descansa este sistema — conocido como sistema multilateral de comercio — son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Esos acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los países Miembros importantes derechos

en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de unos límites convenidos en beneficio de todos.

Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, los acuerdos tienen por objeto ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades (tomado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo_s.htm).

El Comité técnico de normas de origen

Funciones

1. Serán funciones permanentes del Comité técnico:
 - a. A petición de cualquiera de sus miembros, examinar los problemas técnicos concretos que surjan de la administración cotidiana de las normas de origen de los Miembros y emitir opiniones consultivas sobre soluciones apropiadas basadas en los hechos expuestos.
 - b. Facilitar la información y el asesoramiento sobre cuestiones relativas a la determinación del origen de los productos que soliciten los miembros o el Comité.
 - c. Elaborar y distribuir informes periódicos sobre los aspectos técnicos del funcionamiento y condición del presente acuerdo.
 - d. Examinar anualmente los aspectos técnicos de la aplicación y el funcionamiento de las Partes II y III.
2. El Comité Técnico desempeñará las demás funciones que pueda encomendarle el Comité.
3. El Comité Técnico procurará concluir en un plazo razonablemente breve sus tra-

bajos sobre cuestiones concretas, en especial las que le sometan los miembros o el Comité.

Representación

4. Todos los Miembros tendrán derecho a estar representados en el Comité Técnico. Cada Miembro podrá nombrar a un delegado y a uno o más suplentes para que lo representen en el Comité Técnico. Los Miembros así representados en el Comité Técnico se denominan en adelante “miembros” del Comité Técnico. Los representantes de los miembros del Comité Técnico podrán contar con la ayuda de asesores en las reuniones del Comité Técnico. La Secretaría de la OMC podrá asistir también a dichas reuniones en calidad de observador.
5. Los miembros del CCA (Consejo de Cooperación Aduanera) que no sean Miembros de la OMC podrán estar representados en las reuniones del Comité Técnico por un delegado y uno o más suplentes. Dichos representantes asistirán a las reuniones del Comité Técnico como observadores.
6. A reserva de la aprobación del Presidente del Comité Técnico, el Secretario General del CCA (denominado en adelante “el Secretario General”) podrá invitar a representantes de gobiernos que no sean Miembros de la OMC ni miembros del CCA, y a representantes de organizaciones internacionales gubernamentales y comerciales, a asistir a las reuniones del Comité Técnico como observadores.
7. Los nombramientos de delegados, suplentes y asesores para las reuniones del Comité Técnico se dirigirán al Secretario General.

Reuniones

8. El Comité técnico se reunirá cuando sea necesario, y por lo menos una vez al año.

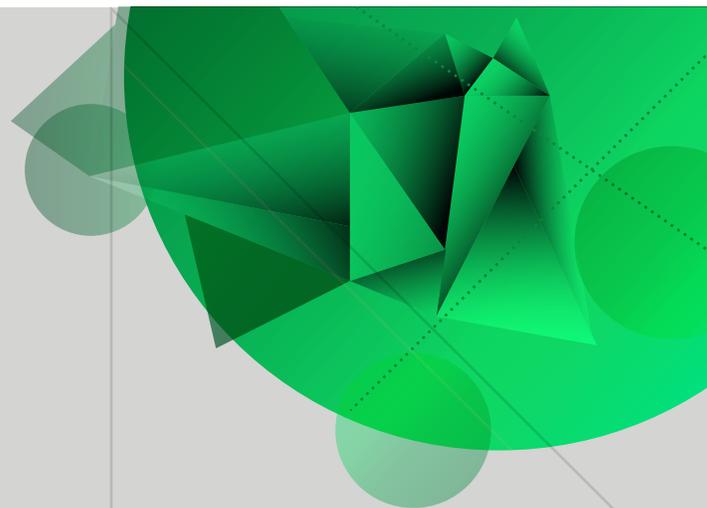
Procedimientos

9. El Comité técnico elegirá su Presidente y establecerá sus propios procedimientos (tomado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/22-roo_s.htm).

3

Unidad 3

Normas de origen



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

El tema a tratar en la presente semana tiene que ver con la importancia de las normas de origen en los negocios internacionales.

Las Normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados.

Es de suma importancia conocer las Normas de origen para la clasificación de las mercancías ya que de allí depende el proceso de desgravación de los bienes importados, esto lo veremos más adelante.

Para obtener el resultado esperado en el desarrollo de esta temática, es necesario que el estudiante lea analice y comprenda los documentos propuestos al igual que los videos que se señalan como apoyo.

También será necesario desarrollar los ejercicios planteados para asegurar su comprensión.

Normas de origen

Definición

Las Normas de Origen son Preferenciales acordadas por los países que han suscrito acuerdos y tratados comerciales con Colombia o los definidos por países en forma unilateral en esquemas, aseguran el aprovechamiento de los beneficios arancelarios de productos originarios y procedentes de los países participantes de acuerdo a beneficios del acuerdo comercial.

Criterios de origen o calificación de origen

Son los que se otorgan cuando:

- Un producto es nacido, producido o cosechado íntegramente en un país.
- Cuando un producto es fabricado en un país con insumos nacionales y materias primas o componentes importados y que ha sido objeto de una transformación substancial de las materias primas, que lo convierta en un producto terminado con fines y usos totalmente diferentes.

Normas de origen

Algunas operaciones menores no confieren origen:

- Manipulaciones simples (aireación, refrigeración, etc.).

- Desempolvamiento, lavado, zarandeo, maceración.
- Formación de juegos de mercancías.
- Embalaje, envase o reenvase.
- Reunión de bultos o división de bultos.
- Aplicación de marcas, etiquetas, signos distintivos.
- Mezclas de productos.
- Sacrificio de animales, aplicación de aceite.
- La acumulación de o más de estas operaciones.

Pruebas documentales

Son las que deben acompañar al producto para que se acoja a las preferencias arancelarias donde se indique principalmente las normas o criterios que se deben cumplir. Esta prueba se denomina certificado de origen, y se solicita por cada embarque acompañado de su respectiva factura.

Concepto de reglas de origen

Las reglas de origen son disposiciones que establecen en qué casos las mercaderías cumplen con la correspondiente "transformación sustancial", es decir con determinados criterios y condiciones en su producción que les dan el carácter de "mercadería originaria" de un país, denominado "país de origen".

Existen dos tipos de reglas de origen:

Reglas de origen no preferenciales: son necesarias para determinar el país de origen de una mercadería por motivos diferentes a la aplicación de una preferencia arancelaria, tales como la aplicación de medidas de defensa comercial (por ejemplo: derechos antidumping, derechos compensatorios) o la aplicación de contingentes arancelarios, entre otras.

Su objetivo es que la medida de que se trate pueda ser aplicada al país para el que fue establecida.

Su marco regulatorio a nivel multilateral es el Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC.

Reglas de origen preferenciales: son necesarias para determinar el país de origen a efectos de la aplicación de la preferencia arancelaria que corresponda en el marco de un Acuerdo Comercial. Son las partes signatarias de un Acuerdo Comercial las que disponen los criterios y condiciones que consideran apropiados para determinar que las mercaderías que se benefician de preferencias arancelarias fueron obtenidas o producidas en dichos países.

Teniendo en cuenta que en el caso del comercio de mercaderías los países suscriben Acuerdos Comerciales amparados por el marco regulatorio multilateral de la OMC (Artículo XXIV del GATT 1994 y Cláusula de Habilitación), las reglas de origen preferenciales tienen como objetivo evitar la denominada "triangulación comercial", es decir que países que no cumplen con los criterios y condiciones que dan al producto carácter de originario de un Acuerdo se beneficien de las preferencias de dicho Acuerdo.

Su marco regulatorio a nivel multilateral es la Declaración Común acerca de las Normas de Origen Preferenciales, que consta como Anexo II al Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC.

Reglas de origen vigentes en los Acuerdos suscritos al amparo del TM 80 (Tratado de Montevideo 1980).

Los países miembros de la ALADI han establecido reglas de origen preferenciales, aplicables a las mercaderías sujetas a las preferencias arancelarias establecidas en los Acuerdos suscritos al amparo del TM 80.

