



GOBIERNO DE COLOMBIA

¿Cómo exportar a través de **E-COMMERCE** **DESDE** **COLOMBIA?**

2022

EJECUTADO POR:



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

COLOMBIA 

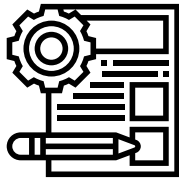


TABLA DE CONTENIDO



Introducción	4
Conceptos previos	6
a. Seleccione su estrategia de ingreso al canal e-commerce	6
· E-commerce y el público destino	6
· E-commerce y el modelo de negocio	7
1. Régimen Aduanero	10
a. Modalidades de exportación	10
· Exportación definitiva	10
· Exportación por tráfico postal y envíos urgentes	10
· Exportación de muestras sin valor comercial	11
· Exportación temporal para reimportación en el mismo estado	11
b. Requisitos de exportación	11
· Inscripción como exportador en RUT	12
· Regístrese como exportador	12
· Actualización de Cámara de Comercio	13
c. Identificación del producto y requisitos de ingreso	13
· Validación de partida arancelaria	13
· Condiciones de acceso	14
d. Documentos de exportación	14
· Declaración juramentada y certificado de origen	15
2. Régimen Cambiario	16
a. Conceptos generales	16



b. <i>¿Cómo se efectúa el pago de una exportación de bienes</i>	20
c. <i>¿Qué medios autorizados hay para recibir el pago de una exportación de bienes?</i>	20
d. <i>Proveedores de servicio de pago agregadores - no residentes</i>	22
3. <i>Logística colombiana en el e-commerce transfronterizo</i>	23
a. <i>Modalidades de envío</i>	24
· Courier o empresas de mensajería expresa	24
· Agencias de Carga Internacional	24
b. <i>Recomendaciones logísticas</i>	25
c. <i>Principales proveedores de logística para e-commerce en Colombia</i>	25
d. <i>Programa de alianzas Courier ProColombia</i>	26
e. <i>Programa Exportafácil</i>	27
f. <i>¿Cómo seleccionar su proveedor logístico?</i>	27
g. <i>Check list de la operación de e-commerce</i>	28
4. <i>Detalles de envío</i>	30
5. <i>Consideraciones finales</i>	31
a. <i>Acceda sin costo a los códigos de barras</i>	31
b. <i>Capacitación en comercio exterior</i>	31
c. <i>No tiene que hacerlo solo</i>	32
<i>Fuentes de información</i>	33



INTRODUCCIÓN

El comercio electrónico es una tendencia global que se plantea como una solución para aquellos empresarios que buscan ampliar sus mercados internacionales con menores restricciones que las exportaciones tradicionales B2B. Este canal de comercialización ofrece diferentes ventajas, como el ahorro de costos, el aumento de la publicidad, no requiere desplazamientos y la posibilidad de ser accesible las 24 horas del día, beneficios tanto para los exportadores como a los que venden en el mercado local. De 2019 a 2021, las ventas globales a través de e-commerce crecieron de 3 a 5 billones de dólares, lo que da a los emprendedores colombianos la oportunidad de ofrecer sus productos o servicios al mundo.

Hoy en día, los consumidores online pueden elegir entre varios Marketplace a la hora de buscar, comparar y comprar los productos o servicios que necesitan. Los mercados en línea han representado la mayor parte de las compras en línea en todo el mundo durante varios años. El líder indiscutible, en cuanto a número de visitantes es **Amazon** registrando más de 5.000 millones de visitas mensuales en 2021, diferenciándose claramente de sus competidores. Sin embargo, en términos de valor bruto de la mercancía, es superada por las plataformas chinas **Taobao y Tmall**, ambas gestionadas por el líder del comercio electrónico asiático **Alibaba Group**. Otro gran nombre del comercio electrónico, especialmente en el mercado latinoamericano, es **Mercado Libre**, con una previsión de crecimiento de las ventas en





torno al 70% entre 2019 y 2021, situándose entre los diez marketplaces online de mayor crecimiento del mundo. (Statista, 2022)

Una de las principales razones por las que los consumidores compran productos o servicios en línea es la limitación de tiempo y la posibilidad de comprar desde cualquier lugar sin tener que visitar una tienda. Razón por la cual, los dispositivos móviles han cobrado protagonismo en el comercio electrónico, en 2021, los teléfonos inteligentes representaron algo más del 70% de las visitas a los sitios web de las tiendas en todo el mundo y el 60% de los pedidos se realizaron a través de estos dispositivos. (Statista, 2022)

El mercado de América Latina representa aproximadamente 300 millones de compradores digitales, valor que se proyecta que crezca más del 20% para 2025. Se espera que las ventas minoristas en línea en América Latina alcancen los USD 85.000 millones en 2021 y aproximadamente USD 160.000 millones en 2025.

En 2020, el inicio de la pandemia marcó un hito en la conducta del consumidor en América Latina, quienes recurrieron a la compra online para satisfacer sus necesidades. Las ventas electrónicas en Latinoamérica crecieron un 230% durante las primeras semanas después de la declaración del confinamiento. La tendencia a la digitalización de las compras parece que trascendió al efecto pandemia, convirtiéndose en un hábito los consumidores. (Statista, 2022)

ProColombia tiene a disposición de los empresarios colombianos el servicio **Colombia a un clic**, que se enmarca en el programa **Fábricas de Internacionalización**, este servicio tiene como objetivo acelerar e impulsar a las empresas colombianas en la implementación del canal de ventas e-commerce a través de un Marketplace internacional (plataforma digital de comercio electrónico que conecta a compradores y vendedores como **eBay, Amazon, Mercado Libre**), el uso de las redes sociales como plataforma exportadora y la utilización de los comercios electrónicos propios para la exportación.

Para más información del programa y cronograma de las próximas convocatorias:

VER MÁS

Las empresas podrán obtener un conocimiento de primera mano sobre los Marketplaces internacionales más importantes del mundo, el potencial de las redes sociales para la exportación y el uso de las páginas web propias como generador de oportunidades en el exterior, todo esto en pro del incremento de las exportaciones a través de este nuevo canal de comercialización, además recibirán todo el apoyo para el correcto desarrollo de los procesos logísticos, aduaneros, cambiarios y comerciales que se requiere en el comercio electrónico transfronterizo. Lo invitamos para que conozca más de la oferta de servicios y bienes de origen colombiano a un clic.



CONCEPTOS PREVIOS

a. Seleccione su estrategia de ingreso al canal E-commerce

Internet es una fuente infinita de respuestas al mercado tradicional, vender a través de un sitio web es una práctica que cada día toma más fuerza. Cuando hablamos de desarrollar negocios de manera online, estamos llevando esas tiendas físicas de ventas al ecosistema de la internet, una extensión de mi compañía en la nube. Ofrecer, vender, despachar, enviar e interactuar con los clientes en la web hoy por hoy es posible en tiempo real, volviéndose una plataforma de participación imprescindible para la mayoría de los retailers.

La Tienda Online Propia, los Marketplace, el Dropshipping y las Redes Sociales hacen parte de ese ecosistema electrónico de venta de productos y servicios, con diferencias entre ellos, pero por un medio común: La venta online. Cada uno de estos sistemas de venta de bienes y servicios que se realiza exclusivamente a través de internet tienen diferentes responsabilidades en la cadena de venta para el vendedor, con diferentes impactos en su operación, escoger el mejor va encaminado a la estrategia de venta y al grado de responsabilidad asumido en la operación.

E-commerce y el público destino:

Business to Consumer (B2C):

Dirigido al consumidor final, el más frecuente y donde encontramos la gran mayoría de

ejemplos, como venta de productos de ferretería, calzado, ropa, elementos para el hogar, entre otros.

