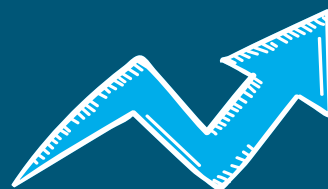
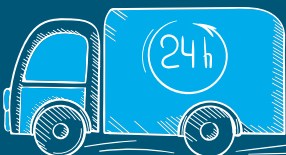
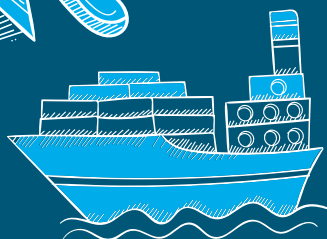
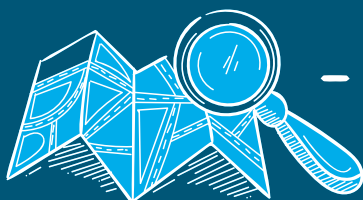
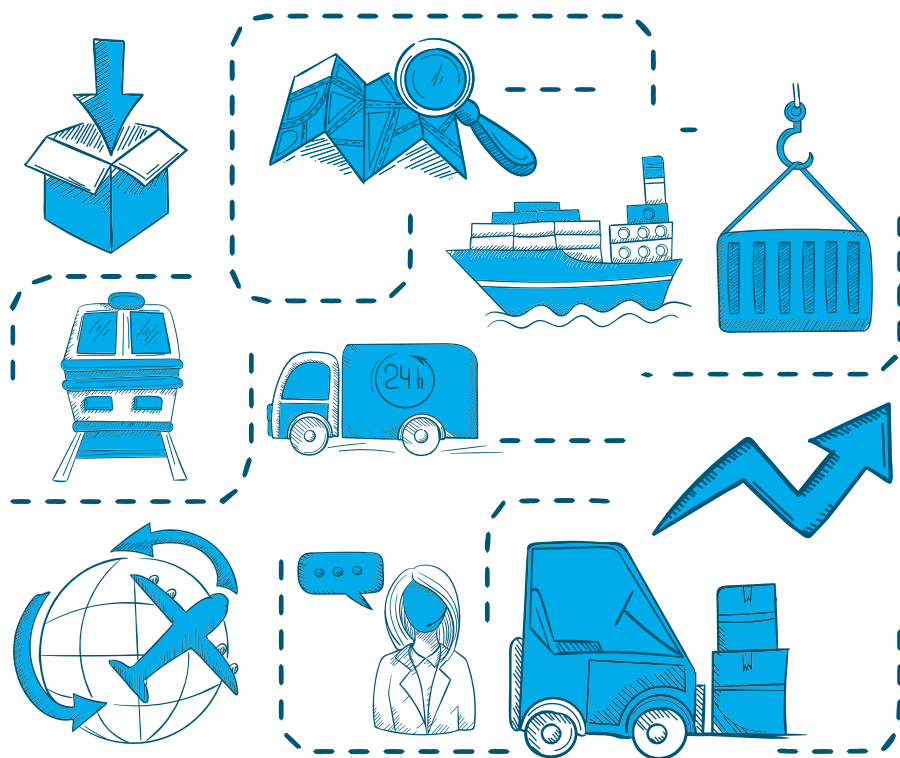


El mercado es el mundo

Una guía para exportar

Claudia Elena Lukau Quintero
Yeny Paola Duque Castaño
Daniela Eusse Molina
Silvia Liliana Ceballos Ramírez
Investigadoras





El mercado es el mundo

Una guía para exportar

*Claudia Elena Lukau Quintero
Yeny Paola Duque Castaño
Daniela Eusse Molina
Silvia Liliana Ceballos Ramírez
Investigadoras*



CATALOGACIÓN EN LA FUENTE

Lukau Quintero, Claudia Elena

El mercado es el mundo: una guía para exportar / Claudia Elena Lukau Quintero, Yeny Paola Duque Castaño, Daniela Eusse Molina y Silvia Liliana Ceballos Ramírez.— Rionegro : Fondo Editorial Universidad Católica de Oriente, 2020.

ISBN: 978-958-5518-53-7 (digital).

61 p.; 24 × 17 cm.

1. Comercio exterior. 2. Países en desarrollo – Comercio. 3. Regulación del comercio exterior.
I. Lukau Quintero, Claudia Elena. II. Duque Castaño, Yeny Paola. III. Eusse Molina, Daniela. IV. Título.

382.07 CDD 21.ª ed.

© Universidad Católica de Oriente

ISBN: 978-958-5518-53-7 (digital)

Primera edición: diciembre de 2020

Autoras

Claudia Elena Lukau Quintero

Yeny Paola Duque Castaño

Daniela Eusse Molina

Silvia Liliana Ceballos Ramírez

Corrección de estilo

Frey A. Narváez Villa

Fondo Editorial Universidad Católica de Oriente

Diseño y diagramación

Divegráficas S. A. S.

Editado por

Fondo Editorial Universidad Católica de Oriente

Sector 3, Carrera 46 n° 40B-50

054040 Rionegro (Antioquia)

fondo.editorial@uco.edu.co



Hecho en Colombia – Made in Colombia

Se permite la reproducción parcial de la obra, siempre y cuando se haga reconocimiento de los autores y de la Universidad Católica de Oriente (Rionegro, Antioquia, Colombia).



Tabla de Contenido

Presentación.....	9
Conceptos básicos.....	10
Siglas utilizadas.....	11
Internacionalización.....	15
¿Qué estrategias de internacionalización se pueden implementar en la empresa?.....	16
Clasificación de las empresas.....	20
Exportación.....	27
Razones para exportar.....	27
Mitos a la hora de exportar.....	28
Miedos a la hora de exportar.....	29
¿Quién puede exportar?.....	29
¿A dónde exportar?.....	29
Ruta exportadora.....	30
Incentivos a las exportaciones.....	37

Proceso exportador.....	41
Registros.....	41
Costeo y cotización internacional.....	41
Preparar el producto para el mercado externo.....	44
Contratación del transporte y seguro.....	45
Solicitud de permisos de exportación o vistos buenos..	46
Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).....	50
Trámite de exportación.....	52
Recepción del pago y declaración de cambio (reintegro de divisas).....	56
 Referencias bibliográficas.....	 61

¿Por qué al mundo en vías de desarrollo le ha costado tanto crear riqueza para la mayoría de la gente? Hemos llegado a la conclusión de que la razón es que la forma tradicional de competir resulta deficiente: los líderes de esos países deben encontrar nuevas formas de competir en una economía global.

Lindsay FAIRBANKS. Arando en el mar: Fuentes ocultas de la creación de riqueza en los países en desarrollo





Presentación

El gobierno nacional le apuesta a la internacionalización de la economía, las políticas se direccionan hacia el fortalecimiento del sector externo, velando por la promoción de un entorno de competencia abierta, con reglas claras y con una política comercial efectiva para que los productos y servicios del país, puedan acceder a nuevos mercados, que permita ampliar la demanda y dinamizar el ecosistema empresarial. Uno de los retos que se encuentran en diferentes documentos de carácter nacional, departamental y regional es aumentar las exportaciones no minero energéticas y, presentar estrategias para desarrollar una canasta de bienes y servicios diversificada.

Desde el 2015, nace el grupo Antioquia Exporta Más, una iniciativa que busca articular los esfuerzos de instituciones públicas y privadas con el objetivo de identificar conjuntamente proyectos, programas y herramientas que impactan la actividad exportadora.

La Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño (CCOA) y la Universidad Católica de Oriente (UCO) se articulan para que el Consultorio de Comercio Exterior se consolide como promotor de las exportaciones del Oriente antioqueño, mediante procesos de motivación y acompañamiento a pequeñas y medianas empresas ubicadas en la región.

Lo que nos motivó a desarrollar esta guía, es acompañar a las empresas que empiezan a dar los primeros pasos en la aventura de internacionalizarse, que con un lenguaje sencillo evalúen su potencial exportador, los trámites que se deben desarrollar y las entidades a las que deben acudir para culminar con éxito el proceso.

Esperamos que esta guía sea una herramienta que le ayude en el proceso de internacionalización.

Conceptos básicos

- **Exportación.** Es la salida de mercancías del Territorio Aduanero Nacional (TAN) con destino a otro país. También se considera exportación a la salida de mercancías a una zona franca y a un depósito franco.
- **Empresa.** Entidad compuesta por capital y trabajadores que se encarga en ofrecer productos o servicios a la gente.
- **Empresas multilatinas*.** Son megaempresas, cuyo origen del capital se encuentra en algún país latinoamericano, y que ejercen su actividad económica priorizando la inversión puertas afuera sobre la reinversión en el país de origen.
- **Empresas multinacionales o transnacionales.** Son aquellas empresas que no solo operan y tienen presencia en su país de origen, sino que también se encuentran en otros países. Están en más de una nación (multi-nacional). Estas expanden sus operaciones como la producción o la administración alrededor del mundo, y movilizan plantas industriales de un país a otro. Operan para todo el mundo y sus clientes son los mercados, países, empresas, organizaciones de todo el planeta. Al ser multinacionales, conciben al mundo entero como su mercado potencial, y sobre él actúan y se mueven.
- **Globalización de mercados.** Tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales.
- **Globalización de producción.** Tendencia de empresas de fabricar sus productos y servicios en otros países, con el fin de disminuir los costos en la cadena de suministros.



* De origen latinoamericano, las cuales empezaron a aparecer a finales de la primera década del siglo XXI, asumiendo un papel cada vez más relevante a nivel competitivo regional, e incipientemente en el campo global, adquiriendo grandes empresas en países desarrollados.

Siglas utilizadas

- Aladi:** Asociación Latinoamericana de Integración.
- ARIAN:** Arancel integrado andino.
- CAN:** Comunidad Andina de Naciones.
- COP:** Símbolo de pesos colombianos.
- Dian:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- DFI:** Distribución física internacional.
- FUCE:** Formulario único de comercio exterior.
- Incoterm:** International commercial terms
- IMC:** Intermediario del mercado cambiario.
- Invima:** Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.
- MinCIT:** Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- NIT:** Número de identificación tributaria.
- OEА:** Operadores económicos autorizados.
- OMA:** Organización Mundial de Aduanas.
- OMC:** Organización Mundial del Comercio.
- RUT:** Registro único tributario.
- SA:** Sistema armonizado.
- TAN:** Territorio Aduanero Nacional.
- VUCE:** Ventanilla Única de Comercio Exterior.
- USD:** Símbolo de dólares estadounidenses.



