

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE CALZADO DE SEGURIDAD  
(DESDE CALI- COLOMBIA HASTA TRUJILLO- PERU)

(JHON DEIBY QUIÑONES GUERRERO)

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

2024

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE CALZADO DE SEGURIDAD  
(DESDE CALI- COLOMBIA HASTA TRUJILLO- PERU)

INTEGRANTES:  
(JHON DEIBY QUIÑONES GUERRERO)

DIPLOMADO EN GESTION DOCUMENTAL E INTELIGENCIA DE MERCADOS  
APLICADOS AL COMERCIO EXTERIOR

PRESENTADO A:  
SERGIO ANDRES MARTINEZ

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

2024

## Contenido

0 INTRODUCCION .....	6
1 PROBLEMA DE INVESTIGACION .....	7
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	7
2 FORMULACION DEL PROBLEMA .....	8
3 JUSTIFICACION METODOLOGICA.....	10
3.1 METODOLOGIA .....	11
3.1.1 TIPO DE ESTUDIO .....	11
3.2 FUENTES DE INVESTIGACION .....	12
4 OBJETIVOS.....	15
4.1 OBJETIVO GENERAL .....	15
4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	15
5 PRODUCTO.....	16
5.1 DEFINICION.....	16
5.1.2 ANTECEDENTES .....	17
5.2 FICHA TECNICA .....	19
5.3 PARTIDA ARANCELARIA.....	20
6 ESTUDIO DE MERCADO.....	20
6.1 PAIS IMPORTADOR.....	20
6.1.1 INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR .....	22
6.1.2 ENTORNO GEOGRAFICO.....	25
6.1.3 ENTORNO POLITICO .....	28
6.1.4 COMERCIO EXTERIOR EN AEU .....	30
6.1.4.1 EXPORTACIONES .....	32
6.1.4.2. IMPORTACIONES.....	33
6.1.4.3. Ubicación Geográfica de Perú .....	34
6.1.5. TIPO DE CAMBIO .....	36
6.1.6. INFLACIÓN EN EL (PAÍS DE DESTINO): PERÚ .....	38
6.1.7. PRODUCCIÓN NACIONAL DEL (PAÍS DE DESTINO): PERÚ .....	39
6.1.8. DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.....	40
6.1.8.1. ACCESO MARÍTIMO .....	42
6.1.8.2 ACCESO AEREO.....	46
7 PROCESO DE EXPORTACION.....	46

7.1 LOGISTICA DE EXPORTACION DE BIEN O SERVICIO.....	46
7.1.1 CREACION DE LA EMPRESA .....	46
7.1.2 TRAMITE ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL.....	48
7.1.2.1 VUCE .....	51
7.1.2.2 BENEFICIOS PARA LOS COMERCIANTES .....	51
7.1.2.3 REQUISITOS PARA REGISTRARSE ANTE EL VUCE: .....	51
7.1.3 VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS .....	53
7.2 NORMATIVIDAD LEGAL .....	53
7.2.1 PAIS ORIGEN (Colombia.....	53
7.2.2 PAIS DESTINO (Peru).....	56
7.3 TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL .....	60
7.3.1 OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR.....	60
7.3.2 RESPONSABILIDADES .....	63
7.3.2.1 RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR INCOTERM.....	65
7.3.2.2 RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR IMCOTERM .....	66
7.3.3 CONTRATACION DE TRANSPORTE Y SEGURO.....	68
7.4 COSTOS DE EXPORTACION .....	70
7.5 ETIQUETADO.....	70
7.5.1 ETIQUETADO EN COLOMBIA.....	70
7.5.2 ETIQUETADO EN EL PAIS DESTINO DE EXPORTACION .....	71
7.6 ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO .....	73
7.7 EMBALAJE .....	74
7.8 UNITARIZACION DE LA MERCANCIA .....	75
7.9 CONTENEDOR .....	77
7.10 OBTENCIONES DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACION .....	78
7.11 CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL .....	80
7.12 POLIZA DE SEGURO.....	82
7.13 FACTURA COMERCIAL .....	83
7.14 LISTA DE EMPAQUE .....	84
7.15 CERTIFICADO DE ORIGEN .....	86
8 CONCLUSIONES .....	101
Bibliografía .....	103

## ILUSTRACIONES

Ilustración 1 .....	19
Ilustración 2 .....	20
Ilustración 3 .....	25
Ilustración 4 .....	45
Ilustración 5 .....	46
Ilustración 6 .....	47
Ilustración 7 .....	52
Ilustración 8 .....	52
Ilustración 9 .....	53
Ilustración 10 .....	53
Ilustración 11 .....	70
Ilustración 12 .....	80
Ilustración 13 .....	81
Ilustración 14 .....	82
Ilustración 15 .....	83
Ilustración 16 .....	84
Ilustración 17 .....	86
Ilustración 18 .....	87
Ilustración 19 .....	88
Ilustración 20 .....	89
Ilustración 21 .....	90
Ilustración 22 .....	91
Ilustración 23 .....	92
Ilustración 24 .....	93
Ilustración 25 .....	94
Ilustración 26 .....	95
Ilustración 27 .....	97
Ilustración 28 .....	98
Ilustración 29 .....	99
Ilustración 30 .....	100

## 0 INTRODUCCION

Este trabajo de investigación presenta un estudio de mercado detallado para la exportación de calzado de seguridad a Trujillo, Perú. El objetivo principal es analizar la viabilidad y las oportunidades que ofrece este mercado emergente para los exportadores. A lo largo de las siguientes secciones, se profundizará en el entorno económico y normativo, la demanda actual y proyectada de calzado de seguridad en la región, la oferta existente y los principales competidores. Asimismo, se identificarán los canales de distribución más efectivos y se explorarán las preferencias de los consumidores y las empresas trujillanas, con el fin de proporcionar una guía estratégica para la incursión exitosa en este segmento de mercado

El calzado de seguridad es un componente esencial en la protección laboral, contribuyendo directamente a la reducción de accidentes y al bienestar de los trabajadores en diversos sectores industriales. En el contexto de un mercado globalizado, la identificación de nichos de mercado con alto potencial es crucial para las empresas exportadoras. Esta investigación se centra en un estudio de mercado específico para la exportación de calzado de seguridad hacia Trujillo, Perú, una ciudad con una actividad económica en constante expansión. A lo largo de este documento, se analizarán en profundidad los aspectos clave del mercado trujillano, incluyendo el marco regulatorio, las tendencias de consumo, el comportamiento de la competencia y las barreras de entrada. El desarrollo de este estudio busca proporcionar información valiosa que facilite la planificación y ejecución de estrategias de exportación exitosas en este sector

## 1 PROBLEMA DE INVESTIGACION

### 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La seguridad laboral es un tema fundamental en cualquier actividad que involucre riesgos para los trabajadores. En Trujillo, Perú, donde la industria de la construcción, la minería y otras actividades industriales son importantes, el uso de botas de seguridad es esencial para proteger a los trabajadores de diversos peligros.

La creciente demanda de botas de seguridad en Trujillo, Perú, se debe a una combinación de factores, impulsados por la necesidad de proteger a los trabajadores en diversos sectores y por la creciente conciencia sobre la seguridad laboral.

#### Protección en diversos sectores

**Construcción:** El sector de la construcción es uno de los principales impulsores de la demanda de botas de seguridad en Trujillo. Los trabajadores de la construcción están expuestos a diversos riesgos, como caídas de objetos pesados, golpes, pinchazos y resbalones. Las botas de seguridad protegen los pies de estos riesgos y previenen lesiones graves.

**Minería:** La minería es otra industria importante en Trujillo donde el uso de botas de seguridad es fundamental. Los mineros enfrentan riesgos similares a los trabajadores de la construcción, además de la exposición a productos químicos y condiciones ambientales extremas. Las botas de seguridad especializadas para la minería ofrecen protección adicional contra estos riesgos.

**Industria manufacturera:** Los trabajadores de la industria manufacturera también necesitan botas de seguridad para proteger sus pies de maquinaria pesada, objetos afilados y productos químicos.

**Agricultura:** Aunque a menudo se pasa por alto, la agricultura también presenta riesgos para los pies de los trabajadores. Las botas de seguridad protegen contra lesiones causadas por herramientas agrícolas, animales y terrenos irregulares.

## 2 FORMULACION DEL PROBLEMA

Factibilidad de la Exportación de Calzado de Seguridad desde Colombia a Trujillo, Perú:

Sí, la exportación de calzado de seguridad desde Colombia a Trujillo, Perú, es altamente factible y presenta un potencial significativo. La viabilidad de esta operación se sustenta en una combinación de factores geográficos, económicos, comerciales y sectoriales que favorecen el intercambio entre ambos países y, específicamente, con la región de La Libertad, cuya capital es Trujillo.