Dichas reglas de origen constan en los Regímenes de Origen de los Acuerdos, los cuales contienen disposiciones referidas a:

- Los criterios de calificación de origen y otras condiciones que deben cumplir las mercaderías para gozar de la correspondiente preferencia arancelaria.

Los mecanismos de certificación o prueba del cumplimiento de las reglas de origen establecidas.

Los mecanismos o procedimientos aduaneros para la verificación y control del origen.

Las mencionadas disposiciones no son las mismas en todos los Regímenes de Origen de los Acuerdos de la ALADI.

En algunos casos, los Acuerdos disponen la aplicación del Régimen General de Origen de la ALADI, cuyo texto consolidado y ordenado fue aprobado por la Resolución 252 del Comité de Representantes, de 4 de agosto de 1999.

Normas de origen: durante casi dos décadas, el comercio entre los Países Andinos

se rigió por las Normas de Origen de la antigua Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), vigente desde 1960. En Diciembre de 1987, se aprobaron las Normas de Origen para la Comunidad Andina, posteriormente en Marzo de 1991 se introdujeron modificaciones a ésta. Los rápidos avances de la integración comercial en particular la formación de una Unión Aduanera plantearon la necesidad de efectuar una actualización para precisar los criterios de origen, aclarar, simplificar y ordenar los procedimientos y fortalecer los mecanismos de sanción. De conformidad con lo establecido en el Régimen General de Origen, para que las mercancías puedan beneficiarse de los tratamientos preferenciales pactados en los acuerdos suscritos al 65 amparo del Tratado de Montevideo, éstas deberán acompañarse de una declaración que acredite el cumplimiento de los Requisitos de Origen. Esta declaración podrá ser expedida por el productor final o por el exportador de la mercancía y deberá ser certificada por una repartición oficial o entidad gremial con personalidad jurídica, habilitada por el gobierno del país exportador, cuya relación se comunica a la Secretaría General de la ALADI, que mantiene un registro actualizado de las reparticiones oficiales y entidades gremiales habilitadas por los países miembros así como las nóminas de funcionarios autorizados y sus correspondientes firmas autógrafas. Se entiende como Norma de Origen a las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un miembro para determinar el país de origen de los productos siempre que tales Normas de origen no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias. Las Normas de origen son fundamentales

para asegurar que los beneficios del mercado ampliado alcancen solo a los productos de los países comprometidos en un proceso de integración. A través de ellas, se establecen las condiciones mínimas que debe cumplir una mercancía para ser considerada originaria. La Comunidad Andina dispone de normas propias para la calificación del origen de las mercancías, adoptadas por medio de la Decisión 416 de Julio de 1997 en la cual se establecen las condiciones que deben cumplir los productos para ser considerados originarios de la subregión y beneficiarse, por lo tanto del mercado ampliado. Esta decisión consta de 3 capítulos:

- Primer capítulo: definiciones.
- Segundo capítulo: normas para la calificación del origen.
- Tercer capítulo: administración, el mismo que se subdivide en sección de declaración y certificación, sección de control de los certificados y sección de las funciones y obligaciones de la secretaría general y de las entidades gubernamentales competentes en materia de origen. Podemos resumir la decisión 416 en las siguientes categorías:
 - a. Las mercancías llamadas íntegramente producidas: comprende a los productos naturales (minería, agricultura y pesca) y aquellos manufacturados totalmente a partir de estos en territorio de cualquier país miembro.
 - b. Las mercancías elaboradas en su totalidad con materiales originarios del territorio de los Países miembros.
 - c. Mercancías en cuya elaboración se utilizan materiales no originarios. Para este tipo de mercancías el criterio básico es que los materiales no originarios se sometan a un proceso de

transformación, en el cual se refleje en un cambio de partida arancelaria. De no cumplir con este cambio el valor CIF de los materiales no originarios, no debe exceder del 50% del valor FOB de la mercancía final en el caso de Colombia y Perú, y del 60% en el caso de Bolivia y Ecuador.

- d. Mercancías que son objetos de los Requisitos Específicos de Origen (REOS), cuya fijación está a cargo de la Secretaría General. Se utilizan cuando los otros criterios no resultan adecuados para determinar la producción. Los REOS prevalecen sobre cualquier otro criterio y son fijados de oficio a petición de cualquier país miembro.
- e. Las mercancías que son resultado de la operación de ensamblaje y en los que se haya utilizado materiales originarios de la subregión, para los cuales la exigencia es también la del valor agregado indicado anteriormente. Para su mejor aplicación, la Decisión 416 establece aspectos complementarios como son los referidos al concepto de expedición directa de las mercancías, el permitir la facturación desde un tercer país para el comercio de productos originarios y casos de re-exportación. Además, reconoce el origen acumulativo, según el cual para la determinación del origen de una mercancía se consideran originarios de un país Miembro los materiales importados originarios de los demás países miembros. La Decisión 416 reglamenta los procedimientos de declaración y certificación, la utilización de certificados de origen, la responsabilidad de las entidades que designen los respectivos gobiernos y el control que se debe ejercer, así como los procedimientos a

seguir en caso de divergencia. Cuando las normas especiales para la calificación y certificación del origen de las mercancías no resultan adecuadas para determinada producción, se cuenta con la decisión 417, que establece los respectivos criterios y procedimientos. Esta decisión consta de 12 artículos, los mismos que los podemos resumir en las siguientes categorías:

- Los requisitos específicos de origen se consideran un mecanismo complementario a la aplicación de las normas especiales de origen vigentes y prevalecerán sobre los criterios generales para la calificación de origen. Además, constituyen un instrumento dinámico para el desarrollo de la subregión procurando que no constituya un obstáculo para el aprovechamiento de las ventajas derivadas de la aplicación del acuerdo.
- Las modalidades de los requisitos específicos de origen son:
 - La incorporación de determinados materiales originarios de los países Miembros, que confieran el carácter esencial o sean materia principal de un bien, siempre que existan condiciones normales de abastecimiento subregional.
 - La realización de determinados procesos productivos en la elaboración de un bien en el territorio de los países miembros, teniendo en cuenta los procesos productivos existentes en el conjunto de la subregión.
 - La incorporación de un determinado porcentaje de materiales subregionales en productos elaborados fuera del territorio de los países miembros.
 - Porcentaje máximo del valor CIF de

los materiales importados de terceros países respecto del valor FOB del producto final.

- El pago del arancel externo común correspondiente a los materiales importados de terceros países.
- f. Cuando se estime pertinente fijar requisitos específicos de origen a determinados productos, el país interesado deberá explicar los motivos que le asisten y a través de la secretaría general se comunicará a los países miembros solicitando sus observaciones. El país interesado deberá remitir a la secretaría general la siguiente información:
- Descripción del producto objeto de la solicitud, características técnicas y clasificación arancelaria según la Nandina.
 - Materiales utilizados, proceso de producción y participación de dichos materiales en la elaboración del producto final.
 - Justificación de la solicitud, criterios considerados y modalidad del requisito específico de origen a establecer.
- g. La Secretaría general, en un corto plazo no superior a cinco días hábiles verificará si dicha solicitud se ajusta a los criterios establecidos en la siguiente decisión (recuperado de http://repositorio.ute.edu.ec/bits-tream/123456789/6809/2/18019_2.pdf).

Reglas de origen

Mercancías originarias

Una mercancía es originaria cuando:

- a. La mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio

de una o más de las partes.

