



1

CÓMO EXPORTAR BIENES EN COLOMBIA

Herramientas
EMPRESARIALES

Un servicio


CAMARA DE COMERCIO®
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

Cómo exportar bienes en Colombia

Una publicación de la Cámara de Medellín para Antioquia
Octubre 2014

Equipo técnico

Consultorio de Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Coordinación editorial

Dirección de Comunicaciones

Edición y diagramación

Taller de Edición

ISBN: 978-958-58723-1-8

Los contenidos de esta publicación son propiedad de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, su producción total o parcial sin autorización expresa del titular está prohibida.

Todos los derechos reservados
Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia
Calle 53# 45-77

ACCESO A

MERCADOS

2

**Herramientas
EMPRESARIALES**

Un servicio


**CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA**

Contenido

Introducción	5
1. ¿Qué es una exportación?	6
2. ¿Por qué exportar?	6
3. Regímenes de exportación	7
Régimen de libre exportación	7
Régimen de exportaciones sujetas a vistos buenos	7
Régimen de prohibida exportación	8
4. Beneficios tributarios	9
Iva	9
5. Tipos de exportación	9
Exportación directa	9
Exportación indirecta	9
6. Trámites previos a una exportación	10
Certificado de existencia y representación legal - objeto social	10
Registro como exportador	10
Actualización o diligenciamiento del rut como exportador	10
Identifique la partida arancelaria de su producto	13
Estructura de la partida arancelaria	14
Estudio de mercados	14

Destino actual de las exportaciones colombianas de su producto	14
Afinidad cultural y comercial	15
Preferencias arancelarias	15
Barreras no arancelarias	15
Países competidores	15
Disponibilidad de transporte	15
7. Proceso general de una exportación	16
Cotización internacional o factura proforma	16
Factura comercial	20
Solicitud de vistos buenos o requerimientos previos	21
Elaboración del certificado de origen	23
Lista de empaque	24
Contratación de transporte	25
Trámite ante la aduana	25
Reintegro de divisas	28
Glosario	31
Bibliografía	33

Introducción

La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia pone a disposición de los empresarios la guía sobre Cómo exportar bienes en Colombia, una herramienta con una finalidad netamente informativa dirigida a empresarios que desean incursionar en los mercados internacionales a través de la exportación de sus productos.

El siguiente documento le permitirá conocer los pasos para realizar una exportación en Colombia, identificando cuáles son los procesos necesarios para llevar su producto desde el lugar de origen hasta el país destino de la exportación y conocer las entidades que intervienen en la distribución de su producto, así como las responsabilidades del exportador colombiano en ese proceso.

La información suministrada en este documento se alimenta de diferentes fuentes bibliográficas y requiere ser verificada su vigencia ante las entidades competentes.

01 ¿Qué es una exportación?

Se considera una exportación “la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país; así mismo, se considera exportación la salida de mercancías a una zona franca industrial de bienes y de servicios” (Ministerio de Hacienda y Crédito, 1999).

02 ¿Por qué exportar?

- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional.
- Ganar competitividad.
- Hacer alianzas estratégicas.
- Vender mayores volúmenes.
- Beneficiarse de los acuerdos comerciales firmados por Colombia para participar en el mercado mundial (Proexport, 2014).

03 Regímenes de exportación

Régimen de libre exportación

La libre exportación supone la eliminación de la mayor cantidad posible de requisitos y condiciones de tipo administrativo, con el fin de facilitar al máximo la salida de bienes del país.

Régimen de exportaciones sujetas a vistos buenos

En este grupo se enmarcan las exportaciones que deben obtener un visto bueno previo o condición para su salida del país, las cuales se mencionan a continuación con la norma respectiva que las regula:

- Exportación de cosméticos (Decreto 219 de 1998).
- Exportación de carga peligrosa (Resolución 66 de 1981 CDCE).
- Exportación de productos agropecuarios:
 - Exportación de café (Resolución 355 de 2002 Mincomercio, Resoluciones 1 de 1991 y 2 de 1992 CNC).
 - Exportación de animales (Decreto 2371 de 1970 y Resolución 361 de 1984 Minagricultura).
 - Exportación de algodón (Visa textil C.P. SE 60 de 1974 Incomex).
 - Exportación de frutas frescas (Resolución 1806 de 2004 ICA).
 - Exportación de plantas ornamentales (Resolución 264 de 2000 ICA).
- Exportación de productos mineros y sus derivados:
 - Exportación de esmeraldas (Decreto 2477 de 1984).

- Exportación de petróleo, gas, carbón y ferroníquel (art. 152, Ley 223 de 1995).
- Exportación de oro y platino (Resolución 54 de 1992 junta directiva Banco de la República).
- Exportación de hierro, acero, cobre, aluminio y plomo (Decreto 1771 de 2004).
- Exportación de textiles y confecciones (EE. UU. y Puerto Rico - Circular 047/04).
- Exportación de drogas, medicamentos, materias primas y precursores de control especial (Resolución 4651 de 2005 Ministerio de Salud y Protección Social).
- Exportación de armas (Ley 540 de 1999).
- Exportación de cigarrillos (Decreto 1572 de 1993).
- Exportación de sustancias agotadoras de la capa de ozono (Decreto 423 de 2005).
- Exportación de especies en vías de extinción.

Régimen de prohibida exportación

Este régimen agrupa las mercancías que no se pueden exportar, entre las cuales se encuentran:

- Patrimonio cultural de la nación (Ley 397 de 1997).
- Armamento y material conexo de todo tipo (Resolución 148 de 2002 - Indumil).
- Hembras de la especie bovina menores de dieciocho (18) meses (Decreto 1056 de 2006) (Perrilla Gutiérrez, 2009).

04 Beneficios tributarios

IVA

Las exportaciones están exentas de IVA, es decir, poseen una tarifa de 0 % y tienen derecho a la devolución del IVA pagado en los insumos utilizados con el fin de evitar la doble tributación de los productos exportados (Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013).

05 Tipos de exportación

Exportación directa

Solo las personas naturales y jurídicas que pertenezcan al Régimen Común pueden hacer uso de las *aduanas* colombianas, por lo tanto son las únicas que pueden ser exportadores directos (Ley 863 de 2003). Para tal efecto, podrán realizar operaciones tales como:

- Salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país.
- Salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a una zona franca industrial.

Exportación indirecta

Personas jurídicas en cualquiera de sus formas (S.A., Ltda., E.U., etc.) a través de las *Sociedades de Comercialización Internacional*.

- Venta de productos con destino de exportación a sociedades de comercialización internacional.

Para este caso, los productos vendidos a las sociedades de comercialización internacional también cuentan con exención del IVA para lo cual será obligatorio el *Cuadro de Insumo Producto* otorgado por la Sociedad de Comercialización Internacional al producto. (Proexport, 2014)

06 Trámites previos a una exportación

Certificado de existencia y representación legal - objeto social

El objeto social es la expresión de la actividad o actividades a las que se va a dedicar una sociedad. Es muy importante que en este documento se plasmen las palabras importar o exportar en la forma más amplia posible, respetando los límites legales. Este trámite se debe realizar ante la Cámara de Comercio de su domicilio principal (Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013).

Registro como exportador

La inscripción como exportador colombiano se realiza ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales –DIAN–, mediante el Registro Único Tributario (RUT) (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales –DIAN–, 2014).

Actualización o diligenciamiento del RUT como exportador

Adicional a la información suministrada para el trámite del Registro Único Tributario, si usted desea inscribirse como exportador debe incluir la siguiente información:

Información

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Teléfono (4) 360 22 62

Centro de Atención Empresarial –CAE, de la Cámara de Comercio Medellín para Antioquia.

Calle 53 (Maracaibo) No. 45 77, piso 1.

www.camaramedellin.com.co

Casilla 53 Responsabilidades

Código 11: Ventas Régimen Común.

Código 10: Usuarios Aduaneros

Casilla 54 Usuarios Aduaneros

Código 22: Exportador

Código 23: Importador

Casilla 55 Forma

Código 1: Directa

Código 2: Indirecta

Código 3: Directa e indirecta

Casilla 56 Tipo

Código 1: Bienes

Código 2: Servicios

Código 3: Bienes y Servicios

Nota: Se recomienda registrarse como exportador e importador y de esta manera estar habilitados para realizar importación de mercancías.

Ejemplo del RUT exportador

Responsabilidades, Calidades y Atributos																							
53. Código:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18					
	1	5	7	1	4	1	0	9	3	5													
11- Ventas régimen común 05- Impto. renta y compl. régimen ordinario 07- Retención en la fuente a título de renta 14- Informante de exogena 10- Usuario aduanero 09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas						35- Impuesto sobre la renta para la equidad - CREE																	
Usuarios aduaneros										Exportadores													
54. Código:										55. Forma		56. Tipo		Servicio			1			2		3	
22: Exportador 23: Importador										1		1		57. Modo									
										58. CPC													
Para uso exclusivo de la DIAN																							
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>						60. No. de Folios: <input type="text"/>						61. Fecha: <input type="text"/>											
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2480 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:									Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre 985. Cargo:														



ACCESO A

MERCADOS

Adicionalmente, se deben anexar los siguientes documentos soportes:

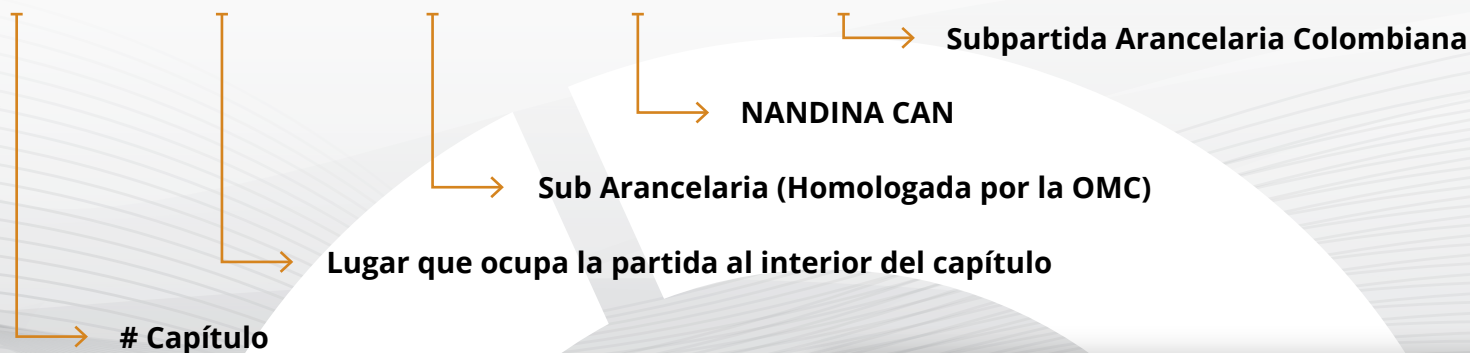
- Original y copia de servicios públicos (no se requiere cuando es actualización).
- Copia cédula del representante legal.
- Certificado de Existencia y Representación Legal (Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013).

Identifique la partida arancelaria de su producto

La partida arancelaria de un producto es un código numérico que lo identifica a nivel mundial para fines aduaneros. Con la partida arancelaria de un producto, se puede determinar cuáles son los requisitos y trámites que serán necesarios para su exportación y/o importación, además, permite consultar estadísticas de comercio exterior. (Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013).

Estructura de la partida arancelaria

00.00.00.00.00



ACCESO A

MERCADOS

13

Herramientas
EMPRESARIALES

Un servicio


CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

A continuación, se evidencia cómo se llega a la posición arancelaria de las moras:

CAPÍTULO	08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos); melones o sandías.
PARTIDA ARANCELARIA	0810 - Las demás frutas u otros frutos, frescos.
SUBPARTIDA ARANCELARIA	0810.10 - Fresas (frutillas) frescas.
POSICIÓN ARANCELARIA	0810.10.20.00 - Frambuesas, zarzamoras, moras moras-frambuesa frescas.

Estudio de mercados

Identificar el mercado objetivo para su producto implica investigar previamente los mercados potenciales, sus condiciones y exigencias. Esta investigación de mercados debe ser rigurosa porque de ella dependerá en gran medida el éxito o fracaso de la exportación.

Se recomienda seguir estos pasos:

Destino actual de las exportaciones colombianas de su producto

Analizar las estadísticas de exportación de un producto determinado puede ayudarle a conocer el mercado al cual se está dirigiendo, esto se debe basar en la subpartida arancelaria.

Afinidad cultural y comercial

Tenga en cuenta las ventajas de empezar su proceso de exportación por un país similar a Colombia. Algunos aspectos importantes para evaluar son: el idioma, la religión y las costumbres.

Preferencias arancelarias

Gracias a los acuerdos comerciales firmados por Colombia, encontrará preferencias arancelarias en algunos países, lo que le permitirá a su producto ser más competitivo en ese mercado. Para consultar esta información debe tener en cuenta la partida arancelaria de su producto.

Barreras no arancelarias

Consulte cuáles son las leyes, regulaciones o políticas del país destino que restringen el acceso de su producto al mercado.

Países competidores

Analice los países que exportan productos similares al que pretende vender, esto le ayudará a identificar el perfil de los competidores.

Disponibilidad de transporte

Se debe analizar la disponibilidad de transporte del producto hacia los países que ha preseleccionado. El costo del flete depende de un número de variables (medio de transporte, tipo de producto, destino y oferta de servicios) (Proexport, 2014).

07 Proceso general de una exportación

Cotización internacional o factura proforma

La factura proforma o cotización internacional es generada por el exportador ante el requerimiento de un comprador externo, permitiéndole solicitar de manera previa las licencias o permisos de importación.

Esta factura proforma, una vez sean aceptadas las condiciones por el cliente en el exterior, servirá como contrato de compraventa internacional por lo cual es importante que contenga la siguiente información:

- Información general del importador y del exportador
- Partida arancelaria
- Descripción del producto
- Unidad de medida
- Valor unitario
- Valor total
- Peso bruto (estimado)
- Peso neto (estimado)
- Moneda de negociación
- Incoterms*
- Forma y medio de pago
- Validez de la oferta
- Pedido mínimo si se considera necesario
- Medio de transporte
- Puerto de salida
- Puerto de llegada
- Demás cláusulas que se deseen pactar.

FACTURA PROFORMA

Fecha		Número			
Exportador			Importador		
Razón Social		Razón Social			
Nit/Identificación		Nit/Identificación			
Teléfono		Teléfono			
Dirección		Dirección			
Contacto		Contacto			
Incoterm		País Origen			
Divisa		Pto. Salida			
Transporte		País Destino			
Medio de pago		Pto. Llegada			
Ref	Descripción	Partida Arancelaria	Unidades	Valor Unitario USD	Valor Total USD
Unidad Comercial		Total Peso Bruto	Flete		
Número de Bultos		Total Peso Neto	Seguro		
Número de Cajas			Gastos en destino		
Embalaje					

Factura Proforma válida por 30 días a partir de la fecha de elaboración

Certificamos que los precios de esta factura son los mismos que cargamos al cliente y que la mercancía a que ésta se refiere es originaria de Colombia
Under cath we declare that the price and other details are exact and that the sald merchandise is original from Colombia








(Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013)

*Incoterms

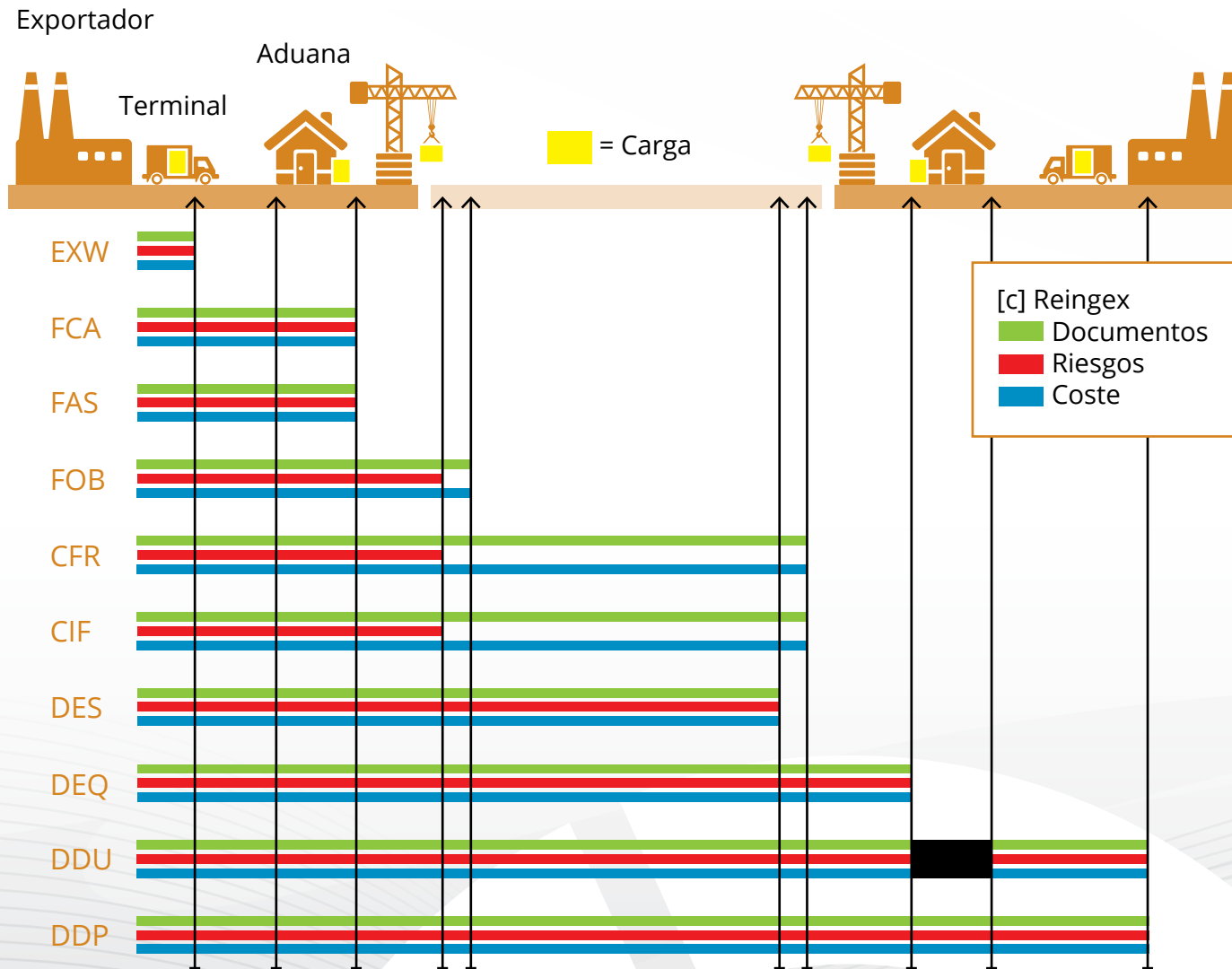
En este paso es importante definir el Incoterm de la negociación, tenga presente entonces que:

Los términos de negociación internacional –Incoterms, por sus siglas en inglés– son utilizados en contratos de compraventa internacional para detallar los derechos y las obligaciones entre un comprador y vendedor. Los Incoterms y su variedad indican dónde inicia y dónde termina la responsabilidad del que vende, y dónde empieza la responsabilidad del que compra (Gutiérrez, 2009).

Qué regulan los Incoterms

REGULAN	NO REGULAN
 <p>Condiciones de entrega de la mercancía.</p>	 <p>La forma de pago y el precio.</p>
 <p>Distribución de riesgos en la operación.</p>	 <p>La transmisión de la propiedad de la mercancía.</p>
 <p>Distribución de costos de la operación.</p>	 <p>Las consecuencias del incumplimiento del contrato</p>
 <p>Distribución de documentos de la operación.</p>	

Responsabilidades asumidas en los Incoterms



(Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013)

Factura comercial

Teniendo en cuenta lo pactado previamente con su comprador en la factura proforma y los ajustes a la misma, el exportador debe proceder a elaborar la factura comercial en el Incoterm acordado.

Este documento resulta imprescindible en cualquier transacción comercial, es una cuenta de cobro por los productos que se envían al comprador en el extranjero y debe elaborarse de conformidad con las normas estipuladas por la DIAN.

(Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013)

FACTURA COMERCIAL						
INGRESE EL LOGO DE LA EMPRESA				DATOS VENDEDOR		
				Dirección:		
Tel.:						
Nit:						
E-mail:						
Factura de venta N° / Invoice N°:		Moneda / Currency:				
Ciudad / City:		Tasa de cambio				
Fecha / Date:		Lugar embarque / Shipping Port:				
Fecha de vencimiento:		Destino / Destination:				
Pedido N°:		Transporte / Transportation:				
Comprador / Customer:		Pago / Payment:				
		Cuotas anticipadas y porcentaje:				
Consignatario / Consignee:		Término de negociación:				
Item	Posición Arancelaria	Unidad Comercial Commercial Unit	Descripción Description	Cantidad Quantity	Precio Unit Price US\$	Total US\$ Amount
					Flete	
					Seguro	
					Gastos destino	
					Total US\$	
Unidad comercial				Total peso neto:		
Número de bultos				Total peso bruto		
Número de cajas						
Embalaje						
Certificamos que los precios de esta factura son los mismos que cargamos al cliente y que la mercancía a que ésta se refiere es originaria de Colombia <i>Under oath we declare that the price and other details are exact and that the sold merchandise is original from Colombia</i>						
Resolución 12034 de octubre 22 de 2.011 de 0001 al 1000 autorizada por la DIAN						

ACCESO A

MERCADOS

Solicitud de vistos buenos o requerimientos previos

Los vistos buenos son la autorización previa de la autoridad de control correspondiente al tipo de producto. Estas autorizaciones pueden ser tramitadas por medio de la Ventanilla Única de Comercio Exterior -VUCE (www.vuce.gov.co)-, un instrumento informático que permite el trámite electrónico de las autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos exigidos por las respectivas entidades del Estado para la realización de las operaciones específicas de exportaciones e importaciones.

Entidades certificadoras

ENTIDAD	PRODUCTO
Instituto Colombiano de Agricultura -ICA-	Sanidad animal y vegetal.
Instituto Nacional de Pesca y Agricultura -INPA-	Actividad pesquera.
Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial -Minambiente-	Preservación fauna y flora.
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo -Mincomercio-	Frutas y hortalizas, panela, azúcar, textiles y confecciones a EE. UU.
Ministerio de Salud -MINSALUD-, Instituto Nacional de Vigilancia de Alimentos y Medicamentos -INVIMA-	Alimentos procesados, drogas y productos que la contengan.
Servicio Geológico Colombiano -SGC- (Ingenominas)	Piedras preciosas y esmeraldas.
Instituto de Asuntos Nucleares -IAN-	Materiales radioactivos y carga peligrosa.
Ministerio de Defensa -Mindefensa-	Pólvora, dinamita y otros explosivos.
Ministerio de la Cultura -Mincultura-	Arte, cultura y arqueología.

ENTIDAD	PRODUCTO
Federación Nacional de Cafeteros –Fedecafé–	Exportación de café.
Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación –Icontec–	Normas técnicas.
Banco de la República	Oro, el mineral de oro y sus aleaciones.
Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos –Invima–	Glándulas y órganos de origen humano, productos farmacéuticos y de cosmetología; productos alimenticios.
Departamento Administrativo del Medio Ambiente –DAMA–	Maderas 2do. grado de elaboración.
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales –DIAN–	Textiles calzado.
CUOTAS DE FOMENTO	PRODUCTO
Federación Nacional de Productores de Panela –Fedepanela–	Panela.
Federación Nacional de Productores de Arroz –Fedearroz–	Arroz.
Fondo de Carbón	Carbón.
Fondo de Estibación de Precios	Cacao.
Federación de Cerealistas	Cereales.
Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite –Fedepalma–	Palma africana.
Federación Colombiana de Ganaderos – Fedegan–	Ganado, leche y sus derivados.

Elaboración del Certificado de Origen

El Certificado de Origen es el documento que debe acompañar la exportación para identificar la mercancía como un producto nacional y, de esta manera, poder aplicar a las preferencias arancelarias en caso de que exista un acuerdo comercial. Se debe tener en cuenta que no todos los países exigen Certificado de Origen y que se debe tramitar uno para cada embarque.

¿Quiénes pueden tramitar los certificados de origen?

REPRESENTANTE
LEGAL
O ADUANERO



Validación de sus datos

Organización (NIT) Identificación (CC R/L)
Contraseña (determinada por el usuario)

PERSONA
AUTORIZADA



Autorización previa de la empresa

Natural vinculada a la empresa
Natural presta servicios de trámite
Jurídica presta servicios de trámite

(Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013)

Lista de empaque

La lista de empaque es el documento mediante el cual el exportador relaciona cómo va empacada la mercancía, con la indicación respectiva de las unidades contenidas en cada unidad de empaque. Su contenido es comparado por las autoridades aduaneras con el de la factura comercial y el conocimiento de embarque.

Formato lista de empaque textiles

LISTA DE EMPAQUE										
Proveedor					Comprador					
Nit					Nit					
Dirección					Dirección					
Teléfono					Teléfono					
Ciudad					Ciudad					
País					País					
CAJA N°										DE
Referencia	2	4	6	8	10	12	14	16	Total	Color
	0/3	3/6	6/9	9/12						
	3/6	6/12	12/18	18/24	2T	3T	4T			
Peso bruto (kls)									Total	0
Peso neto (kls)										

(Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013)

Contratación de transporte

De acuerdo con el Incoterm pactado en la negociación, se determina quién es el encargado de contratar el transporte internacional y cuál es el medio por el cual se va a transportar la mercancía.

En caso tal que se haya pactado que la responsabilidad corresponde al exportador, se recomienda:

- Cotizar con los diferentes agentes de carga.
- Evaluar las alternativas, según el medio de transporte, para el envío de las mercancías.
- Consultar acerca de los costos que son cargados a cada cotización.

Trámite ante la aduana

El trámite ante la aduana es un paso vital en el proceso de exportación porque determina la autorización por parte de la DIAN para la salida de los bienes al mercado internacional.

Es importante tener en cuenta que pueden actuar como declarantes ante la autoridad aduanera para los trámites de exportación:

- Las personas jurídicas que realicen exportaciones que individualmente NO superen el valor FOB (mercancía al borde del buque en puerto de origen) de diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 10 000), quienes actuarán de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.

- Las personas naturales que realicen exportaciones que individualmente NO superen el valor FOB (mercancía al borde del buque en puerto de origen) de diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 10 000) quienes actuarán de manera personal y directa.

En caso contrario...

- Actuarán como declarante las agencias de aduanas, quienes lo hacen a nombre y por encargo de los importadores y exportadores.

El declarante deberá entonces:

1

Tramitar la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE):

Con este documento se inicia el trámite ante la aduana para la exportación de las mercancías. Debe presentarse, con los respectivos documentos soportes, ante la administración de aduanas por la cual saldrá la mercancía.

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Registros sanitarios o vistos buenos
- Otros documentos exigidos para el producto que se va a exportar
- Mandato (SIA o apoderado)
- Circular 170

Estos documentos, a través de los cuales se acredita la operación que dio lugar a la exportación, se deben conservar mínimo cinco (5) años.

2

Ingreso a Zona Primaria:

Aceptada la Solicitud de Autorización de Embarque, la mercancía debe ingresar a la ZPA.

“Se entiende por ZPA aquel lugar del territorio aduanero nacional habilitado por la Aduana para la realización de las operaciones materiales de recepción, almacenamiento y movilización de mercancías que entran o salen del país, donde la autoridad aduanera ejerce sin restricciones su potestad de control y vigilancia”.

(Ministerio de Hacienda y Crédito, 1999).

3

Inspección:

Por el sistema informático de la DIAN se determina el tipo de inspección que se hará a la mercancía.

Documental: se hace solo una revisión de los documentos de exportación.

Física: se hace revisión física tanto de los documentos como de la mercancía.

Automática: no hay ningún tipo de inspección.

4

Embarque:

Es la operación de cargue en el medio de transporte de la mercancía que va a ser exportada.

ACCESO A

MERCADOS

27

**Herramientas
EMPRESARIALES**

Un servicio

CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

5

Declaración de Exportación (DEX):

Realizados los trámites anteriores, la Autorización de Embarque se convierte en DEX con los datos definitivos del embarque y de la operación con firma y sello de la entidad competente (Gutiérrez, 2009).

Reintegro de divisas

Conforme a la Resolución 8 de 2000 y sus respectivas modificaciones, los residentes en el país deberán canalizar, a través del mercado cambiario, las divisas recibidas por concepto de sus exportaciones. De igual manera, deberán canalizar las devoluciones por concepto de exportaciones de bienes cuando el comprador extranjero rechace total o parcialmente la mercancía.

Deberá entonces el exportador diligenciar la Declaración de Cambio por Exportación de Bienes, formulario N° 2 del Banco de la República, en el momento de reintegrar las divisas mediante un intermediario del mercado cambiario.

De igual manera, el reintegro de las divisas podrá efectuarse mediante cuentas de compensación.

INTERMEDIARIOS DEL MERCADO CAMBIARIO



(LISTA DE CHEQUEO) - DOCUMENTOS SOPORTES DE LA EXPORTACIÓN



Contrato



Factura



Certificados
de inspección



Certificados
de origen



Certificado
sanitario y/o
Vo. Bo.



Declaración
de exportación
(DEX)



Lista
de empaque



Doc. de transporte
o embarque

(Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2013)

Glosario

Cuadro de Insumo Producto. Documento mediante el cual está amparada la compra de una Sociedad de Comercialización Internacional a una empresa nacional como garante de la exclusión del IVA.

Incoterms. Estos regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

1. Entrega de la mercancía.
2. Transferencia de riesgos.
3. Distribución de gastos.
4. Trámites documentales.

De esta forma, en caso de conflicto quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación. Estas reglas son de aceptación voluntaria por cada una de las partes y pueden ser incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Glosario

Sociedades de Comercialización Internacional. Sociedades que pueden efectuar compras de mercancías del mercado nacional configuradas como bienes corporales muebles y/o servicios intermedios de la producción con destino a la exportación, libres del impuesto a las ventas, IVA, y/o de la retención en la fuente, si las operaciones de compraventa están sujetas a dichos tributos.

Territorio Aduanero Nacional. Demarcación dentro de la cual se aplica la legislación aduanera; cubre todo el territorio nacional, incluyendo el subsuelo, el mar territorial, la zona contigua, la plataforma continental, la zona económica exclusiva, el espacio aéreo, el segmento de la órbita geoestacionaria, el espectro electromagnético y el espacio donde actúa el Estado colombiano, de conformidad con el derecho internacional o con las leyes colombianas a falta de normas internacionales.

Zona Franca. Territorio delimitado de un país donde se goza de algunos beneficios tributarios como la excepción del pago de derechos de importación de mercancías, de algunos impuestos o de la regulación de estos.

Bibliografía

Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (agosto de 2013). *Presentación Cómo exportar Bienes en Colombia*, Medellín.

Consultorio en Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2014). *Presentación Régimen cambiario y medios de pago*, Medellín.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales –DIAN– (13 de marzo de 2014). Obtenido de www.dian.gov.co.

Ministerio de Hacienda y Crédito (1999). *Decreto 2685 de 1999*, Bogotá.

Perrilla Gutiérrez, R. (2009). *Manual para Importadores y Exportadores*, Bogotá: Guadalupe.

Proexport (2014). *Ruta exportadora*. Recuperado el 6 de agosto de 2014, de www.proexport.com.co.

Acceso a mercados

**Herramientas
EMPRESARIALES**

Un servicio



**CAMARA DE COMERCIO[®]
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA**