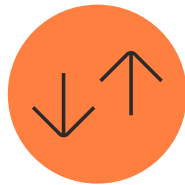


# Checklist del proceso aduanero de importación y exportación





Para la entrada de mercancía a Colombia y para la salida de productos al extranjero se debe seguir una serie de pasos. El proceso inicia cuando se negocia con la contraparte, pasa por la autoridad aduanera y termina en el momento en que los artículos llegan a su destinatario. Sigue esta checklist y alístate para que tus operaciones de comercio exterior fluyan de la mejor manera.





# Importaciones



# Antes de que la carga llegue a puerto



- **Asegúrate de estar habilitado ante la terminal de carga a la cual llegará la mercancía**

Recuerda que en un puerto como el de Buenaventura hay varias terminales y cada una tiene su proceso de vinculación. Hoy en día, con la transformación digital, permiten hacer la inscripción y actualización de documentos en línea y aceptan la firma a través de medios electrónicos.

- **Identifica los impuestos que tendrás que pagar por la mercancía que ingresará al país**

De esto depende que puedas hacer el costeo adecuado de la operación.

- **Haz la validación de los requisitos legales, vistos buenos y posibles restricciones administrativas asociadas a la importación de un producto**

Ten en cuenta que hay diversos tipos de productos:

- **Libre importación.** Solo se presenta la declaración de importación con una descripción mínima de la mercancía y se pagan impuestos. Ejemplo: accesorios de tecnología.
- **Restringidos:** deben cumplir cuotas, requieren visto bueno del gobierno, necesitan registro sanitario. Ejemplo: productos para consumo humano.



# Antes de que la carga llegue a puerto



- **Ten claros los documentos que soportan tu declaración de importación**

Estos dependen del producto, pero se resumen así:

- ✓ **Factura comercial.**
- ✓ **Lista de empaque** (detalles del embarque y elementos que contiene).
- ✓ **Especificaciones del producto.**
- ✓ **Posición arancelaria:**

En el portal <https://muisca.dian.gov.co/> es posible consultar los requisitos por cada posición, así como vistos buenos y documentos soporte requeridos. Cuando no se tiene clara la posición arancelaria, se aconseja consultar con una agencia de aduanas. A esta se le debe presentar un catálogo o información detallada del producto. También se puede hacer una consulta oficial a la DIAN. Esta se hace a través de un oficio que envían las agencias de aduanas o los importadores directamente.



# Durante el desaduanamiento o nacionalización de la mercancía



- **Presenta la declaración de importación de tu operación**

Este documento lo tramitan, generalmente, las agencias de aduanas. Se trata de un formulario que se debe presentar digitalmente ante la DIAN, teniendo en cuenta la jurisdicción donde se encuentra la mercancía. Es indispensable contar con él para retirar los productos del puerto y como soporte frente a requerimientos de la autoridad aduanera.

- **Identifica si debes contar con la declaración de valor**

Solo la requieres si la mercancía supera los USD \$5.000.

- **Solicita el levante de la mercancía**

Este paso se da cuando ya cumpliste los dos anteriores.

- **Cuenta con la información necesaria para retirar la mercancía del puerto**

Debes dar al transportador terrestre:

- ✓ **Copia de la guía de transporte.**
- ✓ **Factura comercial de la mercancía.**
- ✓ **Lista de empaque.**
- ✓ **Documentos aduaneros que certifiquen el levante de la mercancía (declaración de importación y de valor, si es el caso).**



Tenlos siempre a la mano, así evitas demoras e inconvenientes si hay un control posterior a la salida de la mercancía del puerto.





# Exportaciones



- **Registro ante la Ventanilla única de Comercio Exterior (VUCE)**

Los exportadores están obligados a hacer una presentación de su empresa ante la Policía Antinarcoóticos a través de este portal (<https://www.vuce.gov.co/>). Deben inscribir, igualmente, a sus agencias de aduana, agentes de carga y compradores del exterior. Además, en esta página, los exportadores e importadores pueden realizar otros trámites frente a diferentes entidades del gobierno, según los requisitos del producto a exportar o importar.

- **Elige el incoterm que más le convenga a tu empresa al exportar**

Los incoterms son términos de negociación que establecen las obligaciones de los compradores y vendedores en las operaciones de comercio exterior. Es imprescindible que sepas cuáles son y a qué se refieren para escoger el más adecuado para tu empresa.

- **Asegúrate de estar habilitado ante la terminal de carga por la cual saldrá la mercancía**

Esto también aplica para exportadores. Tienes que registrarte ante la terminal respectiva. Usualmente, este proceso se hace en línea.

- **Ten claras las pruebas que se le deben hacer al contenedor**

Para que tu mercancía no sufra averías, el transportador terrestre que elijas debe hacerle ciertas pruebas al contenedor asignado por la naviera, como asegurarse de que no tenga orificios de entrada de luz o humedad, que el embalaje sea adecuado para el producto y que durante el llenado de este se protejan los productos.

- **Cumple con los requisitos para exportar tu producto**

No olvides que hay productos controlados como el café. Para exportar este grano, debes estar inscrito en la Federación Nacional de Cafeteros y pagar la contribución cafetera. Por otro lado, si exportas obras de arte, es necesario preguntar a la agencia de aduanas si requieres un certificado o visto bueno por parte de una entidad gubernamental.

- **Conoce la posición arancelaria de tu producto**

Este dato es clave para que la exportación sea exitosa. Conoce cuál es aquí: <https://muisca.dian.gov.co/>

- **Identifica si tu comprador está ubicado en un país que tiene TLC (Tratado de Libre Comercio) con Colombia**

Si es el caso, prepara un certificado de origen de producto y envíaselo por vía física o digital al comprador según la legislación aduanera del país de destino, para que él se pueda acoger a los beneficios del tratado.





- **¿Exportarás a Estados Unidos?**

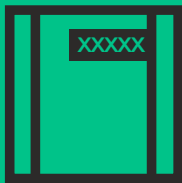
Mantén constante comunicación con tu comprador y suminístrale lo que requiera para la correcta presentación del formulario ISF y nacionalización del producto en ese país.

- **Marca la fecha de corte físico y la fecha de corte documental en tu calendario**

La fecha de corte física es la fecha máxima para tener la carga en puerto. Y la fecha de corte documental es la fecha máxima para hacer los trámites ante la línea naviera y el puerto, y para reportar la información del embarque. Si pasas esto por alto y, por ejemplo, hay una inspección antinarcoóticos de la carga, es posible que no tengas tiempo para reaccionar.

- **Diligencia y envía a la naviera el Bill of Lading (BL)**

Se trata de un formulario donde suministras datos básicos como:



**Número del contenedor**



**Precinto del contenedor**  
(dispositivo que indica que la mercancía no se debe manipular)



**Peso**



**Descripción sencilla de la mercancía**



Es fundamental que el comprador apruebe el borrador de este documento, dado que lo requieren para nacionalizar el producto en el lugar de destino.

- **Planea con anticipación y evita que la mercancía se quede en el puerto**

Para que la terminal autorice el cargue del contenedor y la naviera lo haga, es vital cumplir con las fechas límite mencionadas, así como con la fecha en que se autoriza embarcar. Esta planeación es crucial para que la mercancía no se quede en puerto, ya sea porque llegó después de la fecha de corte física, ingresó con un tiempo justo o no alcanzó a pasar por el proceso de inspección antinarcoóticos.





Ante cualquier duda relacionada con el proceso aduanero de importación o exportación, consulta con una agencia de aduanas que tenga trayectoria probada y pueda prestarte un servicio eficiente y oportuno.

