

EXPORTACIONES ▾

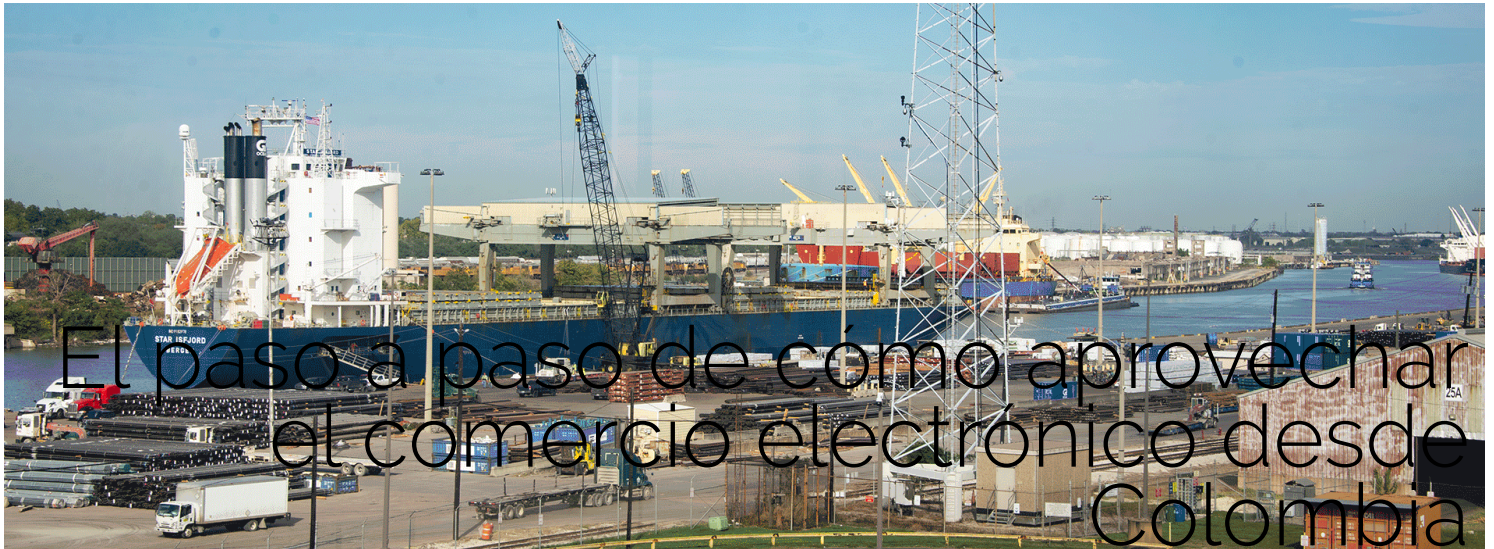
INVERSIÓN ▾

TURISMO ▾

MARCA PAÍS ▾

Buscar...

S

[\(/Inicio \(/\)\)](#) » [Noticias \(/noticias\)](#) » El paso a paso de cómo aprovechar el comercio electrónico desde ColombiaImágenes (https://procolombia.co/noticias/galeria?type_1=gallery_images)Podcasts (https://procolombia.co/noticias/galeria?type_1=gallery_audio)Videos (https://procolombia.co/noticias/galeria?type_1=galeria)Casos de éxito (https://procolombia.co/noticias/galeria?type_1=casos_de_xito)[Español \(/el-paso-paso-de-como-aprovechar-el-comercio-electronico-desde-colombia\)](#) [English](#)



Fecha de
mensaje:

14
Diciembre
2022

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y ProColombia lanzaron una nueva guía con todos los pasos para aumentar las ventas online de los empresarios colombianos en el exterior.

Según estimaciones de Statista, a nivel mundial, el e-commerce de retail cerrará el 2022 con una facturación de US\$5,7 billones y para 2024 alcanzaría US\$6,9 billones. De acuerdo con la firma, la pandemia también marcó un punto de aceleración en las ventas digitales, por lo que facilitó a los empresarios vender sus productos a nivel nacional e internacional.

Para aprovechar este importante canal de ventas que tiene proyecciones globales positivas para los próximos años, a través del programa de Fábricas de Internacionalización, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y ProColombia lanzaron la nueva guía titulada “¿Cómo exportar a través de e-commerce desde Colombia?”, con el fin de capacitar a los empresarios para un mejor aprovechamiento del comercio exterior.