- b. Es producida enteramente en el territorio de una o más de las partes y Cada uno de los materiales no originarios empleados en la producción de la mercancía sufre el correspondiente cambio en la clasificación arancelaria, especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A del Acuerdo (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y del Vestido) La mercancía, de otro modo, satisface cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable u otros requisitos especificados en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A del Acuerdo (Reglas Específicas de Origen del Sector Textil y del Vestido), y la mercancía cumple con los demás requisitos aplicables de este Capítulo.
- c. La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

Valor de contenido regional

1. Cuando el Anexo 4.1 del Acuerdo especifique una prueba de valor de contenido regional para determinar si una mercancía es originaria, cada Parte dispondrá que el importador, exportador o productor podrá, con el propósito de solicitar el trato arancelario preferencial de acuerdo al Artículo 4.15, calcular el valor de contenido regional con base en uno u otro de los siguientes métodos:
- a. Método basado en el valor de materiales no originarios (“método de reducción del Valor”).

$$VCR = \frac{VA - VMN}{VA} \times 100$$

b. Método basado en el valor de los materiales originarios (“método de aumento del valor”).

$$\text{VCR} = \frac{\text{VMO} \times 100}{\text{VA}}$$

Dónde:

VCR: es el valor de contenido regional expresado como porcentaje.

VA: es el valor ajustado de la mercancía.

VMN: es el valor de los materiales no originarios adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía; el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia.

VMO: es el valor de los materiales originarios adquiridos o de fabricación propia y utilizados por el productor en la producción de la mercancía.

- Cada parte dispondrá que todos los costos considerados para el cálculo de valor de contenido regional serán registrados y mantenidos de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicables en territorio de la parte donde la mercancía se produce.
- Cuando el Anexo 4.1 del Acuerdo especifique una prueba de valor de contenido regional para determinar si una mercancía de la industria automotriz es originaria, cada Parte dispondrá que el importador, exportador o productor con el propósito de solicitar el trato arancelario preferencial de acuerdo al Artículo 4.15, deberá calcular el valor de contenido

regional de esa mercancía basado únicamente en el siguiente método:

- Método para las mercancías de la Industria Automotriz (“Método del Costo Neto”).

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

Dónde:

VCR: es el valor de contenido regional expresado como porcentaje; CN: es el costo neto de la mercancía.

VMN: es el valor de los materiales no originarios adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía; el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia.

Acumulación

- Cada parte dispondrá que las mercancías o materiales originarios de una o más de las partes, incorporados a una mercancía en el territorio de otra parte, se considerarán originarios del territorio de esa otra parte.
- Cada parte dispondrá que una mercancía es originaria, cuando la mercancía es producida en el territorio de una o más de las partes, por uno o más productores, siempre que la mercancía cumpla los requisitos del Artículo 4.1 del Acuerdo y los demás requisitos aplicables del capítulo 4.

De minimis

- Cada parte dispondrá que una mercancía que no sufre un cambio en la clasificación arancelaria de conformidad con el Anexo 4.1 del Acuerdo, es sin embargo originaria si el valor de todos los materiales no

originarios utilizados en la producción de la mercancía y que no sufren el cambio de clasificación arancelaria aplicable, no excede el diez por ciento del valor ajustado de la mercancía, siempre que el valor de tales materiales no originarios se incluya en el valor de los materiales no originarios para cualquier requisito de valor de contenido regional aplicable y que la mercancía cumpla con todos los demás requisitos aplicables del capítulo 4.

- Se debe tener en cuenta para la aplicación del presente concepto las excepciones establecidas en el Anexo 4.6 del Acuerdo.

Accesorios, repuestos y herramientas

- Cada parte dispondrá que los accesorios, repuestos o herramientas usuales de la mercancía, entregados con la mercancía, se deberán tratar como originarios si la mercancía es originaria y no se tomarán en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sufren el correspondiente cambio de clasificación arancelaria, siempre que:
- Los accesorios, repuestos y herramientas estén clasificados con la mercancía y no se hubiesen facturado por separado, independientemente de que cada uno se identifique por separado en la propia factura; y las cantidades y el valor de dichos accesorios, repuestos o herramientas sean los habituales para la mercancía.
- Si una mercancía está sujeta al requisito de valor de contenido regional, el valor de los accesorios, repuestos o herramientas descritos en el párrafo

1, se tomará en cuenta, como materiales originarios o no originarios, según sea el caso, al calcular el valor de contenido regional de la mercancía.

Juegos o surtidos de mercancías

- Cada parte dispondrá que si las mercancías son clasificadas como un juego o surtido como resultado de la aplicación de la Regla 3 de las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, el juego o surtido se considerará como originario sólo si cada mercancía en el juego o surtido es originaria y tanto el juego o surtido como las mercancías cumplen con todos los demás requisitos aplicables en este capítulo.
- No obstante el párrafo 1, un juego o surtido de mercancías es originario, si el valor de todas las mercancías no originarias en el juego o surtido no excede 15 por ciento del valor ajustado del juego o surtido.

Envases y material de empaque para la venta al por menor

- Cada parte dispondrá que los envases y los materiales de empaque en que una mercancía se presente para la venta al por menor, si están clasificados con la mercancía, no se tomarán en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sufren el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A del Acuerdo (Reglas de origen del sector textil y del vestido).
- Si la mercancía está sujeta al requisito de valor de contenido regional, el valor de los envases y materiales de empaque descritos en el párrafo 1

se tomará en cuenta como originario o no originario, según sea el caso, para calcular el valor de contenido regional de la mercancía.

Contenedores y materiales de embalaje para embarque

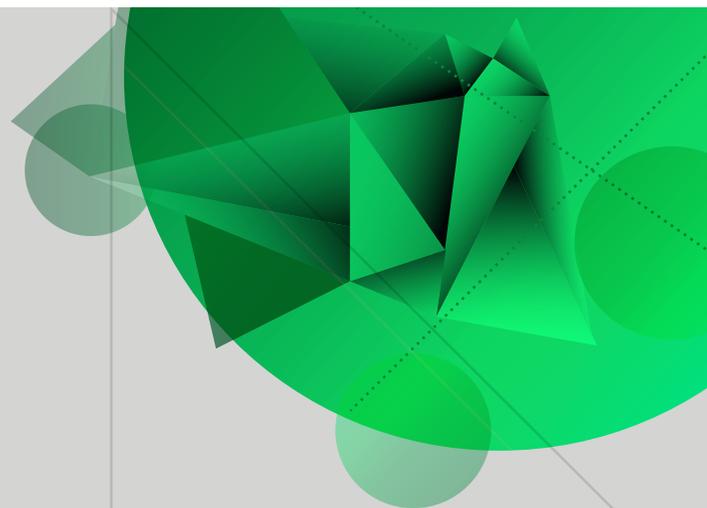
Cada parte dispondrá que los contenedores y materiales de embalaje para embarque no sean tomados en cuenta para determinar si una mercancía es originaria.

Cada parte dispondrá que una mercancía no se considerará originaria, si la mercancía: sufre un procesamiento ulterior o es objeto de cualquier otra operación, fuera del territorio de las partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones o para transportarla a territorio de una parte; o (b) no permanece bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de un país no parte (tomado de http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/reglas_de_origen_tlc.html).

3

Unidad 3

Disciplinas durante
el período de
transición e
importancia de las
normas de origen
en los
negocios
internacionales



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

El contenido de esta cartilla ilustrara al estudiante acerca de las consideraciones necesarias tenidas en cuenta para la transición que se dio del GATT a la OMC, igualmente la existencia de la Asociación Latinoamericana de Integración en los procesos de reconocimiento de normas de origen para los productos a intercambiar en la región.

Para el logro de las competencias planteadas, es necesario que el estudiante lea detenidamente, comprendiendo los diferentes documentos proporcionados y/o recomendados por el tutor. También es indispensable ver los videos relacionados con el tema, ya que de este modo se profundiza en la concepción de los mismos y se interioriza de mejor manera el conocimiento.