The main challenge isn't technology, it's culture
HARVARD BUSINESS REVIEW (2019, p. 62)





Internacionalización

La internacionalización es considerada como un proceso de transformación integral, que pretende incorporar la dimensión internacional e intercultural en la misión y funciones sustantivas de las organizaciones.

Cuando en el mercado interno se presenta una disminución de los compradores, la empresa tiene menos posibilidad de conseguir unos nuevos y, por lo tanto, los costos de transacción aumentan, lo que hace que la empresa comience a ver oportunidades en otros países y la posibilidad de internacionalizarse.

En el proceso de internacionalización, se debe responder a las siguientes preguntas:

- ¿Por qué se debe internacionalizar la empresa?
- ¿Cuál es el proceso para llevarlo a cabo?
- ¿Cómo se internacionaliza una empresa?
- ¿Qué producto o servicio puedo internacionalizar?
- ¿Qué condiciones debe tener el producto para los mercados internacionales?
- ¿Qué requisitos debo cumplir?
- ¿Cómo selecciono el mercado al que puedo vender?
- ¿Quién puede ser mi comprador?
- ¿Cuáles son los precios a los que puedo vender en el exterior?

- ¿Qué seguridad tengo de que me paguen?
- ¿Quién y por qué medio se llevará el producto al lugar de destino?
- ¿Qué precauciones tengo que tomar?
- ¿Qué documentos tengo que llenar?
- ¿Cómo se potencia la empresa con el márketing internacional?
- ¿Como hacer un correcto *marketing mix*?

¿Qué estrategias de internacionalización se pueden implementar en la empresa?

Existen distintas estrategias para que una empresa se internacionalice; la decisión depende de lo que quiere arriesgar y del control que quiere ceder.

En el siguiente cuadro se explican los modos más utilizados para que una empresa se pueda internacionalizar.

MODO	ESTRATEGIA	DEFINICIÓN
GRADO DE EN-VOLVI-MIENTO	Exportación directa	<p>La salida de mercancías del Territorio Aduanero Nacional (TAN) con destino a otro país. También se considera exportación, a la salida de mercancías a una zona franca y a un depósito franco.</p> <p>Esta estrategia permite:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Llegar directamente al cliente en el país de destino, sin intermediarios. ▪ Generar aprendizajes, ya que el exportador administra todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido. ▪ Aumentar las ganancias y obtener un sólido crecimiento empresarial a mediano y largo plazo.



MODO	ESTRATEGIA	DEFINICIÓN
GRADO DE EN-VOLVI-MIENTO	Exportación directa	<p>Cuando la empresa está por emprender el camino hacia la exportación directa, debe reflexionar acerca de los canales de distribución más apropiados, ya que estos incluyen: vendedores/representantes, distribuidores, minoristas y consumidores finales.</p>
	Exportación indirecta	<p>Esta exportación se realiza mediante intermediarios independientes que se hacen cargo de los trámites y procedimientos que se deben cumplir.</p> <p>Los distintos tipos de intermediarios son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El comprador extranjero: persona que compra por parte de la empresa del otro país. ▪ Comerciante: persona que toma posesión de la mercancía y corre el riesgo en la exportación. ▪ Bróker: intermediario que pone en contacto al vendedor y comprador. ▪ Agente: persona o firma que se encarga de poner los productos en el exterior. ▪ Comercializadora internacional (trading company): empresa general de comercio que actúa en varios países. ▪ Consorcio de exportación: entidad independiente que es propiedad de un grupo de empresas. Estas requieren menor inversión, lo que disminuye el riesgo.
MODO CON-TRAC-TUAL	Licencia	<p>Consiste en un acuerdo entre dos empresas de distintos países, por medio del cual una concede a la otra el derecho de usar un proceso productivo, una patente, una marca registrada, un secreto comercial u otro activo intangible a cambio de un pago fijo inicial.</p> <p>Para la empresa que otorga, la licencia es un medio para tener presencia en un mercado sin invertir capital en él. Para la empresa que recibe la licencia, es un medio de acceder a una tecnología, marca u otro activo, que le costaría mucho dinero y esfuerzo desarrollar internamente.</p>



MODO	ESTRATEGIA	DEFINICIÓN
MODO CONTRACTUAL	Franquicia	Es un tipo especial de licencia para distribución al detalle, donde la empresa licenciadora no se limita solo a autorizar el uso de su marca, como ocurre en el caso de una licencia tradicional, sino que provee a la empresa licenciataria ya sea de un producto o un sistema estandarizado de operaciones y márketing en el punto de venta.
	Contrato de administración	Una compañía le provee a otra experiencia administrativa, por un periodo determinado de tiempo. Esta le permite a la empresa controlar mejor la divulgación de su know-how (saber hacer), asegurar el control de calidad y dotar de experiencia internacional a sus ejecutivos, facilitando su ampliación.
	Proyecto turnkey (llave en mano)	Una compañía diseña, construye, prueba y capacita al personal, de una planta para un cliente de acuerdo a unas necesidades y requerimientos específicos.
MODO INVERSIÓN	Subsidiarias	Empresa totalmente controlada y de propiedad de una sola compañía. Estas se pueden establecer en forma de nuevas edificaciones como plantas, oficinas, equipo, o comprando una construcción existente.
	<i>Joint ventures</i> o riesgo compartido	Inversión conjunta o coinversión, es un acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos, para crear una nueva empresa. En el plano internacional el caso más usual consiste en una empresa extranjera y una empresa local que deciden emprender juntas una aventura en el mercado de la empresa local. Las ganancias o pérdidas se comparten.
	Alianzas estratégicas	Son relaciones comerciales, donde dos o más compañías se unen para cooperar (pero NO forman una compañía independiente), para alcanzar objetivos estratégicos y lograr mayor competitividad.

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida en libros de negocios internacionales.



Contrario a la creencia popular, las compañías pequeñas pueden convertirse en jugadores de talla mundial. Lo que ellas necesitan es confianza organizacional, una estrategia clara, pasión por aprender y el liderazgo para unir todos estos factores.

Las compañías ganadoras disfrutan de éxito a nivel mundial porque aprendieron a aprender del flujo constante de nuevas demandas, oportunidades y desafíos que provee la competencia internacional.

Christopher A. BARTLETT y Sumantra GHOSHAL. Going global: Lessons from late movers



Clasificación de las empresas

Las empresas son instituciones que se dedican a realizar actividades, las cuales pueden perseguir fines económicos o comerciales y se integran por elementos humanos, técnicos y materiales.

CLASIFICACIÓN SEGÚN LA ACTIVIDAD	
CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Empresas industriales	<p>Son aquellas dedicadas a la producción de bienes por medio de la transformación o extracción de materias primas. Estas pueden ser:</p> <p>Extractivas: se dedican a la explotación de recursos naturales sean renovables o no. Manufactureras: son las que transforman las materias primas en productos terminados; pueden realizar productos para el consumidor final o producir bienes para la producción.</p> <p>Las agropecuarias tienen la función de la explotación agrícola y ganadera.</p>
Empresas comerciales	<p>Son empresas intermediarias entre el productor y el consumidor, la función principal es la compra y venta de productos terminados aptos para la comercialización.</p> <p>Se pueden clasificar en:</p> <p>Mayoristas: se encargan de hacer ventas a otras empresas en grandes volúmenes, pueden ser al menudeo o al detalle. Menudeo: venden productos en grandes cantidades o en unidades para la reventa o para el consumidor final. Minoristas o detallistas son los que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.</p> <p>Los comisionistas trabajan bajo consignación, y de ahí perciben una ganancia o una comisión.</p>



CLASIFICACIÓN SEGÚN LA ACTIVIDAD

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Empresas de servicios	<p>Se encargan de prestar un servicio a la comunidad, pudiendo tener o no fines de lucro.</p> <p>Se pueden clasificar en:</p> <p>Servicios públicos varios: comunicaciones, energía, agua.</p> <p>Servicios privados varios: servicios administrativos, contables, jurídicos, entre otros.</p> <p>Transporte: de personas o mercaderías.</p> <p>Turismo.</p> <p>Instituciones financieras.</p> <p>Educación.</p> <p>Salud.</p> <p>Finanzas y seguros.</p>

CLASIFICACIÓN POR SECTOR

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Empresas del sector primario	Se encargan de la transformación de recursos naturales en productos primarios no elaborados y se pueden utilizar como materia prima. Aquí se puede encontrar la ganadería, agricultura, acuicultura, caza, pesca, silvicultura y apicultura.
Empresas del sector secundario	En ellas se transforma la materia prima en productos de consumo o bienes que se pueden utilizar en otros procesos del mismo sector. Se puede hablar de industria, construcción, artesanía, obtención de energía.
Empresas del sector terciario	Está relacionada con las actividades económicas que no producen bienes, y generalmente se ofrecen para satisfacer necesidades de la población. Se puede hablar de finanzas, turismo, transporte, comercio, comunicaciones, hostelería, ocio, espectáculos, administración pública o servicios públicos, los cuales pueden ser del Estado o iniciativa privada.



CLASIFICACIÓN SEGÚN ORIGEN DEL CAPITAL

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Públicas	Son aquellas en donde el capital pertenece al Estado y cuyo fin es satisfacer las necesidades sociales. Pueden ser centralizadas, descentralizadas, estatales, mixtas y paraestatales.
Privadas	Son las empresas en donde el capital es propiedad de inversionistas privados y son lucrativas en su totalidad.
Semipúblicas o mixtas	Son las empresas que utilizan capital público para su funcionamiento, pero cuya gestión es privada.

