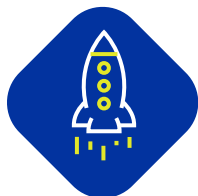


¿Qué se entiende por exportar?



- Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación la salida de mercancías a una zona franca (**territorio delimitado de un país donde se goza de algunos beneficios tributarios**).

¿Qué beneficios tienen las empresas que exportan?



- Acceso a nuevos mercados.
- Desarrollo y crecimiento de la empresa al generar nuevos ingresos.
- Aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- Fortalecimiento de la competitividad de los productos en calidad y precio.
- Actualización tecnológica.
- No dependencia de mercado local.

¿Cómo exportar un producto desde Colombia?



Paso 1

Tramites Legales preliminares

- Tener la empresa legalmente constituida (Cámara de Comercio).
- Tener Registro Mercantil o Cámara de Comercio.
- Actualizar el Registro Único Tributario-RUT-como exportador (DIAN).
- Actualizar el Registro Único Tributario-RUT-con Régimen de IVA común.
- Gestionar resolución de facturación (DIAN).
- Obtener firma electrónica (DIAN).
- Estar inscrito en el MUISCA.
- Estar inscrito en el VUCE.
- Contar con firma digital.
- Tener una cuenta de compensación abierta o cuenta en Colombia para la recepción del pago de tus ventas.



Paso 2

Oportunidades y conocimiento del mercado

- Definir el producto a exportar.
- Estudiar los retos y oportunidades del mercado en los países, con relación al producto a exportar.
- Analizar la demanda del producto.
- Identificar el comportamiento de los consumidores con respecto al producto en el exterior.
- Desarrollar la marca y la imagen corporativa para que sea atractiva en el mercado internacional.
- Analizar los posibles canales y/o plataformas de comercialización.
- Analizar los precios de la competencia en el exterior.
- Si es posible, participar en ferias, macro ruedas de negocios o eventos donde se pueda conocer oportunidades de mercado para el producto



Paso 3

Análisis preliminar y preparación

- Evaluar la capacidad operacional de la empresa (simulación de costos, capacidades técnicas y de producción, administrativas y humanas).
- Definir la oferta exportable (capacidades mínimas y máximas).
- Revisar los acuerdos comerciales firmados por Colombia para buscar beneficios arancelarios en el país de destino.
- Definir el país (es) de interés.
- Definir la posición arancelaria del producto.
- Definir el precio de venta del producto.
- **Contar con los documentos del producto:** fichas técnicas, certificados de calidad, certificados de análisis, Registros Sanitarios, entre otros. Estos podrán ser solicitados por los clientes al momento de cotizar/comprar.
- Contactar posibles clientes y enviar las cotizaciones solicitadas.
- Verificar contar con las herramientas tecnológicas para la operación del proceso de exportación (manejo de inventario, plataformas e-commerce, CRM, etc.)
- Realizar los análisis necesarios para garantizar los estándares de seguridad en el manejo de información de las plataformas y herramientas que se va a utilizar en el proceso de exportación.



Paso 4

Acuerdos Comerciales

- Definir el INCOTERM a usar de acuerdo con la negociación con el cliente.
- Definir las condiciones de pago: anticipado, 30 días, 60 días, contra entrega, entre otros.
- Definir el medio de pago: transferencia bancaria, carta de crédito, remesa documentaria, tarjeta de crédito, PayPal, entre otros.
- Definir los acuerdos especiales con el cliente en el país de destino.
- Contratar con un seguro internacional que cubra el producto/mercancía ante cualquier evento.
- Firmar contrato o acuerdo de compraventa internacional con el cliente para precisa términos y condiciones, tanto para el vendedor como para el comprador.
- Solicitar los documentos que se requieran del cliente para crearlo en el sistema y poder generar la factura de venta.



Paso 5

Solicitud de aprobaciones



En Colombia existen varias entidades que están encargadas de controlar y restringir el uso, manejo y consumo de ciertos materiales y productos, adicional están encargadas de otorgar vistos buenos para su exportación, como las siguientes:



Vegetales, animales, subproductos de origen animal, subproductos de origen vegetal y requisitos para empaque de madera.



Productos CITE (convención sobre el comercio internacional de especie amenazada de fauna y flora silvestres) y productos no CITES.



Medicamentos, bebidas alcohólicas, alimentos, productos electro médicos, cosméticos y productos naturales de uso o consumo humano.



Esmeraldas, piedras preciosas, productos como isotopos 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 replicas.
 Indumil	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.



Paso 6

Operación previa a la exportación

- Enviar las muestras sin valor comercial para análisis del comprador cuando se requiera.
- Tener constancia de pago de retenciones, regalías, cuotas de fomento, tasas o cualquier impuesto exigible, en los eventos que haya lugar a estos pagos. Por ejemplo, contribución cafetera, pago al ICA o INVIMA.
- Definir y cumplir con la normatividad de etiquetado que le aplique al producto, de acuerdo con el país de destino.
- **Definir la logística que requiere el producto:** cadena de frío, mercancía extra dimensionada, entre otros.
- Definir el tipo de embalaje que requiera el producto.
- Definir el medio de transporte a utilizar para la exportación, de acuerdo con la cantidad, costos y tiempo de entrega pactado con el cliente.
- Analizar y/o conocer al cliente y proveedores logísticos, para evitar incurrir en relaciones con personas vinculadas con el narcotráfico y/o lavado de activos.



Paso 7

Preparación y logística de la exportación

- Conectar con aliados como agentes de carga, agentes de aduanas y/o transportadores y, cotiza los servicios según la necesidad.
- Tener al día los mandatos, poderes y documentos de actualización que puedan solicitar los agentes de aduanas y de carga.
- Ingresar en el VUCE para Presentación y Actualización de Exportadores Policía Antinarcóticos.
- Gestionar el certificado de origen para que el cliente pueda obtener las preferencias arancelarias en el país de destino.
- **Generar una factura comercial que incluya la siguiente información:** comprador, valor de la mercancía con moneda de pago, condiciones de pago, subpartida arancelaria, origen de la mercancía, lugar de emisión de la factura e Incoterm definido.
- Realizar una lista de empaque donde se detalle la información del envío: cantidad, bultos, peso neto, peso bruto, etc.
- Enviar los documentos a la Agencia de Aduanas para realizar la aduana de exportación y generar el DEX (Declaración de exportación).
- Coordinar el ingreso de la mercancía al puerto o aeropuerto cumpliendo con los cierres físicos y documentales definidos por las navieras y aerolíneas.
- Revisar la información del documento de transporte (Bill of lading, AWB o Carta Porte) y el lugar donde será emitido.
- Realizar seguimiento al envío de los productos y a la recepción de los mismos en el país de destino.



Paso 8

Proceso aduanero de exportación

Si el monto de la mercancía que se va a exportar es mayor a 30.000 USD (valor FOB), se debe realizar este procedimiento necesariamente a través de una AGENCIA DE ADUANAS que esté autorizada por la DIAN, quien representará ante la autoridad aduanera y guiará detalladamente en el siguiente proceso. Si el valor de mercancía es inferior, se puede realizar este paso directamente ante la DIAN como declarante.

Si se hace por medio de una Agencia de Aduanas, se debe:

A.

Aportar los documentos mencionados a la autoridad aduanera o al agente de aduanas, según sean solicitados.

B.

El exportador o el 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).**



Si se hace por medio de una Agencia de Aduanas, se debe:



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 el agente de aduanas, firmará y presentará la Declaración de Exportación -DEX- (forma 600), la cual se genera de forma electrónica.



Paso 9

Seguimiento a la exportación y experiencia del cliente

- Confirmar al cliente el zarpe de la mercancía e indicar la fecha estimada de arribo al puerto o aeropuerto de destino.
- Enviar los documentos originales al cliente: factura, documento de transporte, certificado de origen.
- **Conservar los documentos soporte de la exportación de manera física por 5 años:** factura comercial, DEX, lista de empaque, visto bueno (cuando aplique), certificado de origen (cuando aplique), documento de transporte
- Contactar al cliente para verificar la recepción del producto.
- Aplicar las encuestas de satisfacción a las que haya lugar.
- Realizar un análisis para identificar oportunidades de mejora.
- Realizar seguimiento posventa para conocer el desempeño del producto en el país de destino. Identificar otros posibles países potenciales para la internacionalización.



Paso 10

Canalización de divisas

- Revisar el extracto bancario de la cuenta de compensación, donde se evidencie el ingreso de dinero en USD.
- Diligenciar el Formulario No.2 -Declaración de Cambio por Exportación de Bienes- (el formulario lo proporciona el intermediario cambiario).
- Presentar de manera mensual el formulario 10 ante el Banco de la República.
- Presentar información exógena ante la DIAN de manera trimestral.



Los materiales, contenidos, información, opiniones y artículos publicados o compartidos por SURA y/o sus terceros autorizados, constituyen meras recomendaciones o lineamientos generales. SURA o los terceros autorizados no se hacen responsables del uso que se dé por parte del empresario, por su interpretación o por los daños o perjuicios que puedan derivarse del mismo. Éstos fueron construidos conforme a la actualidad y normas vigentes, sin embargo, será el empresario el responsable de verificar la actualidad del contenido.

segurossura.com.co