Disciplinas durante el período de transición e importancia de las normas de origen en los negocios internacionales



Imagen 1

Fuente: <http://2.bp.blogspot.com/-dvLkl7sduMQ/VTcXj1k5wvI/AAAAAAAAAc0/y7E52mdv548/s1600/Negocios%2Binternacionales.jpg>

Conceptos de la transición

Durante el período de transición (es decir, hasta la entrada en vigor de las nuevas normas armonizadas) los países Miembros se asegurarán de que:

- a. Las normas de origen, incluidas las especificaciones relativas al criterio de transformación sustancial, estén claramente definidas.
- b. Las normas de origen no se utilicen como instrumento de política comercial.
- c. Las normas de origen no surtan por sí mismas efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional ni impongan el cumplimiento de condiciones no relacionadas con la fabricación o elaboración del producto en cuestión.
- d. Las normas de origen que apliquen al comercio no sean más rigurosas que las que apliquen para determinar si un producto es o no de producción nacional, ni discriminen entre los Miembros (el principio NMF del GATT). No obstante, con respecto a las normas de origen aplicadas a efectos de la contratación pública, los Miembros no se verán obligados a contraer obligaciones adicionales a las ya contraídas en el marco del GATT de 1994 (excepción al trato nacional en el caso de la contratación pública contenida en el párrafo 8 del artículo III del GATT).
- e. Las normas de origen se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable.
- f. Las normas de origen se basen en un criterio positivo. Podrán permitirse criterios negativos como elemento de aclaración de un criterio positivo o en casos individuales en los que no sea necesaria una determinación positiva de origen.
- g. Las normas de origen se publiquen con prontitud.
- h. A petición de parte, los dictámenes del origen se emitan lo antes posible y nunca después de los 150 días siguientes a esa petición. Tales dictámenes han de ponerse a disposición del público; no se ha de revelar la información confidencial, excepto si fuera necesario en el contexto de procedimientos judiciales. Los dictámenes del origen conservarán su validez por tres años, siempre que subsistan hechos y condiciones comparables y excepto que se adopte una decisión contraria a ellos al proceder a una revisión de las previstas en el apartado.
- i. Esta pronta información sobre el origen se considera una gran innovación del Acuerdo.
- j. Las normas de origen nuevas o las modificaciones de las existentes no se apliquen con efectos retroactivos.
- k. Toda medida administrativa que adopten en relación con la determinación de origen sea susceptible de pronta revisión por tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos independientes de la autoridad que haya formulado la determinación y cuyas conclusiones puedan modificar o incluso anular dicha determinación.
- l. Toda información confidencial no se revele sin autorización expresa de la persona que la haya facilitado, excepto en la medida en que pueda ser necesario en el contexto de procedimientos judiciales.

Disciplinas después del período de transición

Una vez concluido el programa de trabajo en materia de armonización, se habrán armonizado las normas de origen no

preferenciales y los Miembros estarán obligados a aplicar una sola norma de origen a todos los fines establecidos en el artículo 1. Seguirán siendo aplicables los principios contenidos en los apartados d) a k) supra: transparencia, no discriminación (incluidas también las normas de origen aplicadas en la contratación pública) y la revisión de toda medida administrativa en relación con la determinación de origen (artículo 3) (tomado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm).

Importancia de la ALADI y las normas de origen en los negocios internacionales

ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración, es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano.



Imagen 2

Fuente: <http://4.bp.blogspot.com/-j96asPDDQpY/TY9haLKSprl/AAAAAAAADts/wluio-pLB0E/s1600/ALADI.jpg>

Porqué se formó la ALADI

En 1960 se firmó el primer Tratado de Montevideo, estableciendo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En aquel entonces los países latinoamericanos comerciaban principalmente con Europa y Estados Unidos.

La Segunda Guerra Mundial y los años seguidos de la posguerra, marcaron cambios favorables a la economía de los países de América Latina, por cuanto sus bienes primarios (carne, cacao, azúcar, etc.) encontraron mercados en esas naciones devastadas. Poco tiempo después, los países europeos comienzan a reordenar sus economías y a impulsar la recuperación de su sector agrícola e industrial. Esta nueva realidad incidió negativamente en las exportaciones latinoamericanas.

Los gobiernos latinoamericanos, en su propósito de encontrar medidas de corrección e impulsados por las exigencias de crear fuentes alternativas de empleo para una población con una de las tasas más altas de crecimiento (2,6%), iniciaron planes de industrialización para atender las necesidades de abastecimiento en bienes de consumo duradero y bienes de capital. Este objetivo, unido al interés de captar mayores inversiones destinadas al desarrollo del parque industrial, obligaba a que los pequeños mercados se ampliaran, de manera que la producción masiva bajara costos y elevara el rendimiento, permitiendo mejores posibilidades de competencia.

Así, en 1960 se logró un acuerdo inicial entre siete países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, que perseguía alcanzar una mayor integración económica, a través de la ampliación del tamaño de sus

mercados y la expansión de su comercio recíproco. Con posterioridad se unieron las naciones de Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

En 1980, los Gobiernos de estos once países modifican el viejo tratado y deciden reafirmar la voluntad política de fortalecer el proceso de integración, hacerlo más flexible en su aplicación, y suscriben el nuevo Tratado de Montevideo (TM-80). Posteriormente adhirieron al mismo a Cuba y Panamá.

La ALADI, que representa en conjunto 20,4 millones de kilómetros cuadrados y casi 520 millones de habitantes (2010), está integrada por trece países miembros. A los 11 países fundadores (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) se le han sumado Cuba (el 26 de agosto de 1999) y Panamá (el 10 de mayo de 2012) transformándose en el Decimosegundo y Decimotercer país miembro.

Dentro de sus objetivos tenemos:

La ALADI se formó con el propósito de:

- Reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros.
- Impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos.
- Promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos.
- Renovar el proceso de integración latinoamericano, y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional.
- Crear un área de preferencias económi-

cas teniendo como objetivo final el establecimiento **de un mercado común latinoamericano**.

- La promoción y regulación del comercio recíproco de los países de la región.
- La complementación económica entre sus países miembros.
- El desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

Mecanismos establecidos para favorecer la integración



Imagen 3

Fuente: <http://3.bp.blogspot.com/-JCBNGcX4pug/UYmGAgLUjSI/AAAAAAAAAFE/89GyMXT-cq8/s1600/BLOQUES+PRINCIPALES.png>

Con la entrada en vigor del TM 1980, que sustituyó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el deseo integracionista de los países encontró variados cauces para su materialización, teniendo en cuenta que se estableció un área de preferencias económicas que se desarrolla por medio de los tres mecanismos principales del Tratado, con el fin de lograr un mercado común latinoamericano:

Una Preferencia Arancelaria Regional (PAR) otorgada en forma recíproca entre todos los países miembros a sus productos originarios y aplicados en referencia a los aranceles vigentes para terceros países.

Acuerdos de Alcance Regional (comunes a la totalidad de los países miembros). Son 6 los acuerdos regionales vigentes además de la PAR: las Nominas de Apertura de los Mercados (NAM) a favor de los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay); el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica; el Acuerdo de Cooperación e Intercambio de bienes en las áreas educacional, cultural y científica; y el Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio mediante la Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio.

Acuerdos de Alcance Parcial (en los que participan dos o más países miembros). Están vigentes más de 70 acuerdos de este tipo y de naturaleza muy diversa: promoción del comercio; complementación económica; agropecuarios; etc.

El TM-80 también permite que los países miembros de la ALADI firmen acuerdos con otros países en vías de desarrollo (Art 25 y 27). Al respecto están vigentes 16 acuerdos con países latinoamericanos no miembros como Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Trinidad y Tobago, Guyana, etc. (tomado de <http://www.ALADI.org/NSFALADI/PREGUNTASFRECUENTES.NSF/fd7fc5dc8b0352c1032567bb004f8e78/ab20a4f70caff03b032574be0043f186?OpenDocument>).

Difusión y capacitación

Apartes del Seminario organizado por Proexport Colombia hoy Procolombia don-

de se dieron a conocer los pasos a seguir para que un producto del sector textil pueda obtener los beneficios arancelarios de los acuerdos comerciales con EE UU, Canadá y la Unión Europea.

Conocer las normas de origen para los productos de prendas de vestir evita procesos y costos adicionales, pues al no cumplirlas se pierden los beneficios arancelarios de los tratados de libre comercio que tiene vigentes el país.

Así se dio a conocer en el seminario 'Reglas de origen para prendas de vestir con beneficios en EE UU, Canadá y la Unión Europea', realizado por Proexport Colombia con 244 empresarios de Medellín, Pereira, Bogotá, Cali y Bucaramanga.