Son varios los aspectos para tener en cuenta si quiere exportar a través de alguna de las plataformas digitales como Amazon, eBay, Mercado Libre, o realizar ventas al exterior desde su propia página web, entre ellos los requisitos documentales, aduaneros, logísticos y cambiarios.

Para iniciar, es necesario definir el público objetivo, es decir, a quiénes va dirigido específicamente el producto. Tener un presupuesto para el marketing digital porque de esta manera es que se dan a conocer los productos online, contar con un equipo bilingüe, identificar las normativas del país destino para saber si nuestro producto es aceptado o si hay condiciones de acceso, y tener los vistos buenos, etiquetados y permisos.

Por otro lado, debe seleccionar el modelo de negocio más conveniente por producto y destino teniendo en cuenta el manejo del inventario. Para el e-commerce existen cuatro tipos de modelo de negocio. El primero, es el gestionado por el marketplace, es decir, que empresas como Amazon, eBay o Mercado Libre cuentan con centros de fulfillment o dark stores que son bodegas de almacenamiento y ellos mismos realizan los respectivos envíos. En segundo lugar, está el mixto, que consiste en que el vendedor se encarga la importación y almacenaje, y el proveedor del transporte. En tercer lugar, el gestionado por el vendedor, en el cual tiene sus propios medios para almacenar, empacar, transportar y demás. La última es conocida como click and collect que consiste en que el consumidor recoge su producto en puntos de entrega del vendedor.

Para el tema documental, la clave de facturación comercial está en que siempre debe ir en dólares, y se debe anexar el documento de transporte internacional o la guía de envío. Además, son necesarios el certificado de origen, la lista de empaque, la carta de responsabilidad, la declaración de exportación, manifiesto de exportación ya sea para tráfico postal y envíos urgentes, el soporte de canalización de divisas, y un documento de soporte con los requisitos y vistos buenos.

Hay que tener en cuenta que existen diferentes modalidades de exportación; la primera es por tráfico postal y envíos urgentes, que suelen ser envíos de pequeñas cantidades. La segunda modalidad es la exportación definitiva, que consiste en enviar carga vía área o marítima, es una opción para evaluar cuando crece el volumen de pedidos, por lo general son negocios más grandes. La tercera consiste en exportar muestras sin ningún valor comercial y por último, está la exportación temporal para reimportar en el mismo estado, es decir, la mercancía puede salir por un tiempo determinado y volver al país de origen sin ningún tipo de modificación y sin pago de tributos, usado principalmente para mercancía en consignación.

Por otra parte, ProColombia tiene a su disposición el programa de alianzas logísticas con diferentes empresas courier, que ofrecen beneficios tarifarios que van desde el 30% y 60% de descuento, para llevar los productos colombianos a diferentes partes del mundo.

Para finalizar, en la guía podrá encontrar más a detalle temas como requisitos de exportación, la canalización de divisas, logística en el e-commerce y demás. La publicación completa se puede descargar de forma gratuita a través del siguiente link: <https://procolombia.co/publicaciones/como-exportar-traves-de-e-commerce-en-colombia> (<https://procolombia.co/publicaciones/como-exportar-traves-de-e-commerce-en-colombia>)

Adicionalmente, ProColombia desarrollará y publicará guías por mercado sobre cómo exportar a través del e-commerce. Para próximas publicaciones se puede consultar el siguiente link <https://procolombia.co/publicaciones> (<https://procolombia.co/publicaciones>)

Descargas

- Calle 28 No 13A - 15 Piso 35-36 Bogotá - Colombia
 - +57 601 5600100 - Fax: +51 601 5600104
 - Lunes a Viernes 8:30 a.m. - 5:30 p.m.
- + SERVICIO AL CIUDADANO

([HTTPS://PROCOLOMBIA.CO/SERVICIOS-AL-CIUDADANO](https://procolombia.co/servicios-al-ciudadano))
- + PREGUNTAS, QUEJAS Y

([HTTPS://PROCOLOMBIA.CO/PREGUNTAS-FRECUE](https://procolombia.co/preguntas-frecuentes))
- + CONTACTO

([HTTPS://PROCOLOMBIA.CO/CON](https://procolombia.co/contacto))
- + TRABAJE CON NOSOTROS

([HTTPS://PROCOLOMBIA.CO/TRA](https://procolombia.co/trabaje-con-nosotros))
- + INFORME DE SOSTENIBILIDAD (H1

([HTTPS://WWW.FIDUCOLDEX.COM/NOSOTROS/DENUNCIAS](https://www.fiducolde.com/nosotros/denuncias))