

PROYECTO FINAL DE EXPORTACIÓN DE BASTY BABY CLOTHES
DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA CIUDAD DE MEXICO – MEXICO

CAMILO JOSE BASTIDAS

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”
INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR
TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI
2025

PROYECTO FINAL DE EXPORTACIÓN DE BASTY BABY CLOTHES
COLOMBIA

INTEGRANTES:
CAMILO JOSE BASTIDAS

ASIGNATURA:
DIPLOMADO EN GESTION DOCUMENTAL E INTELIGENCIA DE MERCADOS APLICADO AL
COMERCIO EXTERIOR

PRESENTADO A:
SERGIO ANDRES MARTINEZ

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO "SIMÓN RODRIGUEZ"
INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR
TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI

2025

INDICE DE TABLAS

INTRODUCCION	6
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	7
2 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	7
3. OBJETIVOS	8
3.1 OBJETIVO GENERAL	8
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
4. EXPORTACION	9
4.1 DEFINICIÓN ADUANERA SOBRE EXPORTACION	9
4.2 EXPORTACION ORDINARIA	10
4.3 REQUISITOS Y OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR	10
4.4 TRAMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL:	12
4.5 Tramites ante las entidades de control	13
5.PRODUCTO A EXPORTAR	16
5.1. DEFINICION	16
5.2. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	18
5.3. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	19
6.ESTUDIO DE MERCADO Y FACTIBILIDAD DE EXPORTACION	20
6.1.DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	20
6.2. Diagnóstico del Problema	20
6.3. Estrategia de Análisis (Justificación Metodológica)	21
6.4. Exportación: Marco General	21
6.5 Utilidad del estudio de mercado	21

6.5.1.Entorno Político	21
6.5.2.Entorno Económico	22
6.5.3.Entorno Cultural	22
6.6.Entorno de Importación Exterior	23
6.7.COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO:	23
6.7.1.Exportaciones:	24
6.7.2.Importaciones:	24
6.7.3.TIPO DE CAMBIO:	24
6.7.4.INFLACION EN EL (PAIS DE DESTINO):	26
6.7.5.PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):	27
6.7.6.DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:	28
7.PROCESO DE EXPORTACION EN COLOMBIA	30
7.1.LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE (BIEN O SERVICIO):	30
7.2. Obtención visto buenos entidades oficiales	31
7.3. CERTIFICADO DE ORIGEN:	32
7.4.CREACION DE LA EMPRESA:	34
.....	34
8. pasos para el proceso de exportación.	35
9.Empaque Y Embalaje	35
9.1.Requisitos para el embalaje del producto	36
9.2.Medidas Del Contenedor Para La Exportación	37
MEDIDAS DE CAJA:	38
10.2 DOCUMENTO DE TRANSPORTE: Documento BL	42
10.3 POLIZA DE SEGURO	44

10.4 Declaración De Exportación (Formulario 600)	44
10.5 Solicitud De Autorización De Embarque Y/O Registro Previos (Sae)	45
10.6 Poder Especial	46
10.9 COSTOS DE EXPORTACION:	49
10.10 Contrato De Mandato	51
11.Acuerdo de seguridad del cliente	51
12. RECOMENDACIONES	53
13. CONCLUSIONES	54
14. CIBERGRAFÍA Y / O BIBLIOGRAFÍA	55
Bibliografía.....	55

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	17
Ilustración 2	19
Ilustración 5	20
Ilustración 6	21
Ilustración 7	32
ILUSTRACION 8	35
Ilustración 9	37
Ilustración 10	38
Ilustración 11	38
Ilustración 12	42
Ilustración 13	45

Ilustración 14	46
ilustración 15	47
Ilustración 16	48
Ilustración 17	48
Ilustración 18	49
Ilustración 19	
ilustración 20	52
Ilustración 21	
ilustración 22	53
Ilustración 23	53

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	25
Tabla 2	28
Tabla 3	28
Tabla 4	29
Tabla 5	29
Tabla 6	31
Tabla 7	33
Tabla 8	40
Tabla 9	41
Tabla 10	41
Tabla 13	43
Tabla 14	50
Tabla 15	52

INTRODUCCION

Exportar ropa de bebé desde Santiago de Cali hacia Ciudad de México representa una oportunidad clave para satisfacer la creciente demanda de productos infantiles en el mercado mexicano. Esta práctica no solo permite mantener la competitividad en un entorno global, sino también ofrecer prendas de alta calidad, diseño diferenciado y variedad, aprovechando además los beneficios económicos derivados del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y México.

La empresa Basty Baby Clothes, con sede en Santiago de Cali, ha identificado una oportunidad estratégica para ingresar al mercado mexicano mediante la exportación de ropa de bebé diseñada y fabricada en Colombia. Su propuesta se basa en ofrecer a los consumidores de Ciudad de México productos con altos estándares de calidad, diseños exclusivos y precios competitivos, lo que contribuye al posicionamiento de la marca en el exterior y al fortalecimiento del comercio bilateral entre ambos países.

Esta iniciativa no solo impulsa el crecimiento de la empresa a nivel internacional, sino que también aporta al desarrollo económico de la región mediante la generación de empleo y divisas, consolidando a Colombia como un proveedor confiable de productos textiles infantiles en América Latina.

1.PROBLEMA DE INVESTIGACION

El problema de la investigación se centra en identificar y analizar los obstáculos que enfrenta la exportación de ropa de bebé desde Santiago de Cali (Colombia) hacia Ciudad de México, particularmente en relación con los altos costos logísticos de exportación, los tiempos prolongados de entrega y la falta de eficiencia en la cadena de suministro internacional. Asimismo, se busca evaluar cómo estos factores, junto con las barreras de entrada al mercado mexicano, como el cumplimiento de normativas locales, la aceptación del diseño por parte de los consumidores mexicanos, y los desafíos financieros derivados de las fluctuaciones cambiarias, afectan la competitividad y viabilidad de la oferta exportadora colombiana en el mercado mexicano.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La exportación de ropa de bebé desde Cali hacia Ciudad de México enfrenta importantes obstáculos logísticos, regulatorios y económicos que limitan la competitividad de los productos colombianos en el mercado mexicano. A pesar del crecimiento de la demanda por prendas infantiles exclusivas y de diseño innovador, los exportadores caleños deben lidiar con altos costos de transporte, tiempos de entrega prolongados y trámites aduaneros complejos que afectan la eficiencia del proceso comercial.

La globalización y la apertura de nuevos mercados representan una oportunidad para las empresas colombianas del sector textil, pero también implican desafíos en términos de cumplimiento de normativas internacionales, certificaciones de calidad, y exigencias en sostenibilidad. Estos requisitos pueden convertirse en barreras de entrada para pequeños y medianos productores que no cuentan con la infraestructura ni el conocimiento técnico necesario para adaptarse al entorno exportador.

Si no se abordan adecuadamente estas limitaciones, se corre el riesgo de perder oportunidades clave para la internacionalización del sector textil caleño, desaprovechando el potencial de crecimiento económico y generación de empleo que ofrece el comercio exterior. Asimismo, una débil presencia en mercados estratégicos como el mexicano podría consolidar la dependencia de la industria local hacia el consumo interno, limitando su capacidad de expansión.

Por ello, resulta fundamental desarrollar estrategias que fortalezcan las capacidades exportadoras del sector, incluyendo la mejora de procesos logísticos, el acceso a formación en comercio internacional, y la creación de alianzas comerciales con empresas mexicanas comprometidas con estándares éticos y sostenibles.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cuáles son los principales obstáculos logísticos, regulatorios, económicos y de aceptación en el mercado que enfrenta la empresa Basti Baby Clothes en el proceso de exportación de ropa de bebé desde Santiago de Cali hacia Ciudad de México, y qué estrategias pueden implementarse para mejorar su competitividad y viabilidad en el mercado mexicano?

2 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

La presente investigación se sustenta en un enfoque cualitativo de tipo descriptivo y exploratorio, ya que busca comprender en profundidad los factores que obstaculizan la exportación de ropa de bebé desde Santiago de Cali hacia Ciudad de México, tomando como caso de estudio la empresa Basty Baby Clothes. Esta elección metodológica permite analizar la complejidad del contexto exportador a través de una visión integral de los aspectos logísticos, regulatorios, económicos y culturales que influyen en la competitividad del producto colombiano en el mercado mexicano.

El enfoque cualitativo es adecuado porque se pretende identificar percepciones, experiencias y barreras específicas que enfrentan los actores involucrados en el proceso exportador, tales como empresarios, asesores de comercio exterior, y potenciales compradores. Para ello, se recurrirá a técnicas como entrevistas semiestructuradas, análisis documental (normativas, acuerdos comerciales, informes de comercio bilateral) y estudio de caso, lo que permitirá interpretar e interrelacionar diversas variables que no siempre pueden ser cuantificadas de manera directa.

Este enfoque metodológico facilita el desarrollo de estrategias prácticas y contextualizadas, orientadas a fortalecer las capacidades de internacionalización de la empresa, y genera insumos relevantes para otras pymes del sector textil en Cali interesadas en expandirse hacia mercados latinoamericanos.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL.

Analizar los principales obstáculos logísticos, regulatorios, económicos y de aceptación en el mercado que enfrenta la empresa Basty Baby Clothes en el proceso de exportación de ropa de bebé desde Santiago de Cali hacia Ciudad de México, con el fin de proponer estrategias que mejoren su competitividad y viabilidad en el mercado mexicano.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Identificar los factores logísticos que afectan los costos y tiempos de entrega en la exportación de ropa de bebé desde Cali hacia Ciudad de México.

Examinar las barreras regulatorias y aduaneras que enfrenta la empresa Basty Baby Clothes para cumplir con los requisitos de ingreso al mercado mexicano.

Analizar el impacto de las variables económicas, como las fluctuaciones cambiarias y los costos financieros, en la viabilidad de la oferta exportadora.

4. EXPORTACION

4.1 DEFINICIÓN ADUANERA SOBRE EXPORTACION.

una exportación se define como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación la salida de mercancías hacia una zona franca, siempre y cuando se cumplan los requisitos legales. En esencia, es la venta de bienes o servicios producidos en un país para su uso o consumo en el extranjero.

4.2 EXPORTACION ORDINARIA.

La exportación ordinaria es un régimen aduanero que permite la salida legal y definitiva de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero de un país, con destino a otro país, para su comercialización, uso o consumo en el extranjero.

4.3 REQUISITOS Y OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR.

1. Requisitos del importador y exportador. continuación deben ser cumplidos cuando se una agencia de aduanas:

1.1 Personas jurídicas. requisitos relacionados a de manera directa o a través de domiciliados y/o representados legalmente en el país.

1.2. Personas naturales. Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces con calidad correspondiente, parágrafo 1 del artículo 1.6.1 lo previsto en el del Decreto Único Reglamentario 1625 lo modifique o adicione.

2. Requisitos del exportador autorizado. Además de los requisitos del anterior, deberá cumplir con lo siguiente:

2.1. Presentar una solicitud exportador autorizado. 2016 o el 1 2.2. Manifestar bajo juramento, el que se entiende prestado con la firma del escrito, que los productos de exportación cumplen con las normas requisitos establecidos en el acuerdo comercial. origen y demás Haber realizado operaciones superiores a cuatro (4) declaraciones aduaneras de exportación definitivas en el año inmediatamente anterior a la solicitud, conforme con lo establecido en los acuerdos comerciales que incorporan la figura de exportador autorizado para los está presentando la solicitud de autorización. Contar con concepto favorable emitido con base en la calificación de riesgo, según lo previsto en el artículo 584 del presente Decreto.

3. Obligaciones del Importador y Exportador. 1. Tener documentos soporte requeridos los requisitos legales, al momento de y con cumplimiento presentación de la declaración aduanera.

3.2. Elaborar, suscribir y presentar a ella, salvo que actúe a través Declaración Andina del Valor cuando haya lugar una agencia autorizada para ello.

3.3. aduanas y expresamente la hubiere r los tributos aduaneros, intereses, sanciones y valor hubiere lugar, en el rescate, a que determine la Unidad Administrativa Dirección de

Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). los eventos en directamente adicionalmente, liquidar actúe conceptos señalados en presente numeral. 1165 DECRETO NUMERO DE 2019 Hoja No. 20 Continuación del Decreto "Por el cual se dictan disposiciones relativas al régimen de aduanas en desarrollo de Ley 1609 de 2013."

3.4. Cuando actúe directamente, proporcionar, exhibir o la información o documentación requerida, dentro del plazo establecido legalmente u otorgado por la autoridad aduanera. Garantizar que la información entregada a través de los Servicios Informáticos Electrónicos, corresponda con la contenida en los documentos que soportan.

3.5. ordene. a disposición o entregar a la autoridad aduanera la mercancía que

3.6. Cuando el importador o exportador actúe directamente, conservar los documentos soporte y los recibos oficiales pago en bancos, en documento físico o digitalizado, según lo determine la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), por un periodo de cinco (5) a partir de la fecha de presentación y aceptación de la declaración, a disposición de la autoridad aduanera.

3.7. Cuando actúe directamente, informar a la autoridad aduanera sobre la inspección previa las mercancías que pretenda realizar y asistir a la misma.

3.8. Aplicar lo dispuesto en una resolución anticipada y/o de ajuste de valor permanente, cuando actúe directamente.

3.9. Cuando actúe directamente, acceder y utilizar los Servicios Informáticos respetando los protocolos y procedimientos de seguridad establecidos en este Decreto y determinados por Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

3.10. Cumplir de forma manual, cuando haya lugar a ello, las obligaciones aduaneras en situación de contingencia de los Servicios Informáticos Electrónicos o por fallas imprevisibles e irresistibles en los sistemas propios, en las condiciones que establezca la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

3.11 Entregar a la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), a través los Servicios Informáticos Electrónicos, cuando haya lugar a ello, la información relacionada con las operaciones que fueron realizadas manualmente en situación de contingencia o daños de sistemas informáticos propios, en la forma y condiciones establecidas por la misma entidad.

3.12. Cuando actúe directamente, asistir, facilitar y colaborar con la práctica de diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la administración aduanera.

3.13. Cuando actúe directamente, presentar y suscribir las declaraciones aduaneras en la forma, oportunidad y medios señalados por Unidad Administrativa Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

4. Obligaciones del exportador autorizado. Además de las obligaciones establecidas en numeral 3 que le correspondan, deberá cumplir con lo siguiente:

4.1. Tener vigente la declaración juramentada de origen para cada uno de los productos contenidos en las declaraciones de origen o declaraciones de factura que expida. NUMERO __ 1_1_6 __ DE 2019 Hoja No. 21 continuación del Decreto "Por el cual se dictan disposiciones relativas al régimen de aduanas en desarrollo la Ley 1609 de 2013."

4.2. Cumplir con las normas de origen comercial. en el respectivo acuerdo

4.3. Expedir declaraciones de origen o declaraciones en facturas, solo para aquellas mercancías para las cuales haya obtenido autorización y que cumplan con lo establecido en el capítulo de origen del respectivo acuerdo comercial. Para tal efecto, en la declaración de origen o declaración en factura deberá exportador autorizado con sistema de identificación que se trata de un la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

4.4. Conservar los registros, documentos y pruebas que demuestren el cumplimiento de las normas de origen del acuerdo correspondiente, de cada uno de los productos exportados para cuales emita una declaración de origen o declaración en factura, por un término de cinco (5) años o lo establecido en respectivo acuerdo comercial, contados a partir la fecha de emisión la prueba disposición de las autoridades competentes cuando origen, y ponerlo a lo requieran. Capítulo 3 la obligación aduanera en Importación.

4.4 TRAMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL:

1. Se debe adquirir Certificado o Firma Digital ante la página www.certicamara.com y/o www.gse.com.co, luego entrar a www.vuce.gov.co por el link: Registro de Usuarios y hacer el registro para obtener: Usuario y Contraseña.

2. Ingresar a la página www.vuce.gov.co por el link: Ayuda, luego dar clic en Importaciones y allí descargar los programas y manuales de uso.

3. Diligenciar el Registro de Importación en línea por medio de la página www.vuce.gov.co. ingresando por el módulo de Importaciones, una vez elaborado se debe realizar el correspondiente pago vía electrónica. El valor del Registro de Importación por cada 1800 caracteres es de \$30.000.

Para importación de bienes cuyo valor sea menor de USD 30.000:

1. Inscripción el Grupo VUCE, Calle 28 No. 13 A 15, Piso 16, en Bogotá de 8:00 AM a 5:00 PM, previa solicitud de cita al correo electrónico: importacionesmenores@mincit.gov.co, con RUT.

2. El grupo VUCE le asigna una contraseña.

3. Elaboración del registro de importación a través del Sistema VUCE, por medio de la página www.vuce.gov.co.

4. Hacer el pago del registro de importación electrónica.

(Cabe resaltar que el ICA, el INVIMA, la DIAN y el MinComerció son las entidades que regulan las importaciones y exportaciones del país)

ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) Regula las importaciones de productos agrícolas, pecuarios y forestales verificando el cumplimiento de las normas fitosanitarias y zoonitarias.

INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) regula las importaciones de productos farmacéuticos, alimentos, cosméticos y dispositivos médicos, verificando su seguridad, calidad y eficacia.

DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) es la entidad encargada de facilitar y controlar las operaciones de importación, recaudar los impuestos y aranceles correspondientes, y garantizar el cumplimiento de la normativa aduanera

Min Comercio (Ministerio de Comercio Industria y Turismo) se encarga de promover, regular y controlar el comercio exterior, así como de definir las políticas y estrategias relacionadas con las importaciones

4.5 Tramites ante las entidades de control.

previo a la llegada de mercancía debemos estar inscritos en la DIAN, como en las autoridades portuarias o aeroportuarias, con el fin de tener las autorizaciones y requisitos correspondientes.

4.5.1 VUCE.

(Ventanilla Única de Comercio Exterior) es una plataforma que centraliza y simplifica los trámites relacionados con el comercio exterior en un país. Su objetivo es facilitar el intercambio de información entre los diferentes actores involucrados en el proceso de importación y exportación, como importadores, exportadores, autoridades aduaneras y otros organismos gubernamentales.

Funciones principales de la VUCE:

Simplificación de trámites: Agrupa y simplifica los procesos necesarios para la importación y exportación de mercancías.

Interoperabilidad: Permite que diversas entidades gubernamentales se comuniquen y compartan información de manera eficiente.

Acceso a información: Proporciona a los usuarios acceso a información relevante sobre requisitos, normativas y procedimientos de comercio exterior.

Reducción de tiempos: Al centralizar los trámites, busca reducir los tiempos de respuesta y mejorar la eficiencia en las operaciones de comercio exterior.

Los requisitos para operar en la VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) como exportador pueden variar según el país y su normativa específica, pero generalmente incluyen:

Registro ante la autoridad aduanera o tributaria del país:

En Colombia, por ejemplo, se requiere estar inscrito en el **Registro Único Tributario (RUT)** como exportador ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales).

Estar habilitado como exportador:

Debes estar autorizado por la **entidad competente de comercio exterior** (como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Colombia).

Registro en la plataforma VUCE:

Crear una cuenta en la VUCE y registrar a los usuarios autorizados de la empresa para realizar trámites.

Firma digital o certificado digital:

Es indispensable contar con una **firma digital certificada** para validar y firmar electrónicamente los documentos y solicitudes.

Cumplimiento de requisitos técnicos o normativos del producto:

Algunos productos requieren vistos buenos o certificados específicos (como INVIMA, ICA, Ministerio de Salud, entre otros, según el país y el tipo de producto).

Presentación de documentos de exportación:

Declaración de exportación.

Factura comercial.

Lista de empaque.

Certificados de origen, si aplica.

Documentos de transporte.

Uso de agentes o intermediarios, si se requiere:

Algunas empresas operan a través de **agentes de aduanas** que también deben estar registrados ante la VUCE.

Cumplimiento de requisitos de comercio exterior y tratados internacionales:

Es necesario conocer las exigencias del país importador, especialmente si hay acuerdos comerciales vigentes (como el **TLC entre Colombia y México** en tu caso).

4.5.2 PUERTOS O AEROPUERTOS DE INGRESO DE LA MERCANCÍA.

Puertos Marítimos de Salida de Mercancía

se escogió el puente de Buenaventura por:

1. Puerto de Buenaventura: Es el principal puerto importador de Colombia y moviliza más del 40% de la carga marítima del país. Tiene conexión con 300 puertos a nivel global y

una posición equidistante entre el norte y sur del continente americano. Cuenta con 14 muelles, una línea de atraque de 1,050 metros, 3 grúas móviles, 2 terminales multipropósito y una terminal con montacargas. Importa principalmente productos perecederos, dispositivos electrónicos, vehículos y juguetes; y exporta aceites de petróleo y minerales, productos perecederos, plásticos y de limpieza.

2. Ruta marítima directa hacia la costa pacífica mexicana

- El trayecto marítimo desde Buenaventura a Manzanillo o Lázaro Cárdenas (México) es más corto que rutas desde el Caribe, con un tiempo estimado de tránsito de 7 a 10 días, dependiendo del servicio.

- Esto reduce:
- Costos de flete marítimo.
- Tiempo de entrega al cliente final.

3. Mayor control sobre la carga y seguimiento

- Desde Buenaventura puedes:
- Coordinar la logística directamente desde Cali.
- Tener más control en la cadena de frío (si fuera necesario en el futuro).
- Supervisar mejor el embarque si decides trabajar con empresas locales de transporte o agentes de carga.

3. Proximidad geográfica desde Cali

- Buenaventura es el puerto marítimo más cercano a Santiago de Cali, a solo 3-4 horas por vía terrestre (120-130 km), lo que reduce:
- Costos de transporte interno.
- Tiempos logísticos.
- Riesgos de manipulación o deterioro de la mercancía en tránsito.

Ilustración 1



5.PRODUCTO A EXPORTAR.

“BASTY BABY CLOTHES” (ropa para bebés)

Prendas y complementos (accesorios) de vestir excepto las de punto.

Prendas y complementos (accesorios) de vestir para bebés de algodón.

5.1. DEFINICION.

Definición del producto:

Este producto es un set de ropa para bebé que incluye:

- Enterizo de manga larga
- Body de manga corta
- Pantalón o enterizo adicional
- Gorro
- Babero
- Pañal de tela o accesorio adicional

5.1.1 ¿Indicar que es y para qué sirve el producto a exportar?

Este conjunto está diseñado para bebés recién nacidos o de corta edad, y sirve para:

- Vestir al bebé cómodamente con ropa suave y segura para su piel sensible.
- Proteger del frío (especialmente con el enterizo y el gorrito).
- Facilitar la alimentación (babero incluido).
- Cubrir las necesidades básicas de vestimenta en los primeros meses de vida.