CLASIFICACIÓN SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA Decreto 957 de 2019

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Sector manufacturero	<p>Microempresa: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias sean inferiores o iguales a veintitrés mil quinientos sesenta y tres unidades de valor tributario (23.563 UVT).</p> <p>Pequeña: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a veintitrés mil quinientos sesenta y tres unidades de valor tributario (23.563 UVT) e inferiores o iguales a doscientos cuatro mil novecientos noventa y cinco unidades de valor tributario (204.995 UVT).</p> <p>Mediana: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a doscientos cuatro mil novecientos noventa y cinco unidades de valor tributario (204.995 UVT) e inferiores o iguales a un millón setecientos treinta y seis mil quinientos sesenta y cinco unidades valor tributario (1.736.565 UVT).</p>



CLASIFICACIÓN SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA Decreto 957 de 2019

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Sector servicios	<p>Microempresa: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean inferiores o iguales a treinta y dos mil novecientos ochenta y ocho unidades de valor tributario (32.988 UVT).</p> <p>Pequeña empresa: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a treinta y dos mil novecientos ochenta y ocho unidades de valor tributario (32.988 UVT) e inferiores o iguales a ciento treinta y un mil novecientos cincuenta y una unidades valor tributario (131.951 UVT).</p> <p>Mediana empresa: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a ciento treinta y un mil novecientos cincuenta y una unidades de valor tributario (131.951 UVT) e inferiores o iguales a cuatrocientos ochenta y mil treinta y cuatro unidades valor tributario (483.034 UVT).</p>
Sector comercio	<p>Microempresa: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean inferiores o a cuarenta y cuatro mil setecientos sesenta y nueve unidades de valor tributario (44.769 UVT).</p> <p>Pequeña empresa: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias sean superiores a cuarenta y cuatro mil setecientos sesenta y nueve unidades de valor tributario (44.769 UVT) e inferiores o iguales a cuatrocientos treinta y un mil ciento noventa y seis unidades de valor tributario (431.196 UVT).</p> <p>Mediana empresa: Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a cuatrocientos treinta y un mil ciento noventa y seis unidades de valor tributario (431.196 UVT) e inferiores o iguales a dos millones ciento sesenta mil seiscientos noventa y dos unidades de valor tributario (2.160.692 UVT).</p>
CLASIFICACIÓN SEGÚN LA FORMA JURÍDICA	
CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Empresas individuales	<p>Conformados por solo una persona que puede responder frente a terceros con sus bienes (autónomos) con responsabilidad ilimitada, o hasta el monto aportado para la empresa, en empresas individuales de responsabilidad limitada.</p>



CLASIFICACIÓN SEGÚN LA FORMA JURÍDICA

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Cooperativas y organizaciones de economía social	<p>La economía social o economía social y solidaria es un sector de la economía que estaría a medio camino entre el sector privado y el sector público. Se conoce también como el tercer sector; incluye a cooperativas, empresas de trabajo asociado, sociedades laborales, organizaciones no lucrativas, asociaciones caritativas, mutuas o mutualidad y microemprendimientos asociativos.</p> <p>La economía social y solidaria se define como un modo de hacer economía, organizando de manera asociada y cooperativa la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios.</p>
Societarias	Son aquellas que se conforman por varias personas. Pueden ser colectivas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas, sociedades comanditarias y sociedades de acciones simplificadas (s. a. s.). Ver más en las diferentes formas jurídicas a adoptar.
Unión temporal de empresas	Se dan cuando hay una colaboración puntual de dos o más empresas en un proyecto en concreto. Son muy frecuentes en obra civil, donde varias empresas constructoras unen sus fuerzas para poder aspirar a proyectos que por separado no podrían.
Ámbito estatal	<p>Nacionales: si desarrollan la actividad en un solo país, el propio.</p> <p>Multinacionales: que desarrollan actividades a la vez en varios países. También se conocen como transnacionales.</p> <p>Regionales: que desarrollan su actividad en una sola región.</p> <p>Locales: están enfocadas a su propia localidad o a un terreno corto.</p>

FINALIDAD

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Sin ánimo de lucro	Son organizaciones cuyo fin no es aumentar la facturación, sino tener un impacto social positivo. Tienen fines sociales y buscan maximizar el bienestar de los ciudadanos del país. Sus ingresos están destinados a la supervivencia económica de la empresa, buscan ser viables en vez de rentables. Aunque tengan colaboradores que trabajen de forma desinteresada también pueden tener trabajadores asalariados si el funcionamiento de la empresa lo requiere.
Fines deportivos	Son empresas cuya finalidad es maximizar los resultados deportivos.



FINALIDAD	
CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Según tamaño o el personal ocupado	<p>Unipersonales: 1 empleado autónomo.</p> <p>Pequeñas: de menos de 250 empleados.</p> <p>Medianas: entre 250 y 1000 empleados.</p> <p>Grandes: con más de 1000 trabajadores.</p>
Monto del capital	<p>Por las ventas: se determina el tamaño de acuerdo al monto de las ventas de las empresas en el mercado.</p> <p>Por la producción: se refiere al grado de maquinización que se da en el proceso de producción.</p>
FORMA DE NACIMIENTO	
CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
<i>Startup</i>	<p>Se relaciona con empresas emergentes que tienen una fuerte relación laboral con la tecnología. Se trata de negocios con ideas innovadoras, que sobresalen en el mercado apoyadas por las nuevas tecnologías.</p> <p>Una startup es una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios, de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, cuyo diseño y comercialización están orientados completamente al cliente. Esta estructura suele operar con costos mínimos, pero obtiene ganancias que crecen exponencialmente, mantiene una comunicación continua y abierta con los clientes, y se orienta a la masificación de las ventas.</p>
Escisión	Es una operación contraria a la fusión, en ella, una sociedad separa o divide sus activos, pasivos y capital social para conformar un conjunto de dos o más sociedades.
<i>Spin-off</i>	Empresa u organización nacida como extensión de otra mediante la separación de una división subsidiaria.

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida en diferentes textos, como el Código de Comercio, Decreto 957 de 2019.





Exportación

La exportación se define como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional (TAN) con destino a otro país. También se considera exportación a la salida de mercancías a una zona franca y a un depósito franco.

La exportación de bienes o servicios es una actividad con la que una empresa puede obtener múltiples beneficios que le permiten generar empleo y aportar al crecimiento socioeconómico del país.

Los principales motivadores que llevan a una empresa apostarle a la exportación son: aumentar presencia internacional, reforzar la marca, incrementar utilidades, aprovechar las ventajas tecnológicas, desarrollar productos de clase mundial, establecer economías de escala y tener proximidad con el cliente.

Razones para exportar

1. Necesidad de integrarse al mercado mundial por la globalización de la economía.
2. Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional.
3. Posibilidades de competir en el mercado internacional con calidad y precio.

4. Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, *know how* y capacidad gerencial obtenidas en el mercado.
5. Hacer alianzas estratégicas con empresas nacionales y extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia, lograr mayores volúmenes y diversificar productos.
6. Distribuir el riesgo de estar en un solo mercado.
7. Asegurar la supervivencia de la empresa a largo plazo, alargar el ciclo de vida de un producto y, alcanzar una economía de escala.
8. Aprovechar oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos comerciales firmados por Colombia.
9. Aprovechar las ventajas comparativas que tiene Colombia.
10. Utilizar la capacidad productiva de la empresa y mejorar la programación de producción.
11. Posibilidades de poder fijar precios más rentables de los productos y servicios que se ofrecen.
12. Tener una ruta estratégica para desarrollarse.

Mitos a la hora de exportar

Exportar es difícil.

Colombia solo exporta flores, café y petróleo.

Exportar es para empresas grandes.

Crear que es una actividad exclusiva para grandes empresas.

La exportación es exclusiva para bienes.

El costo de exportar también es un obstáculo a vencer.

Colombia no tiene nada para exportar porque todo se puede conseguir de mejor calidad o más económico en otros países.

Exportar es demasiado arriesgado.

Es muy complejo exportar.



Hay demasiada competencia.

No encuentro clientes.

Miedos a la hora de exportar

Miedo a lo desconocido.

Alto riesgo percibido.

No saber cómo empezar.

¿Quién puede exportar?

Las exportaciones no deben estar vinculadas al tamaño de la empresa, deben estar relacionadas con la calidad, creatividad, innovación, para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores reales y potenciales.

¿A dónde exportar?

Hay personas con mucha experiencia en estos procesos que recomiendan que se debe exportar a aquellos lugares que, después de realizar una investigación de mercados, se encuentren las condiciones para ingresar de manera rentable, con mínimos costos y riesgos. En la realidad, se encuentra que las empresas empiezan a enviar productos al mercado externo de manera casual, a exportar a mercados vecinos que presentan crecimiento; a países con una cultura similar a la nuestra y a mercados donde la competencia es menos agresiva.



Ruta exportadora

1. Evalúe su potencial exportador

Tenga en cuenta que después de seleccionar el producto que va a exportar, debe evaluar elementos como la capacidad productiva de la empresa, la calidad y valor agregado.

2. Identifique la posición arancelaria de su producto

Lo primero que debe hacer es buscar la partida o posición arancelaria, que es un código numérico de 10 dígitos, por el cual identifica un producto determinado en cualquier lugar del mundo. El Sistema Armonizado (SA) establece un sistema numérico y de textos común, que permite clasificar de igual forma los productos que se comercializan internacionalmente.

Por ejemplo:

Hortensias —Hydrangea—

se clasifican en la posición arancelaria:

0603.19.90.10.

Cada par de dígitos tiene un significado:

El *primer y segundo* dígito de la codificación numérica indican el capítulo en el cual se encuentra la mercancía. El arancel de aduanas tiene 98 capítulos.

El *tercer y cuarto* dígito de la codificación indican el orden de la mercancía dentro del capítulo.

El *quinto y sexto* dígito se denomina desdoblamiento, porque, a partir del séptimo dígito, el país tiene potestad de enumerarlos de acuerdo a las necesidades de comercio.

En la codificación del Arancel Integrado Andino (ARIAN) los dígitos *séptimo y octavo* se utilizan para llevar las estadísticas de los productos que se intercambian entre los miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).



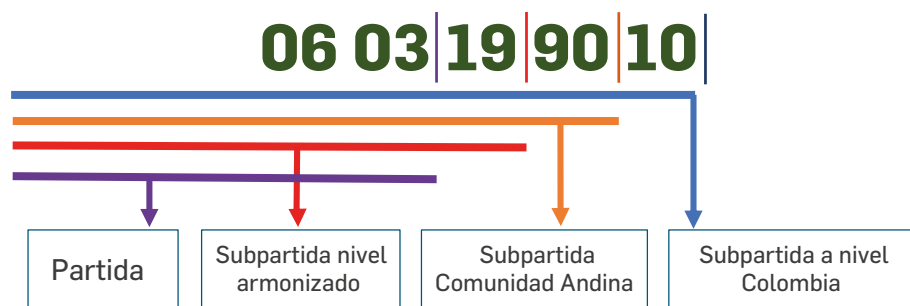
El *noveno y décimo* dígito es utilizado por Colombia para llevar las estadísticas de los procesos de intercambio.

