GUÍA PRÁCTICA

PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES

CO COLOMBIA

GOBIERNO DE COLOMBIA

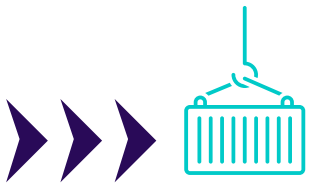
PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS
25 AÑOS

PRESENTACIÓN



Exportar bienes es situar en otro territorio aduanero (por ejemplo, otro país o zona franca) un producto o mercancía tangible o física. Siempre existe temor por la posible complejidad del proceso o incluso mitos a la hora de exportar. ProColombia quiere ayudarle a través de esta sencilla guía en la que encontrará los tips y pasos que necesita para hacer su exportación.

¡EL MUNDO NECESITA SUS PRODUCTOS, ANÍMESE A EXPORTAR!



¿QUÉ ES EXPORTAR?

Según el artículo 3 del Decreto 390 de 2016; la exportación es sencillamente la salida de mercancías del territorio aduanero nacional cumpliendo con las formalidades aduaneras, incluida la salida a un depósito franco (zona internacional demarcada dentro de las instalaciones de los aeropuertos y de los puertos con operación internacional) y Zonas Francas (art. 104 Decreto 2147 del 2016).



CREACIÓN DE EMPRESA

Es recomendable que usted se constituya como empresa (si no lo ha hecho aún) para legitimar la actividad de exportación de bienes colombianos. Puede acercarse a la Cámara de Comercio más cercana y a través de los Servicios Empresariales, le ofrecerán asesoría y apoyo para crear, formalizar y consolidar su empresa.



REGISTRO COMO EXPORTADOR

En Colombia cualquier empresa o persona natural que pretenda realizar exportaciones, debe tener un Registro único Tributario -RUT- que lo habilite ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN-; si ya lo tiene debe verificar que esté registrado como exportador, de lo contrario necesitará actualizarlo; además, al ejecutar operaciones de importación y/o exportación estará obligado a operar bajo Régimen Común, por lo cual debe tramitar ante la DIAN su resolución de facturación. No olvide que tendrá responsabilidad tributaria (declaración de IVA, facturación, retenciones, exógena entre otros) estará inscrito en el Muisca y contará con una firma electrónica (DIAN). Estos trámites y documentos se tramitan en las oficinas de la DIAN, o vía **www.dian.gov.co**



ANTES DE EXPORTAR



3

LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Para continuar avanzando es indispensable que usted tenga definido su producto a exportar; es necesario identificarlo dentro de la categorización internacional de mercancías encontrándolo dentro de la clasificación arancelaria.

La clasificación arancelaria es un sistema de categorización de mercancías (Sistema Armonizado) cuyos primeros seis dígitos se denominan subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país. Además, cada país en su Arancel de Aduanas agrega otros dígitos, en general cuatro, así completando 10 dígitos; por ejemplo: 2504.10.00.00 (Grafito natural en polvo), 2515.11.00.00 (Mármol en bruto), 1701.12.00.00 (Azúcar de remolacha en bruto), 0905.20.00.00 (Vainilla triturada o pulverizada).

Con la subpartida arancelaria podremos también detallar los impuestos o derechos de aduana que se cobran sobre las mercancías que ingresan en forma definitiva a un país; también incluyen algunas condiciones de acceso a los mercados y las preferencias otorgadas en los acuerdos de libre comercio. Visite el siguiente vínculo para encontrar más información acerca de cómo clasificar la partida arancelaria de su producto: **http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/consulta_arancel.html.**

Puede consultar además en la DIAN vía **www.dian.gov.co** si su producto requiere permisos previos, registros y vistos buenos para la autorización de la exportación.



4

SOLICITUD DE VISTOS BUENOS

Según su producto, el cumplimiento de este requisito tendrá que ver con la protección de la salud humana y animal ya que certifica la inocuidad y salubridad de los productos para uso o consumo de los seres humanos y animales; así como la restricción o control por parte de nuestro país sobre ciertos materiales, productos o mercancías.

Algunos ejemplos: ICA (Sanidad animal y vegetal), INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos), Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre), Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas), INGEOMINAS (Piedras Preciosas, Esmeraldas y Metales Preciosos), Ministerio de Cultura (Arte, Cultura y Arqueología). Algunos productos están sujetos a cuotas como el azúcar y la panela a Estados Unidos o el banano y atún a la Unión Europea, entre otros.



ENTIDAD	PRODUCTO
ICA	Vegetales, Animales, subproductos de origen animal, subproductos de origen vegetal y requisitos para empaques de madera.
CAR	Productos CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especie Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) y productos NO CITES
invima	Medicamentos, bebidas alcohólicas, alimentos, productos electromédicos, cosméticos y productos naturales de uso o consumo humano.
INGEOMINAS	Esmeraldas, piedras preciosas, productos como isótopos radioactivos agua pesada y en general controles que exigen por ser radioactivos.
MINCULTURA	Cuadros, oleos y esculturas.
ICANH Instituto Colombiano de Antropología e Historia	Piezas arqueológicas o réplicas.
indumil Colombia	Insignias militares, armas, municiones y algunos productos químicos para fabricación de pólvora.
UAE Fondo Nacional de Estupefacientes	Algunos químicos controlados y materia prima controlada para la fabricación de medicamentos.
SuperVigilancia Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada	Artículos de defensa personal, vehículos blindados y circuitos cerrados de televisión.
ANLA Autoridad Nacional de Licencias Ambientales	Exportación de Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono – SAOs
MINAGRICULTURA	Los cereales y ganado en pie.
Industria y Comercio Superintendencia	Telas, calzado, neumáticos, juguetes entre otros.
AUNAP	Todo lo referente al sector acuícola y pesquero.
MINTRANSPORTE	Vehículos de uso de carga, vehículos como remolques o semirremolques y vehículos para el transporte de personas.

5

SELECCIÓN DE MERCADOS

Señor/a empresario/a, hasta aquí ha avanzado en la dirección correcta, preparando su organización para el proceso exportador. Ahora debe iniciar a perfilar los posibles mercados para su producto; en este punto usted ya debe tener claro cuál o cuáles de sus productos desea exportar.

Es fundamental conocer acerca de la potencialidad de su producto en los mercados internacionales, es recomendable hacer una investigación sobre las características y aspectos del mercado externo como por ejemplo: la demanda del país, indicadores económicos básicos (precios, tipo de cambio, inflación, importaciones, exportaciones), costumbres comerciales, competencia, condiciones de acceso, acuerdos comerciales vigentes, tendencias y gustos del mercado objetivo.

Todo esto es con el fin de minimizar los riesgos y tomar decisiones con certeza respecto a los potenciales compradores. Puede acceder a

www.procolombia.co

para descubrir múltiples herramientas e información útil para que usted defina su posible mercado.







TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL – INCOTERMS-



Previo a cualquier procedimiento aduanero (importación y/o exportación) es necesario celebrar un contrato o acuerdo de compraventa internacional con el cliente que precisa los términos y condiciones tanto para el vendedor como para el comprador. En este contrato o acuerdo incluirá una de las normas de negociación internacional INCOTERMS, los cuales estipulan costos, punto de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía, para el importador y el exportador.

Los Incoterms 2010, según la Cámara de Comercio Internacional son de dos tipos:

MULTIMODALES:
EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP Y DDP

MARÍTIMOS:
FAS, FOB, CFR, CIF



El término de negociación a escoger dependerá de factores tales como el tipo de producto, el medio de transporte, la capacidad logística del vendedor y del comprador entre otros aspectos; conviniendo el INCOTERM a utilizar entre ambas partes si es necesario.

AL MOMENTO
DE EXPORTAR



7

REGISTRO ANTE LA VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR –VUCE-

La Ventanilla Única de Comercio Exterior –VUCE– es la principal herramienta de facilitación del Comercio del País, a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de los usuarios vinculados a 21 entidades del Estado con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes.

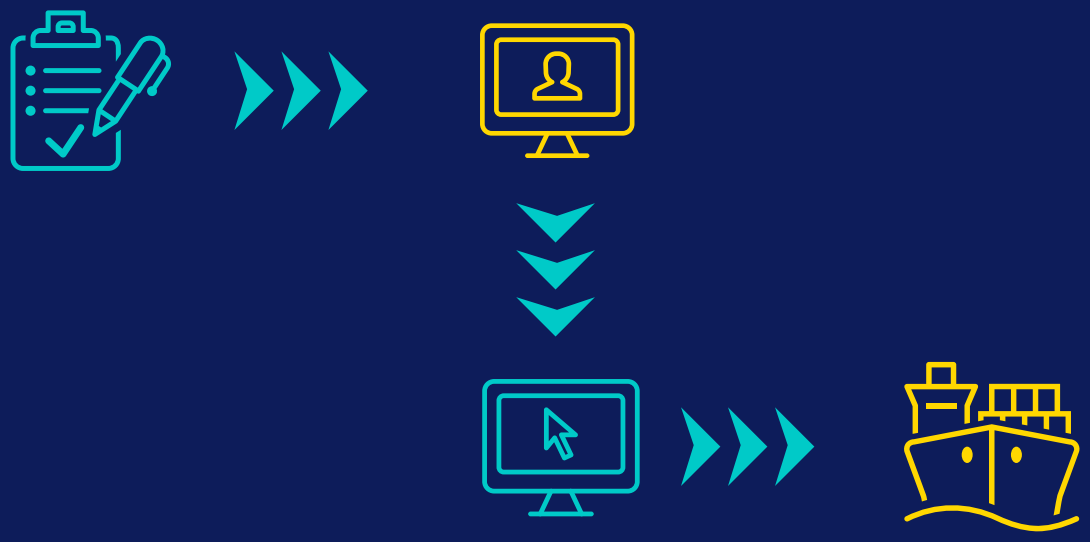
Como exportador deberá inscribirse en la Ventanilla única de Comercio Exterior
–VUCE- para lo cual deberá:

Adquirir previamente su firma digital (es diferente a la firma electrónica para la DIAN); realice el trámite contactando alguna de las entidades autorizadas por la ONAC (art. 160 Decreto Ley 019 de 2012) para tal fin, como por ejemplo Certicámara, GSE - Gestión de Seguridad Electrónica S.A, ANDES SCD entre otros.

Cuando obtenga su firma digital, ingrese a la VUCE a través de la página **www.vuce.gov.co** para solicitar su usuario aportando la información que la plataforma le solicite; al final el sistema le otorgara un usuario y contraseña para acceder a los servicios de la VUCE.

En esta ventanilla virtual, mediante el Formulario único de comercio Exterior – FUCE-, los exportadores pueden efectuar algunos trámites asociados a una subpartida arancelaria (Registro de Productores Nacionales, trámite electrónico de autorización previa de exportación, acceso a entidades gubernamentales vinculadas con la gestión de vistos buenos, sistema de inspección simultánea, registro ante Policía antinarcóticos entre otros).

Si desea profundizar y obtener un mejor entendimiento de la plataforma VUCE puede acceder a **http://www.vuce.gov.co/e_learning.php**, aquí encontrará ayuda didáctica necesaria sobre la VUCE.



8

REGISTRO PARA DETERMINACIÓN DE ORIGEN O CERTIFICADO DE ORIGEN (SI ES SU CASO)

Las exenciones o reducciones arancelarias otorgadas en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, exigen la expedición de un Certificado de Origen para gozar de estas preferencias.

Pero... ¿su producto necesita o no Certificado de Origen? Cuando usted ha determinado su mercado o país al cual desea exportar (paso 5. Selección de mercados) conocerá si su mercancía necesita o no el Certificado de Origen.

Si es su caso, es decir que sí necesita este Certificado, entonces debe diligenciar previamente la Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), en la página web de la DIAN en el módulo de Gestión Aduanera, en este enlace:

http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/consulta_de_arancel.html

Es importante resaltar que se deben tener en cuenta los requerimientos tecnológicos señalados por la DIAN para la realización del proceso de manera virtual en cada equipo de cómputo.
En el siguiente link encontrará el manual de cómo gestionar su Certificado de Origen y la configuración necesaria de su equipo de cómputo para evitar inconvenientes con la plataforma:

http://www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf

Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias; se debe tramitar un certificado para cada despacho o envío.

EL TRÁMITE DE LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN ES DE DOS FORMAS:

Auto calificación: Procede a través de la página de la DIAN www.dian.gov.co, para los acuerdos comerciales vigentes con América Latina y la Unión Europea.

Auto certificación: Pueden ser expedidos directamente por el exportador, según formulario anexo en los acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos, Canadá, Corea del sur, triángulo del norte (Guatemala, El Salvador y Honduras).



PROCEDIMIENTO ADUANERO DE EXPORTACIÓN DE BIENES

SEÑOR/A EMPRESARIO/A HA LLEGADO MUY LEJOS;

Usted está a punto de formalizar el proceso exportador de su producto a un cliente ubicado en el exterior. Preste especial atención a los siguientes detalles:

Si el monto de las mercancías que exportará es mayor a 30.000 USD (valor FOB), debe realizar este procedimiento necesariamente a través de una AGENCIA DE ADUANAS que esté autorizada por la DIAN, quien lo representará ante la autoridad aduanera y le guiará detalladamente en el siguiente proceso.

Una vez esté lista la mercancía prepare los siguientes documentos:

- Factura comercial (escrita en inglés y español (si así se requiere), valor (en moneda o divisa fuerte –USD- por ejemplo), cantidad de producto, subpartida arancelaria, descripción del producto, INCOTERM, forma de pago, etc.)
- Lista de empaque (escrita en inglés y español (si así se requiere).
- Visto bueno (si es el caso).
- Certificado de origen (si se requiere).
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar (fichas técnicas, por ejemplo).



PARA EL DESPACHO O ENVÍO DE SUS PRODUCTOS LOS PASOS A SEGUIR SON MUY IMPORTANTES:

A). Aportar los documentos mencionados a la autoridad aduanera o a su agente de aduanas según le sean solicitados.

B). El exportador o su agente de aduanas, gestiona la solicitud de autorización de embarque SAE- (trámite electrónico DIAN-MUISCA) ante la Dirección Seccional de Aduanas del puerto o aeropuerto donde se ubique la mercancía.

C). La Solicitud de Autorización de Embarque tiene vigencia de un mes, tiempo durante el cual se hará el traslado e ingreso de la mercancía a Zona Primaria (mediante planilla de traslado a través de los servicios informáticos electrónicos).

D). Procede el aforo aduanero. El sistema informático de la DIAN arroja tres opciones: aforo físico (revisión física de la mercancía); aforo documental (revisión de documentos) y aforo automático (el sistema informático arroja el número de la Declaración de Exportación –DEX-.

E). Conforme a lo declarado y contenido en los documentos soporte de exportación, la aduana autoriza el embarque.

F). Surtidos todos estos trámites el exportador o su agente de aduanas, firmará y presentará la Declaración de Exportación –DEX- (forma 600) generada electrónicamente.

EXPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL

Todo producto que se exporte por esta modalidad debe cumplir con las normas sanitarias o vistos buenos pertinentes, en caso de que lo requiera. Los requisitos para utilizar este tipo de exportación son:

La Factura Comercial o Factura Proforma, indicando el valor para efectos aduaneros y cantidad; recuerde que las exportaciones se encuentran exentas de IVA y debe facturar por medio de una divisa fuerte (Dólar, Euro, Libra, Yen Japonés, Franco Suizo) dependiendo de lo acordado con el cliente. Certificado de origen si es exigido por el comprador en el exterior (estos son los mismos documentos que se mencionaron para una exportación ordinaria).

Diligenciamiento de la Declaración Simplificada de Exportación (Código 610) en la oficina de la DIAN por donde se va a despachar la mercancía (esto se hace a través del sistema electrónico de la DIAN).

Existen algunos productos que no se pueden exportar por este régimen. Para consultar el listado, **vea el Estatuto Aduanero** (Decreto 390/2016). Cada exportador tiene un cupo de hasta 10.000 USD (valor FOB) anuales bajo esta modalidad (Art. 355 Decreto 390/2016).





DESPUÉS DE LA EXPORTACIÓN



10

DOCUMENTOS DE LA EXPORTACIÓN

En cada proceso exportador que culmine, usted debe conservar la siguiente documentación que usará como soporte de su actividad exportadora y además necesaria para respaldar el reintegro de divisas. Recuerde guardar estos documentos por cinco años, tiempo en el cual la DIAN puede hacer un proceso de verificación (Art. 147 Decreto 390/2016).

- Factura comercial, Lista de empaque, Vistos buenos, Certificado de origen y demás documentos que utilizó para realizar la exportación (paso 9. Procedimiento aduanero de exportación de bienes).
- Documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte).
- Declaración de exportación –DEX- (forma 600).
- Declaración simplificada de exportación -código 610- (en caso de muestras sin valor comercial).

11

REINTEGRO DE DIVISAS

Según lo acordado con su cliente en el extranjero, deberá realizarle el pago del valor de su mercancía (generalmente en DÓLAR AMERICANO –USD-) y luego convertir ese monto de dinero expresado en una moneda extranjera a la moneda nacional (PESO COLOMBIANO –COP-); este proceso se le conoce como reintegro de divisas.



Es necesario pactar previamente con su contraparte en el exterior el medio de pago a utilizar, ya sea giro directo, o alguno que utilice una cobertura de riesgo, tal como las cartas de crédito, factoring internacional, cobranzas documentarias entre otros, canalizando los pagos a través de intermediarios financieros autorizados. Una vez que las divisas provenientes de la exportación sean canalizadas a través de un intermediario cambiario como un banco comercial, usted deberá diligenciar el Formulario No.2 -Declaración de Cambio por Exportación de Bienes- (el formulario lo proporciona su intermediario cambiario –su Banco, por ejemplo- donde le depositaron el giro), para legalizar el ingreso de las divisas a Colombia, ante el Banco de la República.

Normalmente puede acercarse a la entidad bancaria de su preferencia y ellos le guiarán paso a paso con la documentación requerida para realizar el reintegro de divisas; le sugerimos que antes de realizar la exportación verifique con su banco acerca de este trámite.



EMPRESARIO/A... HA LLEGADO A LA META, HA COMPLETADO TODO EL PROCESO EXPORTADOR.

¡FELICITACIONES!

PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS
25 AÑOS

La información contenida en este documento es de orientación general. En ningún caso, PROCOLOMBIA ni sus empleados son responsables ante usted o cualquier otra persona por las decisiones o acciones que pueda tomar con relación a la información proporcionada, por lo cual debe tomarse como carácter referencial únicamente.

CO COLOMBIA

GOBIERNO DE COLOMBIA