Business to Business (B2B):

Encaminado a vender productos o servicios a empresas, mayormente usado para vender servicios de IT, consultoría, gestión de marketing, y desarrollos de empresas de gran tamaño como Microsoft.

Consumer to Consumer (C2C):

Este modelo de negocio ha tenido un gran auge en los últimos años, se trata de consumidores que venden a otros consumidores, generalmente productos de segunda mano.

Consumer to Business (C2B):

Modelo de venta de consumidores a negocios, ha aumentado su popularidad gracias a medio de interacción como los blogs, podcast, videos y redes sociales. Actualmente puede ser un mecanismo para vender por puja o subasta, reunir varios compradores para ofertar por un bien o servicio.

Government to Consumer (G2C):

Entidades del gobierno o del sector público utiliza el comercio electrónico para vender bienes o servicios a los consumidores. Los más utilizados son plataformas para el pago



de almuerzo escolar, cuotas deportivas o la prestación de servicio de biblioteca.

E-commerce y el modelo de Negocio:

Tienda online propia:

Se define como un canal de venta con un único seller, el propietario de un negocio vende su stock de productos o servicios y se encarga de cada una de las etapas de la operación, desde la promoción hasta el fulfillment. Puntos importantes como el almacenamiento, el procesamiento del pago, logística, tarifas, comunicación con el cliente, procesos de mantenimiento de la plataforma, entre otros son responsabilidad del vendedor, garantizando que todo funcione los 7 días de la semana, las 24 horas del día.

Marketplace:

Plataforma donde múltiples vendedores ofertan y venden sus productos o servicios. El Marketplace funciona como un intermediario entre vendedores y clientes. Independiente al formato del negocio, el Marketplace suele ofrecer el hosting, procesando transacciones y mantenimiento de la plataforma, en un nivel más avanzado funciona ofreciendo además procesamiento de pedidos. El valor de un Marketplace es la seguridad que brinda la plataforma al momento de

comprar, así como poder comparar en un solo sitio web productos o servicios de un mismo sector o industria, revisando tipo de bien, precio, marca, comentarios, ofertas entre otros. Los beneficios del Marketplace no son solamente agrupar vendedores o productos, la exposición de la marca del Marketplace alcanza un nivel internacional con mayor facilidad, atendiendo nichos específicos y compartiendo gastos de administración con varios vendedores.

Dropshipping:

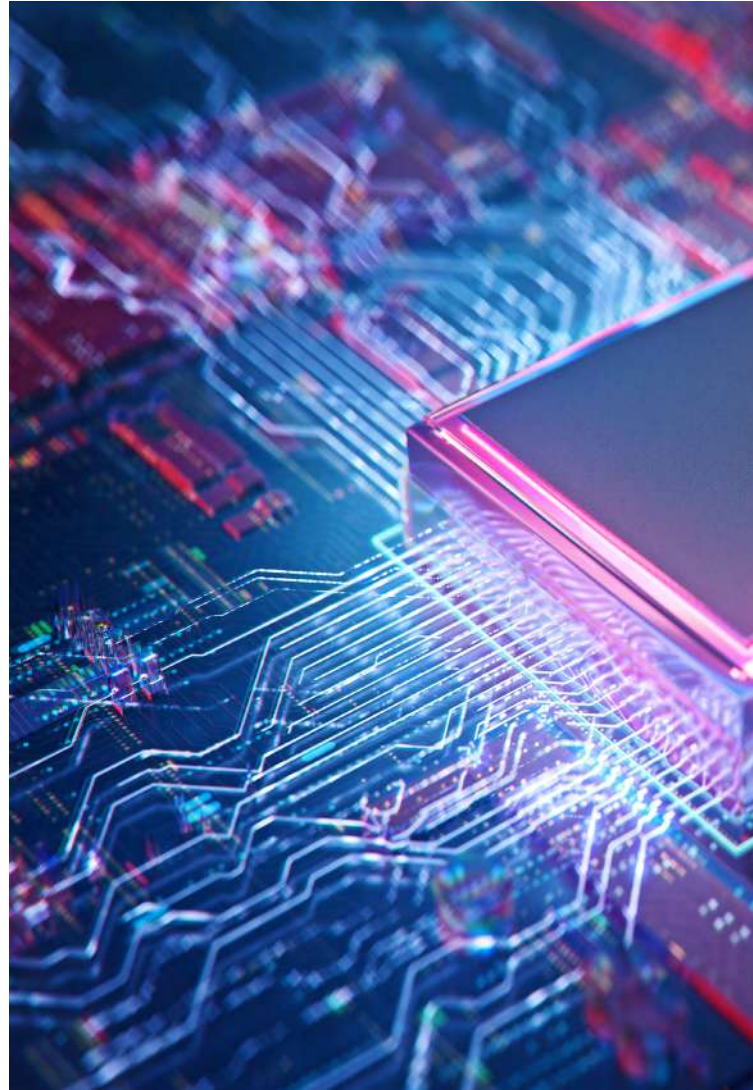
Es una nueva metodología de negocio, que minimiza los riesgos de operación y la inversión en inventarios, eliminando los procesos de gestionar órdenes y envíos tercerizando estas actividades. El beneficio es poder enfocarse en el desarrollo de la página web, sus productos adecuados, y la promoción de estos (mercadotecnia), así como generar una excelente atención al cliente. El éxito se basa en buscar excelentes proveedores, que sean confiables, con la calidad adecuada al precio, y que permitan desarrollar tu marca de manera personalizada. El costo del producto debe contener el desarrollo de la marca, motores de búsqueda, campañas de marketing digital, manejo de redes sociales, publicidad paga, entre otros.

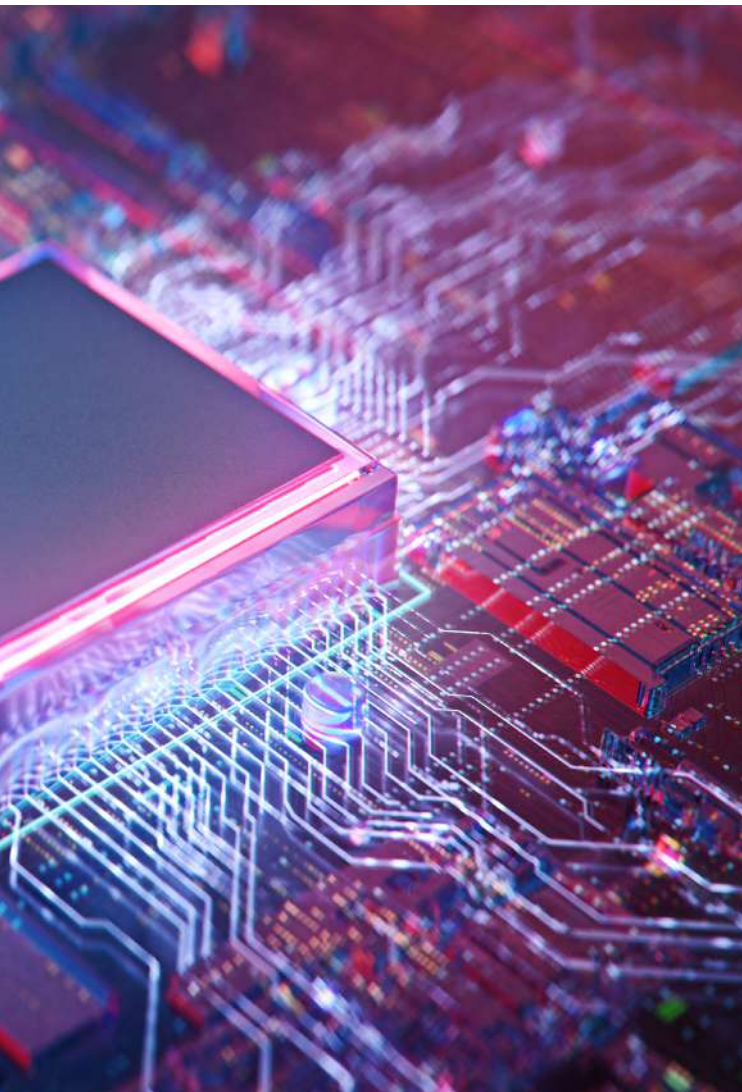
Redes Sociales (Social Selling):