Se denomina **partida** a los 4 dígitos de la codificación numérica.

Subpartida, a los 6 primeros dígitos de la composición numérica. Estos dígitos son iguales para todos los países del mundo. Estos están armonizados por el acuerdo de designación de codificación de mercancías de los países miembros de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

Subpartida Comunidad Andina: son los 8 primeros dígitos de la composición numérica.

Subpartida a nivel Colombia: son los 10 dígitos que identifican una mercancía.



Las paginas en las que se puede encontrar la posición arancelaria son:

Dian: https://muisca.dian.gov.co/WebArancel_DefConsultaEstructuraArancelaria.faces#

Legiscomex: <https://arancel.legis.com.co/Principal.aspx>

3. Preselección de países

Para hacer la preselección de países a los cuales se puede exportar, es necesario analizar las oportunidades que ofrece cada uno de los mercados en aspectos como preferencias arancelarias otorgadas a sus productos, países que más adquieren el producto, afinidad cultural, competidores, rutas y medios de transporte.

En este paso, es importante determinar si el producto goza de un tratamiento preferencial, que consiste en la disminución total o parcial de aranceles, lo que hace que el producto sea más competitivo en los



mercados internacionales. Consulte con qué países tiene Colombia firmados acuerdos, y si se beneficia su producto. Esta información se puede encontrar en los siguientes enlaces:

<http://www.tlc.gov.co/>

<https://www.legiscomex.com/informacion/rie>

Evalúe la conveniencia o no de comenzar con un país que sea afín en términos de idioma, costumbres, religión, etc. Este tipo de información se puede encontrar en bases de datos de acceso libre en internet, embajadas, consulados, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), cámaras de comercio binacional, Aladi, CAN y en páginas como:

<https://www.globalnegotiator.com/es/>

<https://www.protocolo.org/>

Es importante revisar las estadísticas de exportación para la posición arancelaria de su producto. De esta manera, puede aprovechar el conocimiento que hay en el mercado acerca de los productos colombianos. Consulte esta información en:

Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/Home/Estadisticas?id=33ec-c1b1d22441c4bc17f9d7ea2d3f1b>

MinCIT: [http://bacex.mincit.gov.co/dbo_DEX_MASTER_POSARA_list.php?q=\(POS-ARA3-contains~0603199010\)](http://bacex.mincit.gov.co/dbo_DEX_MASTER_POSARA_list.php?q=(POS-ARA3-contains~0603199010))

Recopile información de las importaciones de los países de interés. Esto le permitirá saber a quién le están comprando, qué países que exportan un producto similar al suyo se convierten en su competencia. Con esta información, puede evaluar las variables de cantidad, precios y procedencia.

Averigüe las ofertas de transporte que ofrece su país hacia los lugares donde quiere enviarlos. Las bases de datos recomendadas son:

<https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais>

Consulte si existen oficinas, representantes comerciales, agregados comerciales en el país de destino, ya que son un apoyo para la comercialización de su producto.



4. Selección de países

Después de haber evaluado las variables del punto anterior, es hora de seleccionar los países a donde exportar. Se recomienda que sea a aquellos lugares que presentan mayor opción para su producto o servicio.

En este proceso, usted se debe familiarizar con el mercado, averiguando la situación económica, política y geográfica del país a donde quiere mandar su producto, esta información le dará un panorama general, lo que permitirá la definición de estrategias de mercado y la reducción de posibles riesgos.

Estudie el costo de transporte, rutas, frecuencias e itinerarios de este servicio para los países preseleccionados.

Conozca las exigencias que debe cumplir el producto para ingresar a dichos mercados, ya que pueden variar en los diferentes países, entre ellos se encuentran las tarifas arancelarias, medidas para arancelarias, licencias, contingentes, cuotas, salvaguardias, medidas cualitativas, requerimientos técnicos del producto y del empaque, requisitos fitosanitarios, certificaciones, requisitos ecológicos, etc.

Estudie los costos del transporte para que el producto pueda llegar al país o países.

Analice el potencial de venta del producto en el mercado elegido, cantidades que se consumen, quién los consume y dónde se venden. Hay que considerar que los productos o servicios no son aceptados de igual manera, es importante definir el segmento a conquistar.

La información la puede encontrar en directorios, documentos de consulta de entidades como: Procolombia, embajadas y MinCIT y en bases de datos como:

cia (EE. UU.): <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/docs/flagsoftheworld.html>

Economipedia: <https://economipedia.com/mercado>

5. Obtención de información sobre el mercado seleccionado

Busque mayor información sobre el mercado del país seleccionado. Puede recurrir a estudios que se han realizado sobre su producto, estudios de percepción y aceptación de los consumidores, especificaciones técnicas, estudio de competencia, reglamentos de etiquetados, registros, marcas y patentes.



Evalúe el rango de precios de la competencia y de los diferentes agentes de la cadena, los puntos de venta de los distribuidores, importadores y consumidores finales, el costo de transporte y de adecuación del producto.

Conozca los canales de distribución que debe utilizar para que el producto esté presente en el mercado; si requiere de fuerza de ventas, plazos de entrega, márgenes, descuentos y lugares de entrega.

Recuerde que en todos los mercados encontrará competencia. Es recomendable obtener información sobre ellos, los motivos de éxito, segmentos del mercado que cubren, ventajas que ofrecen, tipo de posicionamiento, estrategias de comercialización que utilizan.

La promoción es uno de los medios que se utilizan para introducir y crear demanda de productos en los diferentes lugares. Es recomendable que conozca las ferias y misiones que se realizan en el mercado seleccionado, utilice catálogos, folletos, videos, muestras, degustaciones, demostraciones técnicas y medios de comunicación para dar a conocer su producto, conozca los medios que emplea la competencia y evalúe esos costos.

La información la puede encontrar en directorios, documentos de consulta y bases de datos como:

cia (EE. UU.): <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/docs/flagsoftheworld.html>.

Economipedia: <https://economipedia.com/mercado>.

6. Adecuación del producto y/o proceso productivo para el mercado externo

En este punto, es necesario someter el producto o proceso productivo a una adaptación, para que logre su aceptación en el mercado escogido por parte de diferentes eslabones que va a utilizar para llegar al consumidor final, y garantizar una estadía larga en dicho lugar. Es importante que conozca las entidades del gobierno que pueden capacitarlo y asesorarlo para el mejoramiento del producto y los procesos de exportación.

7. Plan de internacionalización

Responda a los siguientes interrogantes y comience a formular su estrategia de ingreso a otros mercados:



- ¿En qué momento coyuntural está el mercado objetivo?
- ¿Qué requerimientos de calidad necesita su producto para competir en el exterior?
- ¿Qué tipo de requerimiento legal debe cumplir para que el producto ingrese a dicho mercado?
- ¿Cuál es el nivel de riesgo de la estrategia que va a utilizar para el ingreso a dicho mercado?
- ¿Qué diferencia el producto al de su competencia?
- ¿Qué mercancías los pueden sustituir?
- ¿Conoce los tipos de contrato que debe firmar, en caso de que tenga un representante, distribución, agentes, entre otros?
- ¿Tiene capacidad productiva?
- ¿Tiene facilidad de cumplir con los compromisos de entrega, en términos de cantidades, fechas y destinos?
- ¿Cuál es el objetivo estratégico de acuerdo a la rentabilidad, ventas y participación en el mercado?
- ¿Qué plan de contingencia tiene en caso de no tener los resultados esperados?
- ¿Conoce las certificaciones que requiere su producto para el ingreso a dicho mercado? ¿Las tiene?
- ¿Tiene definido el segmento del mercado al que quiere penetrar?
- ¿Conoce la legislación de marcas y patentes que debe considerar para ingresar al mercado objetivo?
- ¿Qué aspectos de diseño, presentación, empaque y marca, tendrá el producto?
- ¿Tipo de intermediario que va a utilizar?
- ¿Canal de comercialización más adecuado para su producto?
- ¿Márgenes que puede ofrecer a los intermediarios?
- ¿Tiene conocimiento de los costos directos e indirectos para fijar el precio de exportación?



¿Cuál es el precio final que tiene el producto?

¿Cuáles son los medios de comunicación, que va a utilizar para la promoción del producto?

¿Requiere un punto de venta para sus productos?

¿Cuáles son las formas de pago que pactará con los clientes?

¿Conoce el riesgo y ventajas que ofrecen los diferentes medios de pago?

¿Qué tipo de cotización incoterms utilizará?

¿Conoce los medios de transporte adecuados para su producto?

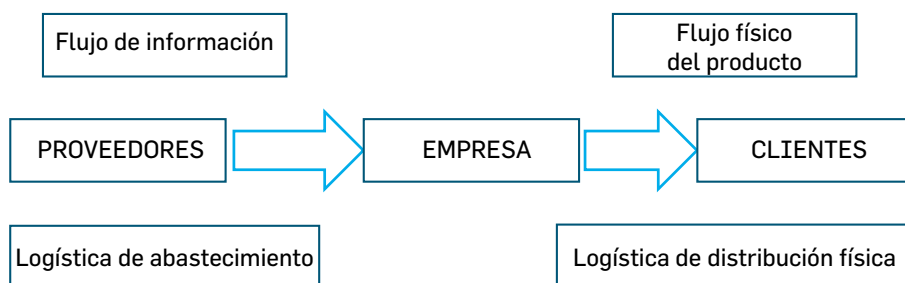
¿Tiene el plan logístico para la exportación del bien?

8. Mecanismos de ingreso al mercado externo

Existen diferentes caminos para que los productos lleguen a mercados externos. Se puede conseguir un representante, agente, distribuidor, mayorista, minorista o vender directamente al consumidor final; asociarse con otras empresas. La información de clientes se puede conseguir por medio de ferias, misiones, bases de datos.

9. Logística de exportación

Es de vital relevancia la planificación de las operaciones que se deben realizar desde el abastecimiento de materias primas hasta el lugar de venta del producto terminado, cumpliendo a cabalidad con las exigencias de los clientes en condiciones óptimas de calidad, precios competitivos y entregas a tiempo.