"Entender y conocer los diferentes criterios y exigencias de cada uno de los tratados es esencial para aprovechar las ventajas del libre comercio y asegurar la expansión a través de la internacionalización", afirmó María Claudia Lacouture, presidenta de Proexport Colombia.

Por su parte, la conferencista Beatriz Cubas, asesora en comercio exterior y normas de origen, añadió que "una vez se conoce la normativa de origen, el empresario podrá introducir el conocimiento adquirido en el diseño para cumplir el origen y ser competitivo en el mercado. Primero, porque elimina el arancel y segundo, porque si sabe que la regla de origen no aplica sobre el componente podrá reducir costos".

Lo primero que todo empresario debe hacer, agregó Cubas, es conocer la posición arancelaria o código del producto, estipulado por la Dian, el cual determina la regla de origen que aplica para cada exportación

Los dos primeros dígitos de ese código se denominan capítulo; los primeros cuatro partida; y los seis primeros se llaman subpartida. Cualquier cambio o variación de estos puede significar la exportación o no con beneficios arancelarios.

Con el código en mano, el siguiente paso es conocer los criterios según el mercado que apliquen al caso específico del producto que se quiera exportar. En el caso de EE UU son tres: TO, que tiene que ver con las mercancías cercanas a su estado natural con poco valor agregado; REO, que es para las mercancías que utilizan insumos no originarios; y EXO para productos con insumos totalmente originarios del país

Para el caso del criterio REO, el proceso productivo debe reflejar una transformación sustancial que cumpla con la norma establecida para el elemento importado y el nuevo producto. De esta forma, la prenda de vestir será considerada colombiana y podrá acceder a la exportación con beneficios arancelarios.

Por ejemplo, si una empresa productora de elásticos utiliza como insumos fibra de algodón importada del Perú, hilados elastoméricos de EE UU y tintes originarios de Colombia, el producto terminado cumple con la norma de origen. Cada caso es diferente, y por lo tanto se deben estudiar los códigos y las variaciones permitidas.

“Identificar realmente cuáles son las partidas en las que uno puede tener libre acceso a esos tratados es clave. A través de estos seminarios puede uno hacer preguntas específicas y entender de primera mano cuáles son los beneficios en esos tratados”, afirmó Cielo Rodríguez, de la empresa Vestio Taller de Moda.

Los asistentes al seminario recalcaron la importancia de tener la información clara para realizar cualquiera de estos procesos de exportación, y de buscar entidades que den una guía a los nuevos exportadores según las normas que se encuentran en los tratados.

“Es muy importante que nuestros productos lleguen con todos los requisitos que nos exigen los demás países, precisamente para que sus gobiernos se fíen de la información que nosotros les estamos suministrando”, aseguró Adriana García, jefe de exportaciones de Textiles Swantex.

Durante el seminario también se dio a conocer que las normas de origen son similares en Canadá y EE UU, y que en la Unión Europea se debe tener en cuenta la Acumulación de Origen, la cual hace referencia a que la mercancía originaria de ese mercado es considerada como de Colombia y viceversa tras su transformación. Por ejemplo, si para producir una camisa el hilo proviene de la UE., automáticamente cumplirá con la originalidad.

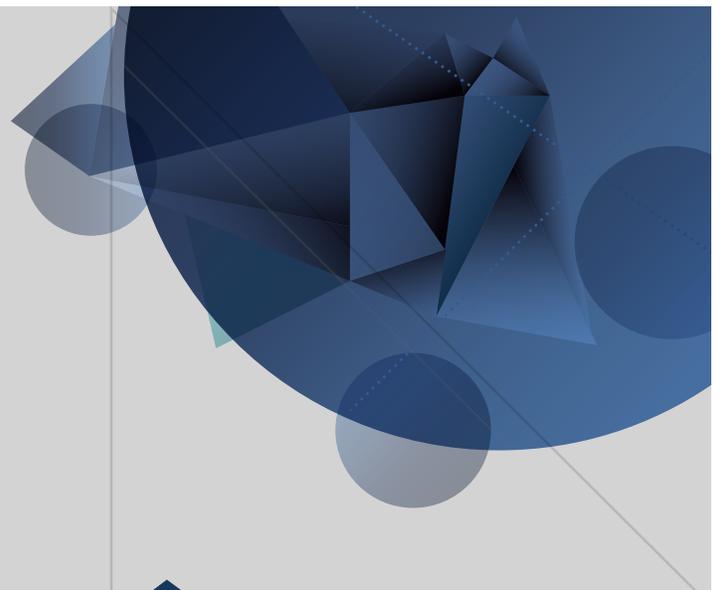
Finalmente, y una vez tenga claro el criterio con el cual accederá a la norma de origen, el exportador debe solicitar el trato arancelario preferencial y presentar un certificado de origen con una declaración adjunta juramentada a sus proveedores asegurando que el producto es originario. Debe hacerse en el idioma del país destino (tomado de <http://www legiscomex.com/BancoConocimiento/N/norma-de-origen-clave-exportar-eeuu-oct-20-14-1not/norma-de-origen-clave-exportar-eeuu-oct-20-14-1not.asp>).



4

Unidad 4

Múltiples partes y
equipos



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

La importancia de conocer los certificados de origen hacen más fácil la toma de decisiones al momento de realizar una negociación internacional bien sea importar o exportar ya que permite obtener los mejores beneficios a la hora de elegir el proveedor y el cliente.

Para alcanzar el objetivo de este tema el cual es conocer los certificados de origen correspondientes de acuerdo al tratado a utilizar para el intercambio comercial, se hace necesario realizar las lecturas propuestas e investigar acerca de acuerdos y tratados internacionales.

Certificado de origen

El certificado de origen es un documento mediante el cual se certifica que la mercancía exportada es originaria, conforme las reglas negociadas entre las partes.

Con la presentación de este documento, el importador en el país de destino puede solicitar el trato arancelario preferencial otorgado a la mercancía.

Colombia en desarrollo de diferentes negociaciones internacionales ha obtenido preferencias o beneficios arancelarios que le permiten al exportador ser más competitivo. Por tal motivo el ingreso de los productos colombianos a determinados países tienen un tratamiento preferencial.

Para que el empresario colombiano tenga acceso a estas preferencias o beneficios arancelarios debe mostrar en el momento de ingreso de su producto, el Certificado de Origen.

El Certificado de Origen se presenta para cada exportación realizada, para obtenerlo, primero el productor debe contar con el Criterio o Determinación de Origen. El Criterio de Origen es un documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien es el que certifica el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud

de acuerdos el cual se debe anexar como prueba documental, en el momento de introducir los productos y tiene una vigencia de 1 o 2 años.

Este documento sirve al Ministerio de consulta y soporte para la investigación de prácticas desleales de comercio, tales como dumping o subvenciones, en la evaluación de las solicitudes de importación de licencia previa, en las negociaciones internacionales de comercio exterior, en los procesos de licitaciones del sector oficial y en la conceptualización de producción nacional para aquellos bienes que se benefician de las exenciones (tomado de http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Certificado_origen.asp).

Diversos certificados de origen de acuerdo a cada tratado

Acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y los Estados Unidos de América

Certificación de origen

Cada parte dispondrá que una certificación no necesita estar hecha en un formato preestablecido, siempre que la certificación sea en forma escrita o electrónica, incluyendo pero no limitado a los siguientes elementos:

a. El nombre de la persona certificadora,

- incluyendo, cuando sea necesario, información de contactos u otra información de identificación.
- b. Clasificación arancelaria bajo el Sistema Armonizado y una descripción de la mercancía.
- c. Información que demuestre que la mercancía es originaria.
- d. Fecha de la certificación.
- e. En el caso de una certificación para múltiples embarques, emitida conforme al párrafo 4(b) del artículo 4.15 del Capítulo 4 del Acuerdo, el período que cubre la certificación (consultar acuerdo).

Nota: La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales pone a disposición de los usuarios de comercio exterior el modelo denominado **“Certificado de origen – Acuerdo de promoción comercial Colombia – Estados Unidos”**, diseñado con el fin de facilitar a los usuarios de comercio exterior la elaboración de la certificación para solicitar el trato preferencial de que trata el numeral 1 del artículo 4.15 del TLC Colombia – Estados Unidos.

