



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



Gobierno del  
**Cambio**

¿CÓMO EXPORTAR A  
TRAVÉS DE **E-COMMERCE**  
DESDE **COLOMBIA**?

**COLOMBIA**   
**EL PAÍS DE LA BELLEZA**



# TABLA DE CONTENIDO



<b>Introducción</b> .....	4
<b>Conceptos previos</b> .....	6
a. <b>Seleccione su estrategia de ingreso al canal e-commerce</b> .....	6
· E-commerce y el público destino .....	6
· E-commerce y el modelo de negocio .....	7
<b>1. Régimen Aduanero</b> .....	10
a. <b>Modalidades de exportación</b> .....	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. <b>Requisitos de exportación</b> .....	11
· Inscripción como exportador en RUT.....	12
· Regístrese como exportador.....	12
· Actualización de Cámara de Comercio .....	13
c. <b>Identificación del producto y requisitos de ingreso</b> .....	13
· Validación de partida arancelaria.....	13
· Condiciones de acceso.....	14
d. <b>Documentos de exportación</b> .....	14
· Declaración juramentada y certificado de origen .....	15
<b>2. Régimen Cambiario</b> .....	16
a. <b>Conceptos generales</b> .....	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
<b>3. Logística colombiana en el e-commerce transfronterizo</b> .....	23
a. <b>Modalidades de envío</b> .....	24
· Courier o empresas de mensajería expresa .....	24
· Agencias de Carga Internacional .....	24
b. <b>Recomendaciones logísticas</b> .....	25
c. <b>Principales proveedores de logística para e-commerce en Colombia</b> .....	25
d. <b>Programa de alianzas Courier ProColombia</b> .....	26
e. <b>Programa Exportafácil</b> .....	27
f. <b>¿Cómo seleccionar su proveedor logístico?</b> .....	27
g. <b>Check list de la operación de e-commerce</b> .....	28
<b>4. Detalles de envío</b> .....	30
<b>5. Consideraciones finales</b> .....	31
a. <b>Acceda sin costo a los códigos de barras</b> .....	31
b. <b>Capacitación en comercio exterior</b> .....	31
c. <b>No tiene que hacerlo solo</b> .....	32
<b>Preguntas frecuentes</b> .....	33
<b>Fuentes de información</b> .....	64



## 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:***

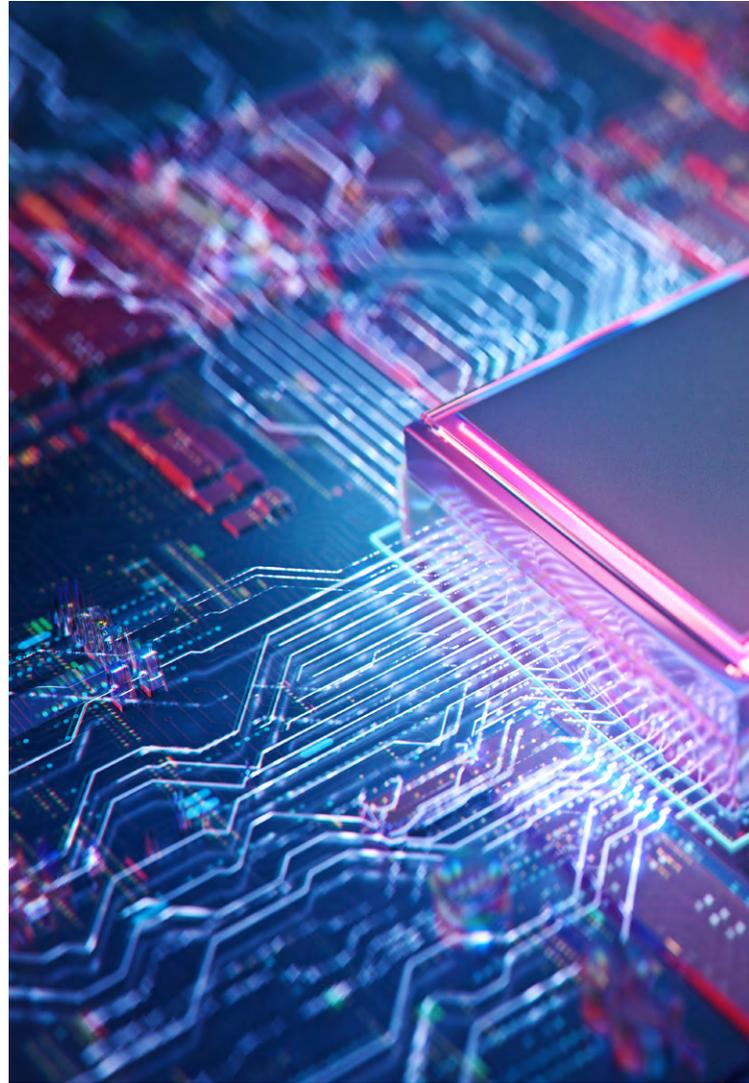
Es una nueva metodología de negocio, que minimiza los riesgos de operación y la inversión en inventarios, eliminando los procesos de gestionar órdenes y envíos tercerizando estas actividades. El beneficio es poder enfocarse en el desarrollo de la página web, sus productos adecuados, y la promoción de 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.

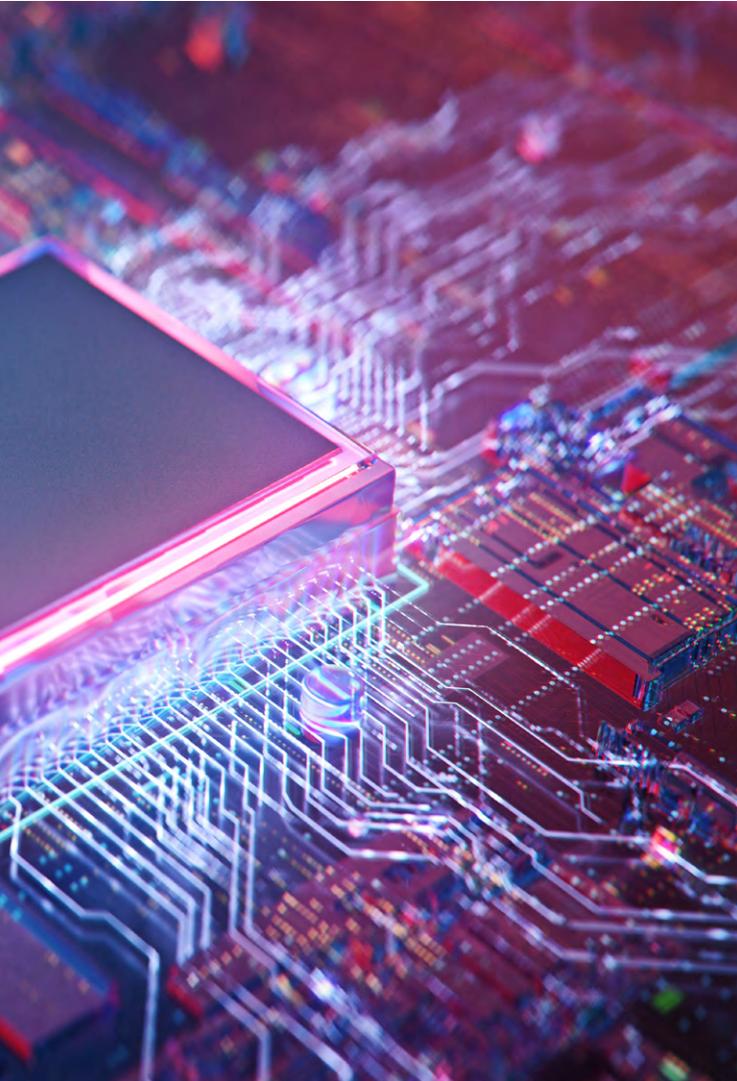
### ***Redes Sociales (Social Selling):***

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

<sup>1</sup> **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.

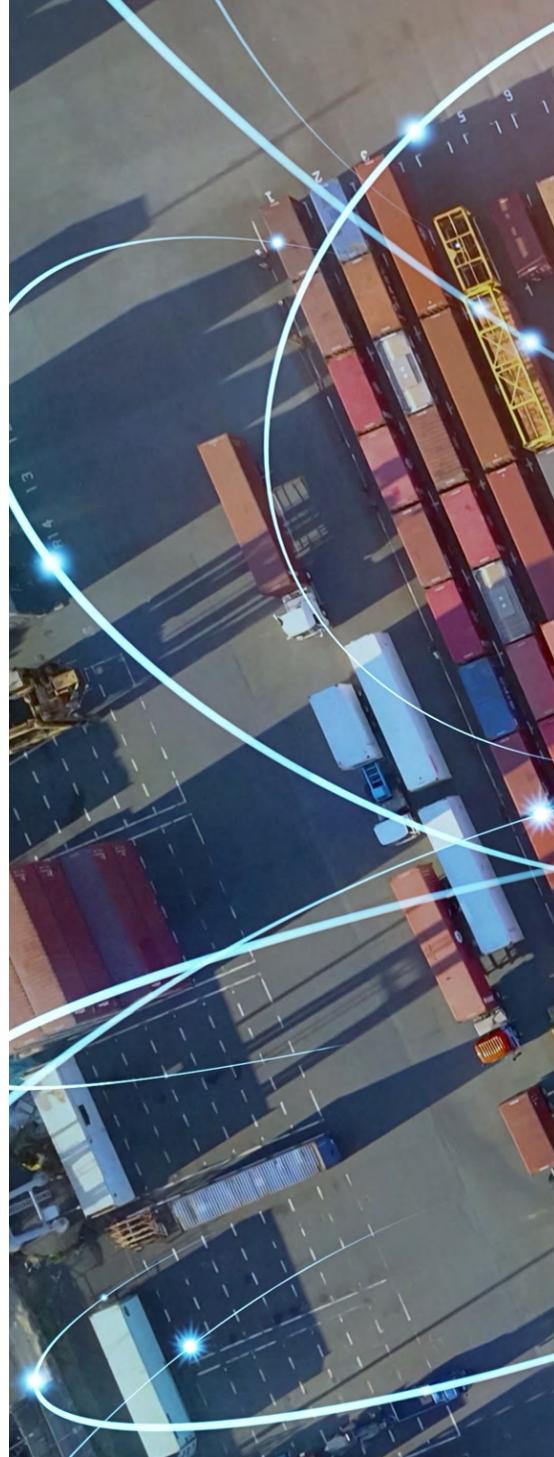
### a. Conceptos generales:

- **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.

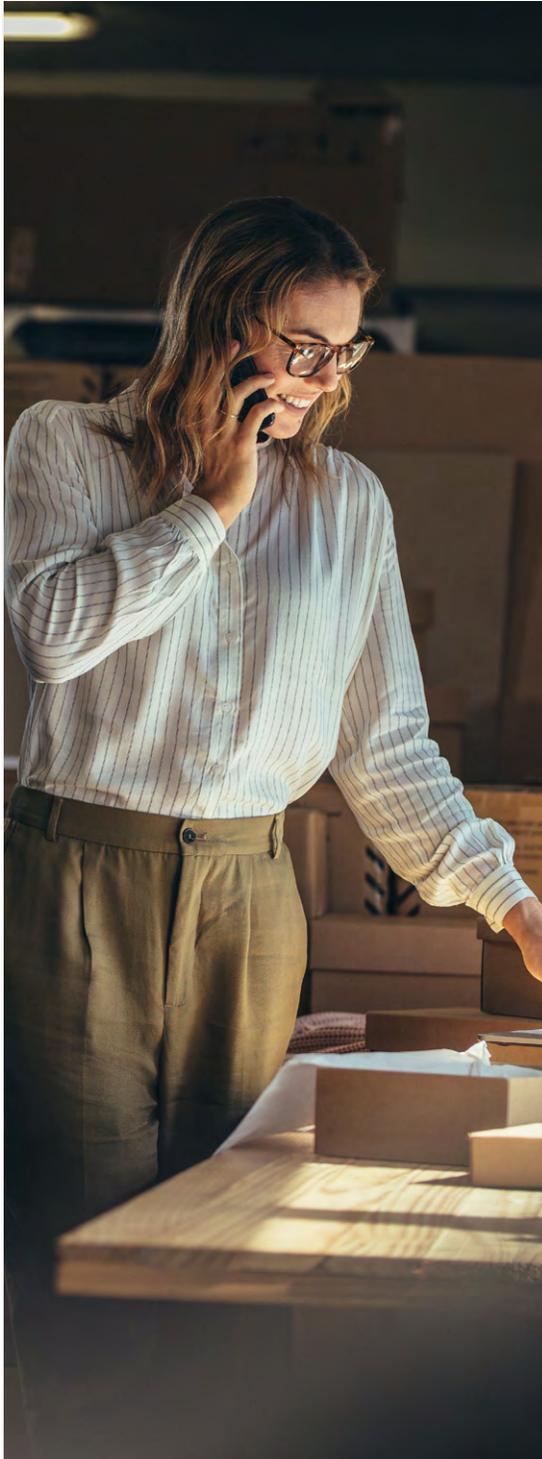
Las divisas deberán ser canalizadas a través del mercado cambiario por quien efectuó la exportación de bienes, y éstas podrán provenir del deudor, su cesionario o de centros o personas que adelanten en el exterior la gestión de recaudo y/o pago internacional, se trate de residentes o no residentes. Los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



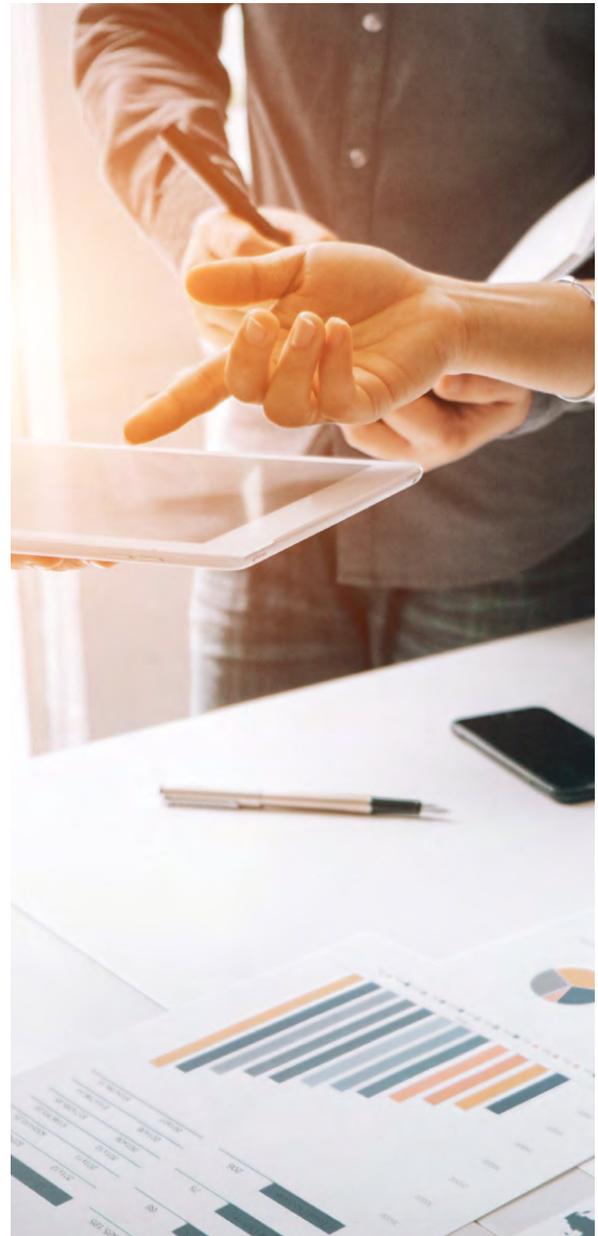
Los proveedores de servicio de pago agregador podrán acordar con el exportador la entrega de divisas correspondientes al pago de la exportación en la cuenta de compensación del exportador. El Formulario No. 10 "Registro, Informe de Movimientos y/o Cancelación Cuenta de Compensación" hará las veces de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



Empresa	Contacto	Cargo	Teléfono	Email
<b>DHL Express</b>	Nather Bautista	Majer Account Executive	57 312-4724007	<i>nather.bautista@dhl.com</i>
<b>Coordinadora</b>	Osman Pinzón	Ejecutivo de cuenta e-commerce	57 601 4868080 Ext. 1026	<i>osman.pinzon@coordinadora.com</i>
<b>Deprisa</b>	Laura Puentes	Coordinadora Comercial e-commerce	57 311-2313185	<i>laura.puentes@avianca.com</i>
<b>LTD Express</b>	Óscar Quintero Nieto	Gerente General	57 313-2827259	<i>oscarquintero@ltdexpress.net</i>
<b>Speedway Express de Colombia SAS</b>	Karin Baumgartner	Gerente General	57 317-6678690 57 315- 2158868	<i>kbaumgartner@speedwayexpress.net</i>
<b>Zender Box</b>	Juan Acuna Caro	CEO	57 3055941100 - +17866130561	<i>juan.acuna@zenderbox.com</i>
<b>Quenty</b>	José Gómez	CEO	57 310-323 7935	<i>jose@quenty.co</i>
<b>1 Trade Logistics</b>	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
<b>Empaque y embalaje<sup>2</sup></b>	
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	
<b>Documentación</b>	
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?	

<sup>2</sup> Consulte el Manual de Empaque y Embalaje para exportación:

**INGRESE AQUÍ**



<b>Transporte interno</b>	
Elabore la carta de instrucciones al transportador (productos con condiciones de manejo especiales)	
Coordine las fechas de entrega y lugares de tránsito	
LIST	CHECK
<b>Transporte Internacional</b>	
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	
<b>Seguro Interno e Internacional</b>	
Avise oportunamente a la compañía de seguros sobre el despacho de la carga o solicite al courier asegurar la carga	
<b>Aduaneros</b>	
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	
<b>Bancarios</b>	
Los documentos deben estar de acuerdo con lo exigido para hacer el reintegro de divisas a través de un IMC	
<b>Agentes</b>	
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**

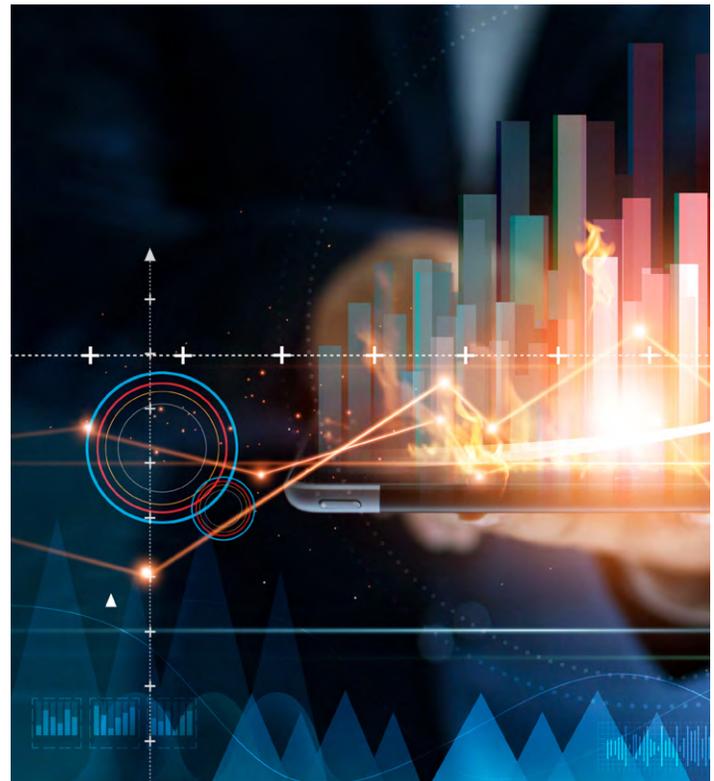
### ***c. No tiene que hacerlo solo***

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**





# PREGUNTAS FRECUENTES



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



cámara colombiana de  
comercio electrónico







## 1. ENTIDADES PARTICIPANTES

- *ProColombia*
- *Cámara Colombiana de Comercio Electrónico – CCCE*
- *KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S.*

## 2. CONTEXTO

Durante los últimos años en Colombia se han desarrollado un conjunto de iniciativas de política pública que han impulsado el comercio electrónico<sup>1</sup>, por ejemplo, el 30 de noviembre de 2020 se expidió el Documento CONPES 4012 el cual contiene la "Política Nacional de Comercio Electrónico", donde se establece el comercio electrónico como una prioridad. Así mismo, en el año 2019 el Plan Nacional de Desarrollo propuso dos metas significativas relacionadas con la internacionalización para el año 2022; la primera, aumentar la inversión extranjera directa y la segunda, reducir los tiempos de importación y exportación en un 30%. Sin embargo, aún existen dificultades, vacíos legales o desconocimiento de la regulación aplicable, tanto desde el orden aduanero

(logístico y de comercio exterior), como del tributario y/o cambiario para poder ejercer el comercio electrónico, especialmente cuando se trata de operaciones cross-border a través de los hoy denominados "Marketplace".

La definición de comercio electrónico o E-Commerce establecida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ha sido entendida como la venta o la compra de bienes o servicios, realizadas mediante redes informáticas a través de métodos específicamente diseñados con el propósito de recibir o procesar pedidos<sup>3</sup>, independientemente de si el pago y la entrega de los bienes o servicios ocurren o no en línea. Bajo ese entendido, el comercio transfronterizo de bienes y servicios es aquel en el cual se puede realizar la venta de bienes o servicios desde Colombia al exterior o del extranjero a Colombia.

En el marco del comercio electrónico desde Colombia al extranjero bajo la modalidad (B2C) se presentan algunos ejes problemáticos o barreras para su desarrollo. Dentro de ellos podemos destacar entre otros:

1 Destacan: Documento CONPES 3620 Política Nacional de Comercio Electrónico, publicado en 2009 y el Documento CONPES 3975 Política Nacional de Transformación Digital e Inteligencia Artificial, publicado en 2019. Por otra parte, se destacan la Ley 1480 de 2011 y la Ley Estatutaria 1581 de 2012; así mismo, el Pacto por la Transformación Digital del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2018 -2022 Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad establece que se debe seguir trabajando desde el Gobierno nacional para favorecer el uso y la apropiación del comercio electrónico.

En el año 2019 el Gobierno nacional expide el Decreto 1165 de 2019 con el fin de otorgar seguridad y estabilidad jurídica a las operaciones de comercio exterior, donde el sector público y privado tienen un único ordenamiento legal que regula la totalidad de las operaciones aduaneras en el exterior. Lo anterior, en desarrollo de la Ley 1609 de 2013, que consolida, compila y armoniza la legislación aduanera vigente e incluye nuevos componentes en materia de facilitación del comercio.

2 OCDE. Informe "Panorama del Comercio Electrónico: Políticas, Tendencias y Modelos de Negocio".



## E-COMMERCE COLOMBIA

- *La dificultad para efectuar la canalización de divisas (por los pagos recibidos en el exterior) por mecanismos ágiles como las pasarelas de pago;*
- *La actual regulación no permite cambios ágiles en la facturación y en las declaraciones de exportación, acorde con las rápidas rotaciones de inventario que se dan en el marco del comercio electrónico internacional.*
- *La dificultad de canalizar divisas por exportaciones cuyos valores se compensan contra los servicios que prestan los marketplaces.*
- *Modalidades aduaneras para exportar bajo e-commerce (por regla general, la exportación temporal para reimportación en el mismo Estado).*

Observadas las distintas problemáticas, este documento busca generar una guía para los empresarios exportadores nacionales que pretendan acudir al E-commerce como medio de acceso a mercados internacionales, que en la medida de lo posible sea visto como un “paso a paso” con respuestas a preguntas frecuentes, en el cual se consignan las principales dificultades o barreras en el desarrollo de este tipo de operaciones y se pueda proponer una solución (aplicación de una norma, interpretación sugerida o

incluso propiciar la creación de una norma que regule la situación), que permita que sea efectiva y aplicable para todo tipo de operadores. Lo anterior, sin perjuicio de las interpretaciones de las entidades oficiales encargadas de la fiscalización como la DIAN u otros organismos.

### 3. OPERACIÓN CROSS - BORDER MODELO BUSINESS TO CONSUMER (B2C)

Para tener claridad sobre las distintas problemáticas, con lo primero que debemos iniciar es la explicación de la operación de comercio electrónico a través del modelo B2C.

En este modelo, el vendedor vende directamente a un consumidor final en el exterior determinada mercancía por intermedio de una plataforma electrónica, configurándose entre la plataforma y el vendedor una especie de contrato que pudiese entenderse como de consignación.

En dicha negociación, el vendedor debe exportar al exterior su mercancía de manera previa a la existencia de una venta, ingresando ésta a las bodegas en el exterior de la Plataforma (Marketplace), quien tendría el producto en consignación





hasta tanto se efectúe una venta. La plataforma cobraría por la venta una comisión al vendedor, sin perjuicio de la configuración de otros servicios adicionales que surjan entre las partes (v.gr. almacenamiento de productos, alistamiento, empaque, etiquetado, etc.), esto es lo que se conoce en inglés como el Fulfillment<sup>3</sup>.

## 4. ETAPAS DE LA OPERACIÓN

Conforme a lo anterior, podemos definir las siguientes etapas en las cuales a su vez surgen las siguientes preguntas:

**4.1. PRIMER PASO:** Envío de mercancía al Marketplace - depósito en el exterior (Fulfillment). No existiría en principio un importador en tanto el Marketplace es un simple intermediario y no habría tampoco un beneficiario directo hasta que se perfeccione la venta.

### 4.1.1 ¿Qué modalidad de exportación se puede utilizar?, ¿Existe otra alternativa aparte de la modalidad temporal para reexportación en el mismo estado?

La modalidad de exportación que se puede utilizar en estos casos de salida de bienes que no tienen inicialmente un destinatario final para su consumo, es la exportación temporal para reimportación en el mismo estado de mercancías en consignación, según lo establecido en el artículo 379 del Decreto 1165 de 2019; el uso de esta modalidad fue avalada por la DIAN a través del Oficio Aduanero 100208221-1514 de 26 de noviembre de 2020 de la Subdirección de Gestión Normativa y Doctrina.

Para este efecto, el exportador deberá contar mínimo con: i) contrato y/o acuerdo en donde se acredite la operación a realizar (exportación en consignación) y su finalidad específica que en este caso sería el almacenamiento para posterior distribución al consumidor final en línea

---

<sup>3</sup> El 31 de marzo de 2023, la DIAN emitió el concepto No. 415 (003979), exponiendo consideraciones tributarias y aduaneras sobre la venta de bienes realizadas, a través del comercio electrónico, por residentes fiscales en Colombia (vendedores) a través de la plataforma de un tercero intermediario (marketplace), con destino a compradores ubicados en el exterior (compradores).

Para la emisión del concepto mencionado, la DIAN categorizó las operaciones realizadas en el marketplace en dos (2) escenarios:

1. La venta de bienes a través de un Marketplace sin servicio de logística: modelo de negocio que consiste en publicar y vender productos a un comprador ubicado en el exterior, a través del Marketplace, donde el vendedor por su propia cuenta envía y exporta sus productos al país de destino del comprador y mantiene su inventario en Colombia. Por su parte, el Marketplace transfiere al vendedor el valor de la venta restando previamente el cobro de los servicios de intermediación en la venta.
2. Venta de bienes a través del Marketplace con servicios de logística: modelo de negocio que consiste en publicar y vender productos a un comprador ubicado en el exterior, a través del Marketplace, donde el vendedor en virtud de un contrato de consignación exporta y envía los productos al centro de logística del Marketplace, en donde es almacenada (entrega en consignación), para su posterior envío al comprador. Por su parte, el Marketplace transfiere al vendedor el valor de la venta restando previamente valor de los servicios de intermediación en la venta, almacenamiento y transporte de cada producto.



con lo indicado por la DIAN en diferentes pronunciamientos doctrinales<sup>4</sup>; ii) mandato aduanero otorgado al agente de aduanas encargado de la operación y iii) documento que para efectos aduaneros consagre la individualización de la mercancía y el valor comercial de la misma (en este caso no se genera la obligación de expedición de factura electrónica inicialmente, de acuerdo a lo mencionado en el punto siguiente).

Por lo tanto, la mencionada modalidad de exportación permitiría la salida de bienes de Colombia consignados a nombre de un tercero, en este caso la plataforma o cualquier tercero delegado; posteriormente cuando el bien decida dejarse en el exterior de forma definitiva, por la venta al consumidor final, el exportador deberá modificar la modalidad de la exportación a definitiva, cumpliendo los requisitos aduaneros aplicables. El término de permanencia de la mercancía en almacenamiento en el exterior es de máximo un (1) año siguiente a la exportación inicial de la mercancía, de conformidad con lo establecido en el Decreto 1165 de 2019.

Finalmente, en estos casos donde al momento de exportarse bienes que no tienen definido comprador/consumidor final, no podría aplicarse otra modalidad de exportación.

#### 4.1.2. ¿Qué documento soporte desde la perspectiva contable, tributaria y aduanera podría usarse para efectos de la exportación temporal?

En el primer momento, es decir, cuando se realiza el envío de la mercancía para que sea almacenada en el exterior a título de consignación, no surge la obligación de expedir factura electrónica como quiera que no estemos en presencia de la venta de un bien.

Téngase en cuenta que la obligación de expedir factura electrónica se encuentra consagrada en el artículo 615 del Estatuto Tributario Nacional (en adelante el "E.T."), según el cual:

**"ARTICULO 615. OBLIGACIÓN DE EXPEDIR FACTURA. Para efectos tributarios, todas las personas o entidades que tengan la calidad de comerciantes, ejerzan profesiones liberales o presten servicios inherentes a éstas, o enajenen bienes producto de la actividad agrícola o ganadera, deberán expedir factura o documento equivalente, y conservar copia de la misma por cada una de las operaciones que realicen, independientemente de su calidad de contribuyentes o no contribuyentes**

---

Estas consideraciones fueron tenidas en cuenta para la elaboración de esta cartilla, cuyo objeto está enfocado en el modelo de negocio de venta de bienes a través del Marketplace con servicios de logística.

4 Concepto 100210226 – 1653 de 11 de agosto de 2021: "Se concluye que el contrato a que hace referencia el numeral 1 del artículo 377 del Decreto 1165 de 2019, como documento soporte de la solicitud de autorización de embarque bajo la modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado, debe dar cuenta de la finalidad específica para la cual se exporta la mercancía, la cual en ningún momento puede implicar que esta va a ser objeto de modificación o transformación alguna. En ese sentido, la legislación aduanera no se ocupa de precisar los tipos de contratos requeridos como documento soporte y será válido el que cumpla las condiciones citadas, y en todo caso se deben cumplir los requisitos para finalizar la modalidad". Según Oficio No. 905185 – int 1168 de 2020 septiembre 25 de la Unidad Informática y Doctrina.

**E - COMMERCE** COLOMBIA

de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales" (Énfasis propio).

En el mismo sentido, sobre las transacciones sometidas a la obligación formal de ser soportadas mediante factura electrónica de venta, el artículo 5° de la Resolución 42 de 2020 ha señalado lo siguiente:

**"Artículo 5. Obligación de expedir factura de venta o documento equivalente.** Es una obligación tributaria de carácter formal que deben cumplir los sujetos obligados a facturar, que comprende su generación, así como la transmisión y validación para el caso de la factura electrónica de venta; la expedición se cumple con la entrega de la factura de venta y/o del documento equivalente al adquiriente, **por todas y cada una de las operaciones en el momento de efectuarse la venta del bien y/o la prestación del servicio, cumpliendo con los requisitos establecidos para estos documentos**, teniendo en cuenta las disposiciones contenidas para cada sistema de facturación y las demás condiciones, términos y mecanismos técnicos y tecnológicos desarrollados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN, conforme con lo previsto en el párrafo 2 del artículo 616-1 del Estatuto Tributario, en concordancia con el TITULO VII de esta resolución." (Énfasis propio).



## E-COMMERCE COLOMBIA

En ese orden, en este primer momento no surge la obligación de facturar electrónicamente porque no se trataría de una operación de venta de la mercancía. No obstante, desde la perspectiva contable y aduanera se debe expedir un documento de control, que permita establecer que se efectuó la exportación temporal y acredite las condiciones a que hubiere lugar.

Al respecto, el Concepto Unificado de Facturación de la DIAN No. 106 del 19 de agosto de 2022 y Concepto 415 de 2023 señala sobre el procedimiento de entrega de exportación de mercancías en consignación y su posterior venta lo siguiente:

“1.1.17.2.1. ¿Puede el empresario emitir en Colombia una factura a la plataforma por el valor de la mercancía al ser esta quien le paga finalmente al empresario, así la plataforma no acepte o no se haga responsable de la factura como una cuenta por pagar en su contabilidad?

La exportación de mercancías en consignación se declara bajo la modalidad de exportación temporal para reexportación en el mismo estado, en los términos y condiciones establecidas en los artículos 374 a 379 del Decreto 1165 de 2019 y los artículos 412 a 416 de la Resolución 000046 de 2019.

Al momento de las ventas de dichas mercancías en el exterior, la exportación se soporta con las correspondientes declaraciones de modificación a exportación definitiva, debiéndose anexar como documento soporte la correspondiente factura o relación de facturas de venta, según corresponda.

De otro lado, al momento de la elaboración de la solicitud de autorización de embarque se debe aportar el correspondiente documento que soporte el contrato que acredite la operación que dio lugar a la exportación, de conformidad con lo dispuesto en el numeral 1 del artículo 377





del Decreto 1165 de 2019. Así mismo, deberá registrar el destinatario de la mercancía en el exterior, según lo indicado en dicho documento. Lo anterior en razón a que no se ha expedido la factura, dado que no se ha realizado la venta.

Ahora, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1.6.1.4.1. del Decreto 1625 de 2016, el artículo 379 del Decreto 1165 de 2019 y el parágrafo del artículo 416 de la Resolución 046 de 2019, el exportador debe expedir la correspondiente factura a cada uno de los compradores en el exterior, al momento de la venta efectiva de la mercancía.

Dado que las mercancías así vendidas, se quedarán definitivamente en el exterior, para finalizar la modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado se deben presentar las correspondientes declaraciones de modificación a exportación definitiva, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 378 y 379 del Decreto 1165 de

2019 y el artículo 416 de la Resolución 046 de 2019 y anexar como documento soporte la factura de venta o la relación de facturas cuando corresponda a una modificación consolidada.

Las facturas expedidas por las ventas de las mercancías objeto de exportación, deben cumplir las condiciones establecidas en el artículo 616-1 del Estatuto Tributario, el artículo 1.6.1.4.1. y 1.6.1.4.17 del Decreto 1625 de 2016 y en la Resolución DIAN 000042 de 2020 o la norma que la modifique o sustituya."

#### **4.1.3. ¿Qué proceso debe efectuar el vendedor cuando la mercancía es vendida a los consumidores finales?**

De acuerdo con el artículo 379 del Decreto 1165 de 2019 "(...) cuando se decida dejar las mercancías exportadas en consignación definitivamente en el exterior, deberá cambiarse la modalidad de exportación temporal a definitiva".





Por lo tanto, al momento de venderse los bienes involucrados en la transacción, se debe proceder a emitir factura en los términos mencionados en el numeral anterior y modificar la modalidad de exportación, antes de que se cumpla el término previsto en el artículo 198 del mismo Decreto, el cual corresponde a un (1) año después de efectuada la exportación inicial, claro está que este plazo puede ser mayor si la autoridad aduanera autoriza un plazo mayor de manera formal para dicha exportación temporal para reimportación en el mismo estado de mercancías en consignación.

Ahora bien, respecto al proceso operativo de modificación de la modalidad de exportación temporal a ordinaria, es importante mencionar que el parágrafo del artículo 416 de la Resolución 046 de 2019, indica la forma en que debe presentarse la declaración de modificación cuando la mercancía en consignación exportada temporalmente se va a quedar definitivamente en el exterior, una vez vendida, a saber:

“PARÁGRAFO. Cuando bajo la modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado sean exportadas mercancías en consignación, y las mismas se vendan en el exterior a diferentes compradores, al momento de presentar la declaración de modificación de exportación temporal a exportación definitiva, **el exportador deberá indicar en la casilla “Nombres o razón social importador o consignatario” que se trata de “Compradores varios –**

**ventas consolidadas” y en el país destino deberá señalar el país al que realizó la exportación temporal.**

Al momento de presentar la Declaración de Exportación de Modificación, el exportador deberá contar con una relación de las facturas, que deberá contener como mínimo la información que a continuación se indica, la cual constituye documento soporte de la declaración:

1. *Nombre o razón social del cliente comprador del exterior.*
2. *País de ubicación del comprador.*
3. *Número y fecha de factura.*
4. *Valor en dólares.*
5. *Código de unidad comercial y cantidad.*
6. *Subpartida arancelaria.*

Antes del vencimiento del plazo otorgado para la exportación temporal por la autoridad aduanera, podrá reimportarse la mercancía en los términos previstos en los artículos 198 y siguientes del presente Decreto” (énfasis propio).

Entonces, es clara la normatividad al establecer que, frente a la mercancía enviada al exterior en consignación, en el momento en que esta sea objeto de venta a uno o varios compradores, se debe presentar la correspondiente declaración de modificación para convertir la exportación temporal en exportación definitiva, pudiendo dicha declaración de



modificación corresponder a la mercancía vendida a un solo comprador o presentarse en forma consolidada por la mercancía vendida a varios compradores, debiéndose acreditar en todo caso la factura de venta o la relación de facturas, según corresponda.

Sobre el particular, es importante aclarar que, una vez efectuada la operación, el vendedor deberá garantizar la expedición de la factura electrónica con el cumplimiento de la totalidad de los requisitos legales dispuestos para ello (Artículo 11 de la Resolución No. 42 de 2020 y el Anexo Técnico vigente (Versión 1.8). (Concepto DIAN No. 415 (003979 del 31 de marzo de 2023).

Así mismo, en línea con lo establecido por el artículo 616-1 del Estatuto Tributario existe una obligación inherente para las plataformas de comercio electrónico (Marketplace) consistente en disponer mecanismos para la entrega de la factura electrónica a los consumidores finales. Lo anterior, fue objeto de regulación mediante el Decreto No. 442 del 29 de marzo de 2023 que dispone que la DIAN establecerá las condiciones, términos y mecanismos para el cumplimiento de esta obligación.

**4.1.4. Si la mercancía no se vendió dentro del plazo de un año, la decisión más económica es la destrucción o donación de dicha mercancía. ¿Cuál sería el procedimiento para poder desarrollar dicha operación?, ¿Debe modificarse la exportación a definitiva? ¿El donatario sería el importador final? ¿Qué sucede con el valor del bien, si se dona o se destruye para efectos de cerrar el canal cambiario abierto por exportación?**





## E - COMMERCE COLOMBIA

De conformidad con lo establecido en el artículo 378 del Decreto 1165 de 2019, la modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado deberá terminarse bajo alguno de los siguientes escenarios:

- I. *Reimportación en el mismo estado;*
- II. *Exportación definitiva;*
- III. *Dstrucción de la mercancía debidamente acreditada ante la administración aduanera.*

En este caso, debido a que la operación aduaneramente corresponde a una exportación temporal de mercancías en consignación, es recomendable que los escenarios mencionados a continuación, se encuentren establecidos y debidamente identificados en el contrato, documento o acuerdo que se tenga con el centro de Distribución en el exterior (Fulfillment), a fin de que se establezca bajo qué condiciones se podría dar cada uno de los escenarios respectivos.

Ahora bien, en el evento que la mercancía no sea vendida, entendemos que se podrían presentar algunas de las siguientes situaciones: (i) reimportación al territorio colombiano; (ii) destrucción o; (iii) donación, que generarían efectos aduaneros, cambiarios y tributarios, de acuerdo con lo mencionado a continuación:

- I. *Reimportación al territorio colombiano*

### 1.1. Implicaciones aduaneras

La primera alternativa a considerar es la reimportación del producto a Colombia,

siempre y cuando se dé dentro del año o periodo de tiempo autorizado por la DIAN para estos efectos.