La distribución física internacional es el conjunto de operaciones que permiten el traslado físico y de propiedad de una mercancía, desde el local del exportador hasta el local del comprador. Su planeación permite evaluar transporte, costos y tiempos. Evalúe el producto, las características de la carga, condiciones de venta, lugares de paso, los tiempos en el país de exportación, durante el tránsito internacional y en el país del importador; determine los costos de embalaje, marcado, documentos, procesos de unitarización, manipuleos, seguros, transporte, almacenamiento, trámites aduaneros, bancarios y agentes. Los costos indirectos como administrativos y financieros hay que tenerlos en cuenta. El exportador debe tener en cuenta las variables para que se dé una adecuada integración de la cadena, hacer seguimiento y ajuste permanente, que se adecue a los requerimientos de cada cliente.

En la página de Procolombia, se encuentran unas herramientas útiles que permiten que el exportador cuente con elementos de análisis para mejorar sus procesos.

Incentivos a las exportaciones

BENEFICIOS TRIBUTARIOS	
Impuesto al valor agregado (IVA)	La exportación de mercancías esta libre del IVA. El exportador tiene derecho a solicitar la devolución del IVA que pagó en el proceso de producción del exportado. Art. 481 del Estatuto Tributario.
Impuesto a la renta	Existe un descuento de impuestos pagados en el exterior, con el fin de evitar la doble tributación, que les permite a los residentes o nacionales fiscales descontar del impuesto a pagar en Colombia los impuestos pagados en el extranjero, asociados a rentas de fuente extranjera, siempre y cuando el descuento no exceda el monto del impuesto que se deba pagar en Colombia por esas mismas rentas.



LÍNEAS DE CRÉDITO

<p>Bancóldex ofrece productos diferenciados que responden a las necesidades de los empresarios de todos los tamaños y sectores, en pesos y dólares, a través de la red de entidades financieras nacionales o del exterior.</p>	<p>Línea de Apoyo al Comercio Exterior</p> <p>Con la circular 21 (9 -ago-2019), abre una línea de crédito en dólares, para micro, pequeña, mediana y gran empresa de todo el país, para financiar actividades de comercio.</p>
<p>Prefinanciación a las exportaciones por intermediarios del mercado cambiario (IMC).</p>	<p>Préstamos en moneda extranjera que se le otorga al exportador para financiar futuras exportaciones.</p>
<p>Descuentos de cartera</p>	<p>Algunos intermediarios del mercado cambiario negocian con sus clientes la cartera proveniente de la financiación de las exportaciones realizadas por el cliente y representada en documentos financieros; esto permite recibir por anticipado el valor de las exportaciones vendidas a crédito.</p>
<p>OTROS INCENTIVOS</p>	<p>Sociedades de comercialización internacional (ci): Es un instrumento de apoyo a las exportaciones otorgado por el Gobierno nacional, que da beneficios tributarios a través de la Dian. Las empresas que tengan por objeto principal la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, y/o servicios intermedios de la producción, con destino a la exportación, estarán libres del impuesto a las ventas (IVA) y/o de retención en la fuente en la compra local.</p>



LÍNEAS DE CRÉDITO

OTROS INCENTIVOS

Programas especiales de exportación (PEX): Es la operación mediante la cual, en virtud de un acuerdo comercial, un residente en el exterior compra materias primas, insumos, bienes intermedios y material de empaque o envases, de carácter nacional, a un productor residente en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor también residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a elaborar y exportar los bienes manufacturados a partir de dichas materias primas, insumos, bienes intermedios o utilizando el material de empaque o envases, según las instrucciones que reciba del comprador externo.

Zonas económicas especiales de exportación (ZEEE): Estas zonas están regidas por un régimen excepcional que se aplica en determinados sitios del territorio nacional, con el objetivo de atraer nueva inversión con vocación exportadora, que genere beneficios como el aumento de los niveles de empleo, transferencia de tecnología y el desarrollo de la región.

Zonas de régimen aduanero especial (ZRAE): Se trata de zonas geográficas delimitadas que hacen parte de Colombia, en donde se aplican beneficios aduaneros y tributarios especiales. Estas zonas son: San Andrés, Providencia y Santa Catalina; Maicao, Uribia y Manaure;

Leticia; Urabá, Tumaco y Guapi.

Operadores económicos autorizados (OEA): Acreditación global que da la tranquilidad de que esa empresa realiza buenas prácticas en la cadena de suministro internacional de mercancías.

Sistemas especiales de importación-exportación (Plan Vallejo): Programa que consiste en importar materia prima e insumos, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación, o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes con desgravación arancelaria total o parcial; incentivando así la producción de bienes finales para ser exportados, condición que debe cumplirse en su totalidad (Ramírez Perdomo, 2014).



LÍNEAS DE CRÉDITO

OTROS INCENTIVOS	<p>Zonas francas: Áreas geográficas delimitadas dentro del territorio colombiano, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.</p> <p>Depósitos privados para procesamiento industrial: Son lugares habilitados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian), para el almacenamiento de materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial por parte de personas jurídicas reconocidas e inscritas como usuarios UAP o ALTEX, y autorizadas por la Dian para declarar bajo la modalidad de importación temporal para procesamiento industrial.</p>
------------------	---





Proceso exportador

Registros

El Registro Único Tributario (RUT) es el mecanismo único que permite identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones administradas por la Dian, respecto de los cuales esta requiera su inscripción. Sustituye el registro de exportadores y el registro nacional de vendedores, los cuales quedan eliminados con esta incorporación. La inscripción debe cumplir de manera previa al inicio de la actividad económica.

Antes de realizar cualquier actividad empresarial, se debe registrar, como persona natural o jurídica, ante la cámara de comercio de su ciudad, y obtener el *número de identificación tributaria* (NIT) que se convierte en el código de identificación de los inscritos en el RUT.

Costeo y cotización internacional Un elemento importante en la competitividad internacional es el precio de exportación, que debe responder a los requerimientos del cliente, a los precios del mercado y a los objetivos financieros y de mercadeo del exportador. La

empresa debe definir una metodología para el cálculo de los costos y para la fijación de los precios de exportación que le ofrezca la mayor precisión posible.

La cotización internacional es enviada por el vendedor al comprador en el exterior, donde se presenta el precio de los productos solicitados, para llevar la mercancía hasta el punto de entrega acordado previamente entre las dos partes.

El mercado financiero ofrece a los exportadores unas opciones para asegurar el pago de sus exportaciones. De acuerdo con Rogelio Perilla (2018), existen 13 formas para pagar una operación de comercio exterior:

- 1. Giro directo:** Es conocido como compra o reintegro de divisas, es decir, la venta de moneda extranjera, que es recibida por el residente en cheque, transferencia o efectivo, por la prestación de un servicio o la comercialización de un bien.
- 2. Carta de crédito:** Es el primer mecanismo utilizado para prevenir el riesgo del no pago, debido a que la transacción generalmente se presenta entre los intermediarios financieros, es decir, los bancos, pues los pagos provienen directamente de estas entidades y respaldan a los empresarios. Según la forma de pago pueden ser cartas de crédito a la vista, que son a contraentrega o a presentación de los documentos. Específicamente no dan plazo para el pago al beneficiario, en cuyo caso es el exportador. La otra forma puede ser carta de crédito de aceptación o de pago diferido, en la que el beneficiario concede plazo para el pago, a partir del despacho de la mercancía.

Es emitida por un banco (emisor) a solicitud del importador, quien ordena el pago una vez se hayan cumplido todos los requisitos exigidos en ella. Por medio de la carta de crédito, se autoriza a otro banco (corresponsal), ubicado en el país del exportador, a cancelar a este una cantidad de dinero previa a la presentación de los documentos que comprueben el embarque (factura, documento de transporte y seguro). Este pago es por cuenta y riesgo del banco emisor. El importador, quien establece los términos y condiciones de la carta de crédito, cancela su compra una vez que ha recibido del banco emisor los documentos que comprueban el embarque de la mercancía.



- 3. Cuentas de compensación:** Son cuentas en el exterior abiertas por residentes en el país, utilizadas para recibir transacciones por concepto de pagos o emisión de pagos, tanto de exportación como de importación.
- 4. Financiación del intermediario del mercado cambiario:** Las operaciones internacionales pueden ser canceladas a través de financiaci3nes que los importadores adquieren con los intermediarios cambiarios y bancos del exterior. Al vencimiento de la financiaci3n, el importador deber3 adquirir divisas a trav3s del mercado cambiario a la tasa de mercado establecida presentando la declaraci3n de cambio.
- 5. Financiaci3n directa del proveedor:** El proveedor de las mercancías importadas puede otorgar plazo al importador para su pago. Al vencimiento del cr3dito del proveedor se deber3 realizar giro al exterior, por medio de la adquisici3n de divisas en los intermediarios del mercado cambiario o a trav3s de la cuenta de compensaci3n.
- 6. Cr3dito externo de mediano y largo plazo:** Si el plazo de la financiaci3n es superior a seis meses contados a partir del documento de transporte, la operaci3n requiere reporte al Banco de la Rep3blica.
- 7. Leasing (arrendamiento financiero):** Las importaciones podr3n financiarse bajo la modalidad de arrendamiento financiero cuando su plazo sea superior a 12 meses y se trate de bienes de capital definidos por la Junta Directiva del Banco de la Rep3blica. Para realizar su pago deber3 diligenciar la declaraci3n de cambio por endeudamiento externo.
- 8. Pago con tarjeta de cr3dito internacional:** En las importaciones por valor superior a 10.000 d3lares o su equivalente en otras monedas, los importadores deber3n presentar, en el momento de efectuar el pago al intermediario del mercado cambiario, la declaraci3n de cambio por importaci3n de bienes sin tener en cuenta si la financiaci3n es o no superior a 6 meses. Cuando el valor es igual o inferior a 10.000 d3lares, el comprobante de pago o registro har3 las veces de declaraci3n de cambio.
- 9. Pagos de importaciones en moneda legal:** Este pago es procedente si se canaliza a trav3s de los intermediarios del mercado cambiario, mediante el abono a las cuentas corrientes en moneda legal abiertas por los exportadores no residentes o por entidades financieras del exterior.



10. Pagos anticipados: Son los pagos que se efectúan antes de ingresar la mercancía al territorio nacional; pueden ser de hasta el 100 % del valor de la operación.

11. Inversión extranjera directa: Para la compra o venta de divisas por concepto de inversiones internacionales deberá diligenciarse la declaración de cambio por inversiones internacionales individualmente por cada inversionista y tipo de operación.

12. Cobranzas: Este mecanismo permite que el proveedor de las mercancías otorgue un plazo al importador para su pago, condicionado al establecimiento de una libranza que deberá canalizar a través de un intermediario bancario, quien entregará los documentos de embarque una vez establecida la respectiva cobranza, la cual puede ser a la vista o por aceptación.

13. Combinación de las formas de pago.

Otros medios de pago

Existen otros medios para pagar las compras en el exterior, que pueden ser aún más baratos, pero que al mismo tiempo exigen un grado de confianza mayor entre las partes. Algunos de estos medios de pago son: el cheque personal, el cheque bancario, la transferencia y orden de pago simple, y la remesa simple.

Preparar el producto para el mercado externo

El empaque es muy importante, ya que en el proceso de distribución y comercialización el producto se encuentra sometido a muchos eventos que lo pueden deteriorar y hasta ser rechazado por el comprador. Para eso, es necesario conocer las características del producto que se debe proteger, la vida útil esperada, las características para que atraiga al consumidor, que se adecue, a la vez, a los aspectos culturales, que cumpla con legislación del mercado nacional y del destino, al medio de transporte. Se recomienda investigar las normas técnicas exigidas y la legislación existente para el empaque.



Contratación del transporte y seguro

Recuerde que en algunos incoterms se debe tener en cuenta el transporte. Una buena negociación de fletes se puede traducir en mejores precios para el producto de exportación. Es necesario tener claro el tipo de producto, la cantidad a despachar, volumen, tiempos de tránsito, reservas, rutas e itinerarios y trayectos ofrecidos por las compañías. En el cierre de la negociación, las principales formas de pago que se manejan son: 15 días de plazo para el modo marítimo y 30 para el aéreo. La tendencia es cancelar el flete en el país de destino y no el país de origen. La contratación del transporte internacional se hace a través de agentes de carga o agentes marítimos.

En Colombia, las pólizas de seguro de transporte ofrecen una protección denominada «cobertura completa», la cual incluye cuatro riesgos:

- *Pérdida total o parcial:* ampara pérdidas, daños ocasionados por accidentes del vehículo transportador o en sitios intermedios (incendio, explosión, terremoto).
- *Falta de entrega:* ampara las pérdidas ocasionadas al contenido y al empaque. También cubre hurto y extravío de la mercancía.
- *Avería particular:* ampara los daños o pérdidas ocasionadas a la mercancía por causas inherentes a la movilización en el transporte sin que ocurra accidente del vehículo transportador o malos manejos en las operaciones de cargue o descargue.
- *Saqueo:* ampara las pérdidas al contenido de las unidades que conforman el despacho transportado.

También se puede extender la cobertura para amparar las pérdidas o daños ocasionados por guerra internacional en los trayectos exteriores y huelga (incluye actos terroristas) en todo el trayecto asegurado con cobro adicional de prima.



Solicitud de permisos de exportación o vistos buenos

El exportador debe conocer si el producto necesita vistos buenos. Adicionalmente, debe registrarse en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

En Colombia existen tres regímenes de exportación.

1. Régimen de libre exportación

Por regla general la exportación de bienes desde Colombia no requiere autorizaciones previas.

2. Régimen de exportaciones sujetas a vistos buenos

Por excepción, únicamente requieren de visto bueno previo a la obtención del registro de exportación ciertos productos señalados en actos administrativos expresados por entidades gubernamentales.

Existen nueve tipos de productos que están sujetos a medidas especiales para poderlos sacar del país. Estos son:

- a. **Cosméticos:** Requieren para su producción, importación, exportación, procesamiento, envase, empaque, expendio y comercialización, registro sanitario expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima).
- b. **Carga peligrosa:** Con el objeto de darle un tratamiento adecuado en su transporte, manejo y almacenamiento, para prevenir accidentes, incendios, explosiones, contaminaciones y catástrofes, el Consejo Directivo de Comercio Exterior estableció, a través de la Resolución 66 de 1981, una lista de las posiciones arancelarias correspondientes a las mercancías catalogadas como peligrosas en el Código Marítimo Internacional de Mercancías Peligrosas.

La Dirección General de Aduanas ha establecido que este tipo de mercancía con destino a la exportación podrá ser embarcada en forma directa, siempre que se hubiere formulado la correspondiente petición al administrador de la aduana respectiva, acompañada de copia autenticada por notario público del documento único de exportación, con indicación clara de la fecha en que habrá de efectuarse el embarque,



medio de transporte, empresa transportadora y nombre y matrícula de la unidad de transporte. La mercancía peligrosa puede aforarse en aduana distinta a la de su exportación cuando las condiciones de almacenaje o acondicionamiento especial así lo aconsejen. Todas las mercancías presentadas en envases tipo «aerosol» son catalogadas como carga peligrosa.

- c. **Productos agropecuarios:** A partir de junio del 2004, cuando un país quiera importar bienes agropecuarios procedentes de Colombia y requiera información zoosanitaria o fitosanitaria, esta será recopilada por el grupo de análisis de riesgos y asuntos internacionales del ICA.

Para la exportación de las siguientes posiciones arancelarias se necesita visto bueno otorgado por el Ministerio de Agricultura: 10.06.10.90.00, 17.01.11.90.00, 10.06.20.00.00, 17.01.12.00.00, 10.06.30.00.00, 17.01.91.00.00, 10.06.40.00.00 y 17.01.99.00.00.

Para el caso de la exportación de café es necesario que los exportadores de café verde; café procesado, tostado en grano, molido, soluble o en extracto líquido, y cafés especiales deben inscribirse en el registro de exportadores. Para la tramitación de la declaración de exportación, la aduana requerirá el visto bueno de la Federación Nacional de Cafeteros, con el único objeto de que esa institución certifique que el exportador ha cumplido con los siguientes requisitos:

- Pago de la contribución cafetera.
- Cumplimiento de la retención, cuando la hubiere.
- Verificación del peso.
- Cumplimiento de los requisitos de calidad establecidos por el Comité Nacional de Cafeteros para el café que se pretende exportar.

La Dirección General de Aduanas enviará al Banco de la República, a las autoridades de comercio exterior y a la Federación Nacional de Cafeteros la información correspondiente a las exportaciones realizadas.

Las exportaciones de animales, productos y subproductos de origen animal requieren el concepto o certificado sanitario, según las exigencias del país de destino, para lo cual el interesado deberá acompañar a la solicitud ante el MinCIT el concepto sanitario de



exportación o el visto bueno correspondiente del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). Si el país de destino no exige el certificado o concepto sanitario de exportación, el ICA solamente dará el visto bueno en el registro de exportación del MinCIT.

La exportación de ganado bovino a Venezuela, clasificable en la partida 01.02 del arancel de aduanas, solo podrá realizarse por las jurisdicciones de la Administración Especial de Aduanas de Cúcuta por el paso de frontera Cúcuta-Ureña, puente internacional Francisco de Paula Santander, y por la jurisdicción de la Administración Local de Aduanas de Arauca por el puente internacional José Antonio Páez que une las poblaciones de Arauca (República de Colombia) y El Amparo (República Bolivariana de Venezuela).

Así mismo, las facturas comerciales o *special customs invoice, form 5515*, para divisorias certificadas no deben incluir artículos que no son exentos. Deben guardarse copias de todas las facturas o *special customs invoices* que llevan el certificado de exención con el fin de entregar estas copias mensualmente al Gobierno de Estados Unidos.

Existen medidas especiales para la exportación de frutas frescas, plantas ornamentales, peces ornamentales, hembras en pie de la especie bovina y machos bovinos, entre otros.

- d. **Productos mineros y sus derivados:** Los proyectos calificados como de gran minería requieren licencia ambiental, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 49 y 52 de la Ley 99 de 1993.

Para la exportación de esmeraldas en bruto o talladas se requiere de guía expedida por la Empresa Colombiana de Minas, sin perjuicio de los demás requisitos de las normas legales reglamentarias. Estas guías tendrán una vigencia máxima de dos (2) meses.

Para efectos de obtener el visto bueno del Ministerio de Minas y Energía, las empresas que deseen registrarse ante MinCIT como exportadoras de carbón y demás productos mineros deberán presentar ante la Dirección General de Minas la siguiente documentación:

- Certificado de la cámara de comercio sobre constitución de la empresa.
- Procedencia del carbón y de los productos mineros que deseen exportar.



En caso de que el carbón y demás productos mineros que deseen exportar sean explotados directamente por la empresa, deberán indicar el número del contrato de concesión o permiso de explotación.

Existen medidas especiales para la exportación de petróleo, gas, carbón y ferróníquel; oro y platino; y hierro, acero, cobre, aluminio y plomo.

- e. **Textiles y confecciones:** Existen varias normas relacionadas con el procedimiento para la exportación de textiles y confecciones a Estados Unidos y Puerto Rico.
- f. **Drogas, medicamentos, materias primas y precursores de control especial:** La Resolución 1478 de 2006 del Ministerio de la Protección Social contiene las normas para el control, seguimiento y vigilancia de la importación, exportación, procesamiento, síntesis, fabricación, distribución, dispensación, compra, venta, destrucción y uso de sustancias sometidas a fiscalización, medicamentos o cualquier otro producto que las contengan y sobre aquellas que son monopolio del Estado.
- g. **Armas:** Se rige por la Convención Interamericana contra la Fabricación y el Tráfico Ilícito de Armas de Fuego, Municiones, Explosivos y otros Materiales Relacionados que fue aprobada por el Gobierno de Colombia mediante la Ley 540 de 1999.
- h. **Cigarrillos:** Las administraciones de impuestos y aduanas serán las únicas competentes para certificar los respectivos embarques, de conformidad con las normas generales de exportación.
- i. **Sustancias agotadoras de la capa de ozono:** Están sujetas a un cupo que será señalado por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, para cada tipo de sustancia, teniendo en cuenta los datos de la línea base de consumo del país y el cronograma de reducción y eliminación del Protocolo de Montreal.



3. Régimen de prohibida exportación

Son de prohibida exportación los bienes considerados de patrimonio cultural, y son aquellos que están constituidos por los bienes y valores culturales que son expresión del país, tales como la tradición, las costumbres y los hábitos, así como el conjunto de bienes inmateriales y materiales, muebles e inmuebles, que poseen un especial interés histórico, artístico, estético, plástico, arquitectónico, urbano, arqueológico, ambiental, ecológico, lingüístico, sonoro, musical, audiovisual, fílmico, científico, testimonial, documental, literario, bibliográfico, museológico, antropológico, y las manifestaciones, los productos y las representaciones de la cultura popular. Queda prohibida la exportación de los bienes muebles de interés cultural. Sin embargo, el Ministerio de Cultura podrá autorizar su salida temporal, por un plazo que no exceda de tres (3) años, con el único fin de ser exhibidos al público o estudiados científicamente.

La salida del país de cualquier bien mueble que se considere como integrante del patrimonio cultural de la Nación requerirá del permiso previo de los organismos territoriales encargados del cumplimiento de la presente ley o del Ministerio de Cultura.

El bien objeto de la exportación o sustracción ilegal será decomisado y puesto a órdenes del Ministerio de Cultura.

Ventanilla Única de Comercio Exterior (vuce)

De acuerdo con el Decreto 4149 del 2004, la vuce es una herramienta electrónica que busca simplificar y agilizar los trámites de comercio exterior mediante tres módulos: importaciones, exportaciones y el formulario único de comercio exterior (FUCE). Tiene como objetivos:

- a) Tramitar las autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos que exigen las diferentes entidades competentes para la realización de las operaciones específicas de exportación e importación.
- b) Consultar información relacionada con los procedimientos previos a la importación y exportación.



A través de la vuce, se integran 18 entidades administrativas relacionadas con trámites de comercio exterior, dependiendo del producto, que emitirán las autorizaciones previas electrónicamente.

Las entidades que participan en el proceso son los ministerios de Comercio, Industria y Turismo; Minas y Energía; Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial; Transporte; Protección Social; Relaciones Exteriores; Agricultura; Defensa; y Cultura; las superintendencias de Industria y Comercio y de Vigilancia y Seguridad Privada; Incoder, ICA, Ingeominas, Invima, Indumil, Dirección Nacional de Estupefacientes y el Fondo Nacional de Estupefacientes.

En este momento, la vuce tiene dos módulos que operan de la siguiente manera:

- *Módulo de importaciones:* está compuesto por dos elementos, el primero es el sistema vuce, donde el usuario puede realizar consultas sobre vistos buenos, arancel, firma digital, radicar solicitudes, efectuar pagos y hacer el seguimiento al trámite para conocer su estado. Por otra parte, se encuentra el aplicativo vuce, que es utilizado para la conversión, firma y transmisión de las solicitudes electrónicas que generan los usuarios.
- *Módulo de exportaciones:* este permite al exportador o al usuario tramitar las autorizaciones, vistos buenos, certificaciones o permisos que exigen diferentes entidades para realizar sus exportaciones. Los recaudos legalmente establecidos que se efectúen por concepto de las autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos de las diferentes entidades administrativas para la realización de las operaciones de comercio exterior se llevarán a cabo a través del pago electrónico con que contará la Ventanilla Única de Comercio Exterior.

Adicionalmente, se adoptó el fuce. Este sustituye los formularios que actualmente se exigen para la obtención de la información relacionada con la identificación de la empresa, de los bienes, servicios y tecnología, así como la descripción de los procesos productivos a que haya lugar y con base en la cual otorgan los permisos, autorizaciones, certificaciones o vistos buenos previos para la realización de dichas operaciones.



El FUCE será tramitado a través de la VUCE y servirá para los siguientes propósitos:

- a) Registrarse como productor, comercializador, exportador e importador.
- b) Registrar el bien o servicio.
- c) Describir, verificar y validar los procesos productivos.
- d) Estandarizar la información requerida al interior de las entidades administrativas competentes.

Para efectos de otorgar las autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos a que haya lugar en las operaciones de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, las entidades administrativas deberán consultar en línea los datos correspondientes al certificado de existencia y representación legal en el acceso que, para el efecto, determine la autoridad competente y el registro único tributario en el acceso que determine la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian).

Trámite de exportación

El trámite de una exportación se inicia con la presentación y aceptación, a través de los servicios informáticos electrónicos, de la solicitud de autorización de embarque (SAE); esta se deberá presentar ante la Administración de Aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, a través de los servicios informáticos electrónicos, utilizando el mecanismo de firma digital, en la forma que determine la Dian, con la obtención de los vistos buenos, autorizaciones necesarias y documentos soporte. El servicio informático electrónico de la Dian validará la consistencia de los datos de la solicitud antes de aceptarla e informará al declarante las discrepancias que no permitan la aceptación.

En las aduanas con procedimientos manuales, la aceptación de la solicitud de autorización de embarque deberá producirse el mismo día de su presentación.

Para efectos aduaneros, el declarante está obligado a conservar por un período de cinco (5) años contados a partir de la fecha de presentación y aceptación de la solicitud de autorización de embarque, el original de



los siguientes documentos, los cuales deberá poner a disposición de la autoridad aduanera cuando esta así lo requiera:

- a) Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.
- b) Vistos buenos o autorizaciones cuando a ello hubiere lugar.
- c) Mandato, cuando actúe como declarante una sociedad de intermediación aduanera o un apoderado.

En la SAE el declarante deberá suministrar a la aduana toda la información que esta requiera, incluyendo la contenida en los anteriores documentos.

No se aceptará la solicitud de autorización de embarque, respecto de la cual se configure alguna de las siguientes situaciones:

- a) Cuando la solicitud se presente en una aduana diferente a la que tenga jurisdicción aduanera en el sitio donde se encuentre la mercancía.
- b) Cuando en la solicitud no se incorpore como mínimo la siguiente información:
 - Régimen/modalidad de la exportación.
 - Subpartida arancelaria.
 - Descripción de la mercancía.
 - Cantidad.
 - Peso.
 - Valor FOB en dólares.
 - País de destino.
 - Consolidación, cuando haya lugar a ello.
 - Clase de embarque.
 - Información relativa a datos del embarque.
 - Sistemas especiales de importación-exportación, cuando haya lugar a ello.
- c) Cuando no se incorpore la información relativa a los documentos soporte.



La autorización de embarque se entenderá otorgada cuando la autoridad aduanera, a través de los sistemas informáticos electrónicos, previa verificación de la inexistencia de las causales de no aceptación, acuse el recibo satisfactorio de la misma. En caso contrario, la autoridad aduanera, a través del mismo medio, comunicará inmediatamente al declarante las causales que motivan su no aceptación. Tendrá una vigencia de un mes contado a partir de la fecha de su otorgamiento. Vencido este término, deberá tramitarse una nueva solicitud de autorización de embarque para realizar la exportación.

Traslado e ingreso de mercancías a zona primaria aduanera

Para efectos de la determinación de embarque o de la inspección física o documental, la mercancía deberá trasladarse a una zona primaria aduanera.

En el momento del ingreso de la mercancía al lugar de embarque, el puerto, el transportador o el usuario operador de la zona franca debe informar el ingreso a la Dian. Cuando las mercancías se exporten por vía aérea o marítima, se entenderá como zona primaria aduanera las instalaciones que el transportador destine al cargue de las mercancías de exportación en los medios de transporte, o los recintos de los que disponga la aduana para tal fin, en el puerto o aeropuerto, o los depósitos habilitados por la Dian.

Para las mercancías que se exporten por vía terrestre, la autoridad aduanera de la jurisdicción de salida de la mercancía determinará los lugares que se entienden como zona primaria aduanera.

Si el medio de transporte no está disponible para el cargue inmediato, la aduana ordenará el ingreso de dicha mercancía a un depósito habilitado por el término máximo de la vigencia de la autorización de embarque. Si dentro de dicho término no se produce el embarque y salida de la mercancía del territorio aduanero nacional o a zona franca perderá vigencia la autorización de embarque.

En casos debidamente justificados, la Dian mediante resolución podrá establecer los casos en los que autoriza el ingreso de mercancías a la zona primaria sin la presentación de la solicitud de autorización de embarque.



Con el aviso de ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, deberá suministrarse la siguiente información:

- a) Número y fecha de la autorización de embarque.
- b) Fecha y hora de recepción de la mercancía.
- c) Peso y número de bultos.

El servicio informático electrónico, o el funcionario competente, verificará si la autorización de embarque se encuentra vigente y lo informará al transportador, o al responsable de la zona primaria aduanera.

Inspección aduanera

La autoridad aduanera, con fundamento en criterios técnicos de análisis de riesgo, podrá determinar la práctica de la inspección documental o física a las mercancías en trámite de exportación. De igual manera el declarante podrá solicitar la inspección aduanera, previa presentación de la solicitud de autorización de embarque.

La inspección física de la mercancía deberá realizarse en forma continua y concluirse a más tardar el día hábil siguiente en que se ordene su práctica. Sin embargo, se podrá autorizar ampliación de tiempo con razones debidamente justificadas.

Embarque

Es la operación de cargue en el medio de transporte de la mercancía que va a ser exportada, previa autorización de la autoridad aduanera. Se tratará de un embarque único cuando la totalidad de las mercancías que se encuentran amparadas salen del territorio aduanero nacional con un solo documento de transporte.

Cuando las mercancías deban embarcarse por una aduana diferente a aquella en donde se presente y acepte la solicitud de autorización de embarque, dicha solicitud se tramitará en la aduana que tenga jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, la cual autorizará la exportación en tránsito hasta la aduana de salida.



En la aduana de salida no se efectuará inspección física a las mercancías, siempre que las unidades de carga y los medios de transporte vengan en buen estado, se encuentren precintados y no presenten signos de haber sido forzados o violados.

Dentro del término que establezca la Dian, el transportador transmitirá electrónicamente la información del manifiesto de carga relacionando las mercancías según los embarques autorizados por la autoridad aduanera. El servicio informático electrónico asignará el número consecutivo y la fecha a cada manifiesto de carga.

El transportador tendrá la obligación de entregar el manifiesto de carga de manera física, cuando por cualquier circunstancia no pueda transmitir la información de manera electrónica.

Declaración de exportación

Cumplidos los pasos anteriores, el servicio informático electrónico expedirá de forma automática la declaración correspondiente.

El declarante procederá a imprimir la declaración de exportación, la que guardará en sus archivos junto con los documentos soporte.

La administración por donde se surtió el trámite enviará la información relacionada en las declaraciones a las entidades competentes que requieran adelantar trámites posteriores.

Recepción del pago y declaración de cambio (reintegro de divisas)

Los exportadores deben canalizar, a través del mercado cambiario, las divisas provenientes de sus envíos dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de su recibo, correspondientes tanto a exportaciones ya realizadas como a las recibidas en calidad de pago anticipado por futuros pedidos de bienes. Se considera que se recibieron divisas por concepto de anticipo, si estas son canalizadas a través del mercado cambiario, antes del embarque de la mercancía.

Los exportadores de bienes deben diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes en el momento de reintegrar las divisas, bien sea mediante su venta a los intermediarios del mercado



cambiario o su consignación en las cuentas corrientes de compensación, utilizando el numeral cambiario que corresponda, de acuerdo con las instrucciones establecidas para el diligenciamiento de la misma. En la declaración de cambio, los exportadores dejarán constancia de los datos relativos a:

- La(s) declaración(es) de exportación definitiva(s), cuando estén disponibles en la fecha de la venta de las divisas.
- Los valores efectivamente reintegrados.
- Los gastos en que se haya incurrido.
- Las deducciones acordadas, si las hubiera.
- Créditos concedidos por los exportadores

Los exportadores pueden conceder plazo para la cancelación de sus exportaciones a los compradores del exterior. Si el plazo que otorgan es superior a 12 meses o el pago de la exportación excede dicho plazo contado a partir de la fecha de la declaración de exportación definitiva, la operación debe ser informada al Banco de la República cuando su monto supere la suma de 10.000 dólares o su equivalente en otras monedas. La fecha de la declaración de exportación definitiva es la fecha del embarque certificado por el transportador.

Cuando se trate de embarques fraccionados correspondientes a una misma declaración de exportación se tendrá en cuenta la fecha del último embarque.

El exportador debe informar dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de la declaración de exportación definitiva, presentando ante un intermediario del mercado cambiario el reporte del formulario información de endeudamiento externo otorgado a no residentes junto con el documento de exportación de acuerdo con las instrucciones establecidas.

Pagos anticipados

Las divisas recibidas por los exportadores sobre futuras exportaciones de bienes no constituyen una obligación financiera con reconocimiento de intereses, ni generan para el exportador obligación diferente a la entrega de la mercancía. La correspondiente exportación debe efectuarse dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la canalización de las divisas en el



mercado cambiario. La declaración de cambio que se presente y suscriba en el momento de reintegrar las divisas, debe contener las condiciones de pago y de despacho de la mercancía.

Si el plazo para efectuar la exportación es superior a cuatro (4) meses, el anticipo constituye una operación de endeudamiento externo. Dicha operación debe ser informada dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de la canalización de las divisas al mercado cambiario, diligenciando para el efecto el formulario «Información de endeudamiento externo otorgado a residentes».

Antes de la presentación del informe debe constituirse un depósito sobre el saldo del anticipo recibido y aún no exportado, a no ser que se trate de exportaciones de bienes de capital.

Si la exportación se realiza una vez informada la operación al Banco de la República, el exportador debe remitir la declaración de exportación definitiva correspondiente al Departamento de Cambios Internacionales del Banco de la República dentro del mes siguiente a la fecha del documento de transporte, acompañada del formulario «Informe de desembolsos y pagos de endeudamiento externo».

Si el exportador no pudo realizar la correspondiente exportación por causas ajenas a su voluntad, debe solicitar al Departamento de Cambios Internacionales del Banco de la República autorización para adquirir divisas en el mercado cambiario por el equivalente a la suma reintegrada como pago anticipado, o por el remanente una vez descontado el valor efectivamente exportado, con el fin de devolverlas al exterior.

La solicitud debe indicar el motivo de la devolución, la actividad del exportador, la clase de mercancía a exportar, el volumen de exportaciones en dólares estadounidenses del año inmediatamente anterior y del proyectado para el siguiente año y la identificación del comprador del exterior. Así mismo, se debe adjuntar copia de la declaración de cambio por exportaciones de bienes que se diligenció al momento del reintegro de las divisas.

No se requiere autorización del Banco de la República cuando se trata de sumas menores que el 15 % del valor reintegrado o cuando el depósito se encuentre en 0 %.



Solicitud de la devolución del IVA

Si usted exportó un bien en el que usó materias primas e insumos adquiridos en Colombia, puede solicitarle a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) la devolución del impuesto correspondiente que pagó; también como requisito para el reconocimiento de la devolución del saldo a favor configurado en las declaraciones del impuesto sobre las ventas, provenientes de sus ventas a sociedades de comercialización internacional, siempre y cuando sean exportados directamente por estas sociedades; de igual manera, quienes presten servicios intermedios en la producción a sociedades de comercialización internacional, siempre que el bien final sea exportado.

Tenga en cuenta que se puede negar la solicitud de devolución o compensación cuando los pagos en exceso denunciados por el solicitante son inexistentes, o porque el agente retenedor no existe, o porque la retención no fue practicada, o porque el pago no fue recibido por la administración. Este término para devolver se puede suspender hasta por 90 días para que la división de fiscalización realice la investigación necesaria.

De igual forma, cuando el contribuyente presente con la solicitud una garantía bancaria o de compañía de seguros, por el valor del monto objeto de devolución, la Dian debe entregar el cheque, título o giro dentro de los 10 días siguientes a la presentación de la solicitud.

Mecanismos para efectuar la devolución

La devolución de saldos se hace mediante cheque, título o giro, y para saldos superiores a 22.054.000 COP. La Dian podrá realizar la devolución mediante títulos de devolución de impuestos, los cuales solo pueden ser usados para cancelar impuestos o derechos, administrados por las Direcciones de Impuestos y de Aduanas, dentro del año calendario siguiente a la fecha de su expedición.



Requisitos generales de la solicitud de devolución

La solicitud debe presentarse por el contribuyente o responsable o representante legal, con documento de identificación o tarjeta profesional de abogado.

Adicionalmente, deberá adjuntar a la solicitud los siguientes documentos:

- Certificado de existencia y representación legal, con anterioridad no mayor a cuatro (4) meses.
- Copia de poder, cuando se actúe mediante un apoderado.
- Garantía a favor de la Dian, cuando el solicitante desee la opción de recibir la devolución dentro de los diez (10) días siguientes a la presentación de la solicitud.

El término para solicitar la devolución es de dos (2) años después del vencimiento del término para declarar, siempre y cuando no hayan sido previamente utilizados, y presentar la solicitud donde haya presentado la respectiva declaración tributaria. Los grandes contribuyentes de Cundinamarca y Bogotá deben presentar la solicitud ante la Administración de Grandes Contribuyentes de Bogotá, a partir de la resolución que los califica como tales.



Referencias bibliográficas

- Aladi. (2018). *Acuerdo de Montevideo*. Recuperado de: <http://www2.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/tratadoweb/tm80>.
- Bancóldex. (2019). *Líneas de crédito*. Recuperado de: <https://www.bancoldex.com/>.
- Bartlett, C. A. y Ghoshal, S. (2015). Going global: Lessons from late movers. *Harvard Business Review*. Recuperado de: <https://hbr.org/2000/03/going-global-lessons-from-late-movers>.
- Colombia. (1991). *Constitución Política*.
- Colombia. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2019). *Resolución 000046 «Por el cual se reglamenta el Decreto número 1165 de julio 2 de 2019»*.
- Colombia. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. *Consulta del arancel*. Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas>.
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Decreto 2147 «Por el cual se modifica el Régimen de Zonas Francas y se dictan otras disposiciones»*.
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019a). *Decreto 957 «A través del cual se implementará una nueva clasificación del tamaño de las empresas con base en los ingresos por actividades ordinarias anuales, generando un cambio en la clasificación anterior que se establecía en sus activos o número de empleados»*.
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2019b). *El ABC de los acuerdos*. Recuperado de: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/abc-de-los-acuerdos>.
- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2019c). *Perfiles económicos de los países*. Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/perfiles-economicos-y-comerciales>.
- Colombia. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (1999). *Decreto 2685 «Por el cual se modifica la Legislación Aduanera»*.



Colombia. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2019). *Decreto 1165 «Por el cual se dictan disposiciones relativas al régimen de aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013»*.

Colombia. Unidad Administrativa Especial de Información y Análisis Financiero (UIAF). (2007). *Resolución 285 «Por la cual se impone a los depósitos públicos y privados; sociedades de intermediación aduanera; sociedades portuarias; usuarios de zona franca; empresas transportadoras; agentes de carga internacional; usuarios aduaneros permanentes y usuarios altamente exportadores, la obligación de reportar de manera directa a la Unidad de Información y Análisis Financiero»*.

Convenio Internacional de Kioto. *Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Procedimientos Aduaneros*. Recuperado de: http://infosen.senado.gob.mx/sgsp/gaceta/63/3/2018-04-26-1/assets/documentos/Dict_Rel_Ext_Org_Int_Regimenes_Aduaneros.pdf.

Cue Mancera, A. (2017). *Negocios internacionales en un mundo globalizado*. México: Grupo Editorial Patria.

Daniels, J (2013). *Negocios internacionales* (14.ª ed.). México: Prentice Hall

Economipedia. (2019). *Cultura de negociación*. Recuperado de: <https://economipedia.com/mercado>.

Fairbanks, L. (1997), *Arando en el mar: Fuentes ocultas de la creación de riqueza en los países en desarrollo*. México: McGraw-Hill.

Global Negotiator. (2019). *Contratos y documentos internacionales*. Recuperado de: <https://www.globalnegotiator.com/es/>.

Hill, C. (2017). *Negocios internacionales: Cómo competir en el mercado global*. México: Grupo Editorial Patria.

Legiscomex. (2019). *Proceso general de una exportación*. Recuperado de: http://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO_PASO13.

Organización Mundial del Comercio. (2019). *Informe sobre el comercio mundial 2019*. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr19_s.htm.



- Protocolo y Etiqueta. (2019). *Cultura y costumbres*. Recuperado de: <https://www.protocolo.org/>.
- Quintero Estupiñán, M. L. y Peña Peña, W. F. (2012). *Zonas francas en Colombia, un mecanismo de inversión*. Recuperado de: <http://noesis.uis.edu.co/handle/123456789/26893>.
- Ramírez Perdomo, A. (2014). *Sistemas especiales de importación-exportación (Plan Vallejo)* (Trabajo de Grado). Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá. Recuperado de: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/13049/Sistemas%20Especiales%20de%20Importacion-Exportacion.pdf;jsessionid=AF966584FACCC7A23BA-D01DAFF857A41?sequence=1>.
- Ramos F., J. y Rodríguez Z., K. (2011). Zonas francas en Colombia: beneficios tributarios en el impuesto de renta. *Borradores de economía*, (657). Recuperado de: <http://www.banrep.org/docum/ftp/borra657.pdf>.