El Certificado de Origen podrá utilizarse como documento soporte en la importación de bienes originarios de los Estados Unidos y para las exportaciones de las mercancías nacionales con destino a dicho país.

El modelo propuesto no es de obligatorio cumplimiento, en razón a que el texto del Acuerdo no establece un formato oficial para el efecto. Se sugiere para facilitar los trámites a los usuarios de comercio exterior que van a hacer uso de los beneficios del tratado y el mismo puede ser consultado en la página web de la entidad.

- Un sólo embarque de una mercancía

al territorio de una parte.

- Múltiples embarques de mercancías idénticas, dentro de cualquier período establecido en la certificación escrita o electrónica, que no exceda los 12 meses a partir de la fecha de la certificación.

Vigencia: cuatro años (4) después de la fecha de su emisión. Idioma: inglés o español; la parte importadora puede exigir la traducción, si lo considera necesario.

Excepciones a la certificación

Ninguna Parte exigirá una certificación o información que demuestre que una mercancía es originaria cuando:

- El valor aduanero de la importación no exceda de US\$1.500 o el monto equivalente en la moneda de la parte importadora o un monto mayor que puede ser establecido por la parte importadora, a menos que la parte importadora considere que la importación forma parte de una serie de importaciones realizadas o planificadas con el propósito de evadir el cumplimiento de la legislación de la parte que regula las solicitudes de tratamiento preferencial bajo este acuerdo.
- Sea una mercancía para la cual la parte importadora no requiere que el importador presente una certificación o información que demuestre el origen.

Verificación

Para propósitos de determinar si una mercancía importada a su territorio proveniente del territorio de otra Parte es una mercancía originaria, la Parte importadora podrá con-

ducir una verificación, mediante:

- a. Solicitudes escritas de información al importador, exportador o productor.
- b. Cuestionarios escritos dirigidos al importador, exportador o productor.
- c. Visitas a las instalaciones de un exportador o productor en el territorio de la otra parte, con el propósito de examinar los registros a los que se refiere el Artículo 4.17 del acuerdo o inspeccionar las instalaciones utilizadas en la producción de la mercancía, de acuerdo con cualquiera de las directrices que desarrollen las partes de conformidad con el Artículo 4.21.2 del acuerdo.
- d. Otros procedimientos que la parte importadora y la parte exportadora puedan acordar.

Una parte que lleve a cabo una verificación, proporcionará al importador una determinación escrita acerca de si la mercancía es originaria. La determinación de la Parte incluirá las conclusiones de hecho y la base legal de la determinación. Nota: el Acuerdo establece un proceso específico para la verificación de "textiles y vestido" señalado en el artículo 3.2 del Acuerdo y en los artículos 76A a 76P del Decreto 0730 de 2012.

Obligaciones respecto a las importaciones

- Declarar el trato preferencial en la declaración de importación.
- Presentar la certificación de origen en el momento de la importación.
- Corregir la Declaración de Importación cuando tenga motivos para creer que la certificación fue expedida de manera errada.
- Conservar los registros que funda-

mentan el origen de la mercancía por 5 años.

Obligaciones respecto a las exportaciones

- Proporcionar copia de la certificación de origen a la parte exportadora.
- Notificar la expedición de una certificación de origen que ha sido expedida incorrectamente a quien el exportador o productor la haya proporcionado.
- Conservar los registros que fundamentan el origen de la mercancía por 5 años.

Devolución de derechos en el caso de no acogerse al trato preferencial en el momento de la importación.

Si una mercancía era originaria cuando fue importada a su territorio, pero el importador de la mercancía no hizo una solicitud de trato arancelario preferencial al momento de la importación, el importador pueda, a más tardar un año después de la fecha de importación, hacer la solicitud de trato arancelario preferencial y solicitar un reembolso de cualquier exceso de derechos pagados como resultado de no haber solicitado el trato arancelario preferencial, presentando:

- a. Una declaración por escrito, manifestando que la mercancía era originaria al momento de la importación.
- b. Una copia escrita o electrónica de la certificación, si una certificación es la base de la solicitud, u otra información que demuestre que la mercancía era originaria.
- c. Otra documentación relacionada con la importación de las mercancías, según lo requiera la parte importadora.

Mercancías re-manufacturadas

Mercancías industriales, ensambladas en el territorio de una parte, clasificadas en el sistema armonizado en los Capítulos 84, 85, 87 o 90, o la partida 94.02, salvo las mercancías clasificadas en las partidas 84.18 u 85.16 del Sistema Armonizado, que:

- Están compuestas completa o parcialmente de mercancías recuperadas.
- Tengan una expectativa de vida similar y gocen de una garantía de fábrica similar a la de una mercancía nueva.

Valoración aduanera de productos digitales

- Ninguna parte puede imponer derechos aduaneros, derechos u otras cargas relacionadas con la importación o exportación de productos digitales mediante transmisión electrónica.
- Para efectos de determinar los derechos aduaneros aplicables, cada Parte determinará el valor aduanero del medio portador importado que incorpore un producto digital basado únicamente en el costo o valor del medio portador, independientemente del costo o valor del producto digital almacenado en el medio portador.

La Resolución DIAN No. 030 de abril 13 de 2012, mediante la cual se adicionó el artículo 214-1 a la resolución 4240 de 2000, establece:

“La determinación del valor en aduana de los productos digitales incorporados a un medio portador, originarios de países miembros con los cuales Colombia tenga Acuerdos de Libre Comercio vigentes y en los que se haya pactado un tratamiento es-

pecial para los mismos, se hará tomando en consideración únicamente el costo o valor del medio portador, siempre y cuando en la factura comercial éste se distinga del costo o valor del producto digital almacenado.

Por producto digital se entenderán los programas de cómputo, texto, video, imágenes, grabaciones de sonido y otros productos que estén codificados digitalmente. Por medio portador se entenderá cualquier objeto físico diseñado principalmente para el uso de almacenar un producto digital por cualquier método conocido actualmente o desarrollado posteriormente y del cual un producto digital pueda ser percibido, reproducido o comunicado, directa o indirectamente e incluye, pero no está limitado a, un método óptico, magnético o electrónico” (tomado de: http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/procedimiento_de_origen_tlc.html).

Breve reseña de los acuerdos comerciales

Este apartado servirá para dar a conocer, más que nada de una manera enunciativa, los acuerdos comerciales firmados por los países latinoamericanos como parte de un proceso de integración y los firmados con terceros países o grupos de países, lo cual permitirá tener una referencia en cuanto a las diferentes normas de origen existentes y también a la importancia de iniciar una búsqueda dirigida a encontrar una convergencia, en los casos que sea alcanzable, de las normas de origen y de esa manera facilitar el comercio internacional.

En América del Sur

En el marco general se cita a la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI, dentro del cual se han suscrito los Acuerdos

de Alcance Parcial de Complementación Económica y los Acuerdos de Integración como son de la Comunidad Andina y MERCOSUR.

Relación de acuerdos de alcance parcial dentro del marco de la ALADI

AAP.CE N° 2 Brasil, Uruguay.

AAP.CE N° 6 Argentina, México.

AAP.CE N° 13 Argentina, Paraguay,

AAP.CE N° 14 Argentina, Brasil.

AAP.CE N° 16 Argentina, Chile.

AAP.CE N° 18 Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.

AAP.CE N° 22 Bolivia, Chile.

AAP.CE N° 23 Chile, Venezuela.

AAP.CE N° 24 Chile, Colombia.

AAP.CE N° 33 Colombia, México, Venezuela.

AAP.CE N° 35 Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay.

AAP.CE N° 36 Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay.

AAP.CE N° 38 Chile Perú AAP.CE N° 40 Cuba, Venezuela.

AAP.CE N° 41 Chile, México.

AAP.CE N° 42 Chile, Cuba.

AAP.CE N° 46 Cuba, Ecuador.

AAP.CE N° 47 Bolivia, Cuba.