### Razones que Justifican la Factibilidad

A continuación, se detallan los motivos que hacen que esta operación sea prometedora:

#### 1. Ubicación Geográfica Estratégica y Conectividad

**Proximidad Geográfica:** Colombia y Perú comparten una frontera y pertenecen a la región andina, lo que reduce las distancias y, por ende, los tiempos y costos de transporte en comparación con proveedores de otras latitudes como Asia o Europa. Trujillo, ubicada en la costa norte de Perú, es accesible desde Colombia tanto por vía terrestre (aunque con ciertas complejidades logísticas) como, más eficientemente, por vía marítima o aérea a través de los principales puertos y aeropuertos peruanos.

**Conectividad Marítima:** Los puertos colombianos en el Pacífico (como Buenaventura) tienen rutas directas o con pocas escalas hacia los puertos peruanos de Callao o Paita, este último más cercano a Trujillo. Una vez en estos puertos, la distribución terrestre hacia Trujillo es manejable.

**Conectividad Aérea:** Para muestras o pedidos urgentes, la conectividad aérea entre Bogotá y Lima, y luego vuelos domésticos a Trujillo, es eficiente, aunque más costosa para volúmenes grandes.

## 2. Marco Comercial y Legal Favorable (Comunidad Andina de Naciones - CAN)

**Arancel Cero:** Colombia y Perú son miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), lo que significa que el comercio de bienes entre ambos países está libre de aranceles. Esta es una ventaja competitiva enorme para el calzado colombiano, ya que los productos de otros orígenes (fuera de la CAN) pueden enfrentar barreras arancelarias significativas. Este factor reduce el precio final para el importador peruano y aumenta la rentabilidad para el exportador colombiano.

**Armonización Normativa:** Si bien Perú tiene sus propias Normas Técnicas Peruanas (NTP), la CAN fomenta la armonización de estándares, lo que facilita el cumplimiento normativo para el calzado de seguridad. Las empresas colombianas que ya cumplen con estándares internacionales (como EN ISO o ASTM), tienen una base sólida para la aceptación en Perú.

**Simplificación de Trámites:** El marco de la CAN también busca simplificar los trámites aduaneros y fitosanitarios, aunque siempre es crucial contar con la documentación adecuada (declaraciones de origen, facturas comerciales, etc.) y un buen agente aduanal en Perú.

## 3. Demanda Sostenida en Trujillo y la Región La Libertad

Trujillo y la región de La Libertad son motores económicos importantes en Perú, con sectores que demandan activamente calzado de seguridad:

**Minería:** La Libertad es una región minera relevante (ej., la mina Lagunas Norte de Barrick, o Minera Poderosa), y la minería es un sector con alta exigencia de EPP, incluyendo calzado de seguridad robusto, especializado (dieléctrico, con puntera y plantilla de seguridad, resistente a la abrasión). La demanda en este sector es constante y de alto valor.

**Agricultura y Agroindustria:** La región es un importante centro agroindustrial (producción de espárragos, arándanos, caña de azúcar, etc.). Estos sectores requieren calzado de seguridad antideslizante, resistente al agua y a ciertos químicos, y con buena comodidad para largas jornadas laborales.

**Construcción:** Trujillo es una ciudad en crecimiento, con proyectos de infraestructura y vivienda que impulsan la demanda de calzado de seguridad básico y especializado para el sector de la construcción.

Pesca: Al ser una ciudad costera con actividad pesquera, hay necesidad de calzado de seguridad impermeable y antideslizante para este sector.

Manufactura y Servicios: Otras industrias manufactureras y el sector de servicios también demandan calzado de seguridad para proteger a sus trabajadores.

#### 4. Calidad y Reconocimiento del Calzado Colombiano

Tradición Manufacturera: Colombia tiene una reconocida tradición en la industria del calzado y del cuero, lo que se traduce en experiencia, mano de obra calificada y procesos de producción establecidos.

Calidad Percibida: El calzado colombiano es generalmente bien percibido en la región por su calidad, durabilidad y, en muchos casos, por un buen equilibrio entre diseño y funcionalidad. Esto puede ser un diferenciador frente a productos de menor costo pero dudosa calidad.

Capacidad de Especialización: La industria colombiana tiene la capacidad de producir calzado de seguridad con especificaciones técnicas precisas para diferentes riesgos laborales, lo que la hace atractiva para sectores industriales peruanos que buscan soluciones específicas.

### 3 JUSTIFICACION METODOLOGICA

En el dinámico panorama del comercio internacional, la incursión en nuevos mercados representa una estrategia fundamental para el crecimiento y la diversificación empresarial. Para la industria colombiana del calzado de seguridad, sector con tradición manufacturera y potencial de innovación, la exportación a Perú emerge como una oportunidad particularmente atractiva. Sin embargo, el éxito en este empeño no reside únicamente en la calidad del producto o en la capacidad de producción, sino que se cimienta en una comprensión profunda y metódica del mercado objetivo.

Es en este punto donde la investigación de mercado se convierte en la brújula indispensable. Este proceso sistemático de recolección, análisis e interpretación de información relevante es crucial para desentrañar las complejidades del mercado peruano, identificar sus necesidades específicas, evaluar la competencia y anticipar los desafíos y oportunidades que presenta. Para el calzado de seguridad, un producto cuya función principal es salvaguardar la integridad de los trabajadores, la precisión en la investigación es aún más crítica, ya que implica entender no solo las preferencias de compra, sino también

las regulaciones técnicas, las expectativas de calidad y los patrones de demanda de los sectores industriales clave en Perú.

Esta introducción sentará las bases para explorar las fases y consideraciones esenciales de un proceso de investigación de mercado exhaustivo, diseñado para guiar a las empresas colombianas de calzado de seguridad hacia una exportación exitosa y sostenible en el prometedor mercado peruano.

## 3.1 METODOLOGIA

### 3.1.1 TIPO DE ESTUDIO

El tipo de estudio que estamos realizando para analizar la factibilidad de la exportación de calzado de seguridad desde Colombia hacia Perú (específicamente Trujillo) es una combinación de un estudio exploratorio y descriptivo, con una fuerte inclinación hacia lo exploratorio en sus fases iniciales.

#### Estudio Exploratorio

Estamos llevando a cabo un estudio exploratorio porque el objetivo principal es comprender la viabilidad general y los contornos del mercado peruano para el calzado de seguridad colombiano. En este punto, estamos investigando:

**Identificación de Oportunidades:** Estamos buscando si existe una oportunidad real de negocio en este mercado.

**Reconocimiento de Desafíos:** Buscamos entender los obstáculos potenciales, como la competencia existente, las barreras de entrada (legales o logísticas) y los desafíos culturales o de adaptación del producto.

**Definición de Variables Relevantes:** Estamos determinando qué factores son cruciales para el éxito de esta exportación (precios, certificaciones, canales de distribución, sectores demandantes, etc.).

**Formulación de Preguntas:** Este estudio ayuda a generar preguntas más específicas para futuras investigaciones, si la exploración inicial indica un potencial prometedor.

## 3.2 FUENTES DE INVESTIGACION

### A. Fuentes de Información Primaria

La información primaria es aquella que se recopila directamente para los fines específicos de este estudio.

#### **Entrevistas a Expertos y Actores Clave:**

Importadores y Distribuidores de Calzado de Seguridad en Perú (especialmente Trujillo): Preguntar sobre sus criterios de compra, proveedores actuales, marcas preferidas, rangos de precios, tendencias de demanda, desafíos de importación, necesidades insatisfechas, y requisitos de certificación.

**Medio:** Entrevistas virtuales (videoconferencia, llamadas telefónicas) o, si el presupuesto lo permite, viajes de exploración con entrevistas presenciales.

Grandes Empresas Usuarias de Calzado de Seguridad en Perú (Minería, Construcción, Agroindustria, Pesca): Conocer los tipos de calzado que adquieren, sus estándares de seguridad, sus procesos de compra (licitaciones, proveedores preferidos), problemas con el calzado actual y qué buscan en un proveedor.

**Medio:** Entrevistas virtuales con gerentes de compras, HSE (Salud, Seguridad y Medio Ambiente) o de operaciones.

**Asociaciones Gremiales en Perú:** Cámara de Comercio de Lima, Cámara de Comercio de La Libertad (Trujillo), gremios de minería, construcción, etc. Obtener información sobre el estado del sector, regulaciones, ferias y contactos clave.

**Medio:** Entrevistas virtuales, correo electrónico, revisión de publicaciones.

**Asociaciones de Calzado y Cuero en Colombia (ej. ACICAM):** Obtener información sobre la capacidad exportadora del sector, experiencias previas, apoyos gubernamentales y visión del mercado peruano.

**Medio:** Entrevistas virtuales o presenciales en Colombia.

**Agentes de Aduanas y Logística en Colombia y Perú:** Entender los procesos de importación/exportación, costos de fletes, tiempos, requisitos documentales y posibles barreras no arancelarias.

**Medio:** Entrevistas virtuales, cotizaciones directas. Funcionarios de ProColombia en Perú y Colombia: Acceder a su conocimiento del mercado peruano, contactos, oportunidades de misiones comerciales y apoyo a la exportación.

**Medio:** Entrevistas virtuales o presenciales.

Encuestas a Empresas Usuarias (Muestreo):

Aplicar encuestas a un número representativo de empresas en los sectores objetivo en Perú para cuantificar preferencias, niveles de satisfacción, tipos de calzado más usados, presupuesto destinado, etc.

**Medio:** Encuestas online (Google Forms, SurveyMonkey), encuestas telefónicas, o encuestas administradas en ferias o eventos sectoriales.

Observación Directa / Visitas de Campo (Si es posible y el presupuesto lo permite):

**Visitas a Puntos de Venta:** Ferreterías industriales, tiendas especializadas en EPP en Trujillo y otras ciudades peruanas para observar la oferta, precios, marcas dominantes, exhibición y promoción.

**Visitas a Ferias Comerciales:** Participar en ferias de seguridad industrial o sectoriales en Perú (ej. EXPO SEGURIDAD PERÚ, ferias mineras) para establecer contactos, observar tendencias y la oferta competitiva.

**Medio:** Presencial.

## **B. Fuentes de Información Secundaria**

La información secundaria es aquella que ya ha sido publicada o recopilada para otros propósitos.

### **Informes y Estadísticas Oficiales de Comercio Exterior:**

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MINCIT): Estadísticas de exportación de calzado (partidas arancelarias 6403.40.00.00 - Calzado con puntera metálica de protección, 6403.91.00.00 - Calzado que cubre el tobillo con puntera metálica de protección, entre otras relevantes) hacia Perú.

### **DIAN (Colombia): Información aduanera y datos de exportadores.**

SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - Perú): Estadísticas de importación de calzado de seguridad, países de origen, valores FOB, etc.

**PROMPERÚ:** Informes sectoriales, estadísticas de comercio y oportunidades de negocio.

**Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) / INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática - Perú):** Datos macroeconómicos, crecimiento sectorial (minería, construcción, etc.) que impactan la demanda.

**Medio:** Portales web oficiales, bases de datos públicas.

### **Informes de Investigación de Mercado y Estudios Sectoriales:**

**ProColombia:** Estudios de mercado sobre oportunidades en Perú para sectores específicos.

Cámaras de Comercio Binacionales (ej. Cámara de Comercio Colombo-Peruana): Informes sobre el ambiente de negocios y tendencias bilaterales.

Consultoras Especializadas: Informes de mercado pago sobre el sector de EPP o calzado de seguridad en América Latina o Perú.

Bancos y Organismos Internacionales (BID, Banco Mundial): Publicaciones sobre la economía peruana y sus sectores productivos.

**Medio:** Suscripciones a bases de datos, bibliotecas universitarias, informes descargables.

### **Publicaciones Sectoriales y Gremiales:**

Revistas especializadas en Seguridad Industrial, Minería, Construcción en Perú: Artículos sobre normativas, tecnologías, nuevos productos y actores del mercado.

Publicaciones de gremios empresariales peruanos: Informes anuales, boletines, análisis de mercado de sus miembros.

**Medio:** Revistas físicas y digitales, sitios web de asociaciones.

### **Bases de Datos Comerciales y Directorios:**

Directorios de importadores y distribuidores de EPP en Perú.

Bases de datos de empresas exportadoras e importadoras (ej. Kompass, Directorios de Cámaras de Comercio).

**Medio:** Plataformas online, directorios impresos.

### **Legislación y Normativas:**

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú: Normativas sobre seguridad y salud en el trabajo, uso obligatorio de EPP.

INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - Perú): Normas técnicas peruanas (NTP) relacionadas con el calzado de seguridad.

**Medio:** Portales web oficiales del gobierno peruano.

Sitios Web de Competidores:

Analizar la oferta de productos, precios, certificaciones y estrategias de marketing de las empresas de calzado de seguridad (nacionales e importadas) que ya operan en Perú.

**Medio:** Internet (búsquedas en Google, LinkedIn, etc.).

## 4 OBJETIVOS

### 4.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de calzado de seguridad desde Santiago de Cali Colombia hacia Trujillo Perú

### 4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Hacer un análisis del mercado para la exportación de calzado de seguridad desde Santiago de Cali Colombia hacia Trujillo Perú

Asesorarse sobre la normatividad de empaque y embalaje para la exportación de calzado de seguridad de seguridad desde Santiago de Cali Colombia hacia Trujillo Perú

Desarrollar una infraestructura administrativa correspondiente con la empresa exportadora de calzado de seguridad desde Santiago de Cali Colombia hacia Trujillo Perú

Fijar las normas ambientales dentro del proceso de explotación de calzado de seguridad desde Santiago de Cali Colombia hacia Trujillo Perú

Adquirir los recursos necesarios para la exportación de calzado de seguridad desde Santiago de Cali Colombia hacia Trujillo Perú

## 5 PRODUCTO

### 5.1 DEFINICION

El calzado de seguridad es mucho más que un simple zapato; es un Equipo de Protección Personal (EPP) diseñado específicamente para proteger los pies del usuario de una amplia variedad de riesgos laborales. Su fabricación incorpora características especiales y materiales resistentes que no se encuentran en el calzado convencional.

#### **¿Qué es el Calzado de Seguridad?**

En esencia, el calzado de seguridad es un tipo de calzado industrial que cumple con estrictas normativas y estándares de seguridad para ofrecer protección contra peligros físicos, químicos, eléctricos y biológicos en el entorno de trabajo. No es un lujo, sino una necesidad en muchos sectores productivos.

#### **¿Para qué Sirve el Producto a Exportar?**

El calzado de seguridad, como el que se busca exportar de Colombia a Perú (especialmente a Trujillo), sirve para salvaguardar la integridad física del trabajador y cumplir con la legislación de seguridad y salud ocupacional. Su utilidad radica en:

**Protección contra Impactos y Compresiones:** Es fundamental en industrias como la minería, la construcción, manufactura, almacenes y logística, donde hay riesgo de caída de objetos pesados o aplastamiento por maquinaria.

**Prevención de Perforaciones:** Vital en entornos con desechos punzantes en el suelo, como obras de construcción, reciclaje, agricultura o talleres.

**Reducción de Riesgos de Caídas y Resbalones:** Indispensable en sectores con superficies resbaladizas, como la agroindustria (procesamiento de alimentos, empaques), pesca, o cocinas industriales, donde la suela antideslizante es crucial.

**Aislamiento Eléctrico:** El calzado dieléctrico protege a los trabajadores de descargas eléctricas, siendo esencial para electricistas, personal de mantenimiento en plantas energéticas o telecomunicaciones.

**Resistencia a Agentes Químicos y Temperaturas Extremas:** Algunos diseños están pensados para proteger de derrames de sustancias corrosivas o de condiciones de frío/calores extremos, como en la industria química, fundiciones o cámaras frigoríficas.

**Comodidad y Reducción de Fatiga:** Un buen calzado de seguridad también incorpora ergonomía y amortiguación para reducir la fatiga en jornadas laborales prolongadas, lo que mejora la productividad y el bienestar del empleado.

**Cumplimiento Normativo:** En Perú, como en la mayoría de los países, la legislación laboral exige el uso de EPP adecuado para los trabajadores expuestos a riesgos. Prover calzado de seguridad certificado ayuda a las empresas a cumplir con estas regulaciones y evitar sanciones.

## 5.1.2 ANTECEDENTES

### Exportaciones

En 2023, Colombia exportó \$22,9M de Calzado de cuero, siendo el exportador número 63 de Calzado de cuero (de 222) en el mundo. En el mismo año, Calzado de cuero fueron los productos número 156 más exportado (de 1150) en Colombia. En 2023, los principales destinos de las exportaciones de Calzado de cuero desde Colombia fueron: Estados Unidos (\$6,45M), Ecuador (\$3,99M), Costa Rica (\$2,35M), Panamá (\$1,82M), y Guatemala (\$1,39M).