En este caso, el exportador deberá tener en cuenta:

- *La reimportación de los bienes no genera obligación de liquidación y pago de tributos aduaneros, siempre y cuando los bienes al momento de su exportación temporal se encontraran en libre disposición en Colombia, y no hayan sufrido modificaciones en el extranjero.*
- *El importador deberá mantener copia de los documentos mencionados en los numerales 1, 2 y 4 del artículo 198 del Decreto 1165 de 2019.*

### 1.2. Implicaciones cambiarias

Al momento de presentarse la declaración de exportación temporal para reimportación en el mismo estado, el exportador pudo haber informado las siguientes formas de pago:

- *“S” exportación con reintegro: En este caso como se esperaba pago de dicha exportación por parte de un tercero en el exterior pero se devuelve el producto sin dicho pago, la justificación del cierre del canal cambiario será la declaración de importación bajo la modalidad de reimportación en el mismo estado, y el contrato firmado inicialmente con el centro de Distribución en el exterior (Fulfillment) donde se establecieron las condiciones de devolución de los bienes al país.*



- *“N” exportación sin reintegro: Como quiera que la exportación fue declarada como sin espera de reintegro o pago de los bienes, no hay necesidad de justificar un cierre de canal cambiario, ya que no existiría el mismo. En este caso es importante tener en cuenta que esta opción podría ser válida bajo el entendido que cuando se vende la mercancía ya el proceso de exportación finalizó, luego lo que se da en el exterior es una venta no considerada exportación (exportación definitiva).*

### 1.3. Implicaciones tributarias

Desde la perspectiva tributaria no existe efecto, siempre que la reimportación implique que los bienes entran nuevamente al inventario para su venta en el territorio colombiano.

#### II. Exportación definitiva

### 2.1. Implicaciones aduaneras

Otra alternativa establecida en la norma aduanera es la exportación definitiva, para lo cual en su momento el exportador podrá considerar si es posible la figura de importación indirecta en el país de destino y la existencia o no de establecimiento permanente en países de destino por tener mercancía almacenada en los mismos.

Adicionalmente, si bien existen pronunciamientos de la DIAN sobre la modalidad de exportación a utilizar, siempre será una posibilidad válida utilizar la modalidad de exportación definitiva en la medida en que en el país de destino exista la figura mencionada en el párrafo anterior y sean analizadas las implicaciones

fiscales adicionales para el exportador en el país de destino. En este caso, se trataría de una exportación para destinación libre del propio exportador, pero en el exterior

En este caso, el exportador deberá tener en cuenta:

- *El exportador deberá realizar la modificación de la declaración de exportación a fin de ajustar la modalidad de la operación; reflejando así el cambio de exportación temporal para reimportación en el mismo estado a exportación definitiva.*
- *El cambio de modalidad a exportación definitiva de los bienes no genera obligación de liquidación y pago de tributos aduaneros.*
- *El exportador deberá mantener copia de los documentos mencionados en los numerales 1, 2 y 4 del artículo 198 del Decreto 1165 de 2019.*

### 2.2. Implicaciones cambiarias

En este caso, al igual que en los anteriores (numeral 2 del literal A del numeral 4.1.4. del presente documento), debe identificarse si con la declaración de exportación bajo modalidad temporal para reexportación en el mismo estado se informó que habría o no reintegro de divisas por esta exportación, con el fin de poder identificar el correcto tratamiento cambiario de la operación y su reporte a autoridades de control.

Ahora bien, es importante mencionar que, si la exportación definitiva se da como resultado de una operación para sí mismo, el soporte que garantice efectivamente que los bienes son para el mismo propietario



en Colombia sería la prueba suficiente para demostrar el no reintegro de divisas por dicha exportación si en efecto la operación fue reportada como a espera de reintegro; no obstante, si fue reportada como transacción sin reintegro, no habría inicialmente obligación de pago, pero en caso de requerirse por las autoridades pruebas de la donación, debería existir soporte de acuerdo con lo mencionado en el siguiente punto.

### 2.3. Implicaciones tributarias

De conformidad con el artículo 615 del E.T. toda venta de bienes o prestación de servicios implica para el vendedor o prestador la obligación de expedir una factura de venta. Para ello, deberá tenerse en cuenta la reglamentación expedida en el Decreto 358 y la Resolución 42 del año 2020.

Así las cosas, conforme al artículo 125-1 del E.T. citado en el apartado anterior deberá determinarse el valor donado siguiendo su valor comercial o su costo fiscal. A estos efectos, es importante mencionar que el artículo 762 del E.T. señala:

“cuando se establezca la inexistencia de factura, o cuando estos demuestren como monto de la operación valores inferiores al corriente en plaza, se considerará, salvo prueba en contrario, como valor de la operación atribuible a la venta o prestación del servicio, el corriente en plaza”.

Sobre el particular, en el Concepto No. 006474 de 2013, donde la DIAN retomando la doctrina expuesta en el Oficio No. 008461 de 1999, manifestó que, **“cuando se presente un retiro de inventarios, y exista la obligación legal de facturar para el comerciante,**



cualquiera que sea la denominación que se dé a la operación y su destinación **como por ejemplo:** retiro, obsequio, muestras, o donaciones, **debe expedirse factura con el cumplimiento de los requisitos de ley**". (Negrilla fuera de texto).

En ese sentido, desde la perspectiva tributaria se debe expedir una factura de venta electrónica por la donación efectuada. Al respecto, es importante igualmente señalar que las facturas electrónicas para el caso de la donación exigen la inclusión de un indicador especial que permite identificar ante la DIAN que la transacción no será objeto de pago.

### III. Destrucción de inventarios

#### 3.1. Implicaciones aduaneras

De acuerdo con lo establecido en el numeral 3 del artículo 417 de la Resolución 46 de 2019, al momento de darse la destrucción de los bienes en el exterior por parte del centro de Distribución en el exterior (Fulfillment), se debe tener en cuenta:



- *El Centro de Distribución en el exterior (Fulfillment), debe emitir certificación donde conste la destrucción de la mercancía, indicando si la destrucción fue total o parcial y la causa de esta.*
- *Dicha certificación debe cumplir con los requisitos previstos en el artículo 215 del Código General del Proceso, los cuales exigen que en la emisión de documentos en el exterior, en caso de encontrarse en otro idioma, deben ser traducidos de manera oficial al castellano y estar debidamente apostillados.*
- *Obteniendo esta certificación que cumpla las obligaciones mencionadas, el exportador deberá tramitar, dentro del término autorizado para la exportación temporal de mercancías en consignación a la Dirección Seccional de Aduanas de la jurisdicción de su domicilio o la que haya autorizado la exportación temporal, la finalización de dicha modalidad por destrucción de la mercancía en el exterior.*

#### 3.2. Implicaciones cambiarias

Al momento de presentarse la declaración de exportación temporal para reimportación en el mismo estado, el exportador pudo haber informado las siguientes formas de pago:

- *"S" exportación con reintegro: En este caso como se esperaba pago de dicha exportación por parte de un tercero en el exterior, pero se destruyó el producto en el exterior, la certificación de dicha destrucción emitida por*



## E-COMMERCE COLOMBIA

*el Centro de Distribución en el Exterior (Fulfillment) y la finalización de la modalidad autorizada por la Dirección Seccional de Aduanas respectiva, serán la prueba del no pago de dicha exportación.*

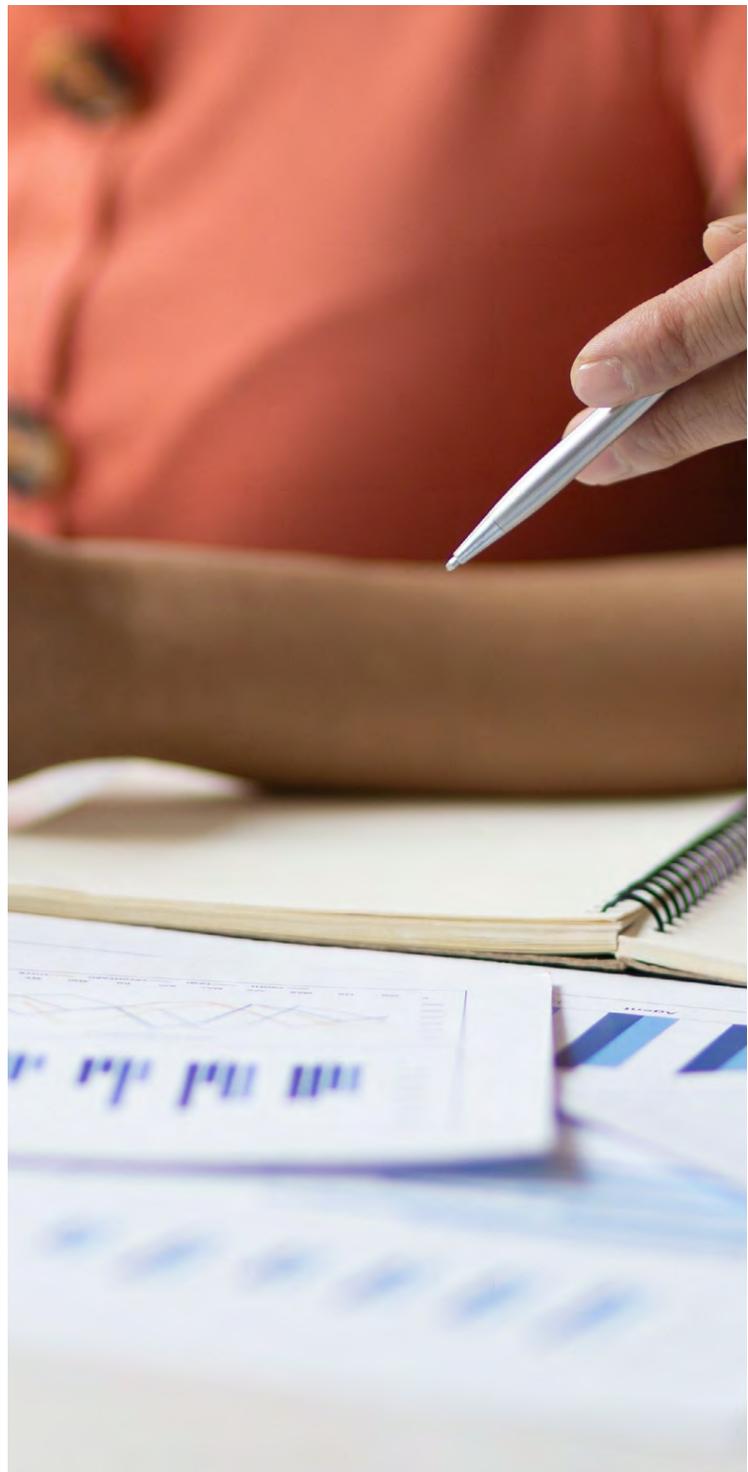
- *"N" exportación sin reintegro: Como quiera que la exportación fue declarada como sin espera de reintegro o pago de los bienes, no hay necesidad de justificar un cierre de canal cambiario, ya que no existiría el mismo. En este caso es importante tener en cuenta que esta opción podría ser válida bajo el entendido que cuando se vende la mercancía ya el proceso de exportación finalizó, luego lo que se da en el exterior es una venta no considerada exportación (exportación definitiva).*

### 3.3. Implicaciones tributarias

En términos generales, la pérdida y destrucción de inventarios es aceptada como costo en los términos del artículo 64 del E.T, el cual regula la disminución de inventarios. Señala la norma en mención:

Artículo 64 Disminución de inventarios: Para efectos del Impuesto sobre la renta y complementarios, el inventario podrá disminuirse por los siguientes conceptos: "

1. *Cuando se trate de faltantes de inventarios de fácil destrucción o pérdida, las unidades del inventario final pueden disminuirse hasta en un tres por ciento (3%) de la suma del inventario inicial más las compras. Si se demostrare la ocurrencia*





*de hechos constitutivos de fuerza mayor o caso fortuito, pueden aceptarse disminuciones mayores. Cuando el costo de los inventarios vendidos se determine por el sistema de inventario permanente, serán deducibles las disminuciones ocurridas en inventarios de fácil destrucción o pérdida, siempre que se demuestre el hecho que dio lugar a la pérdida o destrucción, hasta en un tres por ciento (3%) de la suma del inventario inicial más las compras.*

2. *Los inventarios dados de baja por obsolescencia y debidamente destruidos, reciclados o chatarrizados; siempre y cuando sean diferentes a los previstos en el numeral 1 de este artículo, serán deducibles del impuesto sobre la renta y complementarios en su precio de adquisición, más costos directamente atribuibles y costos de transformación en caso de que sean aplicables. Para la aceptación de esta disminución de inventarios se requiere como mínimo un documento donde conste la siguiente información: cantidad, descripción del producto, costo fiscal unitario y total y justificación de la obsolescencia o destrucción, debidamente firmado por el representante legal o quien haga sus veces y las personas responsables de tal destrucción y demás pruebas que sean pertinentes."*

Como se observa, cuando se trate de inventarios de fácil destrucción o pérdida, las unidades del inventario final pueden disminuirse hasta en un 3% de la suma del inventario inicial más las compras, en cuyo caso deberán llevarse como costo de ventas y tomarse como deducible en la declaración de renta; situación que deberá evaluarse por cada vendedor según el tipo de producto ofertado.

Adicionalmente, de acuerdo con el segundo inciso de la norma citada, los inventarios dados de baja por obsolescencia y debidamente destruidos son deducibles del impuesto sobre la renta y complementarios en su precio de adquisición, más los costos directamente atribuibles y costos de transformación en caso de que sean aplicables. Se debe tener en cuenta que, todo inventario que se dé de baja por obsolescencia debe ser documentado a efectos de acreditar los requisitos exigidos por la norma, acta o documento donde conste la siguiente información: cantidad, descripción del producto, costo fiscal unitario y total y justificación de la obsolescencia o destrucción, debidamente firmado por el representante legal o quien haga sus veces y las personas responsables de tal destrucción y demás pruebas que sean pertinentes.

Así las cosas, la pérdida que se reconoce por la baja del producto podrá llevarse como una disminución del inventario, y descontarse de la base del impuesto a cargo en la declaración de renta, según los términos del artículo 64 del E.T. por parte de la compañía siempre que se cumplan los requisitos mencionados.



## E-COMMERCE COLOMBIA

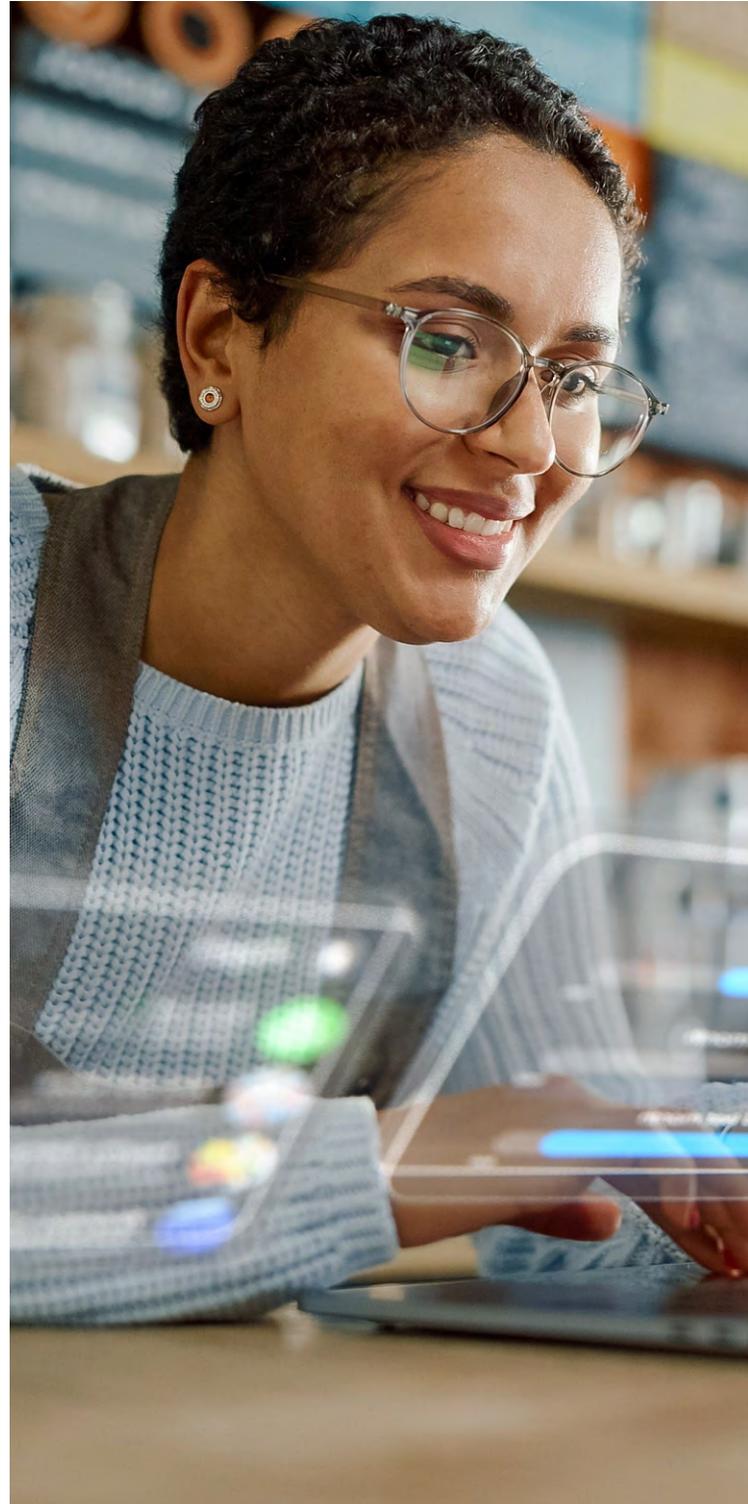
### 4.1.5 ¿Cómo debe registrar el Productor/exportador esta operación en su contabilidad?

La contabilización del hecho económico debe efectuarse una vez se ha transferido los riesgos del bien al comprador (consumidor final) y/o se ha perdido el control por parte del vendedor. En ese sentido, en ese momento debería afectarse el ingreso y el costo de ventas por parte del vendedor hasta que hayan cumplido la obligación de desempeño pactada en el negocio, y si al cierre del periodo, bien sea final o intermedio se tiene mercancías por entregar, se deben hacer las revelaciones en las notas a los estados financieros respectivas.

### 4.1.6. En los Estados Unidos existe una figura aduanera denominada "Importador Foráneo", en la que al productor nacional, se le habilita para que actúe en calidad de importador. ¿Esta figura podría usarse para efectuar la operación de exportación en Colombia?

La normatividad Aduanera Colombiana no contempla la figura de "Importador Foráneo". No obstante, si en el país de destino existe esa posibilidad o la figura de importador indirecto, sería posible que el exportador colombiano realice la exportación y en el país de destino importen en su nombre. En este caso, si bien se realiza el contrato de consignación, no significa que se deba utilizar la figura de exportación temporal en la medida en que el receptor en el exterior sería el mismo exportador nacional.

En todo caso, se deberán considerar las implicaciones en el país de destino para el exportador colombiano.





**4.2. SEGUNDO PASO:** Una vez la mercancía se encuentre en el Centro de Distribución, el segundo paso es la venta al Consumidor final. Para el efecto, el "Marketplace" por lo general, solo expide un Documento de Remisión al vendedor donde le informa el nombre del comprador y precio.

**4.2.1 ¿En qué momento debe causar la venta el vendedor en Colombia? ¿El reporte que envía el Marketplace sirve como soporte de la materialización de la venta?**

Las empresas en un modelo de E-commerce inicialmente podrían tener dos modalidades de venta (i) para recoger el producto por parte del cliente, o (ii) cuando se envía al domicilio del cliente.

En la primera, la obligación se encuentra satisfecha en el momento de la compra misma pues se reserva el inventario para ser recogido por el cliente.

En la segunda, la obligación se encuentra satisfecha en el momento de la entrega misma del producto donde se comprometió la compañía E-commerce.

El reconocimiento contable debe darse cuando se cumple con la obligación de desempeño pactada y en este caso del E-commerce es cuando el cliente tiene el producto, es decir se debe contabilizar una vez se ha transferido los riesgos del bien al comprador y/o se ha perdido el control por parte del vendedor.

Adicionalmente, debemos indicar que no es suficiente el soporte de materialización que envía el Marketplace. Una vez se materialice la venta por parte del vendedor



**E - COMMERCE COLOMBIA**

al consumidor final, existe la obligación de expedir la factura electrónica que soporte la operación.

En ese sentido, según lo dispuesto en el artículo 1.6.1.4.1. del Decreto 1625 de 2016, el artículo 379 del Decreto 1165 de 2019 y el parágrafo del artículo 416 de la Resolución 046 de 2019, el exportador debe expedir la correspondiente factura a cada uno de los compradores en el exterior, al momento de la venta efectiva de la mercancía.

**4.3. TERCER PASO:**

Facturar electrónicamente la operación de venta.

**4.3.1 ¿Como se factura esa venta en el exterior?**

Respecto de la obligación de facturar electrónicamente las operaciones de



exportación, el Decreto 1625 de 2016 dispone en su artículo 1.6.1.4.17:

**“Artículo 1.6.1.4.17. Factura electrónica de venta en operaciones de comercio exterior.** Los facturadores electrónicos, deberán cuando sea del caso, soportar con factura electrónica de venta, la venta de bienes y/o prestación de servicios desde cualquier zona geográfica del territorio aduanero nacional hacia mercados externos o hacia zonas francas.

La entrega de la factura electrónica de venta al receptor o adquirente del exterior podrá realizarse, en el formato electrónico de generación o en representación gráfica en los términos, condiciones, mecanismos técnicos y tecnológicos que para tal efecto establezca la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN.”

Sin perjuicio de todo lo anterior, si bien la factura electrónica de venta aplica para las operaciones de importación y exportación, esta obligación empezará a aplicarse con los requisitos técnicos que establezca la DIAN, en las Resoluciones que expida para tal efecto y dentro del calendario que fije durante el año 2020.

(...)

Se concluye, entonces, que frente a las reglas de facturación en relación con las operaciones comerciales, de importación o exportación realizadas



en Territorio Aduanero Nacional, aplican las disposiciones que la ley y el reglamento prevén en materia de facturación previamente descritas. La factura electrónica de venta, en suma, corresponde a una forma de expedir la factura de venta con unos requisitos y condiciones que deben cumplirse por los sujetos obligados a ello, sin que esto altere o modifique la regulación propia de impuestos como el IVA, el gravamen arancelario, ni los trámites en materia aduanera, como los que deben surtirse en las distintas operaciones que tienen lugar por modalidades de importación, exportación o venta dentro del Territorio Aduanero Nacional o al exterior. Lo anterior sin perjuicio de los documentos adicionales establecidos por la norma aduanera, que se tratarán más adelante.”

(...)

**“Para operaciones de exportación, son aplicables las consideraciones en relación con la factura electrónica señaladas arriba. Lo anterior sin perjuicio que en el proceso de exportación siempre se tendrá que utilizar la representación litográfica de la factura electrónica, ya que es un documento soporte de la solicitud de autorización de embarque, tal como lo exige el artículo 349 del Decreto 1165 de 2019.”**

(...)

“Tratándose de exportaciones, se reitera que deberá de conformidad

con el artículo 1.6.1.4.17. del Decreto 1625 de 2016, cumplirse con la entrega de la factura electrónica de venta al receptor o adquiriente del exterior en el formato electrónico de generación o en representación gráfica en los términos, condiciones, mecanismos técnicos y tecnológicos que para tal efecto establezca la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN.” (Énfasis propio).

Adicionalmente, la Resolución 000042 de 2020, reglamentó los sistemas de facturación, y respecto a la facturación en operaciones de comercio exterior dispuso en el artículo 76 lo siguiente:

**“Artículo 76. Factura electrónica de venta en operaciones de comercio exterior.** De conformidad con lo establecido en el artículo 1.6.1.4.17. del Decreto 1625 de 2016, Único Reglamentario en Materia Tributaria, los facturadores electrónicos, deberán soportar con factura electrónica de venta como documento soporte de la declaración de exportación, para la venta de bienes y/o prestación de servicios desde cualquier zona geográfica del territorio aduanero nacional hacia mercados externos o hacia zonas francas.

La entrega de la factura electrónica de venta al receptor o adquiriente del exterior podrá realizarse, en el formato electrónico de generación o en representación gráfica en los términos, condiciones, mecanismos técnicos y tecnológicos, para su



generación, transmisión, validación y expedición de conformidad con lo indicado en el «Anexo técnico de factura electrónica de venta».

Al respecto, el Concepto Unificado de Facturación No. 106 del 19 de agosto de 2022 dispone sobre la obligación de facturar tratándose de exportaciones lo siguiente:

**“1.1.17.2. Obligación de facturar tratándose de exportaciones. ¿Cómo se debe facturar en exportaciones?”**

Las ventas en operaciones de exportación de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1.6.1.4.17 del Decreto 1625 de 2016, el artículo 76 y el numeral 6 del artículo 90 de la Resolución DIAN 000042 de 2020, deben soportarse en factura electrónica y no con documento equivalente, puesto que en la normatividad vigente no existe documento equivalente destinado a este tipo de operaciones.”

Así las cosas, de conformidad con lo expuesto podemos concluir:

- *Según lo dispuesto en el artículo 1.6.1.4.1 del Decreto 1625 de 2016, el artículo 379 del Decreto 1165 de 2019 y el parágrafo del artículo 416 de la Resolución 046 de 2019, el exportador debe expedir la correspondiente factura electrónica a cada uno de los compradores en*



*el exterior, al momento de la venta efectiva de la mercancía.*

- *Dado que las mercancías así vendidas, se quedarán definitivamente en el exterior, para finalizar la modalidad de exportación temporal para reimportación en el mismo estado se deben presentar las correspondientes declaraciones de modificación a exportación definitiva, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 378 y 379 del Decreto 1165 de 2019 y el artículo 416 de la Resolución 046 de 2019 y anexar como documento soporte la factura de venta o la relación de facturas cuando corresponda a una modificación consolidada.*



- *Las facturas expedidas por las ventas de las mercancías objeto de exportación, deben cumplir las condiciones establecidas en el artículo 616-1 del E.T., el artículo 1.6.1.4.1 y 1.6.1.4.17 del Decreto 1625 de 2016 y en la Resolución 000042 de 2020. Las ventas en operaciones de exportación de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1.6.1.4.17 del Decreto 1625 de 2016, el artículo 76 y el numeral 6 del artículo 90 de la Resolución 000042 de 2020, deben soportarse en factura electrónica y no con documento equivalente.*

Téngase en cuenta que la DIAN expidió una cartilla que desarrolla el paso a paso y

las condiciones generales para habilitarse como facturador electrónico. Dicho documento señala que, para generar, transmitir y expedir facturas electrónicas, existen tres modos de operación diferentes: Por medio de un software propio, a través de un proveedor tecnológico y por último a través del software gratuito de la DIAN.

Por otro lado, es importante advertir que no todos los desarrollos existentes de factura electrónica contienen un módulo de factura de exportación que permita cumplir con las especificaciones técnicas propias, como por ejemplo tipo de operación, partida arancelaria (campo opcional), entre otros. Por lo anterior, antes de adquirir cualquier tipo de software, es necesario verificar que el respectivo software atienda todas las necesidades del facturador.

Cabe mencionar que el software de factura electrónica gratuito de la DIAN es un desarrollo que se ha caracterizado por tener en cuenta las necesidades de facturación de la mayoría de los contribuyentes, por lo que se incluyó un módulo de factura de exportación a disposición de los empresarios que lo requieran. Sin embargo, esta solución implica algunas manualidades y se convierte en una solución limitada cuando se realiza un alto número de operaciones.

La cartilla de habilitación como facturador electrónico en cuestión está alojada en el microsítio de factura electrónica en la



página web de la DIAN<sup>5</sup>. De igual manera, en el micrositio de factura electrónica pueden encontrar otras cartillas que puedan ayudar al proceso, así como videos descriptivos del mismo<sup>6</sup>; también el "abecé" de nuevas funcionalidades y los videos para el registro<sup>7</sup>.

Finalmente, debe tenerse en cuenta que el artículo 616-1 del E.T. fue modificado por el artículo 13 de la Ley 2155 de 2021 "Ley de Inversión Social", que introdujo un inciso que dispone:

"En todos los casos, la responsabilidad de la entrega de la factura electrónica de venta para su validación, así como la expedición y entrega al adquiriente, una vez validada, corresponde al obligado a facturar. **Las plataformas de comercio electrónico deberán poner a disposición un servicio que permita la expedición y entrega de la factura electrónica de venta por parte de sus usuarios al consumidor final.**" (Énfasis propio).

Como fue enunciado previamente en esta cartilla, lo anterior fue objeto de regulación mediante el Decreto No. 442 del 29 de marzo de 2023 que dispone que la DIAN establecerá las condiciones, términos y mecanismos para el cumplimiento de esta obligación.

#### 4.4. CUARTO PASO: Reintegro de divisas.

Una vez finalizada la venta, el monto total que recibe el exportador no es exacto al monto de la venta exportado, debido a las comisiones, cobros de bodegaje, promociones, todos ellos costos que descuentan de manera directa el Marketplace por la venta realizada.

Al respecto debemos mencionar las implicaciones cambiarias y tributarias de esta transacción:

##### A. Implicaciones cambiarias

De acuerdo con lo establecido en el artículo 41 de la Resolución 1 del 25 de agosto de 2018 del Banco de la República, las operaciones de exportación son consideradas como operaciones de obligatoria canalización.

Ahora bien, cuando se ejecuta una operación de exportación, las autoridades de control cambiario esperan que el valor informado en la declaración de exportación concuerde totalmente con el valor del soporte y con la del reintegro derivado de dicha transacción.

No obstante, esto no significa que no se puedan presentar giros por montos superiores o inferiores al de los soportes de la exportación; sin embargo, estas "diferencias", de acuerdo con lo establecido

5 Consultar en la página web de la DIAN en: <https://micrositios.dian.gov.co/sistema-de-facturacion-electronica/instructivo-de-registro-y-habilitacion-en-factura-electronica-dian/>.

6 Consultar en la página web de la DIAN en: <https://micrositios.dian.gov.co/sistema-de-facturacion-electronica/>.

7 Consultar en la página web de la DIAN en: <https://www.dian.gov.co/impuestos/factura-electronica/Documents/Abecedario-Facturador.pdf>.



en el inciso 8 del artículo 4 del Capítulo 4 de la circular externa DCIP-83 de 2021 pueden presentarse:

“(…) 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. (…).” (Énfasis propio).

Ahora bien, en los casos donde la justificación del menor valor recibido

por concepto de exportación sean cobros generados por la intervención del Marketplace en la operación de venta de los inventarios respectivos, de acuerdo con la normativa cambiaria no se estaría frente a una diferencia justificable sino a una compensación de obligaciones, que de acuerdo con el inciso 10 del artículo 4 del Capítulo 4 de la circular externa DCIP-83 de 2021, se encuentra prohibido.

Esto se debe a que las retenciones generadas por el Marketplace, no se encuentran relacionados con ninguno de los conceptos establecidos por la norma, y adicional a ello se tratan de servicios prestados por el Marketplace al exportador de los bienes en Colombia, por lo cual son obligaciones claramente independientes de la exportación efectuada.



## E-COMMERCE COLOMBIA

En estos casos, lo que está sucediendo es que el Marketplace está generando unas cuentas por cobrar al exportador por dichos conceptos de almacenaje, comisiones, entre otros, los cuales al momento de realizar la venta del bien "cruza" con el valor de la exportación y gira únicamente las divisas resultantes de dicha compensación de obligaciones.