AAP.CE N° 49 Colombia, Cuba.

AAP.CE N° 50 Cuba, Perú.

AAP.CE N° 51 Cuba, México.

AAP.CE N° 53 Brasil, México.

AAP.CE N° 54 Argentina, Brasil, México, Paraguay, Uruguay.

AAP.CE N° 55 Argentina, Brasil, México, Paraguay, Uruguay.

AAP.CE N° 57 Argentina, Uruguay.

AAP.CE N° 58 Argentina, Brasil, Paraguay, Perú, Uruguay.

AAP.CE N° 59 Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Venezuela.

AAP.CE N° 60 México, Uruguay.

AAP.CE N° 62 Argentina, Brasil, Cuba, Paraguay, Uruguay.

AAP.CE N° 63 Uruguay, Venezuela.

AAP.CE N° 64 Paraguay, Venezuela.

AAP.CE N° 65 Chile, Ecuador.

AAP.CE N° 66 Bolivia, México.

AAP.CE N° 67 México, Perú.

AAP.CE N° 68 Argentina, Venezuela.

AAP.CE N° 69 Brasil, Venezuela.

Los principales acuerdos comerciales firmados con terceros por países sudamericanos como son Colombia, Chile y Perú, se señalan a continuación: COLOMBIA CHILE PERÚ Vigentes: México, El Salvador, Guatemala, Honduras, Comunidad Andina, CAR-

ICOM, MERCOSUR, Chile, EFTA, Canadá, Estados Unidos, Venezuela y Cuba. Suscritos: Unión Europea Vigentes: Australia, Canadá, Centroamérica, China, Corea, EFTA, Estados Unidos, Malasia, México, Panamá, Turquía, P4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei, Chile), Unión Europea, Japón, Colombia, Ecuador, Perú, India. Concluidos: Vietnam, Hong Kong, Tailandia, China Capítulo de Inversiones En negociación: Transpacífico, India (profundización). Vigentes: OMC, Comunidad Andina, MERCOSUR, Cuba, APEC, Chile, México, Estados Unidos, Canadá, Singapur, China, EFTA, Corea del Sur, Tailandia, Japón, Panamá, Unión Europea. Por entrar en vigencia: Venezuela, Costa Rica y Guatemala En negociación: Programa de Doha, Transpacífico, Honduras, El Salvador, Alianza del Pacífico. Fuente: Colombia, MINCOMERCIO. Chile, DIRECON. Perú, MINCETUR. Se incluyen países de ALADI que firmaron acuerdos que superaron alcances de los ACE. Como aspecto a resaltar porque está relacionado con el tema de las normas de origen y un posible tratamiento común con países no latinoamericanos, se citan las coincidencias en cuanto a los acuerdos firmados o en negociación, por parte de Colombia, Chile y Perú, y son los siguientes: EFTA, Canadá, Estados Unidos, Unión Europea, Corea del Sur y Japón. Los tres países actualmente están en negociaciones en la Alianza del Pacífico conjuntamente con México con el objeto de formar un espacio de integración comercial con miras al mercado asiático (tomado de <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/can-int-0062.pdf>).

Acuerdos vigentes en Colombia



Imagen 1. Acuerdo de complementación económica N° 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba

Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 2. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia

Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 3. Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 6. Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) CAN - Mercosur
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

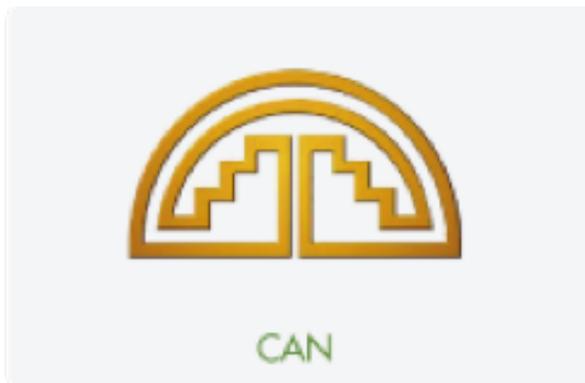


Imagen 4. Comunidad Andina
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 7. Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA)
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 5. Acuerdo principal sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM)
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

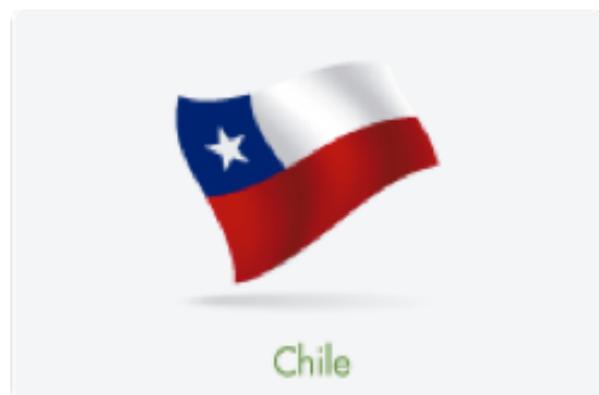


Imagen 8. Acuerdo Colombia-Chile
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 9. Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 13. Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 10. Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>



Imagen 14. Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAPC N° 28 entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

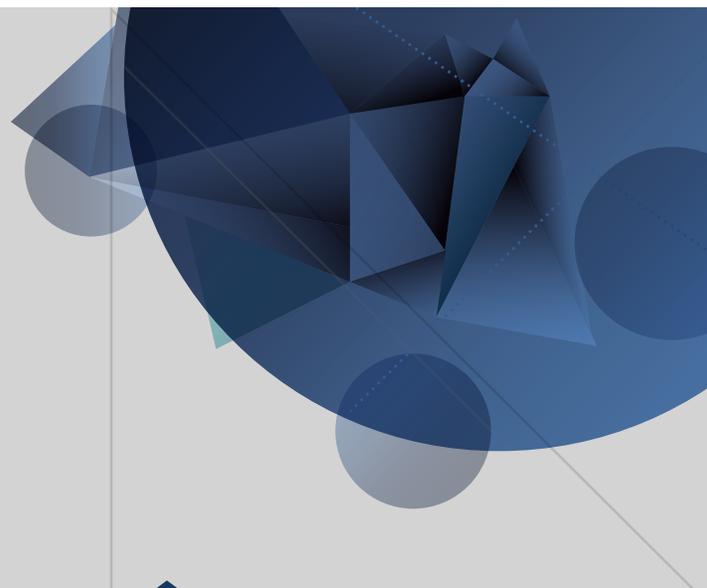


Imagen 12. Acuerdo de alcance parcial suscrito entre la República de Colombia y la República de Nicaragua
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

4

Unidad 4

Trámites previos
para obtener un
Certificado de
origen



Certificado de origen y
Merceología

Autor: Luz Marina Villareal

Introducción

El contenido de esta cartilla ilustrara al estudiante acerca de los pasos a seguir para la obtención del Certificado de origen, desde el momento de la inscripción como productor nacional hasta la solicitud del documento final para el proceso de la negociación con países miembros de tratados internacionales.

Para el logro de las competencias planteadas, es necesario que el estudiante lea detenidamente, el contenido de esta cartilla donde se plasma detalladamente los pasos a llevar a cabo para el registro y solicitud del certificado de origen.

Igualmente se recomienda el estudiante hacer uso de las lecturas recomendadas y los videos señalados para mejorar su comprensión del tema.

Trámites previos para obtener un Certificado de origen

Registro como Productor Nacional de Bienes

Antes de iniciar cualquier trámite, el interesado deberá registrarse en VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) y diligenciar el FUCE (Formulario Único de Comercio Exterior). Ingresar a la página www.vuce.gov.co opción Formulario Único de Comercio Exterior.

Consultar Manual de usuario registro de productor de bienes nacionales donde se ilustra paso a paso el procedimiento para la elaboración del Registro como Productor Nacional de Bienes, una vez registrado podrá tener acceso a la solicitud del Certificado de Origen requerido por el usuario.

