**Pasos para exportar Colombia 2020**

**1. Preparación**

En este primer paso lo recomendado es**evaluar el potencial exportador de la empresa**, así como el de los productos o servicios que ofrece. Para ello, lo mejor es ampliar los conocimientos en comercio exterior para apoyar el inicio del proceso.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinComercio), se debe **tener claro si se lo que se quiere exportar es un bien o un servicio**, ya que de acuerdo a ello se deben cumplir ciertos requisitos que se pueden conocer en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

**2. Identificación de potencial.**

Hay que tener en cuenta lo siguiente es **identificar el potencial de internacionalización y los requisitos para su producto o servicio. E**s decir, se debe **localizar su posición arancelaria, los mercados potenciales y las condiciones de acceso a otros países.**

Además, de acuerdo con MinComercio, se debe **tramitar el Registro Único Tributario (RUT) como exportador**, especificando dicha actividad.

**3. Requerimientos del mercado y comprador.**

Lo siguiente es **contemplar las oportunidades y tendencias del mercado** donde se quiere incursionar con su producto o servicio:

“La exportación requiere inicialmente de una selección de mercado, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores del país o región, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior”, señala MinComercio.

**4. Logística y distribución física internacional.**

En caso de que se busque exportar productos, lo siguiente es:

-Gestionar la **logística de distribución internacional**, en la que se debe tener en cuenta el tipo de producto: si es perecedero o no.

-Conocer los **términos de negocios INCOTERMS 2020** y las alianzas de transporte.

-Además, se debe **presupuestar los costos y lista de chequeo,** así como los empaques, embalajes y seguros.

Tanto para productos como servicios, MinComercio recomienda **identificar la regulación aplicable en el país de destino** de exportación.

**5. Tener en cuenta procedimientos aduaneros ante la DIAN**

MinComercio señala que una vez que la mercancía está lista y según el término de negociación INCOTERMS utilizado, si es del caso, se recomienda **utilizar un Agente de Carga (Vía Aérea) o Agente Marítimo**para la contratación del transporte internacional.

Luego se debe ir al Aeropuerto en Bogotá, para **solicitar clave de acceso al sistema informático de la DIAN**, para que diligencie la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE).

**Este trámite lo puede hacer directamente si su exportación tiene un valor inferior a USD10.000.**Si es mayor a este monto, debe realizar este procedimiento a través de una Agencia de Aduanas, que esté autorizada por la DIAN. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos:

-Factura Comercial.

-Lista de Empaque (si se requiere).

-Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto).

-Documento de Transporte.

-Otros documentos exigidos para el producto a exportar.

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, **este determina si se requiere inspección física, automática o documental,** si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN.

**Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior.** Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.