Por lo tanto, no sería posible ni justificable realizar estos "cruces" de cuenta, ya que se esperaría que el Marketplace pague completa la exportación, emita las facturas o cuentas de cobro respectivas (de acuerdo con lo mencionado en las implicaciones tributarias más adelante) por los conceptos de comisiones almacenajes, entre otros, para que de esta manera el exportador en Colombia pueda proceder a pagarle de manera independiente estos conceptos.

En este sentido, como se indicó en preguntas anteriores lo que se buscaría es que la exportación sea no reembolsable siempre y cuando se realice como exportación definitiva.

### B. Implicaciones tributarias

Desde la perspectiva tributaria es importante señalar lo siguiente:

1. *No es viable compensar el ingreso originado en la operación de venta con el gasto asociado a la prestación de servicios recibida por los Marketplace (comisiones, cobros de bodegaje, promociones, entre otros). Desde la perspectiva tributaria se deberá reconocer el 100% del*

*ingreso y el 100% del gasto, es decir, reconocer cada operación de forma independiente.*

2. *Los Marketplace podrían estar obligados a generar factura electrónica bajo la norma colombiana por cada uno de los servicios, comisiones, cobros de bodegaje, promociones, entre otros en el evento en que operen bajo una razón social colombiana.*

*En caso contrario, es decir los Marketplace extranjeros operando bajo razón social extranjera, carecerán de la obligación de emitir facturas electrónicas colombianas. En estos casos el exportador colombiano deberá expedir un documento soporte en los términos del artículo 1.6.1.4.12 del Decreto 1625 de 2016, este es el denominado "Documento Soporte Electrónico" ("DSE"), aplicable en operaciones efectuadas a sujetos no obligados a expedir factura de venta o documento equivalente como soporte tributario.*

*Por expresa disposición legal la obligación de expedir un DSE se extiende a las **operaciones de adquisición** de bienes y servicios en virtud de contratos celebrados **con sujetos no residentes en Colombia**. Veamos:*

*"(...) El documento soporte de que trata el presente artículo **será válido en los contratos celebrados con personas o entidades no residentes en Colombia, en cuyo caso, se deberán cumplir***



**los requisitos establecidos en este artículo.** Para la procedencia del impuesto sobre las ventas -IVA descontable se deberá acreditar, adicionalmente, que se ha practicado la respectiva retención en la fuente a título de impuesto sobre las ventas de conformidad con el numeral 3 del artículo 437-2 del Estatuto Tributario y/o a título de impuesto sobre la renta. (...)” (Énfasis propio).

Así, como soporte para acreditar costos y deducciones en el impuesto sobre la renta e IVA descontable, el DSE deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. *Estar denominado como “documento soporte en adquisiciones efectuadas a no obligados a facturar”.*
2. *Tener la fecha de operación y la fecha de generación del documento. Al respecto, se entiende por fecha de operación cuando se efectúa el devengo de la compra del bien o del servicio y la generación del documento cuando se transmite efectivamente a la DIAN el documento electrónico.*
3. *Por medio del Decreto No. 442 del 29 de marzo 2023, se modificó este requisito que solicitaba que la fecha de la generación debía corresponder a la fecha de generación del documento. En ese sentido, solo se exige la inclusión de la fecha de operación y la fecha de generación del documento, sin que se exija que sean iguales.*
3. *Contener nombres completos o razón social y NIT o número de identificación tributaria del prestador del servicio en su país de residencia.*
4. *Contener nombres completos o razón social y NIT del adquirente, en este caso de la Compañía.*
5. *Llevar el número consecutivo de numeración del documento soporte, incluyendo número, rango y vigencia otorgado por la DIAN, que se encuentre vigente a partir del 15 de agosto de 2020 según el Comunicado de Prensa DIAN No. 55.*
6. *Contener una descripción específica del bien y/o servicio adquirido.*





## E-COMMERCE COLOMBIA

7. *Detallar el valor total de la operación, discriminando el valor del impuesto sobre las ventas IVA, cuando a ello hubiere lugar<sup>8</sup>.*

De acuerdo con el Capítulo 4 de la Circular Reglamentaria Externa DCIN 83, se pregunta:

**4.4.1 ¿Esta operación se entendería como una compensación de obligaciones? Descontar del valor de venta de las exportaciones, las obligaciones de pago por la prestación de servicios en el exterior a favor de los marketplaces.**

Sí, como lo mencionamos ampliamente en el acápite de implicaciones cambiarias del numeral 4.4. del presente documento, los descuentos mencionados por servicios prestados por el Marketplace en el exterior, no se pueden considerar como justificante del menor valor percibido por concepto de exportaciones, sino como compensación de obligaciones, al ser los servicios del Marketplace operaciones independientes a la exportación.

**4.4.2 ¿Desde el punto de vista cambiario, puede el exportador justificar este menor ingreso de divisas con otra disposición?, ¿qué alternativa tendría el exportador para poder reintegrar dichas divisas? ¿Qué sucede con el valor del bien, si se dona o se destruye para efectos de cerrar el canal cambiario abierto por exportación?**

Los descuentos que puede justificar el exportador son los directamente asociados con la operación de exportación, los cuales

no incluyen los valores a descontar por parte del Marketplace al ser considerado como operaciones independientes de la exportación y en caso de hacer el "cruce" de dichas cuentas, se estaría frente a un escenario de compensación de obligaciones, que está prohibida en operaciones de comercio exterior.

En estos casos, el reintegro de las divisas por concepto de exportación de bienes se deberá realizar a través de un Intermediario del Mercado Cambiario o una cuenta de compensación, al igual que el egreso de divisas generado para cubrir el cobro de servicios del Marketplace asociados a su función dentro del proceso de venta de los bienes (almacenajes, comisiones, promoción y mercadeo, entre otros).



<sup>8</sup> El requisito del IVA fue adicionado a través del Decreto No. 723 del 30 de junio de 2021.



Para el caso de la donación o destrucción de la mercancía, verificar los comentarios realizados en el numeral 4.1.4 del presente documento.

Una alternativa será considerar la exportación como definitiva y sin reintegro en cuyo caso se eliminaría el riesgo cambiario. No obstante, como se indicó en puntos anteriores se deberá validar si el país de destino tiene figuras que permitan la importación y tributariamente cuáles serían las implicaciones en dichos países para el exportador colombiano.

#### **4.4.3. ¿Cómo se puede hacer la canalización de las divisas derivadas de las exportaciones realizadas, si las pasarelas de pago no son consideradas intermediario del mercado cambiario?**

Las pasarelas no son consideradas como Intermediarios del Mercado Cambiario (IMC) ya que para eso se deben cumplir ciertos requisitos y normalmente los IMC son entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Financiera en Colombia.

Ahora bien, esto no quiere decir que los pagos realizados a través de pasarelas de pagos no sean medios aceptados para pagar exportaciones y dar cierre al canal cambiario de la operación.

En este sentido es importante mencionar dos (2) aspectos:

##### *A. Es permitido el pago de exportaciones a través de tarjetas de crédito*

En efecto, de acuerdo con lo establecido en el artículo 4.1.2. del capítulo 4º de la Circular Externa DCIP-83 de 2021 del Banco de la República, se autoriza la posibilidad de realizar los pagos de exportaciones a través de tarjetas de crédito, para lo cual se deben cumplir los siguientes pasos:

- a. "8 (...) 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.*
  - b. 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". (...)"*
- B. Es viable efectuar pago de exportaciones a través de proveedores de servicio de pago agregadores residentes y no residentes*

Al respecto, es importante mencionar lo establecido en el numeral 4.6. del capítulo 4º de la Circular Externa DCIP-83 de 2021, en el cual se establecen los requisitos para la aceptación de dicho pago a través de las plataformas mencionadas; cabe aclarar que las obligaciones allí descritas son para el proveedor de servicios de pago agregador y no para el exportador de los bienes, tal y como lo precisamos a continuación:



#### **"(...) 4.6.1. 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 en el presente numeral, 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.**

Para efectos de la presente circular, 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.

#### **4.6.2. 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. (...) (Énfasis propio).

#### **4.4.4 ¿El vendedor puede recibir el pago de las ventas del Marketplace en una cuenta que posea en el exterior como persona natural y transferirlos a la cuenta en Colombia de la empresa para canalización de las divisas?**

El vendedor entendemos siempre será persona jurídica luego no podría tener una cuenta como persona natural. Ahora, si lo que se busca es que uno de los accionistas o socios de la persona jurídica que reciba las divisas y posteriormente transfiera los recursos, no es posible, debido a que se estaría transgrediendo el cumplimiento de lo establecido en la normatividad cambiaria y el conocido principio de titularidad, coincidencia o identidad cambiaria por el cual:

"(...) la canalización de las divisas para el pago de una operación de cambio obligatoriamente canalizable debe ser realizada directamente por el titular de la operación. **Para el caso de las operaciones de comercio exterior, el titular de la operación será quien figure en los documentos aduaneros como importador o exportador<sup>9</sup>** (...)". (Énfasis propio).

Por lo tanto, al no figurar como exportador la persona natural, y al estar frente a un escenario del pago de una operación de obligatoria canalización (exportación), no es posible que la persona natural reciba el pago de la transacción y luego traslade los fondos a la cuenta de la compañía exportadora, so pena de sanción.

<sup>9</sup> Tomado de <https://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-3#:~:text=Principio%20seg%C3%BAn%20el%20cual%2C%20la%20el%20titular%20de%20la%20operaci%C3%B3n>.



## CONTACTO

**Ricardo Ruiz** - Socio líder impuestos [ricardoruiz@kpmg.com](mailto:ricardoruiz@kpmg.com)

**Camilo A. Rodriguez** - Socio impuestos, aduanas y cambios internacionales [camilorodriguez@kpmg.com](mailto:camilorodriguez@kpmg.com)

**Isabel Delgado** - Directora aduanas, comercio exterior y cambios internacionales [isabeldelgado@kpmg.com](mailto:isabeldelgado@kpmg.com)

## 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. No pretende constituir o servir como sustituto o reemplazo de asesoría especializada respecto a cualquier asunto particular. 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.



**PROCOLOMBIA**  
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



Gobierno del  
**Cambio**



**COLOMBIA**   
**EL PAÍS DE LA BELLEZA**