Manual de usuario registro de productor de bienes nacionales (ver lectura complementaria 3)

Cómo obtener el Certificado de Origen

El procedimiento para este trámite está orientado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales quien da a conocer el siguiente manual de procedimientos a seguir para el diligenciamiento tanto de la Declaración juramentada de origen como

del Certificado de origen, el cual se realiza a través de la página de la entidad www.dian.gov.co por el módulo de Gestión Aduanera.

Guía procedimiento Certificado de origen (ver lectura complementaria 1)

Como resumen del tema consultado se tiene:

Declaración juramentada de origen

Es un documento mediante el cual el exportador autocalifica su producto, teniendo en cuenta los países a donde vaya a exportar y los acuerdos o tratados vigentes con Colombia.

Recordemos que las normas de origen son preferenciales acordadas por los países que han suscrito acuerdos y tratados comerciales con Colombia o los definidos por países en forma unilateral en esquemas, aseguran el aprovechamiento de los beneficios arancelarios de productos originarios y procedentes de los países participantes de acuerdo a beneficios del acuerdo comercial.

Criterios de origen o calificación de origen

Son los que se otorgan cuando:

Un producto es nacido, producido o cosechado íntegramente de un país.

Cuando un producto es fabricado en un país con insumos nacionales y materias primas o componentes importados y que ha sido objeto de una transformación substancial de las materias primas, que lo convierta en un producto terminado con fines y usos totalmente diferentes.

Se conoce como pruebas documentales aquellas que deben acompañar al producto para que se acoja a las preferencias arancelarias donde se indique principalmente las normas o criterios que se deben cumplir.

Esta prueba se denomina **Certificado de origen**, y se solicita por cada embarque acompañado de su respectiva factura.

En esta prueba documental Certificado de origen es donde se indican las normas o criterios que se deben cumplir, para que un producto pueda acogerse a las ventajas preferenciales de un determinado esquema o acuerdo, deben llevar la firma y sellos de la autoridad gubernamental o la entidad gremial acreditada por la autoridad gubernamental, bajo la supervisión y responsabilidad de la misma.

En Colombia la entidad habilitada para expedir Certificados de Origen, es La UAE DIAN Según Decreto 4176 de 03-11-2011 (tomado de http://www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf).

Tipos de certificados de origen

Dependiendo del esquema preferencial o acuerdo de que se trate, existen varios tipos de certificados de origen.

- Código 255 ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba.

- Código 256 México – G2- ACE No 33 (Certificado electrónico).
- Código 258 Chile – ACE 24.
- Código 260 Terceros Países.

Acompaña las exportaciones que no están negociadas en otros acuerdos firmados por Colombia. No tiene criterios de origen en particular y no sirven para reclamar preferencias arancelarias. Se expide cuando el importador así lo requiera.

- Código 271 CARICOM: Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago – Acuerdo de Alcance Parcial No 31.
- Código 273 CAN-MERCOSUR – ACE 59: Argentina, Brasil, Paraguay, Colombia y Uruguay.
- EUR.1-A Tratado EFTA Noruega, Suiza, Liechtenstein e Islandia.

Vigencia de certificados de origen

Los certificados de origen cuentan con una vigencia determinada a partir de la fecha de validación por la Entidad Competente, para hacer efectiva la preferencia arancelaria:

- Comunidad Andina Y ALADI: 180 días.
- TLC G-3: 1 año.
- Caricom: 180 días.
- Panamá: 180 días.
- CAN-Mercosur: 180 días.

Sanciones por inexactitudes en los certificados de origen

Los certificados se negarán a las personas o entidades que suministren datos no verídicos en la relación con el origen o la expedición de los certificados de origen, durante un período de seis meses contados a partir

de la fecha en que se compruebe la falsedad de los datos suministrados (tomado de http://www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf).

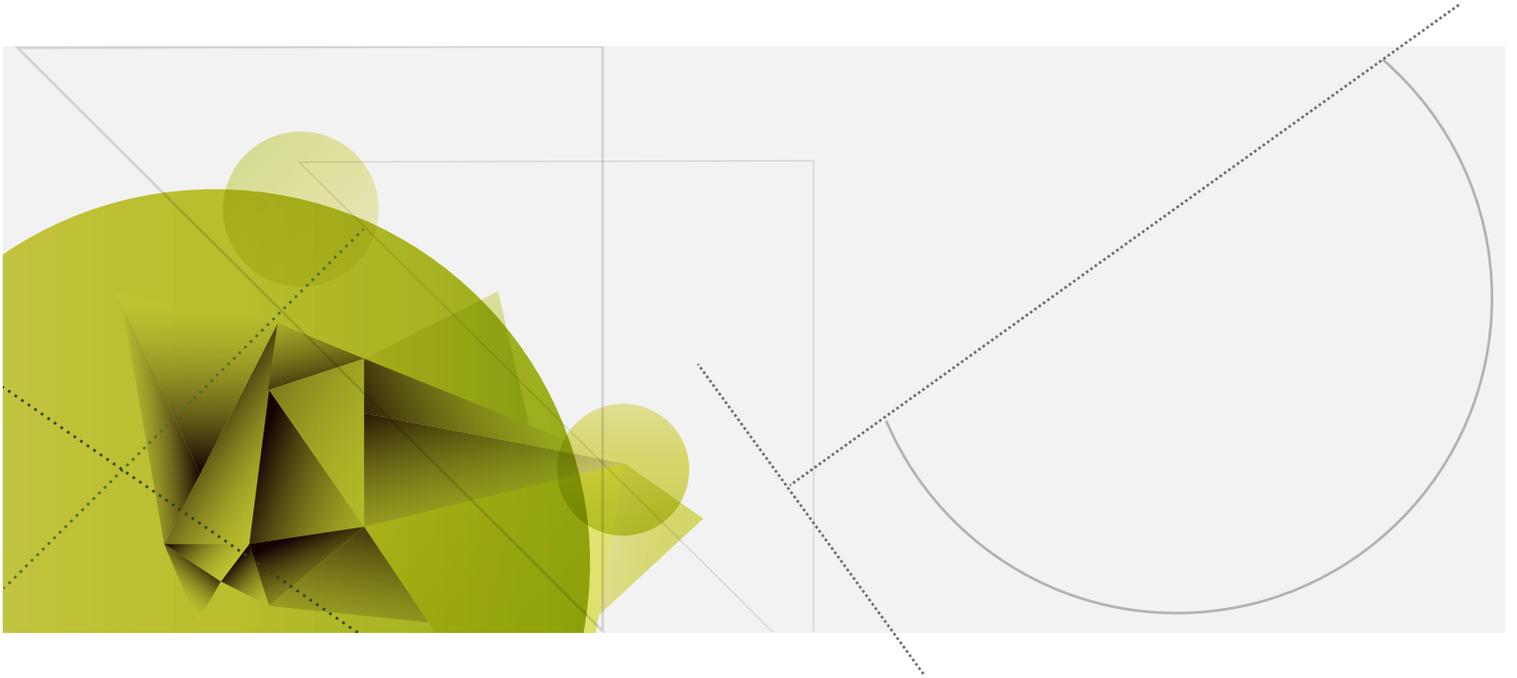
Certificados de origen electrónicos

Los certificados de origen de Chile y México desde el mes de Agosto de 2009 manejan sus CO códigos 258 y 256 de forma electrónica, los cuales elaboran y firman en la VUCE generando un código de aprobación el cual deben informar al importador para sus trámites correspondientes de aduana de llegada (ver ejemplos de Certificado de origen carpeta lecturas complementarias).

Bibliografía

- **Félix, H. (2003).** Práctica profesional de negocios internacionales. Grupo Editorial Norma.
- **Minervini, N. (2004).** La ingeniería de la exportación. Cuarta Edición. MC. Graw Hill. 2004.
- **Murillo, J. (2004).** Exportar e internacionalizarse. Segunda Edición. 3R Editores.
- **Lerma, A. (2000).** Comercio internacional, guía de estudio. Editorial Ecafsa. Tercera Edición.

Esta obra se terminó de editar en el mes de noviembre
Tipografía Myriad Pro 12 puntos
Bogotá D.C.,-Colombia.



AREANDINA
Fundación Universitaria del Área Andina

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO