



Guía Legal de Inversión Extranjera de Bogotá

2026

14

MECANISMOS DE COMERCIO EXTERIOR



ARAÚJOIBARRA
Consultores en Comercio Internacional

📍 Dirección: Calle 98 # 22-64, Oficina 910
☎ Teléfono: (601) 651 1511
✉ E-mail: contacto@araujoibarra.com
🌐 Página web: <https://araujoibarra.com/contacto/>

Zonas francas

Las zonas francas son áreas delimitadas en las cuales se desarrollan actividades industriales y de servicios que cuentan con una normatividad tributaria, aduanera y de comercio exterior especial¹. Su objetivo principal es generar empleo, incentivar la inversión e incrementar la competitividad y el desarrollo en las regiones.

Beneficios del régimen franco

- Tarifa diferenciada de renta del 20 % para los ingresos provenientes de la exportación de bienes o de servicios; la tarifa general es del 35 %. Algunas actividades tienen tarifa plena del 20 % servicios portuarios, logísticos, refinación de combustibles, zonas francas costa afuera y usuarios operadores.
- Los bienes que se vendan a los usuarios industriales de las zonas francas desde el Territorio Aduanero Nacional o entre usuarios estarán exentos de IVA, siempre que estén destinados para el desarrollo del objeto social de los usuarios.
- Las mercancías que se introduzcan a zona franca no deben pagar tributos aduaneros (arancel e IVA) y podrán permanecer indefinidamente en la zona franca.
- Es posible vender bienes y prestar servicios desde zonas francas a terceros países, así como a empresas en el territorio nacional.
- Declaratoria hasta por 30 años con posibilidad de prórroga.

¹ El régimen franco actual fue creado por la Ley 1004 de 2005 y está regulado por el Decreto 2147 de 2016 y el Decreto 1165 de 2019.

¿Cómo acceder al régimen?

Para acceder al régimen, las empresas interesadas pueden:

1. **Declarar su propia zona franca permanente (multiempresarial) o permanente especial (uniempresarial).**
Para ello, deben presentar ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo el Plan Maestro del proyecto, demostrando su viabilidad jurídica, técnica y financiera. Una vez el Ministerio obtenga toda la información necesaria, la Comisión Intersectorial de Zonas Francas emitirá su concepto de viabilidad.² Los compromisos de inversión y de empleo adquiridos varían dependiendo del tipo de zona franca³:
 - **Zona Franca Permanente Especial de Bienes:** la inversión oscila entre 3.012.550 y 6.981.606 UVT, con generación de 50 a 150 empleos directos nuevos en los 3 años siguientes a la declaratoria.
 - **Zona Franca Permanente Especial de Servicios:** la inversión oscila entre 209.004 y más de 1.922.898 UVT, con generación de 150 a 500 empleos directos y formales en los 3 años siguientes.
 - **Zona Franca Permanente:** compromiso mínimo de inversión de 924.224 UVT dentro de los 5 años siguientes a la declaratoria, y contar con al menos 5 usuarios industriales.
2. **Calificarse como un usuario industrial de bienes y/o servicios** en una de las 41 zonas francas permanentes que existen en el país, de las cuales 10 están ubicadas en Bogotá y Cundinamarca. En este caso, se debe presentar el proyecto junto con sus estudios y realizar el trámite de calificación ante el usuario operador que administre la zona franca permanente seleccionada.

Estas empresas adquieren un compromiso de inversión entre 0 UVT y 231.068 UVT, y de generación de entre 7 y 50 empleos nuevos, según el rango de activos fijos productivos acreditados al momento de la calificación.

² La Comisión está compuesta por Presidencia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Hacienda (DNP) y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

³ La inversión se da en UVT. Para la fecha de publicación del capítulo, la UVT aplicable es de \$52.374 COP.

Sociedades de Comercialización Internacional

Las Sociedades de Comercialización Internacional son un instrumento de promoción de las exportaciones. Se definen como personas jurídicas cuyo objeto social principal es la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, los cuales pueden ser adquiridos en el mercado interno o fabricados por por sus socios productores.

Estas sociedades podrán contemplar entre sus actividades la importación de bienes o insumos para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables.

Beneficios de las sociedades de comercialización internacional

El principal atractivo de esta figura radica en la optimización del flujo de caja y la reducción de costos en la cadena de suministro para la exportación. A continuación, se presentan los principales beneficios:

- **Exención de IVA:** la compra o adquisición de bienes en el mercado nacional exentos del pago de IVA, siempre y cuando estos sean exportados dentro de los 6 meses siguientes a la fecha de expedición del correspondiente certificado al proveedor.
- **Retención en la fuente:** las compras no están sujetas a retención en la fuente, en los términos establecidos por el artículo [1.2.4.6.2](#) del Decreto número 1625 de 2016.
- **CERT:** las Sociedades de Comercialización Internacional pueden ser beneficiarias del reconocimiento del CERT siempre y cuando acrediten su calidad como productoras del bien exportado.⁴

⁴ Instrumento de promoción a las exportaciones que permite a las empresas recuperar una parte de los impuestos indirectos pagados por sus exportaciones de bienes y servicios.

¿Cómo acceder a estos beneficios?

Para acceder a los beneficios de esta figura, las empresas deben obtener la autorización ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y constituir una garantía ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Entre sus obligaciones fundamentales se encuentran: Exportar las mercancías adquiridas dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de expedición del respectivo Certificado al Proveedor; garantizar que su objeto principal siga siendo la comercialización de productos colombianos en el exterior, y dar cumplimiento a los montos mínimos de patrimonio exigidos por la legislación aduanera vigente para su operación.

Por: [Derecho Aduanero y Cambiario](#)



• Recinto Ferial Corferias

Plan Vallejo: herramienta clave para la competitividad de las empresas en Colombia

Los Sistemas Especiales de Importación–Exportación, conocidos en Colombia como «Plan Vallejo», son un mecanismo de comercio exterior que permite a las empresas optimizar sus costos de producción orientados a mercados internacionales.

A través de la modalidad de importación temporal para perfeccionamiento activo, este mecanismo autoriza la importación, con exención total o parcial de tributos aduaneros, de materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos. Estos bienes deben destinarse a la producción de bienes para exportación o a la prestación de servicios directamente relacionados con dichos procesos productivos o de exportación.

Modalidades de programas que pueden aprobarse bajo Plan Vallejo

Plan Vallejo de materias primas e insumos

Este programa permite importar al país materias primas e insumos, sin el pago del gravamen arancelario y del impuesto al valor agregado (IVA), los cuales **deben ser utilizados en su totalidad en la producción de bienes destinados a la exportación.**

El plazo para demostrar las exportaciones es de 18 meses, contados a partir de la fecha de levante de la primera declaración de importación realizada en el periodo (año).

Para efectos de este programa, se entiende por materias primas e insumos:

- El conjunto de elementos utilizados en el proceso de producción, cuya mezcla, combinación, procesamiento o manufactura da lugar al producto final.
- Los materiales auxiliares utilizados en el ciclo productivo que, aunque pueden transformarse, no forman parte del producto final.
- Los elementos utilizados en el empaque o envase del producto final, o en la producción de dichos empaques o envases.
- El conjunto de partes, piezas o dispositivos objeto de ensamble en el proceso productivo.
- Los bienes que ingresan al país para su reparación o reconstrucción, así como los repuestos necesarios para tal fin.



Planta Alpina Sopó · Cortesía: MinComercio

En estos programas se autoriza un cupo anual FOB en dólares (del 1.º de enero al 31 de diciembre), a través del cual el usuario puede importar las materias primas e insumos requeridos para su proceso productivo, siempre que los bienes resultantes se destinen en su totalidad a mercados externos.

Este cupo, aprobado por el MINCIT, es solicitado con base en la proyección de importaciones y exportaciones del usuario y se renueva automáticamente cada año.

● Ejemplo:

La empresa
importa telas por
USD 100.000
al amparo del Programa
Plan Vallejo.



USD 100.000

(100 %) de las
cantidades importadas
bajo Plan Vallejo en
productos de exportación.

Plan Vallejo de reposición de materias primas

Esta modalidad permite a los exportadores que, cumpliendo los requisitos legales, hayan producido bienes nacionales utilizando materias primas o insumos importados por canales ordinarios, acceder a una autorización para importar, libres de impuestos (gravamen arancelario e IVA), una cantidad equivalente de dichas materias primas o insumos incorporados en el bien exportado.

Una vez autorizado el programa de reposición, no existe la obligación de destinar las materias primas importadas bajo esta modalidad a la producción de bienes de exportación.

Plan Vallejo de bienes de capital y repuestos – sector agroindustrial

Esta modalidad permite la importación de bienes de capital destinados a la instalación, ampliación o reposición de unidades productivas, los cuales serán utilizados en la producción de bienes de exportación o en la prestación de servicios directamente vinculados a su producción o exportación, con suspensión del pago de los derechos de aduana (arancel e IVA), hasta el cumplimiento de los compromisos de exportación.

El IVA no pagado al momento de la importación se causará una vez finalice el compromiso de exportación, en caso de que se decida nacionalizar los equipos en el país. Para ello, deberá modificarse la modalidad a importación ordinaria, y podrá aplicarse un descuento por depreciación aduanera de hasta el 70 % del valor FOB de importación.

El compromiso de exportación en estas operaciones equivale, en unidades físicas, al menos al 70 % del incremento en la producción generado por el uso de los bienes importados bajo este programa.



• Planta Alpina Sopó • Cortesía: MinComercio



Mi producción
normalmente es de
200.000
unidades de flores al año.



Importo una maquinaria al amparo
de Plan Vallejo Express que me
ayuda a aumentar mi producción
en 400.000 unidades de flores.

Compromisos de
exportación

Se da en unidades físicas



140.000 unidades

Se tiene un aumento de producción
de 200.000 unidades. Sobre este
aumento se saca el 70 %, que es el
compromiso de exportación mínimo.

• Flores • Cortesía: ProColombia

- Plan Vallejo de bienes de capital y repuestos – sector industrial⁵

Este programa aplica para cualquier sector productivo que requiera importar bienes de capital y repuestos destinados a la instalación, ampliación o reposición de unidades productivas, los cuales serán utilizados en la producción de bienes de exportación o en la prestación de servicios directamente vinculados a su producción o exportación.

El beneficio consiste en la suspensión del pago del IVA, el cual se causará una vez se cumpla el compromiso de exportación establecido en el programa. En ese momento, deberá finalizarse la modalidad Plan Vallejo mediante su modificación a importación ordinaria. Para el pago del IVA, podrá aplicarse un descuento por depreciación aduanera de hasta el 70 % del valor FOB de importación de los equipos.

El compromiso de exportación debe ser, como mínimo, equivalente a 1,5 veces el valor FOB en dólares de los bienes de capital importados bajo el programa.



⁵ Los bienes que pueden ser importados bajo este programa están definidos en la Resolución n.º 1054 de 2020 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT).

⁶ Los bienes que pueden ser importados bajo esta modalidad están definidos en la Resolución n.º 1131 de 2020 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT).

- Plan Vallejo de bienes para la exportación de servicios⁶

Esta modalidad aplica para determinadas categorías de servicios que requieren la importación de bienes para su utilización en la exportación de servicios. Estas importaciones pueden realizarse con exención del gravamen arancelario y suspensión del IVA, hasta el cumplimiento de los compromisos de exportación.

El pago del IVA podrá realizarse aplicando un descuento por depreciación aduanera de hasta el 70 % del valor FOB de importación.

El compromiso de exportación debe ser, como mínimo, equivalente a 1,5 veces el valor FOB, en dólares, de los bienes de capital importados bajo el programa.



• Flores - Cortesía: MinComercio

Cuadro resumen del Plan Vallejo

PROGRAMAS	TIPOS DE OPERACIONES	BENEFICIOS	COMPROMISO DE EXPORTACIÓN
Materias primas	Materias primas -Art. 172 del Decreto – Ley 444 de 1967	Exención de arancel e IVA	100 %
	Maquila – Maquila Q. Art. 172 del Decreto – Ley 444 de 1967	Exención de arancel e IVA	100 %
	Materias primas – sector editorial Art. 173 Literal b), del Decreto – Ley 444 de 1967	Exención de arancel e IVA	60 % y 40 % al mercado Nacional.
Bienes de capital	Sector agroindustrial - BR y RR. Art. 173 c), del Decreto – Ley 444 de 1967	Exención de arancel y suspensión IVA	70 % de los aumentos de producción.
	Todos los sectores - BK y RR Art. 174 del Decreto – Ley 444 de 1967	Suspensión IVA	1,5 veces el valor del cupo utilizado.
Reposición	Materias primas – RP Art. 179 del Decreto. – Ley 444 de 1967	Exención de arancel e IVA	No hay compromiso de exportación.
Servicios	Bienes para la exportación de servicios – SS Art. 13 del Decreto 285 de 2020	Exención de arancel y suspensión IVA	1.5 veces el valor del cupo utilizado.

Por: [Plan Vallejo](#)



• Aeropuerto El Dorado



Contratos internacionales

La adecuada estructuración de contratos internacionales es un componente esencial del comercio exterior: convierte la incertidumbre jurídica en reglas claras sobre responsabilidad y remedios, mitiga riesgos y hace viables operaciones sostenibles en mercados globales. A continuación, se presentan los 7 pasos clave para su celebración:

1. **Identificar y mapear los riesgos de la operación:** analice los riesgos estructurales del negocio: riesgo regulatorio y de cambio normativo, riesgo geopolítico y de sanciones, volatilidad económica y cambiaria, riesgo de contraparte, riesgo jurisdiccional e institucional, y riesgos tecnológicos o reputacionales.
2. **Definir la ley aplicable al contrato:** defina la ley aplicable considerando coherencia con la operación, estabilidad del sistema, precedentes, compatibilidad con tratados y la conveniencia de aplicar o excluir la Convención de Viena (CISG).
3. **Seleccionar el mecanismo de resolución de controversias:** determine el mecanismo de resolución de controversias evaluando neutralidad y ejecutabilidad, optando entre arbitraje internacional o jurisdicción estatal, y, en caso de arbitraje, definiendo sede, reglamento, idioma, número de árbitros e incorporando cláusulas escalonadas. (Ver capítulo 16 y 18 de esta Guía).
4. **Incorporar los Incoterms y gestionar la transferencia de riesgos:** incorpore los *Incoterms* aplicables (ICC 2020) para definir la distribución de costos y el momento de transferencia del riesgo.
5. **Diseñar cláusulas de ajuste de precio y equilibrio económico derivado de hechos externos:** estructure ajustes de precio contando con índices verificables, fórmulas claras y periodicidad definida, e incorpore cláusulas de *hardship*, cambio material adverso y fuerza mayor para gestionar desequilibrios económicos o imposibilidad de ejecución.
6. **Gestionar riesgos geopolíticos, regulatorios y de sanciones:** incluya cláusulas de cambio regulatorio, cumplimiento de sanciones internacionales y listas vinculantes, terminación anticipada, suspensión de obligaciones y representaciones sobre cumplimiento normativo.
7. **Incorporar cláusulas especializadas según el perfil tecnológico y reputacional:** incorpore disposiciones sobre ciberseguridad, protección de datos, confidencialidad, propiedad intelectual, indemnidades tecnológicas y cumplimiento ético y anticorrupción.

Por: [Derecho Corporativo](#)



Guía Legal de Inversión Extranjera de Bogotá

2026



<https://es.investinbogota.org>



Invest in Bogotá