Las redes sociales han revolucionado la manera de interactuar por la web, son de fácil



acceso ya sea por computadores, móviles o tabletas, generando perfiles de millones de personas que interactúan cada minuto. Es entonces cuando el social selling logra interactuar con prospectos comerciales a ventas reales, buscando generar confianza y relaciones de valor. Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn y otras redes sociales son plataformas que se usan actualmente para promover catálogos de ventas de productos o servicios, de contacto directo, con opiniones reales. La importancia de las redes sociales sucede antes de la venta, son plataformas con millones de usuarios, bajo el cual podemos interactuar en una etapa mucho más temprana que en otros modelos de negocio digital. Una búsqueda o una simple interacción dentro de la red social nos puede poner en la lupa de un posible consumidor, entre más interacción generemos, más seguidores obtendremos, generando confianza y volúmenes de atracción de manera más amplia. Es importante resaltar que debemos siempre construir confianza, seguridad e interacción constante, en las redes sociales la información se viraliza con mucha facilidad y debemos propender por siempre dar una excelente imagen y una adecuada atención y satisfacción del cliente.





Para apoyar a las empresas interesadas en internacionalizarse a través del canal e-commerce, ProColombia desarrolló esta guía general con los aspectos claves aduaneros, logísticos y cambiarios para diseñar una estrategia efectiva de ventas online. Es importante resaltar que no hay una única estrategia correcta, cada aspecto debe ser analizado dependiendo su producto, mercado destino y modelo de negocio, presentamos las diferentes opciones para su revisión y los argumentos para facilitar la toma de decisiones.



1. RÉGIMEN ADUANERO

a. Modalidades de exportación

Exportación definitiva:

Es la modalidad de exportación que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. También se considera exportación definitiva, la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas desde el resto del territorio aduanero nacional a una zona franca en los términos previstos en este decreto.

Fuente: Decreto 1165 de 2019

Exportación por tráfico postal y envíos urgentes

Podrán ser objeto de exportación, por la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes, los envíos de correspondencia, los envíos que salen del territorio nacional por la red oficial de correos y los envíos urgentes que requieran ágil entrega a su destinatario, previo cumplimiento de los requisitos legales impuestos por otras autoridades.

Fuente: Decreto 360 de 2021

Los paquetes que se exporten bajo la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes deberán tener adherida una etiqueta donde se consignen los siguientes datos:

- *Nombre*
- *Dirección del remitente*
- *Nombre de la empresa de mensajería especializada*
- *Nombre y dirección del consignatario*
- *Descripción de las mercancías*
- *Cantidad de las mercancías*
- *Valor expresado en dólares de los estados unidos de américa*
- *Peso bruto del bulto expresado en kilogramos*

Documentos soporte de la Declaración de Exportación:

- *Declaración de Exportación bajo esta modalidad (Tráfico Postal y envíos urgentes)*
- *Documentos de transporte que amparan cada uno de los paquetes*
- *Manifiesto Expreso*
- *Documentos que acrediten los vistos buenos o autorizaciones*

Nota: Los documentos soporte deberán ser conservados por el intermediario durante cinco (5) años, contados a partir de la fecha de autorización del embarque.

Fuente: Decreto 1165 de 2019

¹ **Paridad del poder adquisitivo:** La paridad de poder adquisitivo es el número de unidades de moneda de un país requeridas para comprar las mismas cantidades de bienes y servicios en el mercado interior que los USD comprarían en los Estados Unidos.



Exportación de muestras sin valor comercial

Para efectos del régimen de exportación se consideran muestras sin valor comercial - MSVC aquellas mercancías declaradas como tales, cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) mediante resolución. Las exportaciones de muestras sin valor comercial realizadas directamente por la Federación Nacional de Cafeteros o por ProColombia, no estarán sujetas al monto establecido conforme con el inciso anterior. Las exportaciones de muestras sin valor comercial de productos sujetos a vistos buenos deberán cumplir con este requisito al momento de presentar la solicitud de autorización de embarque. (Decreto 1165 de 2019)

La factura de un envío de MSVC debe incluir los siguientes textos:

"MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL, VALOR SÓLO PARA EFECTOS DE ADUANA"

"SAMPLES WITH NO COMMERCIAL VALUE; VALUE FOR CUSTOMS PURPOSES ONLY"

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado:

Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una

finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal originado en el uso que de ellas se haga. La modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado terminará si dentro del plazo fijado se presenta una de las siguientes situaciones:

1. Reimportación en el mismo estado.
2. Exportación definitiva, o
3. Destrucción de la mercancía debidamente acreditada ante la Administración Aduanera

Fuente: Decreto 1165 de 2019

b. Requisitos de exportación

Para realizar un proceso de exportación desde Colombia debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- *Registro ante la Cámara de Comercio*
- *RUT – Registro Único Tributario (DIAN)*
- *Registro ante la Policía Antinarcóticos a través de la VUCE - Ventanilla Única de Comercio Exterior*
- *Investigación e inteligencia de Mercados (Preferiblemente)*
- *Declaración juramentada auto calificación MUISCA y auto certificación (Si aplica, según los requisitos y procedimientos de origen al país destino)*



- *Registro de producción nacional (Voluntario) MinComercio*
- *Operación logística y desaduanamiento*
- *Reintegro de divisas*

Inscripción como exportador en RUT

Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de exportación, se debe tramitar el registro del RUT ante la DIAN o actualización del RUT, especificando dicha actividad comercial. En todo caso, según el Estatuto Tributario si es persona natural, esta actividad es de régimen común.

El RUT comprende el diligenciamiento del formulario a través del portal virtual de la DIAN <http://www.dian.gov.co>, que se puede hacer directamente en la página web o a través de una asistencia con un funcionario acreditado en los puntos de atención a nivel nacional de la DIAN. Su formalización posterior requiere la presentación de los documentos solicitados para el trámite, en los puntos de contacto habilitados por la DIAN o ante la Cámara de Comercio, en caso de necesitar matrícula mercantil.

Regístrese como exportador

Casilla 53: Responsabilidades Tributarias, Aduaneras y Cambiarias. Una vez un contribuyente se registra en el RUT, identifica las responsabilidades tributarias, aduaneras y cambiarias según el tipo de actividad que desarrolle. Un contribuyente podrá adicionar responsabilidades de manera autónoma, exceptuando aquellas que son conferidas bajo resolución por la DIAN.

Cada responsabilidad está determinada por un código, que será un número de identificación para la actividad específica que realice el contribuyente. Un contribuyente puede estar identificado con más de un código o responsabilidad, permitiendo al organismo que lo consulte; verificar si la contribución realizada está enmarcada dentro de sus responsabilidades. Un contribuyente no tendrá la atribución de eliminar códigos de responsabilidades y será la DIAN la entidad encargada de realizar este proceso bajo oficio.

Al registrarse como exportador es imprescindible registrarse como USUARIO ADUANERO, condiciones previstas en la norma aduanera y que adquiere algunas prerrogativas en la realización de sus operaciones aduaneras.

Casilla 54: Obligado Aduanero. Un Usuario Aduanero es la calidad que se le atribuye a una persona o empresa para realizar procesos de exportación y/o importación que lo obliga a cumplir



con las responsabilidades propias del sistema aduanero. Una vez es identificado como Usuario Aduanero, se registrará la actividad específica a desarrollar dentro de las operaciones de comercio exterior a intervenir. Para ello la DIAN ha dispuesto de códigos de Usuarios Aduaneros, con las actividades de tipo aduanero que pueden llegar a ser desarrolladas por la persona o empresa que se inscribe en el RUT.

Casilla 55: Forma de Exportación. Esta casilla identifica la condición en la que realizamos las operaciones de comercio exterior. Brindando la oportunidad de escoger entre Directo o Indirecto, o si desarrollamos ambas, generándonos unas responsabilidades específicas.

Casilla 56: Tipo de Exportación. Esta casilla identifica el tipo de exportación a realizar, ya sea de bienes o de servicios, o permitiéndonos realizar ambas.

Casilla 57: Modo de prestación de Servicios. La exportación de servicios está determinada por 4 modos de desarrollo, Suministro transfronterizo, Consumo en el extranjero, Presencia Comercial y movimiento de personas, esta identificación entre otros tendrá unas disposiciones tributarias diferentes entre sí, como referencias específicas para cada una de ellas.

Casilla 58: Clasificación Central de Productos (CPC). Clasificación de productos que comprende bienes y servicios. El objetivo de la CPC es servir como estándar

internacional en la recolección y tabulación de diversos tipos de estadísticas que requieren información detallada sobre, bienes, servicios y activos; entre las que se incluyen estadísticas de producción, estadísticas de consumo intermedio, consumo final y formación de capital. El DANE ha desarrollado la ficha técnica de códigos CPC adaptada para Colombia para el debido diligenciamiento de esta casilla.

Actualización Cámara de Comercio

Se debe actualizar el objeto social en la matrícula mercantil, especificando realizar actividades de exportación de bienes o servicios o comercialización internacional de los bienes y servicios que presta la empresa, actividades principales que podrá desarrollar la persona jurídica evitando los objetos indeterminados, así como indicando que dichas actividades se encuentran dentro del marco legal del comercio exterior.

c. Identificación del producto y requisitos de ingreso

Validación de la partida arancelaria

Conocer la partida arancelaria de su producto, es el primer paso para iniciar su proceso de exportación. Se trata de un código de identificación que consta



de diez dígitos, que se asigna a todas aquellas mercancías que vayan a ser importadas o exportadas, caracterizando un producto en un sistema ordenado de descripción y codificación, basado en el Sistema Armonizado (SA) desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Para tener claridad sobre este proceso se puede apoyar en la guía que ProColombia ha desarrollado para las empresas. Puede consultarla a través del siguiente enlace:

VER MÁS

Condiciones de acceso

Las condiciones de acceso se definen como los requisitos establecidos por los gobiernos a través de leyes, reglamentos o medidas para que un producto o servicios procedente de otro mercado ingrese a ese país en condiciones no discriminatorias, es decir, en igualdad de condiciones que los bienes nacionales.

Estas condiciones, para el caso de los productos, están reguladas a través de medidas como aranceles, impuestos de aduana; restricciones no arancelarias como normas sanitarias y fitosanitarias, normas de calidad, normas ambientales, inspecciones previas, exigencias técnicas, regulaciones ambientales. También inciden los subsidios, las cuotas, los contingentes, las medidas de defensa comercial como las compensaciones o las medidas antidumping, entre otras. (Cámara de Comercio de Bogotá).

Para facilidad de los empresarios, ProColombia ha identificado algunas

herramientas que les permitirán conocer qué condiciones de acceso aplican para su producto:

- *Market Access Map (Macmap) -*

INGRESE AQUÍ

- *Global Trade Helpdesk (GTH) -*

INGRESE AQUÍ

- *Access2Markets -*

INGRESE AQUÍ

- *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - TLC -*

INGRESE AQUÍ

d. Documentos de exportación

Una vez finalizado el proceso de exportación, la empresa debe guardar los respectivos documentos soporte de la operación, los cuales podrán ser requeridos en cualquier momento por las entidades que ejercen el respectivo control aduanero, tributario y cambiario. Los documentos que se deben guardar como soporte de la operación son:

- *Documento de transporte internacional*
- *Factura comercial de exportación.*
- *Lista de empaque (Si aplica)*
- *Certificado de origen (Si aplica)*
- *Carta de responsabilidad (Si aplica)*



- *Declaración de exportación.*
- *Manifiesto de exportación (Aplica para despachos realizados a través de la modalidad de Exportación por tráfico postal y envíos urgentes)*
- *Soporte de la canalización de divisas.*
- *Documento soporte de requisitos y vistos buenos.*

Declaración juramentada y certificado de origen

Los Tratados de Libre Comercio son una herramienta fundamental para buscar mayores tasas de crecimiento económico y fortalecer el posicionamiento de los productos colombianos en el exterior. Colombia tiene acceso a más de 60 mercados internacionales y más de 1.500 millones de consumidores, esto es gracias a los Acuerdos Comerciales que se han

firmado con el objetivo de incrementar las exportaciones colombianas y facilitar el comercio internacional entre países.

Actualmente, Colombia cuenta con 17 acuerdos comerciales vigentes y 1 firmado, lo cuales una ventaja competitiva y lo convierte en un país atractivo para tener clientes internacionales. Las empresas deben sacar provecho de esto y buscar mercados de exportación con cuales tengamos estos beneficios en temas arancelarios. Con el fin de acogerse a estas preferencias arancelarias se obtiene el Certificado de Origen. El certificado de origen es un documento mediante el cual se acredita o se prueba que los productos cumplen con la norma o criterio de origen de cierto tratado. Para orientar a los empresarios en la obtención del certificado de origen, ProColombia ha diseñado una guía que encontrará en el siguiente enlace:

INGRESE AQUÍ





2. RÉGIMEN CAMBIARIO

El régimen cambiario es el conjunto de normas que regulan aspectos de los cambios internacionales. Los cambios internacionales se pueden definir como todas las transacciones con el exterior que implique pago o transferencia de divisas o títulos representativos de las mismas.

A continuación, se detallan algunos conceptos que le ayudarán a comprender este aspecto fundamental dentro del proceso de exportación y así alinear su estrategia de internacionalización con los requisitos exigidos por la norma.

a. Conceptos generales:

- **Canalización:** *negociación o transferencia de divisas en el mercado cambiario (Intermediarios del Mercado Cambiario (IMC) o cuentas de compensación).*
- **Cuentas de compensación:** *son cuentas bancarias en el exterior por medio de las cuales se canalizan los ingresos o egresos por operaciones de cambio de obligatoria canalización (descritas en el artículo 41 de la Resolución Externa 1 de 2018), por operaciones que sin tener la obligación voluntariamente se canalicen a través de las mismas, y las derivadas del cumplimiento de obligaciones entre residentes.*
- **Declaración de cambio:** *información de los datos mínimos de las operaciones de cambio que deben presentar los residentes y no residentes cuando efectúen en el país una operación de cambio por conducto del mercado cambiario (IMC o cuentas de compensación).*
- **Divisa:** *moneda extranjera referida a la unidad del país de que se trata.*
- **Exportaciones de bienes:** *es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país (artículo 3, Decreto 1165 de 2019). También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en dicho Decreto, la salida de mercancías a una zona franca y a un depósito franco. Independientemente de la regulación aduanera, el régimen cambiario considera estas últimas como operaciones internas, cuando han sido realizadas entre residentes, dado que los usuarios de zona franca están sometidos a los mismos términos y condiciones aplicables a los residentes en sus operaciones de cambio (artículo 93, RE 1/18, capítulo 9, DCIN-83). En adición a lo anterior, las operaciones de salida de mercancía desde zona franca al resto del mundo, si bien no son consideradas exportaciones de bienes, para efectos cambiarios se asimilan a estas; por tanto, su pago deberá efectuarse en el mercado cambiario, con las mismas reglas de las exportaciones de bienes.*
- **Intermediarios del mercado cambiario (IMC):** *son entidades vigiladas por la Superintendencia*



Financiera de Colombia, a través de las cuales se canalizan operaciones de cambio de obligatoria o voluntaria canalización.

- **Mercado cambiario:** está constituido por la totalidad de las divisas de las operaciones de cambio que obligatoria o voluntariamente se negocien o transfieran por conducto de los Intermediarios del Mercado Cambiario o de cuentas de compensación. (artículo 36, RE 1/18).
- **Monetización:** es la venta de divisas por moneda legal colombiana, efectuada con los IMC. Se encuentra presente en operaciones de ingreso de divisas, como, por ejemplo: exportación de bienes, inversión extranjera, endeudamiento externo, entre otras. Para el efecto, el residente que efectúe la monetización deberá presentar la declaración que corresponda a la operación, indicando la tasa de cambio de la negociación.
- **Numeral cambiario:** código asignado por el Banco de la República para identificar las operaciones de cambio que se canalizan por el mercado cambiario. Se debe utilizar al suministrar la información de datos mínimos de las operaciones de obligatoria y voluntaria canalización. Estos se encuentran definidos en el Anexo 3 de la DCIN-83.
- **Operaciones de cambio obligatoriamente canalizables a través del mercado cambiario:**





son operaciones en las cuales la negociación o transferencia de divisas debe hacerse a través de los IMC o de cuentas de compensación, y no por el mercado libre o no regulado. De acuerdo con el artículo 2.17.1.4 del Decreto 1068 de 2015 y el artículo 41 de la RE 1/18, las operaciones de cambio obligatoriamente canalizables en el mercado cambiario son las siguientes:

- » Importación y exportación de bienes.
- » Operaciones de endeudamiento externo celebradas por residentes en el país, así como sus costos financieros inherentes.
- » Inversiones de capital del exterior en el país, así como sus rendimientos asociados.
- » Inversiones de capital colombiano en el exterior, así como sus rendimientos asociados.
- » Inversiones financieras en títulos emitidos y en activos radicados en el exterior, así como sus rendimientos asociados, salvo cuando las inversiones se efectúen con divisas provenientes de operaciones que no deban canalizarse en el mercado cambiario.
- » Avaluos y garantías en moneda extranjera.
- » Operaciones de derivados.
- **Proveedores de servicios de pago agregadores residentes y/o no residentes:** (Agregador): Proveedor

de servicios de pago del adquirente que vincula a los comercios al sistema de pago de bajo valor, le suministra tecnologías de acceso que permitan el uso de instrumentos de pago y recauda en su nombre los fondos resultantes de las órdenes de pago o transferencia de fondos a su favor. (Decreto 1692 de 2020)

- **Reintegro:** son transferencias de recursos que ocasionan la entrada de divisas al mercado cambiario, bien sea mediante su venta a los IMC o por ingreso de divisas a las cuentas de compensación. Por lo general, se presentan en operaciones de exportaciones de bienes.
- **Residentes:** para efectos del régimen cambiario, se consideran residentes: a) Las personas naturales nacionales colombianas que habiten en el territorio nacional o las extranjeras que permanezcan continua o discontinuamente en el país por más de 183 días calendario, incluyendo los días de entrada y de salida del país, durante un periodo de 365 días calendario consecutivos; y b) Las entidades de derecho público, las personas jurídicas, incluidas las entidades sin ánimo de lucro, que tengan su domicilio principal en el país. Igualmente, tienen la condición de residentes para efectos cambiarios las sucursales de sociedades extranjeras establecidas en el país. (Decreto 119 de 2017, artículo 2.17.1.2). todas las personas naturales que habitan en el territorio nacional. Asimismo, se consideran residentes las entidades de derecho público, las personas jurídicas, incluidas las



entidades sin ánimo de lucro que tengan domicilio en Colombia, y las sucursales de sociedades extranjeras establecidas en el país (artículo 2.17.1.2., Decreto 1068 de 2015 y demás normas que lo modifiquen, complementen o adicionen).

Exportaciones de bienes

Los residentes deberán canalizar a través del mercado cambiario las divisas provenientes de sus exportaciones, incluidas las que reciba en efectivo directamente del comprador del exterior, 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 futuras exportaciones de bienes.

Conforme a la Resolución Externa 1 de 2018 de la Junta Directiva del Banco de la República (en adelante R.E. 1/18 J.D.) los residentes deberán canalizar a través del mercado cambiario las divisas por concepto de garantías otorgadas en desarrollo de sus exportaciones.

Para estos efectos, deben suministrar al IMC la información de los datos mínimos de cada operación (Declaración de Cambio) exigidos en el numeral 4.6 de este Capítulo. Cuando la operación se canalice a través de cuentas de compensación el Formulario No. 10 "Registro, Informe de Movimientos y/o Cancelación Cuenta de Compensación" hará las veces de la declaración de cambio, el cual se transmitirá por el titular de la cuenta de compensación de acuerdo con los procedimientos señalados en el Capítulo 8 de la circular Reglamentaria Externa DCIP-83 del 27 de agosto de 2021.

Las divisas deberán ser canalizadas a través del mercado cambiario por quien efectuó la exportación de bienes, y éstas podrán provenir del deudor, su cesionario o de centros o personas que adelanten en el exterior la gestión de recaudo y/o pago internacional, se trate de residentes o no residentes. Los residentes no podrán canalizar pagos de exportaciones de bienes que hayan sido realizadas por otros.

Los documentos aduaneros deberán conservarse como soporte de la operación para cuando sean requeridos por las autoridades de control y vigilancia.

En las situaciones que impiden o hayan impedido jurídicamente a los exportadores el cumplimiento de la obligación de reintegro de divisas (fuerza mayor, caso fortuito, inexistencia o inexigibilidad, entre otras), no será exigible la canalización del mismo a través del mercado cambiario.

Los exportadores podrán canalizar a través del mercado cambiario montos superiores o inferiores al valor de la mercancía exportada según la respectiva declaración de exportación, siempre y cuando estas diferencias se presenten por razones justificadas, como sucede, entre otros, en el caso de los descuentos a los compradores del exterior por defecto de la mercancía, por pronto pago o, por volumen de compras.

En todo caso, el exportador deberá conservar los documentos que justifiquen la no canalización o las diferencias ante la autoridad de control y vigilancia del régimen cambiario.



b. ¿Cómo se efectúa el pago de una exportación de bienes?

Las exportaciones de bienes son operaciones obligatoriamente canalizables por el mercado cambiario. En esa medida, los residentes que realicen estas operaciones deberán canalizar o reintegrar a través del mercado cambiario las divisas provenientes de sus exportaciones dentro de un plazo máximo de seis (6) meses, incluidos los pagos anticipados.

Para estos efectos, deberán suministrar la información de los datos mínimos de las operaciones de cambio por exportaciones de bienes, utilizando en cada caso el numeral cambiario que corresponda. Por su parte, si se realiza mediante cuentas de compensación, el Formulario 10, que contenga la información sobre los movimientos de la cuenta (numeral IV), hará las veces de la declaración de cambio para esas operaciones.

c. ¿Qué medios autorizados hay para recibir el pago de una exportación de bienes?

Los pagos de las exportaciones de bienes pueden efectuarse por cualquiera de los siguientes medios:

- *En divisas: con venta a los IMC o mediante su ingreso a la cuenta de compensación del residente exportador.*



- *Pago de exportaciones de bienes con tarjetas de crédito*

En las exportaciones pagadas con tarjeta de crédito, el exportador deberá seguir el siguiente procedimiento:

- *Cuando el abono de los recursos se realice en la cuenta en moneda legal colombiana del exportador, el registro del abono en la cuenta del exportador constituye la declaración de cambio.*
- *Cuando el abono de los recursos se realice en moneda extranjera en la cuenta de compensación del residente exportador, éste deberá reflejar el ingreso en el Formulario No. 10, utilizando el numeral cambiario 1040 "Reintegro por exportaciones de bienes diferentes de café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados, pagadas con divisas".*
- *Devolución. Si se debe reembolsar todo o parte de lo recibido, el exportador o el proveedor de servicios de pago agregador residente deberá suministrar la información de los datos mínimos de las operaciones de cambio por exportación (Declaración de Cambio), como una devolución.*
- *Proveedores de servicio de pago agregadores – residentes*

Si el pago de exportaciones de bienes se realiza a través de un proveedor de servicio de pago agregador residente, las divisas para el pago de la exportación deberán ser canalizadas por el proveedor de servicios de pago agregador a través de los IMC. Para lo anterior, el proveedor de servicios de pago agregador deberá suministrar diariamente al IMC la información agregada de los datos mínimos de las operaciones de cambio por exportaciones de bienes (Declaración de Cambio) indicando la sumatoria diaria del valor de las operaciones canalizadas, utilizando el numeral cambiario 1046 "Reintegro por exportaciones de bienes pagadas con divisas a través de proveedores de servicios de pago agregadores".

Para efectos de lo establecido anteriormente, se presume que la presentación de la Declaración de Cambio que lleva a cabo el proveedor de servicios de pago agregador en los términos antes descritos, se hace en nombre y representación de los titulares de las operaciones de exportación que se pagaron por su conducto.

Los proveedores de servicios de pago agregadores deberán conservar de forma individualizada los datos concernientes a los documentos aduaneros de las operaciones de exportación pagadas a través de ellos, para ser presentados ante las autoridades de control y vigilancia del régimen cambiario cuando así lo requieran.



Los proveedores de servicio de pago agregador podrán acordar con el exportador la entrega de divisas correspondientes al pago de la exportación en la cuenta de compensación del exportador. El Formulario No. 10 "Registro, Informe de Movimientos y/o Cancelación Cuenta de Compensación" hará las veces de declaración de cambio.

Los proveedores de servicios de pago agregadores son los señalados en el numeral 3 del artículo 2.17.1.1.1 del Decreto 2555 de 2010 y demás normas que lo modifiquen, deroguen o sustituyan.

d. Proveedores de servicio de pago agregadores - no residentes

Si el pago de exportaciones de bienes se lleva a cabo a través de un proveedor de servicios de pago agregador no residente, el abono en la cuenta del exportador en moneda legal hará las veces de declaración de cambio.

Si el pago de exportaciones de bienes por parte del proveedor de servicios de pago agregador no residente se realiza en la cuenta de compensación, el Formulario No. 10 "Registro, Informe de Movimientos y/o Cancelación Cuenta de Compensación" hará las veces de la declaración de cambio.





3. LOGÍSTICA COLOMBIANA EN EL E-COMMERCE TRANSFRONTERIZO

La ubicación estratégica de Colombia en Suramérica permite un acceso rápido a los principales mercados de consumo por excelencia, como EE. UU., Europa y Asia.

Adicionalmente, aspectos como la estabilidad económica y la amplia gama de productos y servicios contribuyen a que en Colombia sigan aumentando las ventas a través de canales electrónicos a destinos internacionales.

La logística juega un rol significativo para satisfacer las necesidades de los clientes, entregando las mercancías en tiempos y condiciones óptimas. En muchas ocasiones la logística es uno de los aspectos más inciertos en el proceso de venta en línea. Por esta razón el empresario debe considerar un aliado logístico que minimice este impacto en la operación del negocio.

En la logística de un negocio de e-commerce es vital contar con el producto vendido en stock y contar con los datos precisos de envío. En la venta online de bienes prima la exactitud en el cálculo de los gastos de envío del pedido.

La logística de e-commerce transfronterizo busca realizar la distribución y entrega de la mercancía, desde el establecimiento hasta la puerta del cliente en un mundo cada vez más globalizado.

Tenga en cuenta que la selección de la mejor opción logística debe ajustarse a la estrategia de ingreso y modelo de negocio,

valide lo que valora el consumidor de su producto en ventas online, identifique las principales tendencias en envíos, lo que ofrece la competencia. Es clave comunicar y socializar su proyecto de ventas online con su aliado logístico, conozca las diferentes alternativas, lo orientarán sobre la más adecuada para su producto y el mercado de interés. Además, le sugerimos indagar sobre las soluciones tecnológicas y herramientas que han diseñado las empresas de logística como propuesta de valor para el canal E-commerce, buscando facilitar los procesos y generar ahorros.

A continuación se explican algunas opciones:

Gestionado por Marketplace: El marketplace cuenta con centros de fulfillment/dark stores donde reciben la mercancía, la almacenan, embalan y hacen envío de última milla como servicio. Tienen servicios complementarios como entregas en horarios pactados o depósito en centro de recogida

Mixto: La importación y almacenaje la lleva el vendedor y tiene un proveedor de transporte de última milla y embalaje que puede ser el mismo Marketplace. Puede contar con recogida en el almacenaje del vendedor o punto de entrega del transportista.

Gestionado por el vendedor: Almacenado y entregado por el vendedor con sus propios medios.



Click and collect: Entrega en punto de entrega del vendedor o depósitos de recogida aliados.

a. Modalidades de envío

Courier o empresas de mensajería expresa

Esta modalidad es utilizada para el régimen de exportación definitiva con embarque único y datos definitivos.

Art 386. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes. - Decreto 1165 de 2019 Modificado. D. 360/2021, art. 89

Podrán ser objeto de exportación, por la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes, los envíos de correspondencia, los envíos que salen del territorio nacional por la red oficial de correos y los envíos urgentes que requieran ágil entrega a su destinatario, previo cumplimiento de los requisitos legales impuestos por otras autoridades.

Como alternativa para envíos de carácter urgente, de exportaciones en volúmenes pequeños y muestras sin valor comercial, se encuentran los servicios de Courier, los cuales garantizan mejores tiempos de entrega.

Con esta opción usted podrá realizar los envíos a través de diferentes compañías de mensajería expresa como: **DHL, FEDEX, UPS, Servientrega, Coordinadora, Deprisa, Copa Courier** entre otras.

NOTA 1: Importante previo a realizar cualquier envío con las empresas

anteriormente mencionadas, verificar que puedan realizar los envíos con entregas justo a tiempo y en término de venta DDP para no tener inconvenientes, ni sobre costos en el arribo de la mercancía.

NOTA 2: Dependiendo el producto a enviar, las empresas de mensajería especializada están en capacidad de informar a usted las especificaciones para la elaboración de la factura proforma, presentación y empaque de las muestras dependiendo los requisitos exigidos en el país de destino, importante aclarar estas inquietudes con cada empresa.

NOTA 3: Pueden consultar con las empresas Courier las condiciones del envío en cuanto a tiempos en aduana, régimen de ingreso, facturación, documentos (Vistos Buenos, Certificados, Fichas técnicas, etc.) requisitos especiales (Peso máximo, dimensiones del empaque, cantidades, marcas, entre otros) en las aduanas de destino etc.

Agencias de Carga Internacional

Para el régimen de exportación definitiva con embarque único y datos definitivos lo puede realizar a través de Agencias de Carga Internacional.

Para esta opción usted puede contactar a su agente de carga para que realice el envío, tenga en cuenta que deberá ser entregado en destino bajo las condiciones por usted indicadas y en condiciones DDP o DPU.

Es importante aclarar que estos envíos se deben enviar como carga vía aérea o marítima según sea el caso con el agente de carga de su preferencia.



NOTA 1: Importante cumplir con todos los requisitos (documentos, pagos, etc.) de la aduana de destino para que los productos no sean retenidos. Pueden consultar con su Agente de Carga Internacional las condiciones del envío en cuanto a tiempos en aduana, régimen de ingreso, facturación, documentos (Vistos Buenos, Certificados, Fichas técnicas, etc.) requisitos especiales (Peso máximo, dimensiones del empaque, cantidades, marcas, entre otros) en las aduanas de destino etc.

b. Recomendaciones Logísticas

- *Tenga en cuenta las disposiciones aduaneras para la importación de la mercancía en el país de destino, en algunas ocasiones puede ser requerido el registro sanitario, para alimentos frescos y procesados.*
- *El trámite, costo, envío y retorno de los productos, (en caso de que defina reingresar la mercancía a Colombia), corre por cuenta de cada empresa, y se deberá tramitar como una importación formal.*
- *La factura deberá especificarse en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, cantidades, unidad, valor, peso neto y peso bruto*
- *Importante tener en cuenta que los exportadores son y serán los responsables de los envíos en cualquiera de las modalidades anteriormente señaladas.*
- *Todos los empresarios que decidan realizar sus envíos bajo cualquier opción, deberán cumplir con los*

requisitos de entrada y salida a territorio de este país en las condiciones especificadas por las aduanas.

- *Tanto para envíos vía courier o como carga, es importante contar con los datos del consignatario en destino, y verificar si está dispuesto tiene los permisos y garantías para actuar como importador de la mercancía.*
- *En el caso de una exportación definitiva, los empresarios deberán asumir el pago de IVA, y arancel en caso de no existir una preferencia arancelaria en el país de destino.*

c. Principales proveedores de logística para e-commerce en Colombia

Las empresas que realizan operaciones online deben tener en cuenta una estrategia de logística para e-commerce y contar proveedores logísticos que apalanquen la operación internacional, garantizando la entrega al cliente en el tiempo y condiciones de calidad prometidas.

La oferta de empresas proveedoras de transporte en Colombia es diversa. Existen varios actores especializados en la logística e-commerce con amplia trayectoria en el transporte de mercancía a nivel nacional e internacional como **4-72, Servientrega, Coordinadora, Deprisa**, entre otras. Así como las multinacionales **DHL, FedEx, UPS, Copa Courier**, entre otras.

A continuación, se detallan algunas empresas especializadas en servicios de logística para e-commerce:



E - COMMERCE COLOMBIA

Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Email
DHL Express	Nather Bautista	Major Account Executive	57 312-4724007	<i>nather.bautista@dhl.com</i>
Coordinadora	Osman Pinzón	Ejecutivo de cuenta e-commerce	57 601 4868080 Ext. 1026	<i>osman.pinzon@coordinadora.com</i>
Deprisa	Laura Puentes	Coordinadora Comercial e-commerce	57 311-2313185	<i>laura.puentes@avianca.com</i>
LTD Express	Óscar Quintero Nieto	Gerente General	57 313-2827259	<i>oscarquintero@ltdexpress.net</i>
Speedway Express de Colombia SAS	Karin Baumgartner	Gerente General	57 317-6678690 57 315- 2158868	<i>kbaumgartner@speedwayexpress.net</i>
Zender Box	Juan Acuna Caro	CEO	57 3055941100 - +17866130561	<i>juan.acuna@zenderbox.com</i>
Quenty	José Gómez	CEO	57 310-323 7935	<i>jose@quenty.co</i>
1 Trade Logistics	Andrea Forero	Supervisor	(817) 310-0222	<i>Management@1tradelogistics.com</i> <i>andream@1tradelogistics.com</i>

d. Programa de alianzas Courier ProColombia

Actualmente, ProColombia cuenta con alianzas de transporte con las empresas Courier. Este es un acuerdo para ofrecer tratamiento tarifario preferencial en los servicios que ofrece el transportador, a las cuentas de ProColombia.

La solicitud para incluir a las empresas dentro de este servicio corresponde a los asesores de las diferentes áreas comerciales de ProColombia y tendrán acceso especialmente las gerencias de Exportaciones e Inversión, que evidencien un relacionamiento en los servicios ofrecidos por la Entidad.

Los descuentos especiales que ha acordado ProColombia con los diferentes aliados oscilan entre el 25% y el 60% de las tarifas plenas que aplican las empresas "Courier" a los despachos para envío de documentos, paquetes, exportaciones pequeñas y/o muestras sin valor comercial en condiciones normales. Con algunos aliados se ha acordado extender preferencias tarifarias para la distribución nacional, importaciones y descuentos especiales según volúmenes que maneja cada empresa exportadora.



- Si aún no cuenta con la alianza logística, solicítela a su asesor ProColombia, es pertinente que cuando realicen los despachos, se identifiquen como empresas dentro del Convenio con ProColombia, citando el número de consecutivo asignado y, verifiquen que en las facturas el valor de la tarifa corresponde a la Alianza con ProColombia.
- Aplica sólo para empresas en Colombia.

e. Programa Exportafácil



EXPORTAFÁCIL, es un sistema simplificado de exportación por tráfico postal y envíos urgentes. Como proyecto país, promueve la

cultura exportadora en las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a los mercados internacionales. Esta herramienta, es facilitada por la empresa de servicios de envíos de Colombia – Servicios Postales Nacionales S.A. – que opera bajo la marca 4-72. Si desea más información:

INGRESE AQUÍ

f. ¿Cómo seleccionar su proveedor logístico?

1. La elección del proveedor de logística e-commerce obedece a varios aspectos como: infraestructura, portafolio de servicios, cobertura, garantía, la tecnología ofertada, la agilidad y capacidad, experiencia en el manejo de la carga de su interés y la trayectoria en el mercado destino y costo.
2. Portafolio de servicios especializado para E-commerce. Almacenamiento y preparación de pedido (Fulfillment), Sistemas de Gestión de Almacenes, experiencia en negocios B2C, manejo de logística inversa (devoluciones), flexibilidad con múltiples opciones de distribución y entrega.
3. Analizar varias cotizaciones, solicitar aclaraciones sobre aspectos que sean confusos.
4. Se sugiere considerar certificaciones de seguridad de la cadena de suministro como Operador Económico Autorizado - OEA, BASC, ISO 2800, entre otras.



E-COMMERCE COLOMBIA

5. Aceptar la cotización seleccionada por escrito.

6. Contratar una póliza de seguros de acuerdo con los riesgos inherentes al tipo de carga. Es importante que tenga en cuenta que del contrato de transporte se desprende la responsabilidad del transportador por la pérdida o daño de la mercancía. Sin embargo, se recomienda que el exportador valide el alcance y cobertura del mismo.

ProColombia tiene disponible para consulta pública, sin costo, un **Directorio Logístico**,

donde puede identificar proveedores de acuerdo con el tipo de servicio requerido. Para consultar la herramienta.

INGRESE AQUÍ

Adicionalmente, puede consultar las características de envíos desde Colombia hacia cada país, las condiciones de acceso físicas, información general de muestras y detalles de procedimientos de exportaciones, a través de los perfiles logísticos.

INGRESE AQUÍ

g. Check list de la operación de e-commerce

LIST	CHECK
<i>Empaque y embalaje²</i>	
Cumplir con las exigencias del empaque y embalaje según el producto y el mercado de destino	
Cumplir con las exigencias del marcado del empaque según el producto, mercado y modo de transporte	
<i>Documentación</i>	
Factura comercial con valores ajustados para el reintegro de divisas	
Lista de empaque, con detalle de peso, cantidades, volumen	
Solicitar Declaración de Exportación	
¿Requiere Certificado de origen, registros sanitarios y/o fitosanitario?	

² Consulte el Manual de Empaque y Embalaje para exportación:

INGRESE AQUÍ



Transporte interno	
Elabore la carta de instrucciones al transportador (productos con condiciones de manejo especiales)	
Coordine las fechas de entrega y lugares de tránsito	
LIST	CHECK
Transporte Internacional	
Haga la reserva en el medio de transporte internacional a través de su agencia de carga o programe la recogida con el courier	
Realice el seguimiento del despacho hasta su llegada al destino	
Verifique si hay restricciones de ingreso en el país de destino con su agencia de carga y/o courier	
Seguro Interno e Internacional	
Avise oportunamente a la compañía de seguros sobre el despacho de la carga o solicite al courier asegurar la carga	
Aduaneros	
Identifique si el producto aplica para el pago de impuestos (aranceles e IVA) al ingreso del país de destino	
Revise si requieren instrucciones especiales para la inspección de aduana	
Bancarios	
Los documentos deben estar de acuerdo con lo exigido para hacer el reintegro de divisas a través de un IMC	
Agentes	
Validar la necesidad de una agencia o bróker en destino para realizar la nacionalización de la mercancía.	



4. DETALLES DE ENVÍO

Los transportistas necesitarán que los vendedores proporcionen los detalles del envío para generar la documentación requerida por la aduana de destino. La información requerida en la mayoría de los casos es:

- *Datos y dirección del remitente*
- *Datos y dirección del destinatario*
- *País de fabricación*
- *Valor de envío en USD, o en otra moneda nacional*
- *Código del artículo en el Sistema Armonizado (SA)*
- *Descripción del artículo*
- *Peso y dimensiones del artículo*
- *Cantidad de objetos*





CONSIDERACIONES FINALES

a. Acceda sin costo a los Códigos de barras

El código de barras es un habilitador y requisito para el ingreso efectivo de las empresas exportadoras a diferentes canales de comercialización como grandes superficies, marketplaces, entre otros.

Beneficios:

- *Permite generar un sistema de identificación único para cada cliente.*
- *Garantiza el reconocimiento de su producto y su marca en cualquier escenario comercial.*
- *Optimiza los procesos de recepción, despacho, manejo de inventario, manejo en bodega, transporte, compra del consumidor final y la información relacionada.*
- *Facilita el intercambio de información entre socios de negocios.*
- *Amplía las posibilidades comerciales de entrada a un mercado masivo.*

El sistema GS1 respalda 3 tipos de simbologías de código de barras diferentes: EAN/UPC, ITF-14 y GS1-128. Para la lectura en el punto de venta minorista, solo deberán utilizarse códigos de barra GS1. En otras aplicaciones como, recepción en bodegas, depósitos o centros de distribución, se pueden utilizar alguna de las tres diferentes simbologías: EAN/UPC, ITF-14 o GS1-128.

Si su empresa es MIPYME, regístrese para obtener sin costo sus códigos de barras:

INGRESE AQUÍ



b. Capacitación en comercio exterior

ProColombia cuenta con el PORTAL DE FORMACIÓN EXPORTADORA, herramienta digital de ColombiaTrade que permite a los empresarios autogestionar su proceso de actualización en aspectos relevantes de comercio exterior; el Portal se compone de 3 secciones explicadas a continuación:

Cursos gratuitos de comercio exterior:

Plataforma con 16 cursos gratuitos de comercio exterior (cada curso incluye videos y material de consulta) que tienen como finalidad enseñar al empresario de manera fácil y rápida los principales aspectos que debe considerar a la hora de diseñar una estrategia exportadora. Para acceder al contenido de los cursos:

INGRESE AQUÍ

Ciclos de inmersión, Ciclos de webinars mensuales desde enero a diciembre, son más 60 sesiones virtuales en vivo de 2 horas distribuidos a lo largo del año en las cuales el empresario puede hacer preguntas a los



expertos y resolver sus dudas de acuerdo al tema específico de la sesión. Para conocer la programación completa e inscribirse en las sesiones de su interés:

INGRESE AQUÍ

Talleres de apropiación: Sesiones presenciales de 40 a 48 horas disponibles en las ciudades de Colombia en los cuales el empresario recibe entrenamiento por parte de un experto en comercio exterior sobre situaciones reales a las cuales se enfrentará al realizar exportaciones de bienes o servicios. Para conocer los talleres y ciudades en que se realizarán:

INGRESE AQUÍ

c. No tiene que hacerlo solo

Siempre es bueno contar con ayuda para ingresar a nuevos mercados. En las oficinas ProColombia puede contar con un gran apoyo para facilitar su proceso de internacionalización. Asegúrese, además, de tener un proveedor logístico confiable, y un buen socio comercial local con conocimientos y comprensión profunda de las tendencias, desafíos y oportunidades de comercio electrónico y logística del país, para sacarle el máximo provecho al entrar al mercado de su preferencia.

Tenga en cuenta:

ProColombia desarrollará y publicará guías por mercado sobre cómo exportar a través de E-Commerce. Manténgase actualizado sobre nuestras próximas publicaciones que estarán disponibles en:

Click aquí





FUENTES DE INFORMACIÓN

- *Banco de la República. (2022). III. Conceptos generales: Régimen cambiario de las exportaciones de bienes. Obtenido de:*
VER MÁS
- *Boletín No 60 . (2021). Modificación de procedimientos aplicables a las operaciones de cambio. Bogotá: Banco de la Republica.*
- *CIRCULAR REGLAMENTARIA EXTERNA – DCIN – 83. (2016). NUMERALES CAMBIARIOS. Bogotá.*
- *Circular Reglamentaria Externa DCIP-83 del 27 de agosto de 2021. (2021). 10 Procedimientos Aplicables a las Operaciones de Cambio. Bogotá.*
- *Decreto 1068 de 2015 (modificado por el Decreto 119 de 2017). (2017). Régimen general de la inversión de capitales del exterior en Colombia y de las inversiones colombianas en el exterior y se dictan otras disposiciones en materia de cambios internacionales. Bogotá.*
- *DECRETO 1165 DE 2019. (2019). Estatuto Aduanero. Bogotá.*
- *Decreto 1692 de 2020. (2020). Sistemas de pago de bajo valor. Bogotá.*
- *DECRETO 1692 DEL 18 DE DICIEMBRE DE 2020. (s.f.). sistemas de pago de bajo valor .*
- *Decreto 2555 de 2010. (2010). Reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. Bogotá.*
- *DECRETO 360 DEL 7 DE ABRIL DE 2021. (2021). modifica el Decreto 1165 de 2019 relativo al Régimen de Aduanas y. Bogotá.*



- *DIAN - DANE. (2021). Base de Exportaciones 2016- 2021. Bogotá: Datos procesados por ProColombia.*
- *International Monetary Fund. (2022). World Economic Outlook Database.*
- *LEY 9 DE 1991. (1991). NUEVO ESTATUTO CAMBIARIO. Bogotá.*
- *Resolución 000046 de 2019. (2019). Reglamenta el Decreto 1165 dei 2 de julio de 2019 . Bogotá.*
- *Resolución Externa 1 de 2018 y sus modificaciones. (2018). Régimen de cambios internacionales. Bogotá.*
- *Statista. (2022). Comercio electrónico en el mundo - Datos estadísticos. Abigail Orús. Obtenido de:*

[**VER MÁS**](#)

- *Statista. (2022). El sector de comercio electrónico en América Latina - Datos estadísticos. Statista Research Department. Obtenido de:*

[**VER MÁS**](#)



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



GOBIERNO DE COLOMBIA



EJECUTADO POR:



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

COLOMBIA