Las telas como muselina y algodón clásico son altamente valoradas en el mercado infantil por ser:

- Transpirables
- Hipoalergénicas
- Suaves al tacto
- Fáciles de lavar

Utilidad para exportación

Este producto tiene un alto potencial de exportación porque:

- La ropa para bebé es un mercado constante y en crecimiento, especialmente en países con alta natalidad o alto poder adquisitivo.
- Los materiales naturales y de alta calidad son muy demandados por consumidores conscientes del cuidado infantil.
- Puede posicionarse como producto Premium colombiano, si se acompaña con certificaciones, empaque atractivo y diseños exclusivos.

5.2. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Ilustración 2

BABY CLOTHES

TIPOS DE TELA:

- Tela Muselina
- Algodón Clásico



PROCESO DE PRODUCCION:

El proceso de fabricación de ropa infantil suele incluir diseño, confección de patrones, selección de telas, corte, costura, control de calidad y embalaje.

5.3. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

Ilustración 3

Código Arancelario: 6209.20.00.00

País De Origen: Colombia

IVA: 19%

Unidad Física: Unidades o Artículos

Régimen de Comercio: Libre de Importación

Gravamen Arancelario: 40%

Talla: Para recién nacidos

De 0 a 3 Meses	De 0 a 6 Meses	De 3 a 6 Meses
5-8lb 17-21	8-12lb 21-24	12-16lb 17-26

Ilustración 4

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	6209.20.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés. - De algodón			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	

MEDIDAS				
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito	
Gravamen				
IVA				
Otras tarifas generales				
Gravámenes por acuerdos internacionales				
Medidas de protección comercial				
Régimen de comercio				
Bienes de capital				
Índice Alfabético Arancelario				
Notas de nomenclatura				
Correlativas por apertura				
Correlativas por cierre				
Requisitos Específicos de Origen (REO)				
Documentos soporte				
Características especiales				
Restricciones				
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial				
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial				
Modalidades permitidas				
Descripciones de mercancías				
Documentos soporte por zona de RAE				
Cupos de Mercancía				

Ilustración 5

Descripciones de mercancías para importaciones – 6209200000										Cerrar ventana
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	1370	Nombre Comercial	TEXTO	60		SI	01-jun-2007			
2	1371	Denominación de la prenda	NUMÉRICO	8		SI	01-jun-2007	...		
3	1372	Tipo de tejido	NUMÉRICO	8		SI	01-jun-2007	...		
4	1373	Composición				SI	01-jun-2007	...		
5	1374	Usuario	NUMÉRICO	8		NO	01-jun-2007	...		
6	1375	Marca comercial	TEXTO	60		NO	01-jun-2007	...		
7	1376	Referencia	TEXTO	60		NO	01-jun-2007	...		
8	1377	Talla	TEXTO	60		NO	01-jun-2007	...		
9	1378	Color	TEXTO	60		NO	01-jun-2007	...		
10	1379	Otras características	TEXTO	4000		NO	01-jun-2007	...		

MUSCA

Ilustración 6

IVA				Cerrar ventana
Tarifa - Fórmula	Desde	Hasta	Leg	
19%	01-ene-2017	...		

MUSCA

6. ESTUDIO DE MERCADO Y FACTIBILIDAD DE EXPORTACION.

6.1. DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado es un análisis que se realiza para conocer las necesidades, preferencias y comportamientos de los consumidores en relación a un producto o servicio. Su objetivo es ayudar a las empresas a tomar decisiones informadas sobre su oferta y estrategia de marketing.

6.2. Diagnóstico del Problema

La empresa Basti Baby Clothes, ubicada en Santiago de Cali, enfrenta varios retos en su proceso de exportación de ropa de bebé hacia Ciudad de México. Entre los principales están:

Altos costos logísticos: debido a la distancia, al uso de transporte aéreo o multimodal desde el puerto de Buenaventura, y a la falta de consolidación de carga.

Tiempos prolongados de entrega: que afectan la rotación de inventario y cumplimiento con el comprador mexicano.

Trámites aduaneros complejos: tanto en Colombia como en México, especialmente si no se aprovecha el TLC.

Normativas mexicanas estrictas: como etiquetado NOM-020-SCFI y registros sanitarios para ropa infantil.

Aceptación del producto: los diseños deben adaptarse a los gustos y cultura del consumidor mexicano.

Factores económicos: el tipo de cambio COP-MXN, inflación en ambos países, y falta de acceso a financiamiento exportador.

6.3. Estrategia de Análisis (Justificación Metodológica)

Se aplicará una metodología cualitativa con enfoque exploratorio-descriptivo:

Estudio de caso: empresa Basti Baby Clothes.

Entrevistas a exportadores, agentes aduaneros, distribuidores mexicanos.

Análisis documental: normas mexicanas, acuerdos TLC, informes comerciales.

Objetivo: generar soluciones prácticas para superar las barreras identificadas.

6.4. Exportación: Marco General

La exportación ordinaria es la salida legal y definitiva de mercancías nacionales o nacionalizadas hacia otro país con fines comerciales. Implica:

Trámites en VUCE y DI.

6.5 Utilidad del estudio de mercado

Ubicación Geográfica: México se encuentra en América del Norte, limitado al norte por Estados Unidos, al sur y oeste por el océano Pacífico, al este por el golfo de México y al sureste por el mar Caribe. Es el tercer país más grande de América Latina y tiene una rica diversidad geográfica que incluye montañas, desiertos, selvas y costas.

6.5.1. Entorno Político

1. **Sistema de Gobierno:** México es una república federal con un sistema democrático. La separación de poderes se establece entre el ejecutivo, legislativo y judicial.
2. **Partidos Políticos:** Los principales partidos son el Movimiento Regeneración Nacional (MORENA), el Partido Acción Nacional (PAN) y el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Existen otros partidos menores, pero estos dominan el panorama político.
3. **Elecciones:** Las elecciones federales se celebran cada tres años para la Cámara de Diputados y cada seis años para la presidencia. El Senado tiene elecciones cada seis años, con un sistema de renovación parcial.
4. **Política Exterior:** México mantiene una política exterior activa, siendo miembro de organizaciones como la ONU y la OEA. Tiene importantes relaciones comerciales, especialmente con Estados Unidos y Canadá a través del T-MEC.
5. **Desafíos Políticos:** México enfrenta problemas como la corrupción, la violencia vinculada al crimen organizado y la desigualdad social.

6.5.2. Entorno Económico

1. **Economía de Mercado:** México tiene una economía en desarrollo y es la segunda más grande de América Latina, caracterizada por un sistema capitalista.
2. **Sectores Clave:** Los sectores más importantes incluyen manufactura, comercio, servicios, y agricultura. La industria automotriz y la electrónica son particularmente significativas.
3. **Comercio Internacional:** México es un importante exportador e importador, con tratados como el T-MEC que facilitan el comercio con Estados Unidos y Canadá.
4. **Desempleo e Ingresos:** La tasa de desempleo ha fluctuado, y aunque ha habido avances, la informalidad laboral y la desigualdad de ingresos siguen siendo desafíos.
5. **Política Monetaria:** El Banco de México regula la política monetaria, enfocado en mantener la estabilidad de precios y controlar la inflación.
6. **Desafíos Económicos:** México enfrenta desafíos como el crecimiento económico lento, la deuda pública y problemas en la cadena de suministro.

6.5.3. Entorno Cultural

1. **Comunicación Directa:** Los mexicanos suelen ser amables y valoran las relaciones interpersonales, aunque pueden ser directos en la comunicación.
2. **Colectivismo:** Las negociaciones tienden a enfocarse en el grupo y la comunidad, y las relaciones son fundamentales para los acuerdos comerciales.
3. **Formalidad:** Dependiendo del contexto, puede haber un nivel de formalidad en los negocios, especialmente en las primeras interacciones.
4. **Énfasis en las Relaciones:** Se valora el tiempo, pero también la construcción de relaciones personales. Las reuniones pueden tener un enfoque más flexible.
5. **Adaptabilidad:** Aunque hay un enfoque en la planificación, los mexicanos pueden ser adaptativos ante cambios y nuevas oportunidades.

6.6. Entorno de Importación Exterior

Infraestructura Portuaria

1. **Puertos Importantes:** Puertos como Veracruz, Manzanillo y Lázaro Cárdenas son cruciales para el comercio, facilitando un alto volumen de importaciones y exportaciones.
2. **Conectividad:** México cuenta con una red de carreteras y ferrocarriles que conecta eficazmente los puertos con el interior del país, mejorando la logística.

Flota y Operadores

1. **Diversidad de Operadores:** Existen tanto grandes navieras como empresas más pequeñas, lo que permite opciones y competitividad en el sector.
2. **Tecnología:** Las empresas están adoptando tecnología para mejorar la eficiencia y la trazabilidad de los envíos.

Regulaciones

1. **Cumplimiento Normativo:** Las navieras deben cumplir con regulaciones específicas, lo que influye en las operaciones pero garantiza estándares de calidad.
2. **Iniciativas Sostenibles:** Hay un creciente enfoque en prácticas sostenibles en el sector marítimo.

Desafíos

1. **Congestión Portuaria:** Algunos puertos pueden enfrentar congestión, especialmente en épocas de alta demanda, afectando el flujo comercial.
2. **Costos:** Los costos logísticos y de transporte pueden ser altos, lo que impacta la competitividad de ciertos productos.

6.7.COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO:

¿CÓMO FUNCIONA LA BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO?

La balanza comercial es la diferencia entre lo que un país exporta y lo que importa:

- Si exporta más de lo que importa, tiene superávit comercial.
- Si importa más de lo que exporta, tiene déficit comercial.

México tiene una economía abierta:

- Es el país latinoamericano con más tratados de libre comercio (TLCs).
- Tiene 13 tratados con más de 50 países (incluye Estados Unidos, la Unión Europea, Colombia, entre otros).
- Está muy enfocado en exportación de bienes industriales: autos, electrónicos, maquinaria, etc.

Tabla 1

BALANZA COMERCIAL ACTUAL (2024 - 2025)

AÑO	Exportaciones totales	Importaciones totales	Resultado de la balanza
2024	USD 576 mil millones	USD 602 mil millones	Déficit comercial
2025 (PROYECCION)	USD 590 mil millones	USD 610 mil millones	Déficit moderado

6.7.1.Exportaciones:

Las principales exportaciones serian Automóviles , autopartes ,computadoras , maquinaria , petróleo.

6.7.2.Importaciones:

Las principales importaciones serian gasolina , maquinaria, productos electrónicos , textiles ,ropa.

6.Ubicación geográfica y como afecta eso al país.

6.7.3.TIPO DE CAMBIO:

1. ¿Cómo está el dólar frente al peso mexicano en julio de 2025?

- **Tipo de cambio promedio:**

1 USD ≈ 16.8 MXN

(Ha oscilado entre 16.5 y 17.3 en lo que va del año)

El peso mexicano se ha fortalecido frente al dólar en los últimos años debido a:

- Altas tasas de interés internas (atraen inversión extranjera)
- Estabilidad macroeconómica
- Buenas reservas del Banco de México
- Flujo constante de exportaciones (principalmente a EE. UU.)

2.¿Por qué prefieren negociar en dólares estadounidenses (USD)?

1. Es la moneda de referencia global

- El USD es la moneda más aceptada en comercio internacional.
- Sirve como unidad neutral y estable para fijar precios, especialmente si exportas desde Colombia a varios países.

2. México importa mucho desde EE. UU.

- Más del 80% de las importaciones mexicanas están valoradas en USD.
- El dólar ya está integrado en sus operaciones logísticas, aduaneras y de pagos internacionales.

3. Reduce riesgo cambiario para el exportador

- Si cotizas en USD, tú mantienes el control del valor real que vas a recibir, sin que te afecten fluctuaciones del peso mexicano (MXN).
- Es más fácil calcular márgenes, costos y rentabilidad.

4. Facilita el uso de bancos, plataformas y fletes internacionales

- Pagos por flete, seguros, agentes de carga y courier generalmente se hacen en dólares.
- Te evita tener que convertir de pesos mexicanos a pesos colombianos, perdiendo dinero en tasas interbancarias. ¿Cómo está el dólar frente al peso mexicano en julio de 2025?
- Tipo de cambio promedio:

1 USD ≈ 16.8 MXN

(Ha oscilado entre 16.5 y 17.3 en lo que va del año)

El peso mexicano se ha fortalecido frente al dólar en los últimos años debido a:

- Altas tasas de interés internas (atraen inversión extranjera)
- Estabilidad macroeconómica
- Buenas reservas del Banco de México
- Flujo constante de exportaciones (principalmente a EE. UU.)

¿Por qué prefieren negociar en dólares estadounidenses (USD)?

1. Es la moneda de referencia global

- El USD es la moneda más aceptada en comercio internacional.
- Sirve como unidad neutral y estable para fijar precios, especialmente si exportas desde Colombia a varios países.

2. México importa mucho desde EE. UU.

- Más del 80% de las importaciones mexicanas están valoradas en USD.
- El dólar ya está integrado en sus operaciones logísticas, aduaneras y de pagos internacionales.

3. Reduce riesgo cambiario para el exportador

- Si cotizas en USD, tú mantienes el control del valor real que vas a recibir, sin que te afecten fluctuaciones del peso mexicano (MXN).
- Es más fácil calcular márgenes, costos y rentabilidad.

4. Facilita el uso de bancos, plataformas y fletes internacionales

- Pagos por flete, seguros, agentes de carga y courier generalmente se hacen en dólares.
- Te evita tener que convertir de pesos mexicanos a pesos colombianos, perdiendo dinero en tasas interbancarias.

6.7.4. INFLACION EN EL (PAIS DE DESTINO):

¿CÓMO ESTÁ LA INFLACIÓN EN MÉXICO EN 2025?

Inflación anual (a julio de 2025):

4.0% aproximadamente

- Meta del Banco de México: 3.0%
- Aunque está por encima de la meta, ha bajado desde niveles altos que se vivieron en 2022-2023 (cuando superó el 8%).

Tabla 2

EFEECTO	IMPACTO EN LA ECONOMIA
Menor poder adquisitivo	Las familias compran menos o productos mas baratos
Altas tasas de interés	El banco de México mantiene altas tasas(-11%) para controlar la inflación
Inversión empresarial	Se desacelera porque el dinero es mas caro(financiamiento costoso)
Consumo de ropa	Se priorizan productos esenciales => afecta al segmento “no básico” como ropa.

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS A FUTURO (2025 - 2026)

- La inflación seguirá bajando lentamente, si no hay choques externos.
- El Banco de México podría comenzar a bajar las tasas de interés a finales de 2025.
- Esto ayudará a reactivar el consumo interno y facilitar créditos.

6.7.5. PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):

¿CÓMO SE COMPORTA LA PRODUCCIÓN NACIONAL EN MÉXICO?

1. Crecimiento económico moderado y estable

- El PIB de México crece entre 2.0% y 2.5% anual (2024 - 2025).
- El país se mantiene como la segunda economía más grande de Latinoamérica después de Brasil.

Tabla 3

2.PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS.

SECTOR	Participación aproximada en el PIB	Características
Industria manufacturera	~18%	Muy fuertes en automotriz electrónica , alimentos
Servicios	~65%	Comercio , turismo ,transporte , salud , educación
Agricultura	~3-4%	Maíz , aguacate, caña de azúcar, frutas tropicales
Construcción	~7%	Vivienda , obras publicas y privadas

Tabla 4

3. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE MEXICO

PRODUCTO / SECTOR	PARTICIPACION EN EXPORTACIONES	DESTINO PRINCIPAL
Vehículos y autopartes	+25%	EE.UU. y Canada
Electrónica y computadoras	+18%	EE.UU.
Petróleo crudo y refinado	+10%	EE.UU. y Asia
Agroindustria (aguacate , cerveza , frutas)	+8%	EE.UU. , Asia
Cosméticos farmaceuticos	+5%	EE.UU. , LATAM
Textiles y confecciones	+3%	EE.UU. CAFTA

Aunque México produce ropa y textiles, la mayor parte es para maquila (fabricación para marcas extranjeras) y exportación industrial, no tanto consumo local.

¿QUÉ SIGNIFICA ESTO PARA TU EXPORTACIÓN DE ROPA DE BEBÉ?

- El mercado interno sí consume ropa importada, sobre todo si es original, de buena calidad o ecológica.
- Tu competencia no es tanto el producto mexicano, sino ropa barata de China o marcas grandes como Carter's, Baby Creysi, etc.
- Como Colombia no es un gran productor masivo de textiles para México, puedes entrar con una propuesta diferenciada.

6.7.6.DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:

Tabla 5

1.PUERTOS MARÍTIMOS DE MÉXICO :

PUERTO	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS CLAVES	RECOMENDADO SI...
Veracruz	Golfo de México	Más importante del este. Infraestructura moderna.	Viene desde el Caribe o Colombia por mar. Manzanillo
Manzanillo	Costa Pacífico (Colima)	Mayor volumen de carga en México. Muy activo.	La carga viene desde Asia o Buenaventura.
Lázaro Cárdenas	Michoacán	Alternativa al de Manzanillo. Conexión ferroviaria.	Opcional si haces tránsito multimodal.
Altamira	Tamaulipas	Más industrial, cerca de EE. UU.	Para tránsito a norte y noreste.

Para ropa de bebe desde Cali (Colombia) los puertos más viables serian:

Cartagena (Colombia) => Veracruz o Manzanillo (México) (Cartagena tiene rutas marítimas frecuentes hacia México)

4. SISTEMA DE TRANSPORTE DE CARGA INERNO EN MEXICO:

Transporte terrestre:

- Carretero (camión):
- Moviliza el 80% de la carga interna
- Ideal desde puertos o aeropuertos hacia CDMX
- Muy desarrollado, pero puede tener congestión en ciudades
- Ferroviario:
- Usado para carga pesada a larga distancia
- Requiere conexión puerto-estación
- Multimodal:
- Combina barco + camión o barco + tren + camión
- Puede ser más barato para carga masiva o continua

2.OPCIONES LOGÍSTICAS COMO EXPORTADOR:

Tabla 6

Método	Tiempo estimado	Costos relativos	Uso recomendado
Aéreo	2 – 4 días	Altos	Muestras , entregas urgentes , pedidos pequeños
Marítimo (FCL/LCL)	8 – 18 días	Medio a baja	Pedidos grandes o regulares
COURIER (DHL, FedEx, UPS)	3 – 6 días	alto	Muestras o e-commerce directo

7.PROCESO DE EXPORTACION EN COLOMBIA.

7.1.LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE (BIEN O SERVICIO):

A continuación, se mencionará una guía procedimental para realizar un proceso de exportación:

- Creación de una empresa: es importante legalizar o constituir una empresa para poder así legalizar el proceso de exportación y legitimar dicha actividad tratándose de productos colombianos.
- Realizar el respectivo registro de caracterización como exportador: Según los lineamientos legales vigentes en Colombia toda persona natural o jurídica que quiera realizar una actividad de exportación desde el territorio aduanero nacional debe de estar adscrito y tener un registro único tributario para ser identificado y pueda operar bajo el régimen de la DIAN.
- Clasificación arancelaria: Es completamente necesario y obligatorio tener muy bien detallado la partida arancelaria del producto ya que es el método de verificación e identificación de este en términos internacionales y con esta información también tendremos acceso a la información arancelaria o procedimientos especiales si el producto así lo requiere.
- Solicitud de vistos buenos: Según el tipo de producto éste tendrá que ver con la protección de la salud humana y animal ya que certifica que el producto sea apto para el consumo del ser humano o animal. Este visto bueno es proporcionado por diferentes entidades estatales según el producto que así lo requiera.
- Selección de mercados: es importante analizar y tener claro a donde se va a exportar la mercancía para identificar las oportunidades mediante una investigación donde se ha de tener claro las condiciones del país destino.
- Términos de negociación internacional: Es necesario celebrar un contrato en el que se delimiten las responsabilidades tanto para el vendedor como para el comprador.
- Registro ante la ventanilla única de comercio (VUCE): Esta herramienta es la que facilitará y se canalizará todos los trámites de comercio exterior.
- Registro para determinación de origen o certificado de origen: Si el país de destino está suscrito a un acuerdo de negociación internacional especial se pedirá un respectivo certificado de origen para acceder a las condiciones arancelarias especiales de dicho producto.
- Procedimiento aduanero de exportación de bienes: se trata de toda la presentación documentaria requerida por la Dian para poder exportar la mercancía según los lineamientos legales.
- Documentos de exportación: estos documentos se deberán retener y tener en cuenta para dar validez al proceso y demostrar la realización de la actividad ante las autoridades del territorio aduanero en cuestión.
- Reintegro de divisas: según lo que se haya acordado con el cliente este deberá realizar el pago de la mercancía y posteriormente convertir ese monto expresado en moneda extranjera a la moneda nacional. (PROCOLOMBIA, GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES, 2018)

7.2. Obtención visto buenos entidades oficiales

Ilustración 7

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	6209.20.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés. - De algodón			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	
MEDIDAS						
Concepto				Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen						
IVA						
Otras tarifas generales						
Gravámenes por acuerdos internacionales						
Medidas de protección comercial						
Régimen de comercio						
Bienes de capital						
Índice Alfabético Arancelario						
Notas de nomenclatura						
Correlativas por apertura						
Correlativas por cierre						
Requisitos Específicos de Origen (REO)						
Documentos soporte						
Características especiales						
Restricciones						
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Modalidades permitidas						
Descripciones de mercancías						
Documentos soporte por zona de RAE						
Cupos de Mercancía						

Anterior 1 1 Siguiete

7.3. CERTIFICADO DE ORIGEN:

En caso de que aplique. A continuación, un ejemplo:

**ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – MEXICO
COLOMBIA – MEXICO TRADE PROMOTION AGREEMENT**

CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

Tabla 7

1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail Basty clothes baby CALLE 80D #26d-94 TELEFONO: 3015240793 Camilobastidas95@gmail.com		2. Período cubierto / Blanket period: Desde (DD/MM/AA) / From (MM/DD/YY): 19/05/2024 Hasta (DD/MM/AA) / To (MM/DD/YY): 19/05/2025			
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail CALLE 80D-#26d-94 TELEFONO:3015240793 Camilobastidas95@gmail.com		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Importer's legal name address, telephone and e-mail Blvd. Gral. Agustín Olachea 8010 El Zacatal 23088 La Paz. Baja California Sur. México L. 222. 221. 228. 229 - Planta Baja carters@gmail.com			
5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification	7. Criterio Preferencial / Preference Criterion	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content	9. Factura No. Fecha / Invoice. No. Date	10. País de Origen / Country of Origin

PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, PARA BEBÉS. - DE ALGODÓN	6209.20.00.00	4.1 (b) i)	NO	IEC 1015 2024-05-19	CO
--	---------------	------------	----	------------------------	----

11. Certificación de Origen / Certification of Origin

Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that:

- La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate.
- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate.
- Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia - United States Trade Promotion Agreement.
- Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13.

Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consists of _____ pages, including attachments.

Firma autorizada / Authorized signature:	Nombre de la empresa / Company's name: BASTY CLOTHES BABY
Nombre / Name: CAMILO JOSE BASTIDAS	Cargo / Title: JEFE DE COMERCIO EXTERIOR

7.4.CREACION DE LA EMPRESA:

Indicar como está creada la empresa y algunos detalles de su funcionamiento.

ILUSTRACION 8

DIAN		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		MUSCA		001	
2. Concepto <input type="checkbox"/> Inscripción <input checked="" type="checkbox"/> Actualización Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario 14636635361			
5. Número de identificación Tributaria (RUT): 901 004 501 -		6. DV: 9		12. Dirección seccional: Cundinamarca y Adm. de Neiva		14. Buzón electrónico: 113	
IDENTIFICACION							
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión líquida <input checked="" type="checkbox"/>		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía <input checked="" type="checkbox"/>		26. Número de identificación: 311		27. Fecha expedición: [][]/[][]/[][]	
Lugar de expedición: COLOMBIA		28. País: 1189		29. Departamento: Valle del Cauca		30. Ciudad/Municipio: [][]/[][]	
31. Primer apellido: [][]		32. Segundo apellido: [][]		33. Primer nombre: [][]		34. Otros nombres: [][]	
35. Razón social: TEXTILES Y CONFECCION CIHO SAS							
36. Nombre comercial: [][]							
UBICACION							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Huila		40. Ciudad/Municipio: Neiva		41. Dirección principal: CL 27 B SUR 23 20	
42. Correo electrónico: cielo_maria75@hotmail.com		43. Código postal: [][][][]		44. Teléfono 1: [][][][][][]		45. Teléfono 2: 316479495	
CLASIFICACION							
Actividad principal: 48. Código: 1410 47. Fecha inicio actividad: 2020 08 01		Actividad secundaria: 48. Código: 177301 49. Fecha inicio actividad: 20 1 318 1 0 1		Otras actividades: 50. Código: 1 2		Ocupación: 51. Código: 5141	
52. Responsabilidades, Calidades y Atributos: 53. Código: 05 07 08 09 11 14							
05- Impo, renta y compl. régimen ordinario 07- Retención en la fuente a título de renta 08- Retención timbre nacional 09- Retención en la fuente en el impuesto 11- Ventas régimen común 14- Informante de exigencia							
Obligados aduaneros				Exportadores			
54. Código: 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160				55. Forma: 56. Tipo: 57. Tipo de documento: 58. CPC:			
<p>IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a sus datos en la inscripción al Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.</p> <p>Para uso exclusivo de la DIAN</p>							
<p>La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.</p> <p>59. Aneado: <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO 60. No. de Faltas: [][] 61. Fecha: [][]/[][]/[][]</p> <p>Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: [][]</p>							

8. pasos para el proceso de exportación.

La documentación legal del exportador en Colombia debe ser:

- 1.** Registro como exportador, este se establece mediante el Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 de Min hacienda, el Registro Único Tributario (RUT)
- 2.** Estudio de mercado y localización de la demanda potencial
- 3.** Ubicación de la subpartida arancelaria (esto se realiza mediante el arancel de aduanas, reglamentada por la DIAN según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de arancel)
- 4.** Procedimiento ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- 5.** Solicitud de Determinación de Origen – Declaración Juramentada
- 6.** Solicitud de Certificado de Origen (mediante la página www.vuce.gov.co)
- 7.** Procedimientos de vistos buenos (ICA e INVIMA para productos alimenticios)
- 8.** Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN en el Trámite de Exportación
- 9.** Factura Comercial
- 10.** Lista de Empaque (si se requiere)
- 11.** Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto)
- 12.** Documento de Transporte
- 13.** Medios de pago (cliente)
- 14.** Procedimientos cambiarios (reintegro de divisas)

El proceso que se debe llevar para cumplir con los requisitos de ingreso de productos o mercancía según las normas del gobierno de México son:

Reglas de embalaje y empaquetado: Se realiza en español, el idioma oficial del país, se debe incluir el lugar de origen de origen, en el etiquetado del producto se deben incluir con las características del mismo (Peso, información nutricional, vencimiento (si tiene), ingredientes, origen, declaración de identidad del producto, la declaración de la cantidad neta, el nombre del vendedor y/o la dirección principal de la empresa.

9. Empaque Y Embalaje

Existen diversos tipos de empaques y que proporcionan la protección necesaria para el almacenamiento, transporte y distribución al producto que se quiere exportar, en este caso se debe tener en cuenta que las regulaciones de empaque y embalaje para Perú sean las adecuadas para el ingreso de productos de las prendas.

A continuación, se presentan los siguientes tipos de empaques y embalaje teniendo en cuenta la norma ISO14 3394, teniendo en cuenta las características presentadas en el siguiente cuadro:

1.1 Empaque

Plástico (Policloruro de vinilo (PVC),

Polipropileno, Poliestireno, Poliéster, Policarbonato) Estibas de madera o plásticas

1.2 Embalaje

Cajas de cartón corrugado Vidrio Canastilla plástica

Papel y Cartón corrugado Fibras naturales Material metálico (Aluminio)

Empaques Biodegradables.

1.3 Empaquetado Del Producto.

El exportador dispondrá del envase y material de empaque en que la prenda se presente para la venta al por menor; por ello, si están clasificados como parte de la prenda, podrán ser originarios de México, u otros países, se recomienda el etiquetado voluntario de las bolsas de plástico que se utilicen como envoltorios de textiles y de otros artículos del consumidor, así como de bolsas para otros usos, sea domésticos y comerciales (bolsas de plástico para la compra, bolsas para cubrir ropa de la tintorería, bolsas para la basura, etc.), evitando de esta manera accidentes y teniendo bolsas para dar un uso adecuado.

Para el empaque del producto a exportar:

Bolsa polietileno con cierre reutilizable de 30x 40 cm

Ilustración 9

Bolsas escomerse para enviar paquetes



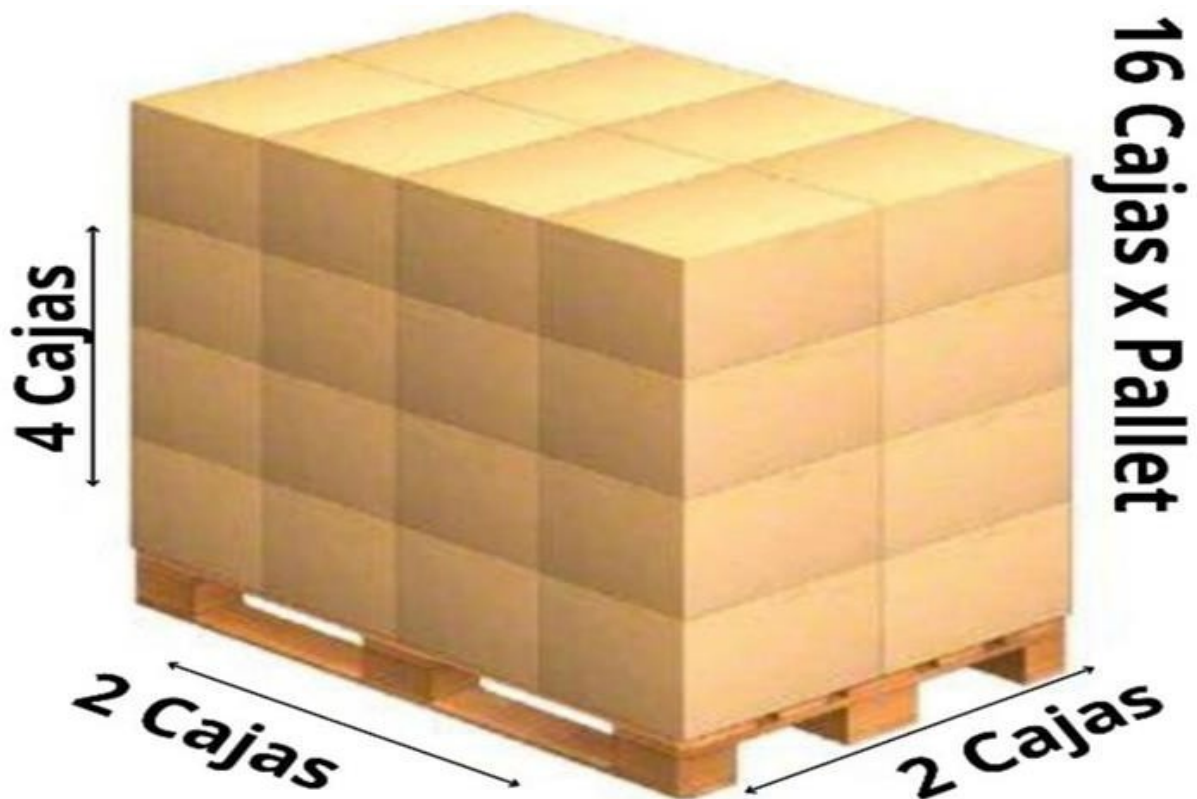
Bolsas de polietileno

Nota. Bolsa. Tomado de (boxor, 2018)

9.1.Requisitos para el embalaje del producto

Deben cumplir con lo establecido en la norma NTC 5422 (2006), para la exportación del producto el uso de estiba de madera, cuenta con la ventaja de ser económica, fácil de adquirir y su carga se adecua en cualquier tipo de vehículo, Pallet Europeo Medidas: 1.200 x 800 mm y contenedor de 20` pies.

Ilustración 10
Cómo cargar mercancía sobre una estiba correctamente



Nota. Cálculo De Estiba. Tomado de (Mecalux, 2018)

9.2. Medidas Del Contenedor Para La Exportación

Ilustración 11

¿Conoces cuáles son las características y medidas de un contenedor de 20 pies?



Nota. Medidas de contenedor de 20 pies. Tomado de (MOLDTRANS, 2019)

Calculo por prenda

VOLUMEN POR UNIDAD:

200g promedio por conjunto =0,2KG

Volumen ocupado = aprox 0,0025 m³

prendas x 0,2KG= 200KG

MEDIDAS DE CAJA:

50x 50 x 60 = 150,000cm³

En las cajas de cartón corrugado doble canal de tamaño grande pueden entrar 40 conjuntos .
 $1.000 / 40 = 25$ cajas

Peso bruto (ropa + caja)

Peso de la caja vacía = 1,2KG

Ropa x caja = 40 x 0,2 = 8KG

Peso bruto + caja= 8KG + 1,2KG = 9,2KG

25 Cajas x 9,2KG = 230KG

Ropa x caja = 40 x 0,2 = 8KG

Peso bruto + caja = 8KG + 1,2KG = 9,2KG

25 Cajas x 9,2KG = 230KG

Tabla de tallas para ropa de bebé (México)

Tabla 8

1. Bodys (enterizos, peleles, mamelucos)

Talla	Edad Aproximada	Altura (cm)	Peso (kg)	Pecho (cm)	Largo total (cm)
RN (Recién nacido)	0 – 1 mes	50 – 54	2.5 – 4	36 – 38	36 – 38
0 – 3 meses	54 – 61	4 – 6.5	38 – 42	38 – 42	
3 – 6 meses	61 – 67	6 – 8	42 – 45	42 – 46	
6 – 9 meses	67 – 72	8 – 9.5	45 – 47	46 – 49	
9 – 12 meses	72 – 78	9 – 11	47 – 49	49 – 52	
12 – 18 meses	78 – 83	11 – 12.5	49 – 51	52 – 55	
18 – 24 meses	83 – 89	12 – 13.5	51 – 53	55 – 58	

2. Baberos

Los baberos no suelen tener una talla específica como la ropa, pero pueden clasificarse por edad:

Tabla 9

Tipo de Babero	Edad Aproximada	Medidas Aproximadas
Recién nacido	0 – 3 meses	18 x 20 cm
Pequeño (bebé)	3 – 9 meses	20 x 25 cm
Grande (destete)	6 – 24 meses	25 x 30 cm
Tipo bandana	0 – 12 meses	16 x 30 cm (curva)

Tabla 10

3. Gorritos de bebé

Talla	Edad Aproximada	Circunferencia Cabeza (cm)	Altura del gorro (cm)
RN	0 – 1 mes	33 – 35	12 – 14
0 – 3 m	35 – 38 cm	13 – 15	
3 – 6 m	38 – 41 cm	15 – 17	
6 – 12 m	41 – 46 cm	17 – 18	
12 – 24 m	46 – 49 cm	18 – 19	

10. DOCUMENTOS DE SOPORTE

10.1 FACTURA COMERCIAL.

Una factura comercial es un documento legal que detalla la transacción entre un vendedor y un comprador. Sirve como prueba de la venta y contiene información esencial sobre los bienes o servicios ofrecidos.

Ilustración 12

tra de Factura Comercial

EXPORTADOR: BASTY CLOTHES BABY
DIRECCION: CALLE 80D#28d-
CEDULA JURIDICA: 119342447
FACTURA No. 128399373
FECHA: 05/04/2025

CONSIGNATARIO: GRUPO Ei
PAIS DE DESTINO: Ciudad de México, México
TERMINO: FOB

CANTIDAD QUANTITY	DESCRIPCION	PESO BRUTO (KG)	PESO NETO (KG)	TOTAL F.O.B. \$
1.000	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, PARA BEBÉS. - DE ALGODÓN	230	200	23.470.000

FIRMA: _____ \$

TOTAL PESO BRUTO 230 KG. TOTAL PESO NETO 200 KG.

Declaramos bajo juramento que todos los datos contenidos en esta
factura son exactos y verdaderos.
We declared that all information given in this invoice is exact and truly.

10.2 DOCUMENTO DE TRANSPORTE: Documento BL

El Bill of Lading es uno de los documentos más importantes en una transacción internacional. Seas el exportador o el importador, y se trate de un envío de transporte marítimo o aéreo, el Bill of Lading funciona como un contrato de transporte.

Tabla 13
BILL OF LADING

BILL OF LADING ORIGINAL PORT-TO-PORT OR MULTI-MODAL TRANSPORT <i>NOT NEGOCIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER</i>	MXC	
SHIPPER/IMPORTER(Name and full address) CARTER'S Blvd. Gral. Agustín Olachea 8010 El Zacatal 23088 La Paz. Baja California Sur. México L. 222. 221. 228. 229 - Planta Baja	BOOKING No 02	BL No 1518
CONSIGNEE (Name and full address) BASTY CLOTHE BABY CALLE 80D#26d-94 NARANJOS 2	Application of delivery must be made to	
NOTIFY PARTY/ADDRESS CARTER'S Blvd. Gral. Agustín Olachea 8010 El Zacatal 23088 La Paz. Baja California Sur. México L. 222. 221. 228. 229 - Planta Baja	ALSO NOTIFY PARTY AND INLAND ROUTING INSTRUCTIONS	

VESSEL AND VOYAGE No 1518		INITIAL CARRIAGE BY (MODE) MARITIMO			
PORT OF LOADING Puerto de Veracruz		PLACE OF RECEIPT SOCIEDAD PORTURIA DE BUENAVENTURA			
PORT OF DISCHARGE BUENAVENTURA		PLACE OF DELIVERY #116			
Marks and Numbers	No pkgs	Description of Packages and Goods Ropa para bebes	Gross Weight (kg) 1.000	Measur. 0 SO	
FREIGHT AND CHARGES			PREPAID (CURRENCY)	COLLECT (CURRENCY)	
Number of Original Bill of Lading 002			Movement	Received in apparent good order and condition for carriage on the terms and conditions hereof including the terms and conditions on the reverse side hereof.	
BL Number 1518			Place and Date of Issue	<p>In witness it have been signed three originals Bill of Lading, all of them delivered to the Shipper, one of which being accomplished, the others to stand null and void.</p> <p style="text-align: right;">MXC As Carrier</p> <p>Agent, As Agent ONLY</p> <p>Signature</p>	

10.3 POLIZA DE SEGURO.

Contrato de seguros por medio del cual la aseguradora asume los riesgos de daños y pérdidas materiales imprevistas a los objetos transportados en caso de traslado por vía terrestre, aérea o marítima dentro del curso ordinario del tránsito de importación y exportación, para los riesgos que estén expresamente contratados.

El contrato del seguro internacional fue realizado con la aseguradora SURA, el cual tiene un costo de US\$57.46.oo

10.4 Declaración De Exportación (Formulario 600)

Una declaración de exportación es un documento que informa a las autoridades aduaneras sobre los bienes que se envían al extranjero, detallando su descripción, valor y cantidad, y es esencial para cumplir con los requisitos legales del proceso de exportación.

Ilustración 13

The image shows a 'Declaración de Exportación' (Formulario 600) from the Mexican customs authority (DIAN). The form is filled out with the following key information:

- Exportador:** Comilio José Bastidas Bastidas
- Importador:** Luz Dary Giraldo Pinzon
- Origen:** Bld. Agustín Bolo La Paz, Baja California Sur
- Destino:** Mexico
- Descripción de mercancías:** ENTERIZO DE MANSA LARSA, BODY DE MANSA CORTA, GORRO, BABERO, PAÑAL DE TELA
- Cantidad:** 1.000 unidades
- Peso neto:** 9,2KG
- Valor FOB:** 3330.708 USD
- Fecha de embarque:** 2025/02/10
- Firma del declarante:** Luz Dary Giraldo Pinzon

10.5 Solicitud De Autorización De Embarque Y/O Registro Previos (Sae)

Es el acto mediante el cual la autoridad aduanera permite la exportación de mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación.

Ilustración 17

Solicitud de autorización de embarque y/o Registros Previos

Ilustración 14

DIAN		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos		MIVACSA		602	
1. Año: 2025		2. Concepto: 01		4. Número de Solicitud: 656584857		 640509 040147	
Especificar el nombre que se da a la OAM							
25. Tipo de embarque: C.C.		26. Número de identificación: 119342447B		6. DV: -		7. Primer apellido: Bastidas	
				8. Segundo apellido: Bastidas		9. Primer nombre: Camilo	
						10. Otros nombres: Jose	
21. Razón social:		24. Dignatario:					
25. Tipo de embarque: C.C.		26. Número de identificación: 1839377322		27. DV: -		28. Primer apellido: Giraldo	
				29. Segundo apellido: Pinzon		30. Primer nombre: Luz	
						31. Otros nombres: Dary	
21. Razón social:		24. Dignatario:					
		AGECOLDEX agencia de aduanas Nivel 1					
25. Tipo de embarque: C.C.		26. Número de identificación: 83569033		27. DV: -		28. Primer apellido: Iglesias	
				29. Segundo apellido: Hernández		30. Primer nombre: Lucas	
						31. Otros nombres: N/A	
21. Razón social:		24. Dignatario:					
		AGECOLDEX agencia de aduanas Nivel 1					
40. Dirección: Embarcadero 2da. Etapa, Siglo XXI Glorieta 8810 El Zocalo 23088 La Paz Baja California Sur.		41. País: Mexico		42. Ciudad: 684 Ciudad de Mexico		43. No. de autorización especial de SEVIC y Contraloría de los Servicios de Aduanas:	
43. No. Formulario anterior:		44. No. Referencia:		45. No. Autorización global:			
47. Régimen aduanero: Cód. 82		48. Adorno de embarque: Cód. Buena Ventura		49. Régimen de aduana: Cód. Valle de Cauca		50. Tipo de embarque: Cód. 76 marítimo	
51. Tipo de aduana: Cód. Digital		52. Motivo de la autorización: Cód. 01 venta y compra		53. Tipo de solicitud: Cód. 01 previa		54. Lugar de entrega: Cód. 03 FOB Manzanillo	
55. Valor de la mercancía en moneda de la aduana: USD		56. Valor de la mercancía en moneda de transacción: USD		57. Tipo de pago: Cód. 01 transacción		58. Fecha de pago: Cód. 01	
59. Moneda a la que se refiere el cargo: Cód. MD X		60. Sistema de pago: Cód. MD X		61. Tipo de operación: Cód. 01		62. Estado de la mercancía: Cód. 01	
63. Adorno de salida: Cód. Buena Ventura		64. Lugar de embarque: Cód. 35 puerto de Buena Ventura		65. País destino final: Cód. 35 Mexico		66. Tipo de carga: Cód. 01 General	
70. Lugar destino final: Cód. puerto de Manzanillo		71. Lugar destino final Colombia: Cód. PECLL puerto de Buena Ventura		72. Depósito/destino: Cód. 35 Depósito libre		73. Otros nombres: Cód. 657	
23. Tipo de embarque: C.C.		24. Número de identificación: 73334554244		25. DV: 04		26. Primer apellido: Guzman	
				27. Segundo apellido: Aguirre		28. Primer nombre: Carlos	
						29. Otros nombres: Mario	
21. Razón social:		24. Dignatario:					
		maersk					
71. Lugar: Cód. 35 puerto de Buena Ventura		72. No. de autorización especial para embarque: Cód. 785656		73. Dirección autorización res cambias: Cód. calle 800 #26d-94		74. Tipo de operación: Cód. MD X	
75. Valor total FOB USD: Cód. 0		76. Valor total seguros USD: Cód. 0		77. Valor total otros gastos USD: Cód. 0		78. Valor total FOB USD: Cód. 232.678.000	
79. Valor total exportaciones USD: Cód. 0		80. Valor a remesar USD: Cód. 0		81. Total usds: Cód. 0		82. Valor total exportaciones USD: Cód. 232.000.000	
83. Total valor agregado nacional USD: Cód. 0		84. Valor a remesar USD: Cód. 0		85. Total usds: Cód. 0		86. Total peso bruto kg: Cód. 0	
87. No. de aceptación: 98978767698		88. Fecha: 2025-02-12		89. No. de identificación:			
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.							
Firma de quien suscribe el documento:							
							
1001. Apellidos y nombres:		1002. No. identificación: 1253747596		1003. DV:			
1004. Cód. Recomendación: 456		1005. Dependencia: C.U.M.					
997. Fecha de aceptación: 2025-02-12							

10.6 Poder Especial

poder especial es un documento legal que otorga a una persona o empresa la autoridad para realizar actos específicos relacionados con la exportación en nombre de otra.

ilustración 15

Ciudad en que se expide este poder:	SANTIAGO DE CALI
Fecha en que se expide este poder DD/MM/AAA:	12 / 04 / 2025
Identificación de quien otorga el poder (en adelante, "EL PODERDANTE")	
Razón social completa:	LUCRATIVA
NIT:	901054501
Nombre del representante legal que firma este poder:	Camilo José Bastidas Bastidas
Clase de documento de identificación:	Cédula de Ciudadanía
Número de documento de identificación:	1193424478
Identificación de a quien se otorga el poder (en adelante, "EL APODERADO")	
Razón social completa:	AGECOLDEX agencia de aduana nivel 1
NIT:	800254610-5
Nombre del representante legal que firma este poder:	Luz Dary Giraldo Pinzón
1.	Objeto principal. EL PODERDANTE arriba identificado otorga al APODERADO poder especial, amplio y suficiente, para que EL APODERADO represente al PODERDANTE ante COMPAS en todo lo que tenga relación con las cargas del PODERDANTE (en adelante, "las Cargas del PODERDANTE") que se movilicen a través de los Terminales Portuarios de COMPAS (incluyendo cargas de importación, cargas de exportación, transbordos, cabotajes y tránsitos aduaneros).
2.	Facultades. EL APODERADO está facultado, en general, para tomar todas las decisiones que se refieran a las Cargas del PODERDANTE y/o a la relación entre COMPAS y EL PODERDANTE. Ello incluye las siguientes facultades específicas (pero sin limitarse a ellas, ya que el listado es enunciativo y no taxativo):
2.1	En relación con COMPAS:

Nota: Poder en Puerto modificado por el autor formato tomado del material de clase compartido por el docente.

Ilustración 16

Poder Portuario

- 2.1.1 Recibir y aceptar las copias de facturas emitidas por COMPAS a cargo del PODERDANTE.
- 2.1.2 Presentar, en nombre del PODERDANTE, reclamaciones a COMPAS por los servicios de esta.
- 2.1.3 Hacer pagos a COMPAS en nombre del PODERDANTE; pedir a COMPAS estados de cuenta e información sobre la cartera del PODERDANTE con COMPAS, y solicitar y recibir devoluciones de dineros en favor del PODERDANTE.
- 2.1.4 Expedir y/o firmar, en nombre del PODERDANTE, recibos y paz y salvos por sumas que se adeuden al PODERDANTE.
- 2.1.5 Ingresar y hacer transacciones en los sistemas informáticos de COMPAS, en representación del PODERDANTE, de acuerdo con las instrucciones de uso del sistema establecidas por COMPAS, y haciéndose responsable por la veracidad y exactitud de la información que ingrese.
- 2.1.6 Entregar y mantener actualizada la información del PODERDANTE y el APODERADO que COMPAS requiera para facturar y por exigencia del sistema COMPAS de prevención de los riesgos de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo, Soborno y Fraude y Proliferación de Armas de Destrucción Masiva.
- 2.2. En relación con las Cargas del Poderdante.**
- 2.2.1 Informar a COMPAS la empresa de transporte autorizada para el retiro e ingreso de las Cargas del PODERDANTE.
- 2.2.2 Informar a COMPAS los datos completos de otros terceros autorizados para ejecutar actividades sobre las Cargas del PODERDANTE dentro de los Terminales Portuarios de COMPAS, tales como (pero sin limitarse a): reconocimientos o inspecciones previas, toma de muestras, retiros parciales, pesaje, llenado y vaciado de contenedores, etc.
- 2.2.3 Ordenar o autorizar movimientos a las Cargas del PODERDANTE que sea necesario hacer dentro de los Terminales Portuarios de COMPAS, por cualquier motivo, incluyendo (pero sin limitarse a ello): revisión por escáner, inspecciones aduaneras, estiba y desestiba, traslados a zonas de inspección, etc. PODERDANTE y APODERADO entienden que todos estos movimientos podrán generar cargos que serán facturados por COMPAS.
- 2.2.4 Ordenar o autorizar el retiro e ingreso de mercancías y/o de contenedores vacíos a o desde los Terminales Portuarios de COMPAS, incluyendo cargues a buque, descargues de buque, reembarques, transbordos y tránsitos.
- 2.2.5 Entregar a COMPAS toda la documentación e información requerida para que COMPAS ejecute sus servicios.

Nota:
comp.

Ilustración 17

Poder Portuario

2.2.6 Ejecutar actividades de llenados, retiro e ingreso de mercancía.

3. EL APODERADO deberá adelantar todas sus actividades respetando íntegra y estrictamente las reglas de protección y seguridad industrial de COMPAS, así como el Reglamento de Condiciones Técnicas de Operación (RCTO) del respectivo terminal. PODERDANTE y APODERADO entiende y aceptan que COMPAS tendrá derecho a negar el acceso, o expulsar de sus instalaciones, a cualquier persona natural que no cumpla con dichas reglas.
4. **Vigencia.** Este poder tendrá vigencia definida de dos (2) años a partir de la fecha; sin embargo: (i) EL PODERDANTE se obliga a notificar a COMPAS cualquier modificación o cancelación de este poder, máximo al día hábil siguiente en que se produzca dicha modificación o cancelación. (ii) COMPAS podrá pedir cada año al PODERDANTE que confirme que este poder está vigente, con el fin de mantener actualizada la información; como se trata de una facultad, el hecho de que COMPAS no pida la confirmación no afectará la validez ni la vigencia del poder.

Atentamente



EL PODERDANTE

C.C. 1193424478

NIT. 901054501



ACEPTO

C.C. 1839377322

NIT. 800254610-5

10.7 VUCE .

Es una plataforma del gobierno colombiano que permite a los usuarios realizar de manera electrónica todos los trámites necesarios para importar o exportar productos. Su objetivo principal es agilizar, simplificar y centralizar los procesos del comercio exterior en un solo lugar digital.

Ilustración 18

* RUT:	<input type="text" value="90105450131"/>	<input type="text" value="1"/>	* Nombre Completo:	<input type="text"/>
Otro E-mail:	<input type="text" value="camilobastidas95@gmail.com"/>		* Celular:	<input type="text" value="316845625"/>
* ID Usuario:	<input type="text"/>		* Tipo Usuario:	<input type="text" value="Importador/Exportador"/>
* Identificación firmante (Representante legal Sin DV):	<input type="text" value="1193424478"/>		* Lugar de expedición del documento:	<input type="text" value="CALI - VALLE DEL CAUCA"/>
* Contraseña:	<input type="password" value="*****"/>		* Repetir Contraseña:	<input type="password" value="*****"/>
	Debe contener: Mínimo 7 caracteres 2 números 3 minúsculas 1 mayúscula 1 carácter especial			
Nombre representante legal:	<input type="text" value="Camilo Jose Bastidas Bastidas"/>		Identificación representante legal (Sin DV):	<input type="text" value="1193424478"/>
Teléfono representante legal:	<input type="text" value="4223698"/>		E-mail representante legal:	<input type="text" value="camilobastidas95@gmail.com"/>

10.8 LIQUIDACIÓN REEMBOLSO DE IMPORTACIÓN.

LIQUIDACION DE REEMBOLSO

FOB : \$23.470

TV:4.521

TC:4.356

TRM

4. 517.40

US\$ 23.470 X 4.521= 106´107.870

IVA VENTA

4.521 - 4.356 =165 X \$ 23.470 = 3´872.550 X 19%

\$ 735.785

106´107.870 + 735.785= \$106´843.655

TRANSFERENCIA

US\$10600 X 4.517.40 =\$478.000

IVA 19% = \$ 90.980

10.9 COSTOS DE EXPORTACION:

Tabla 14
ESTRUCTURA COSTOS , GASTOS Y PRECIO UNITARIO

Actividad	Valor Unitario (COP)	TRM	Valor en USD	%
Valor mercancía (ropa bebé)	60,000	4,050	14.81	63.5%
Etiquetas (por set)	3,000	4,050	0.74	3.2%
Empaque (bolsa/caja primaria)	5,000	4,050	1.23	5.3%
Embalaje (caja transporte)	3,000	4,050	0.74	3.2%
TOTAL EXW	71,000		17.52	75.2%
Transporte interno (Neiva–Buenaventura)	1,500	4,050	0.37	1.6%
Seguro interno local	150	4,050	0.04	0.2%
SUBTOTAL	72,650		17.93	
Gastos de agencia de aduana	300	4,050	0.074	0.3%
SUBTOTALES	72,950		18.00	
Utilidad estimada (25%)	18,237.5	4,050	4.50	21.0%
PRECIO FINAL COP	91,187.5		22.50	100%

Esto te permite competir con precios en el mercado mexicano (entre \$17 y \$45 USD), con margen, presentación profesional y etiqueta adecuada.

10.10 Contrato De Mandato.

Santiago de Cali .10/04/2025.

Señores .

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Direcciones Seccionales de Impuestos y Aduanas .

Tabla 15

	Identificación del Mandante:	Identificación del Mandatario
Razón Social:	Basty clothes Baby	AGECOLDEX Agencia de Aduanas Nivel 1
NIT:	901054501	800254610-5
Domicilio principal	Cali , Valle del Cauca	Cali, Valle del Cauca

11.Acuerdo de seguridad del cliente

Ilustración 19

COLMAS AGENCIA DE ADUANAS NIVEL 1

ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE 1

De una parte, la sociedad COLMAS S.A.S. Agencia de aduanas nivel 1, Miembro del Grupo Leschaco, sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, con NIT 830.003.960-0, con domicilio en Bogotá D.C., Colombia, representada en este acto por JUAN CAMILO ORTEGA CONVERS, identificado con cédula de ciudadanía No 79.945.711 en su calidad de Representante Legal, (En adelante, COLMAS) y de otra, [CARTER'S] sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, cuyo objeto social principal es [CAMARA] DE COMERCIO [CAMARA] DE COMERCIO, identificada con NIT [901054501], con domicilio [CIUDAD DE MEXICO, MEXICO], representada legalmente por [CARTER'S] identificado (a) [CARTER'S] No. [1193424478] de [REPUBLICA DE COLOMBIA].

(En adelante, EL CLIENTE) conviene celebrar el presente acuerdo de seguridad para dar cumplimiento a la normatividad legal vigente de prevención del lavado de activos y financiación del terrorismo, corrupción, tráfico de estupefacientes y delitos conexos, al Decreto 3568 del 27 de septiembre de 2011, la Resolución 004089 del 22 de mayo de 2018 expedidos por la DIAN, sus anexos y demás normas que lo regulen o modifique, al Manual SAGRILAF y las políticas internas de la compañía, conforme a las siguientes cláusulas:

OBJETO: Establecer estrategias conjuntas que permitan a las empresas cumplir las

ilustración 20

COLMAS AGENCIA DE ADUANAS NIVEL 1

ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE 2

Cuarta: Contar con un programa de seguridad o implementar políticas y procedimientos documentados que incluyan como mínimo a los empleados, clientes, proveedores y terceros que intervengan en la cadena logística realizando como mínimo las siguientes actividades:

Empleados:

- Disponer de un procedimiento documentado para la selección de personal, que permita la contratación de personal confiable, que incluya aspectos como: verificación de la información de la solicitud de empleo, análisis de antecedentes, estudio socioeconómico, registro fotográfico y visita domiciliaria.
- Cuando aplique, realizar un estudio de seguridad a sus empleados, especialmente a aquellos que representen un nivel de criticidad en la operación, debido a la información y/o documentación sensible que manejan o por el contacto que tengan con la mercancía.
- Cuando aplique, implementar y mantener procedimientos documentados para el seguimiento y análisis de los resultados estudios socioeconómicos y las visitas domiciliarias que permitan detectar cambios relevantes o injustificados en el patrimonio del personal vinculado.
- Actualizar periódicamente los datos del personal.
- Realizar capacitaciones dirigidas a todo el personal en temas relacionados con la seguridad en la cadena de suministro, controles operacionales, requisitos legales y

Ilustración 21

COLMAS REDES DE ASISTENCIA VIAL ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE 3

operaciones de comercio exterior. Se dará acceso únicamente a aquellos empleados o terceros que en forma razonable requieran conceptos y ser usada únicamente para el desarrollo de los fines para los cuales han sido suministrados.

