

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN TILAPIA CONGELADA DESDE
SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA TORONTO - CANADÁ

LOGAN FABIÁN GALLEGO TROYANO

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

INFORME FINAL DE EXPORTACION DE TILAPIA CONGELADA DESDE
SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA TORONTO - CANADÁ

INTEGRANTES:

LOGAN FABIÁN GALLEGO TROYANO

DIPLOMADO EN DOCUMENTACION E INTELIGENCIA DE MERCADOS
PARA EL 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

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCION	7
PROBLEMA DE INVESTIGACION	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:	8
FORMULACION DEL PROBLEMA	9
JUSTIFICACION METODOLÒGICA	10
METODOLOGIA:	11
TIPO DE ESTUDIO:	11
FUENTES DE INFORMACIÓN:	12
OBJETIVOS	13
OBJETIVO GENERAL:	13
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	13
PRODUCTO	14
DEFINICION:	14
ANTECEDENTES:	17
 Estándares y sostenibilidad.....	18
FICHA TECNICA:	20
POSICION ARANCELARIA:	21
ESTUDIO DE MERCADO	21
PAIS IMPORTADOR:	21

INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:	23
ENTORNO GEOGRAFICO:	24
Entorno Económico:.....	25
ENTORNO POLITICO:	26
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	27
COMERCIO EXTERIOR EN EAU:	28
TIPO DE CAMBIO:	31
INFLACION EN EL PAIS DESTINO:	33
PRODUCCION NACIONAL DE CANADÁ:	35
DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:	37
PROCESO DE EXPORTACION.	39
LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN:	39
CREACION DE LA EMPRESA:	41
TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL	45
VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:	49
PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)	51
PAÍS DESTINO: (Canadá)	52
TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:	52
OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:	53
RESPONSABILIDADES:	54

HERRAMIENTAS PRACTICAS EMPLEADAS:	56
ESTRATEGIAS DE APROVECHAMIENTO:	58
ETIQUETADO:	60
ETIQUETADO EN COLOMBIA:	60
ETIQUETADO EN CANADÁ:	61
ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:	61
EMBALAJE:	62
UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:	63
CONTENEDOR:	63
DOCUMENTOS Y VISTOS BUENOS PARA LA EXPORTACIÓN:	64
CIRCULAR 170 – FORMATO IDENTIFICACION DEL CLIENTE.	65
MANDATO ADUANERO	66
ACUERDO DE SEGURIDAD	68
FACTURA COMERCIAL:	69
LISTA DE EMPAQUE:	70
CERTIFICADO DE ORIGEN:	71
CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:	72
GUIA AEREA:	73
SAE (SOLICITUD DE EMBARQUE)	74
DEX (DECLARACION DE EXPORTACION)	75

DILIGENCIAMIENTO DEL DEX (DECLARACION DE EXPORTACION)

.....	76
CONCLUSIONES:	79
BIBLIOGRAFIA	81
Documento 1 "RUT"	43
Documento 2 "Camara de Comercio"	44
Documento 3 "Circular 170"	65
Documento 4 "Guía Aérea"	73
Documento 5 "Sae"	74
Documento 6 "DEX"	75
Ilustración propia 13 "Factura Comercial"	69
Ilustración propia 2 "Lista de Empaque"	70
Ilustración propia 3 "Certificado de origen"	71
Ilustración propia 4 "Contrato de Compraventa Internacional"	72
Ilustración 1 "Ficha Técnica"	20

INTRODUCCION

La industria pesquera colombiana ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, convirtiéndose en una fuente importante de divisas para la economía nacional. Dentro de este contexto, Tilapia del Valle, una empresa líder en la producción y comercialización de tilapia en Colombia, busca expandir sus mercados internacionales y consolidar su posición en el mercado global.

El objetivo de este trabajo es analizar la viabilidad de la exportación de filetes de tilapia congelada desde Colombia a Canadá, identificando oportunidades y desafíos en el mercado canadiense y evaluando la competitividad de Tilapia del Valle en este mercado.

Este estudio se enfocará en los aspectos clave de la exportación, incluyendo la legislación aduanera, los requisitos de calidad y seguridad alimentaria, los costos de producción y transporte, y la competencia en el mercado canadiense

PROBLEMA DE INVESTIGACION

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Colombia cuenta con condiciones climáticas y recursos hídricos favorables para la acuicultura, especialmente para la producción de tilapia, lo que ha permitido el crecimiento sostenido de este sector en los últimos años. Sin embargo, a pesar del potencial productivo y de la calidad del producto, la exportación de tilapias congeladas hacia mercados de alto valor, como Canadá, enfrenta diversos desafíos que limitan su expansión y competitividad.

En el contexto actual de globalización y aumento de la demanda de productos pesqueros saludables en países desarrollados, como Canadá, surge la necesidad de analizar en profundidad los factores que dificultan o favorecen la exportación de tilapia congelada desde Colombia. Esto incluye examinar las condiciones del mercado canadiense, las capacidades logísticas y de procesamiento del sector acuícola colombiano, así como las políticas de apoyo a la exportación.

FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cómo puede Colombia utilizar sus ventajas geológicas y climáticas en la producción y exportación de tilapias para poder satisfacer la creciente demanda del mercado canadiense, garantizando la eficiencia y la calidad?

JUSTIFICACION METODOLÒGICA

Nos complace ofrecer una solución para la demanda de Tilapia en el mercado canadiense, Nos comprometemos en ofrecerle a los clientes del país un producto de alta calidad para satisfacer el consumo. Hemos desarrollado estrategias de marketing para poder hacerles saber los beneficios que tendrían al consumir carne blanca de esta especie, y así tener éxito en nuestra exportación del producto, teniendo en cuenta nuestras ventajas en el país que tenemos, sobre el país al que vamos a exportar. Colombia cuenta con las condiciones climáticas adecuadas para la acuicultura de muchas especies y entre esas el de la tilapia, por lo que su país no cuenta con las condiciones geográficas y del clima, necesario para poder hacer que esta especie prevalezca

METODOLOGIA:

TIPO DE ESTUDIO:

Para este proyecto, tome la decisión de trabajar con el tipo de investigación aplicada y con enfoque mixto, dado a que me facilita abordar tanto los aspectos teóricos como prácticos necesarios para la exportación de tilapia hacia Canadá, incluyendo la evaluación de viabilidad económica, logística y adaptación al mercado.

La investigación aplicada busca generar conocimientos que puedan ser aplicados en este caso en la operación de exportación, lo cual viene siendo importante para poder diseñar estrategias efectivas que maximicen la rentabilidad y se pueda asegurar un éxito comercial.

Y el enfoque mixto me permitirá combinar datos cuantitativos (análisis de costos, proyecciones de rentabilidad, etc.) con información cualitativa (preferencias del consumidor, tendencias del mercado, logística, etc.). Logrando así una visión completa del proyecto que me ayudara a fundamentar cada decisión tomada con datos contundentes y objetivos.

FUENTES DE INFORMACIÓN:

Las fuentes de información que se van a emplear para este trabajo serán:

Fuentes primarias: Se empleará este tipo de fuentes porque podrán propiciarnos información directa y autentica desde su origen, logrando así un análisis más preciso y mejor fundamentado de los hechos, en este caso del proceso de exportación de tilapia hacia Canadá

Las fuentes primarias, como lo son informes y datos de entidades oficiales, nos permiten acceder a información sin manipulación e interpretación de terceros, logrando así reforzar aún más la objetividad de nuestro trabajo.

Fuentes secundarias: También se utilizará fuentes de información secundarias, pues estas nos pueden ofrecer un contexto valioso y una visión mucho más amplia sobre el tema que se está investigando. Estas fuentes, como artículos académicos, estudios previos y análisis de diferentes expertos nos permitirán entender las diversas perspectivas en el campo de las exportaciones de mariscos.

Además, al basarnos en las interpretaciones y conclusiones de otros investigadores, podemos mejorar nuestro análisis y poder respaldar nuestras afirmaciones con una base teórica más sólida, fortaleciendo así la calidad de nuestro análisis e investigación.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Analizar el impacto de las exportaciones de tilapia de Colombia hacia Canadá, identificando los factores importantes que impulsan esta actividad comercial y la relevancia de esta misma en el mercado internacional.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Establecer la factibilidad del proyecto mediante el análisis de las condiciones y requisitos para la exportación de tilapia desde Colombia hacia Canadá

- Identificar las normas técnicas y legales de empaque y embalaje necesarias para cumplir con los estándares internacionales de exportación

- Diseñar una infraestructura administrativa que respalde de manera rápida y eficaz el proceso de exportación que llevara a cabo.

- Evaluar la factibilidad económica y financiera para poder garantizar de manera efectiva la sostenibilidad del proyecto.

- Analizar de manera detallada y cuidadosa los aspectos ambientales y sociales asociados a la exportación, con el fin de promover practicas sostenibles y responsables que ayuden al medio ambiente.

PRODUCTO

DEFINICION:

¿Que es la tilapia?

La tilapia es un tipo de pez de agua dulce que pertenece a un grupo de especies de la familia Cichlidae. Es originaria de África, aunque hoy en día se cría en muchas partes del mundo debido a su rápido crecimiento, resistencia y capacidad de adaptarse a distintos ambientes acuáticos.

- Características de la tilapia:

Nombre científico común: *Oreochromis spp.*, *Tilapia spp.*

Color: Varía según la especie, pero puede ir del gris al rojizo.

Tamaño: Puede alcanzar entre 20 y 30 cm, aunque algunas llegan a ser más grandes.

Alimentación: Omnívora. Se alimenta de algas, vegetales, pequeños insectos y alimentos comerciales.

Reproducción: Se reproduce fácilmente en ambientes controlados.

- Importancia:

Económica: Es uno de los peces más cultivados del mundo y representa una fuente importante de ingresos en acuicultura.

Alimentaria: Su carne es suave, con bajo contenido graso, rica en proteínas y fácil de cocinar, por lo que es muy consumida en muchos países.

- Usos comunes:

Consumo humano (frita, al horno, en filetes, etc.)

Cría en estanques, lagos artificiales y sistemas de recirculación.

¿Para que sirve la tilapia?

En el contexto de **exportación**, la tilapia sirve como un producto clave para generar **divisas**, impulsar la **economía rural** y fortalecer las **cadena productivas acuícolas**. Se exporta principalmente como filete fresco o congelado hacia mercados como Estados

Unidos, Canadá y Europa, cumpliendo con altos estándares de calidad y sanidad. Esto promueve el desarrollo sostenible y mejora las condiciones de vida de miles de productores.

ANTECEDENTES:

La **tilapia** es uno de los peces más cultivados y exportados del mundo, gracias a su rápido crecimiento, fácil reproducción y alta demanda internacional. Se exporta principalmente en forma de filete fresco o congelado, y su mercado está en crecimiento

A continuación, se compartirán algunos enlaces con información de procesos de exportación realizados previamente sobre este producto:

- Principal productor piscícola del país, con 79 876 t en 2024 (39 % de la producción nacional), de las cuales un 56 % corresponde a tilapia [reddit.com+13efdinitiative.org+13Tridge+13huila.gov.co+1lanacion.com.co+1](#).
- Exportó en 2024 un total de 13 842 t de tilapia por USD 95.57 M, lo que representa la mayor parte de los envíos nacionales .
- Entre enero y mayo de 2024, los filés de tilapia de Huila crecieron en exportación de USD 17.5 M a USD 23.9 M (+38 %), con Canadá como mercado principal [time.news+1ods9.org+1](#).

Colombia (total nacional)

- En 2023, las exportaciones de filete congelado a EE. UU. aumentaron 9.36 % interanual, alcanzando USD 67.7 M [Tridge](#).
- En 2022, las exportaciones de filete congelado fueron 225 t por valor de USD 1.3 M, con EE. UU. y Canadá como principales destinos [IndexBox](#).

- En 2023, el sector acuícola colombiano generó 21 393 t en exportaciones de tilapia, trucha y camarón, por USD 134.3 M, y produjo más de 200 000 t de acuicultura; de esto, 58 % fue tilapia, con Huila aportando 37 % del volumen total [was.org](#).
- En 2023, el precio de exportación de tilapia fresca varió entre USD 7.70–8.97/kg, y en 2024 fluctuó entre USD 6.26–10.84/kg [Tridge+1Tridge+1](#).

Estándares y sostenibilidad

- Colombia destaca por aplicar certificaciones de sostenibilidad como **BAP, ASC, GlobalGAP** y sistemas como **HACCP**, mejorando su acceso a mercados internacionales, sobre todo EE. UU. [seafoodsource.com+2huila.gov.co+2was.org+2](#).

ProColombia. (2024). *La floricultura colombiana rinde homenaje a las madres y empodera a las mujeres como pilar del desarrollo sostenible*. ProColombia

Los compradores de mas 100 países que reciben flores colombianas reconocer el aporte significativo del sector a la protección medioambiental, a la creación de empleo y al desarrollo de zonas rurales.

Destacando de esta labor y aporte a las mujeres que juegan un papel clave e importante en la industria de la floricultura del país. Pues según Asocolflores, este sector genera aproximadamente 200 mil empleos de manera directa e indirecta, y aproximadamente el 60% de estos empleos directos son ocupados por mujeres, muchas de estas siendo cabeza de hogar que con dichos empleos lograr sacar adelante a sus familias.

Dicho esto, el sector siempre se encuentra listo para atender la alta demanda del Dia de las Madres, enseñando que las empresas también pueden aportar de manera positiva al desarrollo sostenible, promoviendo igualdad e inclusión.

FICHA TECNICA:


Ficha Técnica			
Nombre del Elemento	Filete de Tilapia Congelada	Clima	
Código	0304.61.00.00	Factores de Riesgo	Entorno Natural
Características Técnicas			
		Descripción del Producto	
		<ul style="list-style-type: none"> - Filetes de tilapia - Congelados para preservar frescura y sabor. - Listos para cocinar y disfrutar. <p>Ingredientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Filetes de tilapia fresca. <p>Proceso de Congelación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Congelados a una temperatura controlada para preservar la textura y calidad del pescado. 	
Información Nutricional (por cada 100 g):			
<ul style="list-style-type: none"> - Calorías: 296 kcal - Proteínas: 41.5 g - Grasas totales: 13.2 g - Hidratos de carbono: 0 g - Azúcares: 0 g - Sal: 0.09 g 			

Ilustración Propia 1

Ilustración 1 "Ficha Técnica"

POSICION ARANCELARIA:

Actualmente el proceso de exportación se realiza con la siguiente partida arancelaria:

Partida Arancelaria: 0304.61.00.00

ESTUDIO DE MERCADO

PAIS IMPORTADOR:

Nuestro país importador es: Canadá y he aquí información respecto a este país.

Canadá es un país ubicado en América del Norte al norte de Estados Unidos su capital es Ottawa y sus idiomas oficiales son el inglés y el francés tiene una población aproximada de 39 millones de personas en 2025 y su sistema político es una monarquía parlamentaria federal entre sus ciudades principales se encuentran Toronto Vancouver Montreal y Calgary su economía es moderna y diversificada destacándose en sectores como petróleo minerales tecnología y pesca sus principales socios comerciales son Estados Unidos China México y el Reino Unido forma parte de tratados como el T-MEC y el TLC con Colombia su clima varía desde frío en el norte hasta templado en el sur y se caracteriza por su alta calidad de vida sistemas públicos de salud y educación multiculturalismo y compromiso con la sostenibilidad

Canadá es el segundo país más grande del mundo, con una superficie aproximada de 9,98 millones de kilómetros cuadrados. Tiene una población cercana a los 39 millones de habitantes, lo que lo convierte en un país con baja densidad poblacional. La mayoría de sus habitantes se concentran en el sur del país, cerca de la frontera con Estados Unidos, donde el clima es más templado y se ubican las principales ciudades.

Canadá tiene una de las economías más grandes y desarrolladas del mundo, caracterizada por su estabilidad, alta productividad y diversidad de sectores. Su economía se basa principalmente en los servicios, pero también es fuerte en recursos naturales como petróleo, gas, minerales, madera y pesca. Es uno de los principales exportadores de materias primas a nivel global. Además, cuenta con una industria tecnológica y manufacturera avanzada. El comercio exterior es clave para su crecimiento, siendo Estados Unidos su principal socio comercial. En 2025, el Producto Interno Bruto (PIB) de Canadá se estima en más de 2 billones de dólares estadounidenses, con un alto ingreso per cápita y un Índice de Desarrollo Humano (IDH) muy elevado, lo que refleja su buena calidad de vida

INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:

Canadá posee una industria de mariscos sólida y diversificada que se encuentra entre las principales del mundo. Gracias a su extensa costa en el océano Atlántico, Pacífico y Ártico, el país cuenta con abundantes recursos marinos. La industria incluye la pesca y la acuicultura de especies como langosta, cangrejo, camarón, mejillón, vieira, almeja y diversas variedades de pescado como salmón, bacalao y tilapia. Las provincias de **Nueva Escocia, Terranova y Labrador, Columbia Británica y Nuevo Brunswick** son líderes en esta actividad. Canadá exporta mariscos a más de 130 países, siendo **Estados Unidos, China y Japón** sus principales destinos. La industria también es una fuente clave de empleo en comunidades costeras, especialmente en regiones rurales. Además, Canadá ha adoptado estándares internacionales de sostenibilidad, trazabilidad y seguridad alimentaria, lo que fortalece su competitividad en mercados exigentes.

ENTORNO GEOGRAFICO:

El entorno geográfico de Canadá es vasto, diverso y caracterizado por una gran variedad de paisajes naturales. Es el segundo país más grande del mundo, con una superficie de casi 10 millones de kilómetros cuadrados, y cuenta con costas en tres océanos: el Atlántico al este, el Pacífico al oeste y el Ártico al norte. Su territorio incluye enormes regiones de bosques, montañas, praderas, lagos, ríos y zonas árticas. Al oeste se encuentran las Montañas Rocosas y las costas del Pacífico, mientras que en el centro predominan las llanuras y praderas fértiles. El este tiene una mezcla de bosques, ríos y costas atlánticas, y el norte está dominado por el clima polar, con tundra y hielo. Canadá tiene más de 2 millones de lagos, incluyendo los Grandes Lagos que comparte con Estados Unidos, y posee uno de los sistemas fluviales más grandes del mundo. Su entorno natural influye profundamente en su economía, clima, población y cultura.

Entorno Económico:

El entorno económico de Canadá es sólido, diversificado y altamente desarrollado. Se considera una de las economías más grandes del mundo, con un sistema basado en el libre mercado y una fuerte integración al comercio internacional, especialmente con Estados Unidos, su principal socio comercial. Los sectores económicos más relevantes son los servicios (que representan alrededor del 70 % del PIB), la industria (incluyendo manufactura y tecnología) y los recursos naturales, como la minería, el petróleo, la madera, la agricultura y los productos del mar. Canadá también destaca por su sistema financiero estable, una infraestructura moderna y un alto grado de innovación. Tiene acuerdos comerciales con decenas de países, incluido el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC/CUSMA), y un Tratado de Libre Comercio con Colombia. Su entorno económico se ve favorecido por políticas fiscales y monetarias estables, alto ingreso per cápita, bajo nivel de corrupción y un marco legal confiable, lo que lo convierte en un país atractivo para la inversión y el comercio exterior.

ENTORNO POLITICO:

El entorno político de Canadá es estable, democrático y transparente, lo que lo convierte en uno de los países con mejor gobernanza del mundo. Es una **monarquía parlamentaria federal**, donde el **rey Carlos III** es el jefe de Estado (representado por un gobernador general), y el **primer ministro** es el jefe de gobierno, actualmente **Justin Trudeau**. Canadá cuenta con un sistema político multipartidista y una sólida tradición democrática, con elecciones libres, división de poderes y respeto por los derechos humanos. El país está dividido en **10 provincias y 3 territorios**, cada uno con autonomía en áreas clave como salud, educación y recursos naturales.

Además, Canadá participa activamente en organizaciones internacionales como la **ONU**, la **OTAN**, el **G7**, la **Commonwealth** y la **OCDE**, y mantiene relaciones diplomáticas sólidas con la mayoría de países del mundo. Su entorno político también se caracteriza por un alto nivel de legalidad, bajo nivel de corrupción y fuerte institucionalidad, lo que genera confianza para la inversión y el comercio.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá fue firmado en 2008 y entró en vigor el 15 de agosto de 2011. Este acuerdo busca facilitar el comercio y la inversión entre ambos países mediante la eliminación de aranceles, la apertura de mercados y la creación de reglas claras para las relaciones comerciales. Gracias al tratado, el 98 % de las exportaciones colombianas a Canadá ingresan libres de impuestos, incluyendo productos agrícolas e industriales. Además del componente comercial, el acuerdo incluye capítulos sobre cooperación laboral y ambiental, con el fin de garantizar los derechos de los trabajadores y la protección del medio ambiente. El TLC también permite a empresas colombianas participar en licitaciones públicas en Canadá y promueve la inversión extranjera directa. Este tratado ha fortalecido el intercambio bilateral y ha beneficiado especialmente a sectores como los alimentos, la agroindustria, los textiles y los productos del mar, incluyendo la tilapia

COMERCIO EXTERIOR EN EAU:

Canadá tiene una economía altamente dependiente del comercio exterior, con exportaciones de más de **USD 600.000 millones** e importaciones de más de **USD 650.000 millones** en 2023. Estados Unidos es su socio más importante, y sus exportaciones se concentran en recursos naturales, vehículos y tecnología. Sus múltiples tratados de libre comercio fortalecen su posición global y facilitan el intercambio con América Latina, Asia y Europa.

Exportaciones (2023)

- **Valor total exportado: USD 601.000 millones**
- Principales productos:
 - **Petróleo crudo: USD 113.000 millones**
 - **Vehículos y autopartes: USD 63.000 millones**
 - **Oro (no monetario): USD 22.000 millones**
 - **Madera y productos forestales: USD 17.000 millones**
 - **Mariscos y pescado: USD 6.000 millones**
 - **Trigo y otros granos: USD 7.200 millones**

Principales destinos de exportación

- **us Estados Unidos:**
 - **Recibe el 75 % de las exportaciones**
 - **Valor: ~USD 450.000 millones**

- **CN China:** USD 18.000 millones
- **GB Reino Unido:** USD 14.000 millones
- **JP Japón:** USD 10.000 millones
- **MX México:** USD 9.000 millones

Importaciones (2023)

- **Valor total importado:** USD 653.000 millones
- Principales productos:
 - Maquinaria y equipos eléctricos: **USD 87.000 millones**
 - Vehículos y autopartes: **USD 80.000 millones**
 - Electrónica y tecnología: **USD 66.000 millones**
 - Productos farmacéuticos: **USD 24.000 millones**
 - Bienes de consumo: **USD 90.000 millones** (incluye alimentos procesados)

Tratados de libre comercio activos

- **T-MEC/CUSMA:** con EE. UU. y México (zona de libre comercio de Norteamérica)
- **TLC Canadá–Colombia:** desde 2011, acceso preferencial para productos agrícolas, marinos e industriales

- **CPTPP:** con países del Pacífico como Japón, Australia, Chile y Perú
- **CETA:** acuerdo con la Unión Europea

Infraestructura comercial

- Puertos clave: **Vancouver, Montreal, Halifax**
- Alta inversión en **logística, aduanas y transporte multimodal**

Ubicación:

Canadá está ubicado en el norte de América, justo al norte de Estados Unidos, con quien comparte la frontera terrestre más larga del mundo. Limita al este con el océano Atlántico, al oeste con el océano Pacífico y al norte con el océano Ártico. También tiene fronteras marítimas con Groenlandia y con las islas francesas de Saint-Pierre y Miquelon. Es el segundo país más grande del mundo por superficie, y su territorio incluye una gran variedad de paisajes como tundras, montañas, bosques, praderas y miles de lagos y ríos. Su ubicación estratégica y su acceso a tres océanos lo convierten en un actor clave del comercio internacional.

Competencia cercana: Las competencias más cercanas a Canadá son principalmente **Estados Unidos y México**, con quienes comparte el Tratado entre México, Estados Unidos y

Canadá (T-MEC). **Estados Unidos** es su principal socio comercial, pero también su mayor competidor, ya que tiene una economía mucho más grande y domina la región en términos de exportaciones e inversión. **México**, por su parte, ha crecido como una plataforma exportadora clave, especialmente en manufactura, y compite con Canadá por el acceso preferencial al mercado estadounidense. Además, **Chile** y **Colombia** en América Latina también representan competencia en sectores como minería, productos del mar y agricultura, especialmente porque tienen tratados de libre comercio con Canadá.

Diferencias Climáticas: Canadá presenta una gran diversidad climática debido a su tamaño y geografía. En el **norte**, predomina un clima **ártico y subártico**, con inviernos extremadamente fríos, nieve la mayor parte del año y veranos muy cortos. En el **centro y las praderas**, el clima es **continental**, con inviernos largos y fríos, y veranos cálidos pero secos. Las regiones del **este**, como Ontario y Quebec, tienen un clima **templado húmedo**, con estaciones bien definidas, inviernos fríos y veranos cálidos y húmedos. En la costa del **Pacífico**, especialmente en **Columbia Británica**, el clima es más **templado oceánico**, con inviernos suaves, lluviosos y veranos moderadamente cálidos, siendo una de las zonas más agradables del país. En cambio, en las provincias del **Atlántico**, el clima es **más variable y ventoso**, con mucha humedad, frecuentes lluvias y nieves en invierno.

TIPO DE CAMBIO:

El dólar canadiense (CAD) es la moneda oficial de Canadá y su tipo de cambio fluctúa diariamente según el mercado internacional de divisas. Canadá utiliza un sistema de **tipo de**

cambio flexible, lo que significa que el valor del dólar canadiense se determina por la oferta y la demanda en los mercados financieros. El tipo de cambio frente al **dólar estadounidense (USD)**, que es su principal moneda de referencia, suele oscilar entre **1,30 y 1,40 CAD por USD**, aunque puede variar según factores económicos como tasas de interés, precios del petróleo, comercio exterior y políticas monetarias del Banco de Canadá. Frente al **peso colombiano (COP)**, en 2025, 1 CAD equivale aproximadamente a **2.800–3.100 COP**, aunque también varía. Las exportaciones, importaciones, turismo e inversión extranjera son actividades que dependen directamente de estas variaciones cambiarias.

INFLACION EN EL PAIS DESTINO:

En junio de 2025, la inflación en Canadá se ubicó en 1,9 % anual, un leve aumento frente al 1,7 % registrado en mayo. Este incremento se debió principalmente al alza en los precios de vehículos nuevos y usados, muebles, ropa y calzado. A pesar de este repunte, la inflación general sigue dentro del rango objetivo del Banco de Canadá, que es entre el 1 % y el 3 %. En términos mensuales, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) subió un 0,1 %. La inflación subyacente, que excluye los precios más volátiles, se mantiene estable con una media del 3,0 % al 3,1 %. Esta situación ha reducido las expectativas de una baja en las tasas de interés por parte del Banco de Canadá en su próxima reunión

¿Cómo afecta la inflación a Canadá?

La inflación en Canadá impacta directamente el poder adquisitivo de las personas, ya que cuando los precios suben de manera sostenida, los ciudadanos necesitan más dinero para comprar los mismos bienes y servicios. Esto puede generar presión sobre los hogares, especialmente aquellos con ingresos fijos o bajos. Para las empresas, la inflación aumenta los costos de producción, transporte y materias primas, lo que puede reducir sus márgenes de ganancia o trasladarse al consumidor final en forma de precios más altos. A nivel macroeconómico, una inflación elevada obliga al **Banco de Canadá** a subir las tasas de interés para controlar el alza de precios, lo cual encarece los créditos y frena el consumo y la inversión. Sin embargo, una inflación moderada y controlada, como la que se observa actualmente, puede ser señal de una economía saludable en crecimiento. En el caso canadiense, la inflación también afecta el valor del dólar canadiense, las tasas hipotecarias, el ahorro, y puede influir en decisiones políticas y fiscales

PRODUCCION NACIONAL DE CANADÁ:

La producción nacional de Canadá se basa principalmente en el sector servicios, que representa cerca del 74 % del Producto Interno Bruto (PIB), siendo el motor principal de su economía. Este sector incluye actividades como finanzas, seguros, comercio, salud, educación y administración pública. El sector de bienes, que incluye manufactura, minería, petróleo, gas y construcción, aporta aproximadamente el 26 % restante. En los últimos años, especialmente en 2023 y 2024, se ha observado un crecimiento en la minería y la extracción de petróleo y gas, mientras que la manufactura y la construcción han mostrado caídas

Exportados:

Basado en datos de 2024:

- **Combustibles minerales, aceites y productos de destilación: US 145.7 mil millones (25.6 % del total)**
- **Vehículos (autos y partes): US 58.0 mil millones (10.2 %)**
- **Maquinaria, reactores nucleares y calderas: US 41.0 mil millones (7.2 %)**
- **Piedras preciosas, metales y monedas: US 33.2 mil millones (6 %)**
- **Equipo eléctrico y electrónico: US 17.4 mil millones (3.1 %)**

Importados:

- **Vehículos (autos y partes): US 91.0 mil millones (16.3 %)**

- **Maquinaria, reactores y calderas: US 83.5 mil millones (15 %)**
- **Equipo eléctrico y electrónico: US 52.4 mil millones (9.5 %)**
- **Combustibles minerales y productos del petróleo: US 35.9 mil millones (6.9 %)**
- **Plásticos: US 19.6 mil millones (3.5 %)**
- También se importan productos farmacéuticos (US 19.5 mmd) y joyería/monedas (US 19.1 mmd)

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:

Detalles de logística:

Canadá cuenta con una infraestructura moderna y eficiente para la distribución física internacional, gracias a su extensa red de **puertos marítimos, aeropuertos, ferrocarriles y carreteras**. En el comercio exterior, los **puertos** juegan un papel fundamental, especialmente el de **Vancouver**, que conecta con Asia-Pacífico; **Montreal** y **Halifax**, que manejan carga con Europa; y **Prince Rupert**, uno de los puertos de acceso más rápidos al mercado asiático. Además, el país tiene una red ferroviaria muy desarrollada operada por empresas como **Canadian National (CN)** y **Canadian Pacific (CP)**, que conecta los principales centros de producción con los puertos. Las **carreteras transcontinentales**, como la Trans-Canada Highway, permiten un tránsito terrestre ágil entre regiones y hacia la frontera con Estados Unidos, su principal socio comercial. En el transporte aéreo, los aeropuertos internacionales de **Toronto, Vancouver** y **Montréal** son claves para el comercio de productos perecederos, electrónicos y farmacéuticos. Esta estructura permite a Canadá mover sus exportaciones —como petróleo, madera, mariscos y vehículos— de forma rápida y confiable hacia más de 150 países, cumpliendo con estándares internacionales de eficiencia, seguridad y trazabilidad logística.

ACCESO AEREO:

Aeropuertos para el manejo de carga:

Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón (Salida)

Aeropuerto Internacional Toronto Pearson (Llegada o Destino)

PROCESO DE EXPORTACION.

LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN:

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)

CREACION DE LA EMPRESA:

Esta empresa ha sido creada con el propósito de brindar calidad, precisión y excelencia en la exportación de tialpia, nos destacamos por nuestro compromiso con la sostenibilidad, la calidad y la satisfacción de nuestros clientes.

Nos encontramos ubicados en el país de Colombia, un país el cual se puede considerar privilegiada por su clima y area geografica, que nos permite obtener privilegios con este tipo de Pescado, de excelente calidad, como en este caso nuestro principal producto.

¿Cómo funciona nuestra empresa?

Se podría decir que nuestra empresa cuenta con 3 fases para poder brindar el servicio distintivo y de alta calidad, a continuación, la explicación de estas:

Producción: Se escoge la mejor calidad del pescado para poder ser vendido y dar lo mejor

Empaque y logística: preparamos cada proceso de exportación con suma precisión, garantizando así que las Tilapias lleguen frescas y en excelentes condiciones mediante un sistema de refrigeración y transporte especializado.

Exportación: nos especializamos en llevar la tilapia a diversos mercados internacionales, asegurándonos no solo de cumplir con el control de calidad, sino también con los requisitos necesarios y solicitados para hacer de este proceso, un rotundo éxito.


DIAN		Formulario del Registro Único Tributario		001	
3. Concepto: <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 1 Inscripción		4. Número de formulario: 14770860097			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 3 4 6 5 5 9 2 3		6. DV: 8		12. Dirección seccional: Impuestos y Aduanas de Popayán	
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida: 2		25. Tipo de documento: Cédula de Ciudadanía: 1 3		26. Número de identificación: 3 4 6 5 5 9 2 3	
27. Fecha expedición: 2 0 0 3 0 1 1 0		28. País: COLOMBIA: 1 6 9		29. Departamento: Valle del Cauca: 1 9	
30. Ciudad/Municipio: Balsa: 7 4 3		33. Primer nombre: Lorna		34. Otros nombres: Fabian	
35. Razón social:		36. Nombre comercial:		37. Dígito:	
38. País: COLOMBIA: 1 6 9		39. Departamento: Valle del Cauca: 1 9		40. Ciudad/Municipio: Cali: 0 0 1	
41. Dirección principal: Manuela Beltrán		42. Correo electrónico: Tibipideh.alle@gmail.com			
43. Código postal:		44. Teléfono 1: 3 1 0 7 0 0 4 2 7 1		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica			Ocupación		
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código: 4 7 9 9	47. Fecha inicio actividad: 2 0 2 1 0 7 0 8	48. Código:	49. Fecha inicio actividad:	50. Código: 1 2	51. Código:
52. Número establecimiento:					
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código: 4 9					
49 - No responsable de IVA					
Obligados aduaneros			Exportadores		
54. Código: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20			55. Forma: 56. Tipo: Servicio: 1 2 3 57. Modo: 58. CPC:		
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 2		61. Fecha: 2021 - 07 - 08 / 11 : 59 : 20	
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 falsedad en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016. Firma del asociante:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:		
984. Nombre: CUENE DIZU SIRLEY EDITH			985. Cargo: Contribuyente		

Fecha generación documento PDF: 06-07-2021 11:59:23AM

Documento 1 "RUT"

Ilustración Propia 2

● Cámara de Comercio de la Empresa

 <p>CÁMARA DE COMERCIO DEL VALLE DEL CAUCA</p>	<p>CAMARA DE COMERCIO DEL VALLE</p> <p>TILAPIA DEL VALLE S.A.S</p> <p>Fecha de expedición: 2020/03/15 - 9:45:30 ***Recibo No S000780200 ***Num.Operacion. 04-ZVNCJ-2020317-0001 LA MATRICULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA A LOS NEGOCIOS RENUOVE SU MATRICULA A MAS TARDAR EL 31 DE MARZO DE 2021 CODIGO DE VERIFICACIÓN 5ZbUjyIVG</p>
	<p>CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL O DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS</p> <p>Con fundamento en las matriculas e inscripciones del registro mercantil.</p> <p>CERTIFICA</p> <p>NOMBRE SIGLA O IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO</p> <p>NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: Tilapia del Valle S.A.S ORGANIZACIÓN JURÍDICA: Privada CATEGORÍA: PERSONA JURÍDICA PERINCIPAL NIT: 900585654-1 ADMINISTRACIÓN DIAN: Cali DOMICILIO: Cali, Valle del Cauca</p> <p style="text-align: center;">MATRICULA – INSCRIPCIÓN</p> <p>MATRICULA NO: 131245 FECHA DE MATRICULA: MARZO 20 DE 2014 ULTIMO AÑO RENOVADO: 2024 FECHA DE RENOVACIÓN DE LA MATRICULA: MARZO 30 DE 2022 ACTIVO TOTAL: 250.000.000 GRUPO NIF: GRUPO III - MICROEMPRESAS</p> <p style="text-align: center;">UBICACIÓN Y DATOS GENERALES</p> <p>DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: Cali, Valle del Cauca BARRIO: Manuela Beltrán MUNICIPIO/DOMICILIO: Cali TELÉFONO COMERCIAL 1: (314)0873 9349 TELÉFONO COMERCIAL 2: (315)277 0636 TELÉFONO COMERCIAL 3: No Reporto CORREO ELECTRÓNICO N° 1: Tilapiadelvalle@gmail.com</p> <p>DIRECCIÓN PARA LA NOTIFICACIÓN JUDICIAL: Cra 26i3 N.º 116 - 24 Municipio: Cali Barrio: Manuela Beltrán Teléfono: (314) 873 9349 CORREO ELECTRÓNICO: Tilapiadelvalle@Gmail.com</p>

TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL

VUCE

Para poder realizar el registro de nuestra empresa ante la entidad de la VUCE, debemos seguir los siguientes pasos:

Ingresar a la página oficial de la VUCE Colombia, e iniciar sesión, en caso de no poseer una cuenta, debemos realizar el previo registro como un nuevo usuario.

Acceder a la sección del registro, y seleccionar en la sección de módulos: “Exportadores / contingentes de exportación” para posteriormente diligenciar el formulario con la información requerida por la entidad como:

- Información básica de nuestra empresa (Razón social, NIT, dirección, contacto, etc.)
- Nombre del representante legal
- Productos que deseamos exportar (clasificados según su partida arancelaria)
- Países de destino (mercado objetivo)

Luego debemos adjuntar los documentos requeridos por la entidad, estos deben ser escaneados y preferiblemente subidos en un formato PDF, algunos de estos documentos son:

- RUT actualizado
- Certificado de existencia y representación legal
- Certificaciones fitosanitarias
- Certificado del INVIMA
- Certificado de sostenibilidad

Una vez enviados el formulario y los documentos, solo queda esperar a que la VUCE verifique la información. Si todo se encuentra correcto, recibiremos una notificación y nuestra empresa se encontrará habilitada para ejercer operaciones de exportación.

BENEFICIOS PARA LOS COMERCIANTES

Se reducen costos asociados a las demoras.

Agilidad en la liberación de la mercancía.

Reglas más claras y predecibles.

Mejora en la eficiencia de los recursos.

Información más transparente del Gobierno.

REQUISITOS PARA REGISTRARSE ANTE EL VUCE:

Para nuestra empresa poder registrarse en la página de la VUCE, esta simplemente nos exige dos requisitos primordiales a tener en cuenta y estos son:

Debemos estar inscritos en el Registro Único Tributario – RUT

Mantener constantemente actualizada la información que se encuentra diligenciada en el documento anteriormente mencionado.

Estos dos requisitos son los exigidos previamente por la VUCE antes de realizar cualquier tipo de registro ante dicha entidad.

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Registro de Nuevo Usuario

Validación del cliente Nueva consulta Ingresar

* RUT: 0

Telefono:

E-mail:

Dirección:

* ID Usuario:

* Identificación firmante (Representante legal Sin DV):

* Contraseña:

Nombre representante legal:

Telefono representante legal:

* Nombre Completo:

Fax: * Celular:

Otro E-mail:

Ciudad:

* Tipo Usuario: Seleccione...

* Lugar de expedición del documento: Seleccione...

* Repetir Contraseña:

Identificación representante legal (Sin DV):

E-mail representante legal:

Modulos

Importaciones

Exportaciones/contingentes de exportación

Ilustración Propia 3 "VUCE I"

[Cerrar Sesión](#)

EXPORTACIONES

Por favor digite su usuario y contraseña
Para poder ingresar al sistema, usted
debe estar registrado previamente



¿Actúa en nombre de un tercero?

Usuario

Contraseña

Aceptar

Cancelar

Bienvenido al servicio de exportaciones de la Ventanilla Única de Comercio Exterior.

Este servicio permite solicitar y consultar trámites de exportación asociados a una subpartida arancelaria. Estos trámites le permitirán a usted solicitar ante las entidades aprobadoras las autorizaciones previas y las inscripciones requeridas para la exportación desde Colombia y las requeridas por el país de destino.





[Ver Información de Registro](#)

Ilustración Propia 4 "VUCE II"

VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:

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 Mercancia			

Ilustración Propia 5 "Medidas"

Descripciones de mercancías para exportaciones – 0304610000										Cerrar ventana
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	22	Nombre Comercial	TEXTO	60		NO	01-ene-2012	...		
2	23	Marca comercial	TEXTO	60		NO	01-ene-2012	...		
3	25	Nombre corte	NUMÉRICO	8		SI	01-ene-2012	...		
4	24	Especie	NUMÉRICO	8		NO	01-ene-2012	...		
5	26	Forma de conservación	NUMÉRICO	8		NO	01-ene-2012	...		
6	1740	Destino	NUMÉRICO	8		NO	01-ene-2012	...		
7	28	Otras características	TEXTO	4000		NO	01-ene-2012	...		
9	1538	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	01-ene-2012	...		

Descargar descripción

NALUSCA

Ilustración Propia 6 "Descripciones"

NORMATIVIDAD LEGAL:

PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)

Requisitos legales para la exportación en Colombia se basan en la búsqueda y presentación de ciertos documentos, a continuación, se mencionan cada uno de ellos:

Para la exportación en Colombia debemos tener:

- Registro como exportador
- Estudio de mercado y localización de la demanda potencial
- Ubicación de la subpartida arancelaria
- Solicitud de determinación de origen – Declaración juramentada
- Documentos para presentar ante la DIAN:
- Factura Comercial
- Lista de empaque (si se requiere)
- Registro sanitario o vistos buenos (si lo requiere el producto)
- Documento de transporte
- Documentos adicionales exigidos para el producto exportador

PAÍS DESTINO: (Canadá)

Documentos requeridos para ingreso de mercancías:

- Documento de transporte
- Factura comercial
- Manifiesto de carga o ingreso o el despacho inmediato
- Listas de embalaje
- Documentos adicionales del producto o mercancía.

TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:

El termino de negociación escogido fue el FCA ¿Por qué? Pues este nos permite cumplir de manera efectiva con la entrega de la mercancía, nos ayuda a reducir riesgos y costos adicionales, proporcionando de esta manera una claridad e igualdad en la responsabilidad a la hora de realizar el proceso de entrega.

OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:

Todas las personas jurídicas deben estar domiciliados legalmente en el país.

Todas las personas naturales deben estar registradas en el RUT.

Como exportador se debe presentar una solicitud autorizada.

Manifiestar de forma juramentada que los productos, objeto de exportación cumplan con las normas de origen y demás requisitos establecidos en el acuerdo comercial.

Contar con documentos soporte y el cumplimiento de requisitos legales al presentar la declaración aduanera.

Presentar la declaración Andina de Valor cuando haya lugar a través de una agencia de aduanas.

Se debe conservar los documentos soporte y recibos oficiales de pagos en bancos, ya sea en documento físico o digitalizado por un periodo de 5 años a partir de la fecha.

Tener vigente la declaración juramentada de origen para cada uno de los productos contenidos en las declaraciones de origen o declaraciones de factura. (JURISCOL, 2019)

RESPONSABILIDADES:

RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR INCOTERM FCA:

Las responsabilidades del vendedor en una transacción FCA incluyen:

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente y según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de empaque. También se deberá ayudar al comprador en caso de que este solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al transportista en sus instalaciones o en otro lugar convenido.
- Cargar la mercancía en el vehículo de la empresa transportista que ha designado el comprador. Si la entrega se produce en otro lugar que no sean sus instalaciones, deberá asumir el transporte hasta ese lugar, pero no se incluirá la descarga de la mercancía para traspasarla al vehículo.
- Realizar el despacho de exportación (si se procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS FCA

Las responsabilidades del comprador en una transacción FCA incluyen:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía cargada sobre el vehículo de la empresa transportista en las instalaciones del vendedor o en otro lugar que se haya acordado; en este caso, el comprador deberá hacerse cargo de la descarga de la mercancía para ubicarla en el vehículo de transporte.
- Gestionar y asumir todos los costes de operaciones que forman parte de la cadena logística posteriores a la recepción de la mercancía:

- Transporte desde las instalaciones del vendedor (si procede)
- Descarga
- Otros transportes iniciales y de operaciones (almacenaje, consolidación) hasta la terminal.
- Costes en terminal de origen
- Transporte principal
- Despacho de importación
- Costes en terminal de destino
- Transporte Final y descarga.

HERRAMIENTAS PRACTICAS EMPLEADAS:

Con las estrategias anteriormente presentadas, ahora traemos consigo unas cuantas herramientas que nos fueron útiles a la hora de desarrollar el presente trabajo, permitiéndonos realizar una investigación y análisis de mercado bastante eficientes, que trajeron consigo no solo el éxito sino también el estudio y análisis de rentabilidad de este proceso de comercio exterior próximo a realizar.

- **World Trade Organization (WTO)**

Mejor conocida como la OMC (organización mundial del comercio), esta pagina web nos proporcionó información de vital importancia acerca de las políticas comerciales y los acuerdos internacionales vigentes de nuestro país objetivo, en este caso Canadá. Ayudándonos de esta manera a observar las actuales barreras comerciales que posee Colombia con Canadá

- **World Bank Open Data**

Proporciona acceso gratuito a las estadísticas económicas globales, información que incluye diversos indicadores macroeconómicos, datos acerca de la pobreza, la infraestructura, salud y educación.

Consideramos que esta pagina es de suma importancia y de esta podemos obtener valiosa información acerca de nuestro país objetivo, pues esta nos brinda información general sobre el estado actual del país que estemos investigando o analizando cosa que, nos permite evaluar que tan rentable puede ser nuestra operación de comercio exterior en dicho país y si en verdad nos conviene, analizando igual que tantas ganancias o pérdidas tenemos con ello.

- **SpyFu**

Ahora pasamos directamente con esta herramienta que presenta un enfoque más analítico hacia la competencia, permitiéndonos conocer y ver las estrategias que emplean los competidores, así como el uso de las palabras claves que estos usan en su día a día para atraer tráfico web.

- **SEMrush**

Continuando con las herramientas de análisis traemos, por último, pero no por ello menos importante SEMrush. Esta nos brinda análisis competitivos enfocados en el marketing digital, trayendo consigo herramientas para estudiar y analizar de manera eficaz el tráfico web, anuncios y palabras claves que todos nuestros competidores emplean en sus estrategias de marketing.

Generalmente esta herramienta nos ayuda también a realizar análisis profundos de como se mueve la competencia en ciertos mercados específicos ya sea en tráfico digital o en estrategias de marketing, lo que nos permite analizar y diferenciar que tanto suelen cambiar sus estrategias empleadas y como nosotros podemos sacar provecho de esto, ya sea tomando como referencia las estrategias aplicadas para crear las nuestras.

ESTRATEGIAS DE APROVECHAMIENTO:

Las estrategias de aprovechamiento son herramientas y ayudas que nos sirven para realizar de manera efectiva una correcta inteligencia de mercados, a continuación, vamos a mencionar cuales de estas estrategias empleamos en el siguiente trabajo:

- **Vigilancia continua:**

Se cree que es una estrategia fundamental que abarca no solo lo importante con nuestro producto sino con todos en general, el constante monitoreo del mercado y del comercio exterior es crucial para estar actualizados de posibles cambios en las políticas gubernamentales, fluctuaciones en tasas de cambio, nuevas regulaciones, etc.

Esta vigilancia se realiza con todas las herramientas digitales que tengamos a nuestra disposición y un ejemplo de esto aplicado a nuestro producto

- **Tendencias y anticipación del comportamiento del consumidor:**

Se está en un constante monitoreo de nuestro mercado objetivo y de nuestro principal comprador que viene a ser Canadá pues debemos estar preparados para cualquier cambio que se pueda producir en el comportamiento de este país. Esta estrategia la empleamos principalmente para:

- Presentar innovación antes que lo haga la competencia existente
- Adaptarse a los cambios en la preferencia del consumidor
- Prever la demanda de productos o servicios antes de que esta surja.

- **Gestión de Riesgos:**

Mediante la inteligencia de mercados también se puede identificar posibles riesgos con anticipación y puedan convertirse en algo peor para nuestra operación. Las estrategias que podemos implementar para evitar estos riesgos pueden ser:

- Identificar cambios regulatorios o políticas que puedan afectar a nuestra empresa
- Evaluar diversos riesgos económicos o financieros que puedan impactar la demanda de nuestro producto
- Analizar la estabilidad tanto en proveedores, compradores y aliados como en la cadena de suministro.

- **Inteligencia Geoespacial:**

Por último, pero no menos importante resaltamos la inteligencia geoespacial para poder analizar y descubrir los puntos calientes o mapas de calor. Este tipo de mapas nos permite conocer y analizar la distribución de los consumidores y de los potenciales mercados a los cuales tengamos posibilidad de ingresar, algunas de las características más importantes que presenta esta estrategia son:

- Ubicación de tiendas físicas o puntos de venta en zonas con una alta demanda
- Ofertas únicas y específicas según la ubicación en la que se encuentren los consumidores
- Posibilidad de identificar mercados ya sean nacionales o internacionales con alta oportunidad.

ETIQUETADO:

ETIQUETADO EN COLOMBIA:

En Colombia, el etiquetado para exportación está regulado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la autoridad sanitaria y fitosanitaria, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). A continuación, se presentan los principales requisitos de etiquetado para exportar productos desde Colombia:

Información obligatoria en la etiqueta: La etiqueta debe contener información obligatoria, que incluye el nombre del producto, el país de origen, la lista de ingredientes (en orden descendente de peso), la cantidad neta del producto, la fecha de vencimiento y las instrucciones de almacenamiento.

Idioma: La etiqueta debe estar en español, aunque se puede agregar información en otros idiomas.

Tamaño de letra y legibilidad: La información en la etiqueta debe ser fácilmente legible, y el tamaño de letra debe ser suficientemente grande.

Advertencias: Si el producto presenta algún riesgo para la salud o la seguridad, debe incluirse una advertencia clara en la etiqueta.

Requisitos específicos para ciertos productos: Para productos como alimentos, bebidas alcohólicas, productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos químicos, existen requisitos adicionales de etiquetado establecidos por el ICA.

(Ministerio de comercio, industria y turismo)

ETIQUETADO EN CANADÁ:

Para el etiquetado de nuestra mercancía, necesitamos emplear el tipo de etiquetado informativo.

Con este tipo de etiquetas podemos suministrar la información necesaria y exacta acerca de nuestra mercancía como lo es el contacto con nuestra empresa exportadora, la etiqueta de origen y en casos especiales la etiqueta que indica cómo se debe manipular dicha mercancía.

Como dato adicional, el país de Estados Unidos no requiere algún etiquetado especial para el ingreso de nuestra mercancía al país, y la ciudad destino.

ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:

Las bolsas plásticas están diseñadas específicamente para el envasado al vacío de alimentos y proporcionan una barrera hermética contra el oxígeno y la humedad, lo que ayuda a preservar la frescura y la calidad de los productos, como los filetes de tilapia congelada. Estas bolsas están hechas de materiales plásticos seguros para el contacto con alimentos, como el polietileno (PE) o el nylon (PA), y están diseñadas para resistir las bajas temperaturas del congelador. Pueden venir en diferentes tamaños para adaptarse a las necesidades específicas de empaque. Para la exportación de este producto específicamente cada bolsa contiene 900 Kg.

EMBALAJE:

Es crucial usar un embalaje que garantice la conservación de la calidad del producto durante el transporte. Se emplean cajas de cartón corrugado de alta resistencia con revestimiento aislante interno para mantener la temperatura adecuada. Además, se utilizan bolsas de plástico herméticas dentro de las cajas para evitar la pérdida de humedad y proteger los filetes de posibles daños durante el manejo. Es necesario tener en cuenta la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria NIMF-15 que exige el Gobierno de Canadá donde regula el uso de estibas de madera para reducir el riesgo o dispersión de plagas en este tipo de embalajes para el ingreso al país. En este caso se envían 300 filetes de tilapia, cada caja tiene 20 de estas con un total de 15 cajas y con peso total de 270 kg en 1 pallet.

UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:

Al ser una cantidad que se podría decir normal de tilapias, por lo que utilizaremos un pallet

Para que esta vaya bien apilada y acomodada se ha decidido emplear un contenedor refrigerado en el cual en su interior ira la mercancía apilada de manera correcta, pues esta necesita mantener una temperatura ideal para evitar posibles riesgos.

CONTENEDOR:

El contenedor que vamos a emplear es un contenedor isotérmico RMP, este contenedor nos ayudara a mantener en óptimas condiciones nuestro producto, pues ayudara a mantener una temperatura fresca para preservar, y así contribuir a su calidad permitiendo que lleguen frescas y en excelentes condiciones al país destino.

Sus medidas son:

- Largo: 3010mm
- Ancho: 2235mm
- Alto: 1140mm

Medidas aptas y perfectas para poder ubicar y apilar nuestra mercancía dentro de este mismo, con las medidas necesarias para transportarlas de manera segura y eficaz.

DOCUMENTOS Y VISTOS BUENOS PARA LA EXPORTACIÓN:

La exportación de tilapia hacia el país de Canadá implica cumplir con una serie de requisitos y trámites específicos, estos diseñados para garantizar que las tilapias puedan llegar en las mejores condiciones posibles y cumplan con las regulaciones de sanidad. A continuación, vamos a detallar la documentación necesaria para llevar a cabo de manera efectiva este proceso:

Conocimiento de embarque / guía aérea

Certificado Fitosanitario

Factura Comercial

Certificado de origen

Visto bueno ICA

Certificación fitosanitaria

Certificado del INVIMA. etc.

CIRCULAR 170 – FORMATO IDENTIFICACION DEL CLIENTE.

1. Nombres y apellidos o Razón social				2. Identificación (CC o NIT)	
Tilapia del valle				854.123.654-9	
3. Dirección (sede principal y sucursales si las hay)		4. Ciudad	5. Teléfonos	6. Fax	7. Dirección electrónica
Cra 26 i3 #116-24		Cali	3148739349	N/A	Tilapiasdelvalle@Gmail.com
8. Apellidos y nombre de Representante(s) Legal(es)		9. Identificación		10. Dirección	
Logan Fabián Gallego Trovano		1.111.661.414		Cra 26 i3 #116-24	
11. Actividad económica			12. Capital registrado		
Comercio al por mayor y exportación de filetes de tilapia congeladas			#####		
13. Origen de los recursos					
Los provenientes del desarrollo del objeto social					
14. Apellidos y nombre de las personas que realizan directamente las operaciones de comercio exterior		Identificación	16. Dirección		17. E-mail
15. Logan Fabián Gallego Trovano		1.111.661.414	Cra 26 i3 #116-24		Logangallego10@Gmail.com
18. Apellidos y nombre de las personas o entidades beneficiarias de las operaciones de comercio exterior		19. Identificación	20. Dirección		
Noah Smith		123-456-789	456 Oak Avenue		
21. Nombre los principales clientes		22. Identificación	23. Dirección		
Noah Smith		123-456-789	456 Oak Avenue		
24. Referencia Comercial		25. NIT		26. Teléfono	
R ₁					
R ₂					
27. Referencia Bancaria		28. Cuenta No		29. Teléfono	
R ₁					
R ₂					
30. Información Tributaria					
Grandes Contribuyentes		Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>	Retenedores	IVA <input type="checkbox"/> ICA <input type="checkbox"/> Retención <input type="checkbox"/>
Declaro que la información aquí suministrada concuerda con la realidad y asumo plena responsabilidad por la veracidad de la misma. Yo, el firmante, portador de la cédula de ciudadanía indicada en este formulario afirmo que tanto mis actividades como mi profesión, ocupación u oficio son lícitos y los ejerzo dentro de los marcos legales. Me comprometo a actualizar, cuando sea necesario, los datos aquí				Firma del Representante Legal	

Documento 3 "Circular 170"

MANDATO ADUANERO

Ciudad y Fecha:

Señores

Direcciones de Gestión, Direcciones Seccionales de Aduanas,
Direcciones Seccionales delegadas y demás dependencias de la
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Autoridades en General

REF: MANDATO ADUANERO

Razon Social		AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA., NIVEL 1
NIT		
Domicilio Principal		

Respetados señores:

Las partes arriba identificadas hemos celebrado un CONTRATO DE MANDATO, en virtud del cual EL MANDANTE confiere mandato aduanero a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1, para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanero que sean necesarias en relación con las mercancías de EL MANDANTE.

EL MANDANTE concede a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre y representación y por cuenta de EL MANDANTE declaraciones de Importación, de Exportación o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades, incluyendo todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN.
2. Declarar las mercancías según los documentos e informaciones aportados por EL MANDANTE, los cuales deben reflejar la verdad completa y exacta de la transacción internacional. La AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 no deberá reconocer físicamente la mercancía antes de declararla, a menos que EL MANDANTE le dé instrucciones previas de hacerlo y pague a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra.
3. Clasificar arancelariamente la mercancía, según su leal saber y entender, con base en los documentos e informaciones aportados por EL MANDANTE. No obstante, si EL MANDANTE informa a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que EL MANDANTE entregue a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 (registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 y bajo la completa responsabilidad de EL MANDANTE.
4. Realizar las siguientes gestiones en nombre y representación y por cuenta de EL MANDANTE: notificarse de actos administrativos, incluyendo liquidaciones oficiales de corrección; presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; solicitar clasificaciones arancelarias generales; solicitar inspecciones aduaneras, traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas; localizar y relocalizar mercancía en puertos; firmar declaraciones de valor; solicitar embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; retirar cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras una vez obtenido el levante, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los trámites contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser realizados a través de una AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1.

Ilustración Propia 8 "Mandato aduanero I"

Este mandato tiene alcance nacional y es conferido a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 como persona jurídica, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera en que esté autorizada, a través de cualquiera de sus agentes y/o auxiliares aduaneros debidamente inscritos ante la DIAN.

En reciprocidad, EL MANDANTE se obliga expresa e irrevocablemente a:

a) Pagar todos los tributos aduaneros, derechos aduaneros, intereses, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que se generen o causen por la importación, clasificación, tránsito aduanero o declaración de las mercancías importadas por EL MANDANTE, ya sea que se liquiden privadamente en el proceso de nacionalización o en posteriores liquidaciones oficiales de corrección, notificadas a EL MANDANTE o a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1. Si la clasificación arancelaria fue realizada exclusivamente por la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1, esta responderá por las sanciones consecuenciales, pero EL MANDANTE seguirá obligado a pagar la diferencia de tributos aduaneros, derechos aduaneros, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que reclame la DIAN.

b) Entregar con suficiente antelación a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 la documentación e información completas, veraces, exactas, legibles, libres de enmendaduras, tachones o repisados, que llenen los requisitos legales y que sean necesarias para que la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase de mercancía, descripción de la mercancía, seriales, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales.

c) Pagar las sanciones, rescates, multas, etc., que se impongan por razones imputables a EL MANDANTE, incluyendo inexactitudes, errores, deficiencias, omisiones o defectos formales de los documentos e informaciones que entregue a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1. Si la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 es sancionada por tales deficiencias, EL MANDANTE se obliga a salir en defensa de la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 y a asumir el pago correspondiente.

d) Mantener indemne y resarcir plenamente a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 en caso de que esta sea sancionada, se le cobren tributos aduaneros o se haga efectiva una póliza constituida por ella, debido a irregularidades o insuficiencias, omisiones o defectos formales en los documentos o información aportada por EL MANDANTE, incluyendo el certificado de origen, así como por cualquier reclamación, investigación o requerimiento relacionado con el valor de las mercancías. Si la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 es sancionada por tales deficiencias, EL MANDANTE se obliga a salir en defensa de la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 y a asumir el pago correspondiente.

El presente mandato es oneroso. Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del presente mandato.

Este mandato estará vigente por un término de un (1) año. A la expiración de este plazo, se renovará automáticamente por lapsos iguales. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto por mutuo acuerdo o según lo que pacten entre ellas.

Bajo la gravedad del juramento, las personas naturales que suscribimos este documento declaramos que contamos con las facultades suficientes para obligar a las compañías que representamos en los términos de este mandato.

EL MANDANTE	EL MANDANTARIO AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1
Nombre Representante Legal	Representante Agencia de Aduanas DHL Express Colombia:
Número de Documento de Identidad:	Número de Documento de Identidad:
Telefono y Dirección:	

Ilustración Propia 9 "Mandato Aduanero II"

ACUERDO DE SEGURIDAD



ACUERDO DE SEGURIDAD BASC

Fecha: 8 abril del 2025

Estimados

NorthWave Aquatics Imports Inc.

Sirva la presente, para hacer de su conocimiento los requisitos de seguridad que usted debe adoptar como nuestro asociado de negocio, con el objetivo de cumplir con las normas y estándares del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC que nuestra empresa ha implementado y de esta forma promover un comercio seguro con la participación de todos los actores en la cadena logística.

Es por ello, que le hacemos extensiva la invitación a desarrollar el Sistema de Gestión en Control y Seguridad dentro de su empresa, y en caso de no poder certificarse, le solicitamos el cumplimiento de los criterios mínimos descritos en el anexo adjunto, ya que sus procesos podrían ser seleccionados para el desarrollo de una auditoria por parte de representantes de nuestra empresa o de la organización BASC, a fin de comprobar el cumplimiento de los estándares de seguridad.

Finalmente, agradecemos su sentido de colaboración y compromiso con respecto a lo antes expuesto, con el objeto de satisfacer las exigencias de seguridad de ambas partes y reforzar nuestra relación cliente-proveedor bajo un marco de calidad y seguridad en nuestros procesos.

Atentamente,

Logan Fabián Gallego Troyano
Representante legal de Tilapias del Valle S.A
C.C 1.111.661.414

Ilustración Propia 10 "Acuerdo de Seguridad"

FACTURA COMERCIAL:


FACTURA

<p>BILLED TO Emily Smith ADD: Toronto, Canadá Email: emily.smith@exportglobal.com +1 (416) 555-0123</p>	<p style="text-align: right;">SELLER Logan Gallego ADD: Cali, Colombia +57(314)873 9349 16 June 2025</p>
--	---

DESCRIPTION OF GOODS	Quantity	Total
TILAPIA CONGELADA	900 kg	\$22.641.78
Costo de Flete		\$ 7.500.00
Seguro Internacional		\$ 3.500.00
	Subtotal	\$33.641.78
	Tax (0%)	\$0
	Total	\$33.641.78

Thank you!

Ilustración propia 13 "Factura Comercial"

LISTA DE EMPAQUE:

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA No. 123456

Exportador: Tilapia del Valle S.A Dirección: Cra 26 i3 #116-24 Tel: +57 3148739349 Ciudad: Cali País: Colombia	RUEX No.
--	----------

Fecha: 15 Julio 2025		NIT: 164912569-8	
Cantidad	Descripción del contenido	Peso neto	Peso total
900 Filetes de tilapias congeladas y selladas al vacío Empaquetadas en 24 cajas de cartón	900 Filetes de Tilapia congeladas y selladas al vacío	900 Kg	960kg

NATURALEZA DEL PRODUCTO: <input type="checkbox"/> Líquido <input type="checkbox"/> Frágil Otro: _____		<input checked="" type="checkbox"/> Sólido <input type="checkbox"/> Peligroso
---	--	--

Número total de cajas: 24 Peso neto total: 900Kg Peso bruto total 960Kg

Ilustración propia 2 "Lista de Empaque"

CERTIFICADO DE ORIGEN:

Nombre y Domicilio del Exportador Tilapia del Valle S.A Cra 26 i 3 #116-24 Nit: 164912569.8		Nombre y Domicilio del Importador: Northwave Import Inc. 456 Oak Avenue Nit: 123456789.5	
Clasificación Arancelaria	Descripción de la mercancía, cantidad y unidad de medida	Criterio de Origen	Factura
0304.61.00.00	900 Filetes de tilapias Congeladas y selladas al vacío, empaquetado en 24 cajas Unidad de medición: "Unidad"	Este tipo de pescado es de origen colombiano; así mismo su proceso es hecho en territorio colombiano	1111
Observaciones			
Validación del certificado de origen (Exclusivo para uso oficial)		Declaración del exportador El que suscribe declara que las mercancías arriba descritas cumplen con las condiciones exigidas para la expedición del presente conflicto. Lugar y fecha: Cali, 18/02/2025 Firma: CM Nombre: Logan Gallego Empresa: Tilapia del Valle S.A Cargo: Gerente General Teléfono/Fax: 3148739349 Correo electrónico: Tilapiadelvalle@gmail.com	
Colombia, Logan Gallego, Tilapia del Valle S.A			

Ilustración propia 3 "Certificado de origen"

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE FECHA 15 JULIO 2025] CELEBRADO ENTRE REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EMILY SMITH, A QUIEN SE LE DENOMINARÁ COMO EL "COMPRADOR", Y POR LA OTRA PARTE TILAPIA DEL VALLE S.A.S, REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR LOGAN GALLEGO, A QUIEN SE LE DENOMINARÁ COMO EL "VENDEDOR", Y EN CONJUNTO CON EL COMPRADOR COMO LAS "PARTES", DE CONFORMIDAD CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

I. Declara el VENDEDOR:

I.1. Que es una sociedad mercantil debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, según consta en escritura pública No. 7560, de fecha 23 junio 2021, otorgada ante la DIAN, notario público No. 1256 Santiago de Cali, inscrita en la Cámara de Comercio de Santiago de Cali bajo el folio mercantil electrónico 654 en fecha 12 JUL 2012.

I.2. Que su representada le tiene conferidos los poderes y facultades necesarias y suficientes para celebrar el presente Contrato, según consta escritura pública No. 54233, de fecha 13 sept 2020, otorgada ante la fe del Lic. Camilo Ballesteros, notario público No. 654 de los del Estado de Valle del cauca, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio del Estado de Santiago de Cali bajo el folio mercantil electrónico en fecha, los cuales no le han sido limitados o revocados en forma alguna.

I.3. Que su domicilio fiscal es el ubicado en Cali, Valle del cauca.

I.4. Que se encuentra debidamente inscrito ante el Registro Federal de Contribuyentes bajo el número 7654.

I.5. Que su objeto social contempla, entre otros, .

I.6. Que su representante legal es colombiano, nacido en fecha 5 de enero 1987 en Cali, con Registro Federal de Contribuyentes .

I.7. Que es su deseo celebrar el presente Contrato, sujeto a los términos y condiciones de este.

II. Declara el COMPRADOR, a través de su representante legal:

II.1. Que es una sociedad mercantil debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Cámara de comercio Cali, según la certificación de constitución con número de registro .

II.2. Que su representada le tiene conferidos los poderes y facultades necesarias y suficientes para celebrar el presente Contrato, según consta en el Banco de la Republica, los cuales no le han sido limitados o revocados en forma alguna.

II.3. Que su domicilio fiscal es el ubicado en Cali .

II.4. Que es su deseo celebrar el presente Contrato, sujeto a los términos y condiciones de este.

En virtud de lo anterior, las Partes están de acuerdo en obligarse de conformidad con las siguientes:



Ilustración propia 4 "Contrato de Compraventa Internacional"

GUIA AEREA:

Shipper's Name and Address Tilapia del Valle S.A NIT 164912569-8 Cra 26 IS #116-24		Shipper's Account Number		Non-Volumetric Air Waybill 1648752 Avianca	
Consignee's Name and Address NorthWave Aquatics Imports Inc NIT 123456789-5 495 Oak Avenue		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods declared herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City Avianca Cargo BO 890100577-6 Call		Accounting Information			
Agents IATA Code Alfonso Bonilla Aragón		Account No.		Reference Number	
Airport of Departure (Add of First Carrier) and Requested Routing		Optional Shipping Information			
To	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to
MA	Avianca cargo	MA	CM	FLY	CM
Toronto McCowan Internacional		CM240		24/02/2025	
Handling Information				75.00	INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested by shipper, it shall be subject to the conditions thereon. Value amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".
NA		SCI			
No. of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Charge
24	900 Kg	900 Kg	270		22,478.78
Vacuum-sealed tilapia filets refrigerated boxes to keep them fresh.					
24	900				22,478.78
Prepaid		Weight Charge	Collect	Other Charges	
Valuation Charge		22,478.78			
Tax		300			
Total Other Charges Due Agent					
Total Other Charges Due Carrier					
Total Prepaid		Total Collect			
Carrier's Convertible Rates		CC Charges in USD Currency		24/02/2025	Call-Columbia Logan Fabián Gallego Troyano
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Executed on (date)	at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent
				Total Collect Charges	

Documento 4 "Guía Aérea"

SAE (SOLICITUD DE EMBARQUE)

 DIAN <small>Departamento Administrativo de Infraestructura y Movilidad Terrestre</small>		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				 MUSCA <small>Ministerio de Transporte</small>		602	
1. Año <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/>		4. Número de formulario					
Espacio reservado para la DIAN									
Exportador	01. Tipo de autorización	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
	NIT	1 5 4 9 7 5 8 2 2 - 5		Gallego	Troyano	Logan	Fabián		
11. Razón social Tiapias del Valle S.A.									
Declarante	23. Tipo de autorización	26. Número de identificación	27. DV. 9	28. Primer apellido	29. Segundo apellido	30. Primer nombre	31. Otros nombres		
	04	154975829		Gallego	Troyano	Logan	Fabián		
32. Razón social Tiapias del Valle									
Destinatario	33. Tipo de autorización	34. Número de identificación	35. Primer apellido	36. Segundo apellido	37. Primer nombre	38. Otros nombres			
	04	123 456 789	Smith	Johnson	Noah				
	39. Razón social NorthWest Aquatic Imports Inc. Cód. 41. Ciudad								
40. Domicilio (Dirección) 456 oak Avenue 41 País Canadá Toronto									
42. No. Formulario anterior									
43. No. Referencia									
44. No. Autorización global									
45. No. de programa especial de MSVC o Control de suministro de energía									
Datos del negocio	47. Régimen aduanero	Cód.	48. Adiana despacho	Cód.	49. Región/Procedencia	Cód.	50. Tipo de embarque	Cód.	
	Exportación definitiva	10	Call-Palмира	227	Valle del cauca	4	Aéreo		
	51. Tipo de trámite normal								
52. Naturaleza de la transacción Venta									
53. Tipo de solicitud									
54. Cód.									
55. Lugar de entrega									
56. Cód. destino									
57. Fecha de transacción									
58. Forma pago									
59. Cantidad pagada									
60. Fecha de pago									
61. Moneda de transacción									
62. Sistema de registro									
63. Descripción de mercancías									
64. Modo de transporte									
65. Tipo de carga									
66. Aduana de salida									
67. Lugar de embarque									
68. País destino final									
69. País destino final									
70. Lugar destino final									
71. Lugar destino final Colombia									
72. Depósito habilitado									
73. Tipo de Documento									
74. Número de identificación									
75. DV.									
76. Primer apellido									
77. Segundo apellido									
78. Primer nombre									
79. Otros nombres									
80. Razón social									
81. Lugar									
82. No. de embarque nacional									
83. Descripción utilizada mercancías									
84. Sistema de registro									
85. Valor total pesos USD									
86. Valor total segundos USD									
87. Valor total otros pesos USD									
88. Total valor FOB USD									
89. Valor total exportaciones USD									
90. Total valor agregado nacional USD									
91. Valor agregado USD									
92. Total valor									
93. Total mano de obra									
94. Total peso bruto									
95. No. de adquisición									
96. Fecha									
97. No. de radicación									
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.									
Firma de quien supone el documento									

DEX (DECLARACION DE EXPORTACION)

DIAN <small>DIAGNOSTICO INTEGRADO ADUANERO</small>		Declaración de Exportación		MUSCA <small>Ministerio de Comercio Exterior, Turismo y Artesanías</small>		600			
Espacio reservado para la DIAN				1. AÑO: <input type="text"/>				4. Número de formulario:	
Exportador		2. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. D.V.		11. Apellidos y nombres o razón social			
13. Dirección		14. Teléfono		12. Cód. Aduana		16. Cód. Tipo			
17. Cód. Ciudad		18. Cód. Municipio		19. Cód. País		20. Cód. Clase			
Declarante		21. Número de identificación Tributaria (NIT)		25. D.V.		11. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado			
22. Número documento de identificación		23. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento		27. Tipo de documento		28. Código aduana			
29. Clase de exportador		30. Nombre o razón social exportador o consignatario		31. Cód. País destino		34. Cód. País destino			
32. Cód. País de origen		35. Ciudad de pago de destino		36. Autorización de embarque		37. Año Mes Día			
38. Tipo declaración		39. Cód. Cód. lugar de salida		41. Cód. tipo procedencia		42. Declaración exportación anterior			
43. Año Mes Día		44. Adhesivo colocado en el exportador anterior		45. Año Mes Día		46. Cód. Modalidad exportación			
47. Cód. CN Regional Mercosur, Andino y Suramericano		48. Cód. Código moneda de negociación		49. Valor total en moneda de negociación		50. Código modo de transporte			
51. Código banco		52. Peso bruto kg.		53. Código moneda		54. Código forma de pago			
55. Cantidad de pago		56. Fecha primer pago anticipado		57. Código estampo		58. Consolidación			
59. Cantidad de estampos		60. Consolidación		61. Código estampo		62. Código fecha			
63. Cantidad		64. Moneda y número		65. Certificado de origen		66. Sistema exportador			
67. País		68. País		69. País		70. País			
71. País		72. País		73. País		74. País			
75. País		76. País		77. País		78. País			
79. País		80. País		81. País		82. País			
83. País		84. País		85. País		86. País			
87. País		88. País		89. País		90. País			
91. País		92. País		93. País		94. País			
95. País		96. País		97. País		98. País			
99. País		100. País		101. País		102. País			
103. País		104. País		105. País		106. País			
107. País		108. País		109. País		110. País			
111. País		112. País		113. País		114. País			
115. País		116. País		117. País		118. País			
119. País		120. País		121. País		122. País			
123. País		124. País		125. País		126. País			
127. País		128. País		129. País		130. País			
131. País		132. País		133. País		134. País			
135. País		136. País		137. País		138. País			
139. País		140. País		141. País		142. País			
143. País		144. País		145. País		146. País			
147. País		148. País		149. País		150. País			
151. País		152. País		153. País		154. País			
155. País		156. País		157. País		158. País			
159. País		160. País		161. País		162. País			
163. País		164. País		165. País		166. País			
167. País		168. País		169. País		170. País			
171. País		172. País		173. País		174. País			
175. País		176. País		177. País		178. País			
179. País		180. País		181. País		182. País			
183. País		184. País		185. País		186. País			
187. País		188. País		189. País		190. País			
191. País		192. País		193. País		194. País			
195. País		196. País		197. País		198. País			
199. País		200. País		201. País		202. País			
203. País		204. País		205. País		206. País			
207. País		208. País		209. País		210. País			
211. País		212. País		213. País		214. País			
215. País		216. País		217. País		218. País			
219. País		220. País		221. País		222. País			
223. País		224. País		225. País		226. País			
227. País		228. País		229. País		230. País			
231. País		232. País		233. País		234. País			
235. País		236. País		237. País		238. País			
239. País		240. País		241. País		242. País			
243. País		244. País		245. País		246. País			
247. País		248. País		249. País		250. País			
251. País		252. País		253. País		254. País			
255. País		256. País		257. País		258. País			
259. País		260. País		261. País		262. País			
263. País		264. País		265. País		266. País			
267. País		268. País		269. País		270. País			
271. País		272. País		273. País		274. País			
275. País		276. País		277. País		278. País			
279. País		280. País		281. País		282. País			
283. País		284. País		285. País		286. País			
287. País		288. País		289. País		290. País			
291. País		292. País		293. País		294. País			
295. País		296. País		297. País		298. País			
299. País		300. País		301. País		302. País			
303. País		304. País		305. País		306. País			
307. País		308. País		309. País		310. País			
311. País		312. País		313. País		314. País			
315. País		316. País		317. País		318. País			
319. País		320. País		321. País		322. País			
323. País		324. País		325. País		326. País			
327. País		328. País		329. País		330. País			
331. País		332. País		333. País		334. País			
335. País		336. País		337. País		338. País			
339. País		340. País		341. País		342. País			
343. País		344. País		345. País		346. País			
347. País		348. País		349. País		350. País			
351. País		352. País		353. País		354. País			
355. País		356. País		357. País		358. País			
359. País		360. País		361. País		362. País			
363. País		364. País		365. País		366. País			
367. País		368. País		369. País		370. País			
371. País		372. País		373. País		374. País			
375. País		376. País		377. País		378. País			
379. País		380. País		381. País		382. País			
383. País		384. País		385. País		386. País			
387. País		388. País		389. País		390. País			
391. País		392. País		393. País		394. País			
395. País		396. País		397. País		398. País			
399. País		400. País		401. País		402. País			
403. País		404. País		405. País		406. País			
407. País		408. País		409. País		410. País			
411. País		412. País		413. País		414. País			
415. País		416. País		417. País		418. País			
419. País		420. País		421. País		422. País			
423. País		424. País		425. País		426. País			
427. País		428. País		429. País		430. País			
431. País		432. País		433. País		434. País			
435. País		436. País		437. País		438. País			
439. País		440. País		441. País		442. País			
443. País		444. País		445. País		446. País			
447. País		448. País		449. País		450. País			
451. País		452. País		453. País		454. País			
455. País		456. País		457. País		458. País			
459. País		460. País		461. País		462. País			
463. País		464. País		465. País		466. País			
467. País		468. País		469. País		470. País			
471. País		472. País		473. País		474. País			
475. País		476. País		477. País		478. País			
479. País		480. País		481. País		482. País			
483. País		484. País		485. País		486. País			
487. País		488. País		489. País		490. País			
491. País		492. País		493. País		494. País			
495. País		496. País		497. País		498. País			
499. País		500. País		501. País		502. País			
503. País		504. País		505. País		506. País			
507. País		508. País		509. País		510. País			
511. País		512. País		513. País		514. País			
515. País		516. País		517. País		518. País			
519. País		520. País		521. País		522. País			
523. País		524. País		525. País		526. País			
527. País		528. País		529. País		530. País			
531. País		532. País		533. País		534. País			
535. País		536. País		537. País		538. País			
539. País		540. País		541. País		542. País			
543. País		544. País		545. País		546. País			
547. País		548. País		549. País		550. País			
551. País		552. País		553. País		554. País			
555. País		556. País		557. País		558. País			
559. País		560. País		561. País		562. País			
563. País		564. País		565. País		566. País			
567. País		568. País		569. País		570. País			
571. País		572. País		573. País		574. País			
575. País		576. País		577. País		578. País			
5									