Séptima: Tener políticas y procedimientos documentados de seguridad informática que comprendan entre otros temas, uso de contraseñas en los equipos usados por los empleados responsables del manejo de la información, administración de cuentas de acceso a los sistemas de información y correo electrónico, uso de Internet; el correcto uso de recursos informáticos, así como los controles necesarios que garanticen la confidencialidad e integridad tanto de la información como de la documentación de las operaciones.

Octava: Basado en un proceso de análisis y evaluación de riesgos contar con un plan de contingencia y/o continuidad que garantice el desarrollo óptimo de las operaciones en el caso de que se presente un incidente que interrumpa el proceso.

Novena: Implementar y/o mantener controles de acceso a las instalaciones que incluya medidas de control para prevenir accesos no autorizados, control de sus empleados y visitantes y proteger los bienes de la compañía.

Decima: Cuando aplique mantener controles en áreas identificadas como críticas y/o restringidas, especialmente aquellas que pueden atentar con la seguridad de las mercancías.

Decima primera: Cuando aplique, tener procedimientos de seguridad en el lugar de cargue/descargue, procedimientos para la inspección y sellado apropiado para mantener la integridad del contenedor, vehículo y demás unidades de carga, establecer criterios para definir cuando un contenedor y/o unidad de transporte no es apto para ser cargado y dejar evidencia fotográfica y/o filmica de la inspección del contenedor vacío, del proceso de llenado del contenedor y/o camión, del sello utilizado para el cierre de la unidad debe cumplir mínimo con los requisitos de la norma ISO 17712, estas evidencias serán recopiladas por el CLIENTE para guardar el registro y trazabilidad de la operación.

Decima segunda: Tener procedimientos documentados para reportar a la autoridad competente los casos en que se detecten irregularidades o actividades ilegales o sospechosas en su cadena de suministro internacional, como Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo, Contrabando, Tráfico de estupefacientes, Tráfico de sustancias para el procesamiento de narcóticos, Terrorismo, Tráfico de armas, Proliferación de armas de destrucción masiva, Corrupción, Soborno.

POLÍTICA ANTICORRUPCIÓN.

El CLIENTE declara expresamente que entiende y acepta que COLMAS exige el cumplimiento de toda la normatividad de anticorrupción y antisoborno aplicable y vigente en el ejercicio de su actividad; que la empresa aplica los valores de honestidad y transparencia promoviéndolos y estableciéndolos como parte de su cultura organizacional

Posibles en caso, distribución, reproducción, modificación o transformación de este documento para cualquier propósito sin establecer forma o por cualquier medio. El uso de este documento se anuncia en su vigencia, por lo tanto, se consulta




ilustración 22

COLMAS REDES DE ASISTENCIA VIAL ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE 4

en el Programa de Ética y Conducta, que la Empresa aplica tolerancia cero a todo tipo de actividades de corrupción de cualquier naturaleza, ya sea cometida por empleados o por un tercero que actúe en nombre y representación de la misma; que la Empresa ha implementado para ello todo tipo de medidas necesarias para la prevención y mitigación de los factores de riesgo asociados a la corrupción y soborno que se puedan materializar.

POLITICA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

Las partes deben cumplir con la implementación y ejecución del Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo SG-SST, regulado por el Decreto 1072 de 2015, Res 0312 de 2019 en el capítulo y numeral que les aplique, así mismo, supervisar y asegurar que el personal y/o contratistas que participan en la operación realicen sus actividades en condiciones seguras, contando con los elementos de protección personal y en general dando cumplimiento a la normatividad legal vigente.

POLITICA DE MANEJO AMBIENTAL.

Cuando aplique, se deben implementar políticas dirigidas a la conservación y protección del medio ambiente. Adoptar oportunamente las medidas o acciones tendientes a prevenir y controlar el daño ambiental derivado de la actividad que desarrolle.

POLITICA DE PROTECCION DE DATOS PERSONALES.

EL CLIENTE declara que la información proporcionada en este documento es veraz, completa, exacta, actualizada y verificable.

En cumplimiento de las normas legales vigentes relacionadas con la protección de datos personales, teniendo en cuenta que para la adecuada prestación de los servicios COLMAS puede solicitar algunos datos del CLIENTE de sus directivos, trabajadores y/o terceros, con la firma de este documento EL CLIENTE autoriza de manera expresa, libre, consciente, y espontánea a COLMAS para recolectar, almacenar, organizar, usar, transmitir o transferir, y en general, tratar, de manera directa o de un encargado de tratamiento de datos, la información personal de acuerdo con las finalidades determinadas con el grupo de interés al cual hago parte o hace parte mi representado.

De igual forma, declaro que he sido informado que COLMAS cuenta con una Política de Tratamiento de Datos Personales en los términos de la ley 1581 de 2012, el Decreto reglamentario 1377 de 2015, el Decreto 1074 de 2015 (Capítulos 23 y 26) y demás normas que la regulen, adicionen, complementen y modifiquen, a la cual tengo acceso a través de su página web.




Ilustración 23

F_172_Verificación_Vigencia_30_10_2023

COLMAS REDES DE ASISTENCIA VIAL ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE 5

VIGENCIA. El presente acuerdo estará vigente por el término de un (1) año contado a partir de la fecha consignada en la suscripción del documento.

Se suscribe el presente acuerdo de seguridad a los 23 días del mes de 7 de 2025.

Juan Camilo
 Juan Camilo Ortega Convers
 C.C No. 79.945.711 de Bogotá D.C
 Representante Legal

Empresa y/o Entidad (Firma del representante legal de la empresa o entidad que suscribe).

Camilo
 Nombre CAMILO JOSE BATIDAS BASTIDAS
 C.C. No. 1193424478
 Representante Legal

12. CONCLUSIONES.

1. Establecer un sistema de control de inventarios y trazabilidad:

- **Mejora en la eficiencia operativa:** Un sistema de control de inventarios permite una gestión más precisa de los recursos, reduciendo el tiempo y esfuerzo en la administración de stock, lo que se traduce en una operación más ágil.

- **Reducción de pérdidas y mermas:** La trazabilidad ayuda a identificar y localizar productos en cualquier etapa del proceso, minimizando el riesgo de pérdidas por caducidad, daño o extravío, lo que mejora la rentabilidad.
- **Toma de decisiones informada:** Con datos precisos y actualizados sobre el inventario, la dirección puede tomar decisiones más acertadas en cuanto a compras, ventas y producción, ajustándose a la demanda del mercado.
- **Cumplimiento normativo:** Un sistema de trazabilidad asegura que se cumplan las regulaciones y estándares de calidad, lo que es crucial en industrias como la alimentaria y farmacéutica, mejorando la confianza del cliente.
- **Mejora en la satisfacción del cliente:** Al garantizar que los productos estén disponibles y en condiciones óptimas, se puede mejorar el nivel de servicio al cliente, aumentando la lealtad y la satisfacción general.

2.Coordinar con una empresa de logística en Colombia:

- **Optimización de la cadena de suministro:** Al trabajar con una empresa de logística, se puede mejorar la eficiencia en la gestión del transporte y almacenamiento, lo que resulta en una cadena de suministro más ágil y eficaz.
- **Acceso a experiencia local:** Las empresas de logística en Colombia poseen conocimientos específicos sobre el mercado, regulaciones y rutas óptimas, lo que facilita la adaptación a las particularidades del entorno local.
- **Reducción de costos operativos:** Al externalizar la logística, se pueden reducir costos asociados a la gestión de transporte, almacenamiento y manejo de inventarios, permitiendo a la empresa concentrarse en su Core business.
- **Mejora en la flexibilidad y escalabilidad:** Colaborar con una empresa de logística permite ajustarse rápidamente a cambios en la demanda, ya sea aumentando o reduciendo la capacidad logística según sea necesario.

13. RECOMENDACIONES.

1.Realizar un análisis de los costos y tarifas aduaneras

- **Utiliza herramientas y software:** Emplea herramientas de gestión aduanera que te ayuden a calcular automáticamente los aranceles y a mantenerte actualizado sobre cambios en las tarifas. Esto puede agilizar el proceso y reducir errores.
- **Consulta a expertos:** Considera la posibilidad de trabajar con un agente de aduanas o consultor especializado. Ellos pueden ofrecerte información valiosa y actualizada, así como asesoramiento sobre la optimización de costos.

1. Gestionar los trámites aduaneros de manera eficiente

- **Documentación completa y precisa:** Asegúrate de contar con toda la documentación necesaria antes de iniciar el proceso aduanero. Esto incluye facturas, certificados de origen, declaraciones de aduana y cualquier otro documento requerido. La falta de documentos puede causar retrasos.
- **Digitalización y automatización:** Utiliza software de gestión aduanera para digitalizar y automatizar trámites. Estas herramientas pueden ayudarte a gestionar documentos, realizar seguimientos y facilitar la presentación de declaraciones.
- **Formación continua del personal:** Capacita a tu equipo sobre las regulaciones aduaneras y los procedimientos necesarios. Un personal bien informado puede reducir errores y acelerar el proceso.
- **Comunicación proactiva con autoridades aduaneras:** Mantén una buena relación con las autoridades aduaneras y consulta cualquier duda que tengas antes de realizar trámites. La comunicación clara puede prevenir malentendidos y retrasos.
- **Evaluación de proveedores logísticos:** Trabaja con agentes de aduanas y empresas de logística de confianza que tengan experiencia y un buen historial. Un buen socio puede agilizar el proceso y asegurarse de que todo cumpla con las normativas.

2. Seleccionar un proveedor confiable en México:

- **Investiga la reputación del proveedor:** Busca reseñas, testimonios y referencias de otros clientes. Consulta plataformas en línea, redes sociales y foros de la industria para obtener una visión clara sobre la fiabilidad del proveedor.
- **Verifica la documentación y registros:** Asegúrate de que el proveedor esté debidamente registrado y cuente con todas las licencias y certificaciones necesarias. Esto incluye verificar su Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y cualquier otra acreditación relevante en su sector.
- **Solicita muestras y pruebas:** Pide muestras de productos o servicios para evaluar la calidad antes de realizar un compromiso a largo plazo. Esto te ayudará a verificar que el proveedor cumpla con tus estándares.
- **Establece una comunicación clara:** Mantén una comunicación abierta y constante con el proveedor. Un buen proveedor debe estar dispuesto a responder preguntas y resolver dudas. La transparencia en la comunicación es clave para una relación comercial exitosa.

14. CIBERGRAFÍA Y / O BIBLIOGRAFÍA.

Bibliografía

PROCOLOMBIA. (2018). *GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES*. Obtenido de <https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-para-conocer-el-proceso-de-exportacion-de-bienes>

Ministerio de hacienda. (s. f.). Formulario 1.

https://www.minhacienda.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=%2FConexionContent%2FWCC_CLUSTER-225701%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased

Paola, D., & Paola, D. (2019). Decreto 1165 de 2019, régimen de aduanas | Actualícese. Actualícese.

<https://actualicese.com/decreto-1165-de-2019-nueva-normativa-aduanera-que-comenzara-a-regir-en-agosto/>

¿Qué es la VUCE? | Ventanilla única de comercio exterior. (s. f.).

<https://www.vuce.gov.co/vuce/que-es-la-vuce>

DIAN - MUISCA. (s. f.).

<https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/DefSelPaisesPopUp.faces>

Cámara de Comercio de Cali. (2024).

Sitio web oficial. <https://www.ccc.org.co/>

SURA. (2024).

Póliza de salud – Seguros SURA Colombia.
<https://www.sura.co/seguros/personas/salud/poliza>