DILIGENCIAMIENTO DEL DEX (DECLARACION DE EXPORTACION)

Identificación de la Declaración

- **Casilla 1:** Número de la declaración (asignado por el sistema)
- **Casilla 2:** Año
- **Casilla 4:** Modalidad de exportación (Ej. definitiva, temporal, etc.)

Datos del Exportador

- **Casilla 6:** NIT del exportador
- **Casilla 7:** Razón social del exportador
- **Casilla 8:** Dirección del exportador
- **Casilla 9:** Ciudad/Municipio

Datos del Declarante (si es diferente del exportador o si actúa como agente de aduanas)

- **Casilla 14:** Tipo de documento
- **Casilla 15:** Número de identificación
- **Casilla 16:** Nombre o razón social del declarante

Datos del Consignatario

- **Casilla 18:** Nombre o razón social
- **Casilla 19:** Dirección
- **Casilla 20:** País de destino

Información de la mercancía (estas casillas se repiten por cada ítem)

- **Casilla 31:** Descripción detallada de la mercancía
- **Casilla 32:** Subpartida arancelaria (código arancelario)
- **Casilla 33:** Cantidad y unidad de medida
- **Casilla 34:** Valor FOB en USD
- **Casilla 35:** País de origen de la mercancía

Transporte y Aduana

- **Casilla 50:** Medio de transporte (marítimo, aéreo, terrestre)
- **Casilla 51:** Puerto/aeropuerto de embarque
- **Casilla 52:** Aduana de salida

Valores Totales

- **Casilla 60:** Valor total FOB en USD
- **Casilla 61:** Valor total del flete
- **Casilla 62:** Valor total del seguro
- **Casilla 63:** Valor total CIF

Firmas y declaraciones

- **Casilla 90:** Lugar y fecha de la declaración
- **Casilla 91:** Nombre y firma del declarante o representante legal

CONCLUSIONES:

La exportación de tilapias desde Colombia hacia Canadá representa una oportunidad significativa para destacar la calidad y el sabor de la carne blanca que se produce al tener una ventaja geológica, en uno de los mercados más competitivos del mundo en tema de mariscos. Este proyecto refleja el compromiso con la excelencia en cada etapa del proceso, desde la producción y empaque hasta la logística internacional, garantizando que las tilapias lleguen en óptimas condiciones a su destino. Además, se ha priorizado el cumplimiento de estándares fitosanitarios y de calidad exigidos por el mercado

Este proyecto no solo impulsa la economía local y fortalece la posición de Colombia como Exportadores de Mariscos, sino que también simboliza el esfuerzo por conectar a los consumidores del país Canadiense con la calidad y el sabor característico de los mariscos colombianos.

RECOMENDACIONES

La exportación de tilapia desde Colombia hacia Canadá representa una importante oportunidad para posicionar la calidad de la carne blanca colombiana en un mercado altamente competitivo como el canadiense.

Gracias a las ventajas geográficas del país, se logra una producción de excelente sabor, alta calidad y valor nutricional, lo que fortalece la oferta exportable. Este proyecto refleja un claro compromiso con la excelencia en cada etapa del proceso, desde la producción hasta la entrega final, incluyendo un estricto cumplimiento de los estándares fitosanitarios y de calidad requeridos por las autoridades canadienses.

A su vez, impulsa el desarrollo económico local, promueve el crecimiento del sector acuícola colombiano y refuerza la imagen de Colombia como un proveedor confiable de mariscos. Finalmente, esta iniciativa establece una conexión directa entre los consumidores canadienses y el sabor característico de los productos del mar colombianos, contribuyendo a su reconocimiento y preferencia en el mercado internacional

BIBLIOGRAFIA

- .LA, C. E. (S/F). *¿QUE ES LA POLIZA DE SEGURO ENM LA EXPORTACION?* Obtenido de <https://comercioexterior.la/contratos-internacionales/poliza-de-seguro-en-la-exportacion/>
- BOGOTA, C. D. (2019). *palett*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/63892993-c3e5-47b7-930a-2b96175406b7/content>
- COLOMBIA, U. P. (2018). *Análisis del sector: industria textil en los Emiratos Árabes*. Obtenido de <https://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/9258>
- CONTAINERS, L. (2021). *MEDIDAS DE UN CONTENEDOR*. Obtenido de <https://www.facebook.com/p/LEO-Containers-100063993072616/>
- DAVIVIENDA. (S/F). *REINTEGRO DE DIVISASPOR EXPORTACION*. Obtenido de https://www.davivienda.com/wps/portal/empresas/nuevo/menu/empresarial/globalice_su_negocio/exportadores/reintegro_divisas_exportacion!/ut/p/z1/hY47D4IwGEV_CwOj7Vc-etboVwyBEoixiF1MIAok8UqqN_946mmi42809J7IY4AKLQT67RupuHOTd9ougV5-dgiyJvMOOpX7wOD7maZTvg8zH5yVA
- EXPORTADOR, D. D. (2020). *FACTURA COMERCIAL*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>
- FocusEconomics. (2024). *EAU Inflación Enero 2024*. Obtenido de <https://www.focus-economics.com/es/countries/eau/news/inflacion/la-inflacion-de-dubai-alcanza-en-enero-su-nivel-mas-alto-desde-octubre-de-2023/>

GALESS, F. (2017). *Fajas colombianas*. Obtenido de <https://www.fajasgales.com/blog/page/2/>

GALESS, F. (2017). *Historia de las fajas*. Obtenido de <https://www.fajasgales.com/historia-las-fajas/>

ICONTAINERS. (2023). *QUE ES EL BILL OF LADING*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>

INTERTEK. (2017). *Actualización de Requisitos de Etiquetado de Producto para Exportaciones a Arabia Saudí*. Obtenido de <https://www.intertek.es/comercio-exterior/actualizaciones/arabia-saudi/febrero-2017-requisitos-etiquetado-producto-exportaciones/>

JURISCOL, S. (2019). *El Ministro de Comercio, Industria y Turismo*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>

Logistics, R. (21 de January de 2025). *Roldan Logistics*. Obtenido de Roldan Logistics: <https://www.roldanlogistics.com/post/eeuu-posibles-cambios-politicas-comercio-exterior>

MOSQUERA, D. (2024).

MUISCA. (2005). *Consulta por estructura arancelaria*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

MUISCA. (2005). *Perfil de la mercancía*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

MUNDI. (2024). *QUE ES PAKING LIST*. Obtenido de <https://mundi.io/exportacion/que-es-el-packing-list-o-lista-de-empaque/>

NACIONALES, D. D. (S/F). *MANUAL DEL PROCESO DE SALIDA DE MERCANCIAS*.

Obtenido de

https://www.dian.gov.co/Transaccional/GuaServiciosLinea/manual_proceso_salida_mercancias.pdf

NORMATIVA, S. U. (2019). *DECRETO 1165 DE 2019*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>

OEC. (15 de January de 2025). *The observatory of Economy Complexity*. Obtenido de The observatory of Economy Complexity: <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/seats/reporter/usa>

PRO, O. (2022). *Acerca de*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/broadcasting-equipment/reporter/are>

PRO, O. (2022). *Emiratos Árabes Unidos*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/country/are>

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>

PROCOLOMBIA. (2021). *Compradores internacionales demandan más fajas colombianas en medio de la pandemia*. Obtenido de <https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/compradores-internacionales-demandan-mas-fajas-colombianas-en-medio-de-la-pandemia>

PROCOLOMBIA. (2022). *Empresa de fajas colombianas se instala en Dubái para conquistar Medio Oriente*. Obtenido de <https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/empresa-de-fajas-colombianas-se-instala-en-dubai-para-conquistar-medio-oriente>

sale, f. c. (s/f). *¿Qué son las fajas moldeadoras colombianas?* Obtenido de <https://fajascalombianassale.com/blogs/news/que-efecto-tienen-las-fajas-colombianas-el-secreto-de-su-popularidad#:~:text=Las%20fajas%20colombianas%20son%20m%C3%A1s,de%20manera%20constante%20y%20adecuada.>

SCRIBD. (2020). *CIRCULAR 0170*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/457060046/Circular-0170-DIAN-Formato>

SIGLO, E. N. (28 de March de 2025). *EL NUEVO SIGLO*. Obtenido de EL NUEVO SIGLO: <https://www.elnuevosiglo.com.co/economia/inflacion-en-estados-se-mantiene-en-25-para-febrero-2025>

SlideShare. (2012). *PERFIL DE LOGISTICA DESDE COLOMBIA HACIA EMIRATOS ARABES UNIDOS*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/slideshow/perfil-emiratos-rabes-unidos/14440500>

TRADE, C. (2022). *OPORTUNIDADES PARA LAS FAJAS COLOMBIANAS*. Obtenido de <https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/articulos/oportunidades-para-las-fajas-colombianas-en-nuevos-mercados-internacionales>

WIKIPEDIA. (2024). *Emiratos Árabes Unidos*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Emiratos_%C3%81rabes_Unidos

WIKIPEDIA. (2024). *Política*. Obtenido de

https://es.wikipedia.org/wiki/Emiratos_%C3%81rabes_Unidos#:~:text=Emiratos%20%C3%81rabes%20Unidos%20es%20un,los%20trabajadores%20son%20bastante%20limitados.

WISE. (2024). *Dirhams de los Emiratos Árabes Unidos pesos colombianos*. Obtenido de

<https://wise.com/es/currency-converter/aed-to-cop-rate>

WITS. (2024). *RESUMEN DEL COMERCIO EMIRATOS ÁRABES UNIDOS*. Obtenido de

<https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/ARE/textview>