Los mercados de exportación de más rápido crecimiento para Calzado de cuero de Colombia entre 2022 y 2023 fueron: Ecuador (\$359k), Costa Rica (\$352k), y Países Bajos (\$333k).

Colombia ocupa el sexto lugar en exportaciones de calzado en América Latina y el Caribe. También ocupa el tercer lugar en Suramérica. - Gracias a su calidad, reconocimiento y tradiciones, el calzado colombiano ha logrado llegar a mercados exigentes como Ecuador y EE. UU. - Entre los principales

destinos de exportación de calzado colombiano encontramos: Ecuador, Panamá, EE. UU., Costa Rica, entre otros. - Por otro lado, para el sector de cuero encontramos destinos como: Italia, China, Panamá, México y Estados Unidos. - En marroquinería existe un crecimiento notable en las ventas hacia EE. UU., Perú y México. - Los principales destinos para marroquinería son: EE. UU., México, Perú, Ecuador, entre otros. Así mismo, los principales departamentos que exportan estos productos son: Bogotá y Cundinamarca, seguido del Valle del Cauca y Antioquia.

En la década de 1990, en Bucaramanga, surge la industria de calzado para Colombia, es en ésta ciudad donde inician los primeros talleres de calzado, en la actualidad la industria del calzado está conformado por empresas que fabrica, importa, comercializa, exporta calzado donde se destaca las botas y botines para dama. La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado – ACICAM (Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, 2019) es una entidad gremial sin ánimo de lucro, que busca la integración del sector y su objetivo principal es la protección, desarrollo, crecimiento, de la industria colombiana de calzado dentro y fuera del territorio nacional. A nivel de normatividad se encuentra la Resolución número 0933 de 2008 “Por la cual se expide el Reglamento Técnico sobre etiquetado de Calzado y algunos Artículos de Marroquinería, y se derogan las Resoluciones 0510 de 2004y 1011 de 2005”<sup>1</sup> . De acuerdo a lo estipulado en esta norma, el artículo 6 determina los requisitos para el etiquetado del calzado, partiendo por el número de registro del fabricante, otorgado por la superintendencia de industria y comercio.

## 5.2 FICHA TECNICA

**Ref. 920**

**Color**   x par aprox.

**Peso** 960 Gr

**Talla** 35 al 45

**Altura** 6 pulgadas

**Capellada**  
Cuero mocasín curtido calibre 18 - 20 - Sintético.

**Suela**  
Poliuretano, bidensidad, inyección directa, dieléctrica. Norma ASTM-F2412-2011 - ASTM-F2413-2011.

**Ojaletes**  
Plástico.

**4 meses Garantía.**

**Usos y Aplicaciones**  
Obras civiles, sector minero, planta, sector agrícola.

**Plantilla**  
Eva - opcional Kevlar antiperforante

**Cordones**  
Poliéster trenzado, punteras de acetato.

**Puntera**  
Composite, dielectrica, resistente al impacto norma En12568 e ISO 20344/2007.

Ilustración 1

### 5.3 PARTIDA ARANCELARIA

Sección	XII	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello			
Capítulo	64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos			
Partida	6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.			
	6403.40	- Los demás calzados, con puntera metálica de protección			
Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
6403.40.00.00			- Los demás calzados, con puntera metálica de protección		

Regresar

Ilustración 2

## 6 ESTUDIO DE MERCADO

### 6.1 PAIS IMPORTADOR

Perú representa un mercado importador significativo para el calzado de seguridad, impulsado por una combinación de factores económicos, laborales y regulatorios que generan una demanda constante. Comprender a este país como importador es crucial para cualquier exportador que busque ingresar a su mercado.

#### **Contexto General de las Importaciones de Calzado de Seguridad en Perú**

Perú ha experimentado un crecimiento sostenido en su demanda de calzado en general, y el segmento de seguridad no es una excepción. Las importaciones de la industria del cuero y calzado en su conjunto han mostrado una tendencia al alza, con un incremento promedio anual considerable en los últimos años. Este crecimiento se traduce en un mercado con una necesidad activa de abastecimiento externo, complementando o superando la capacidad de la producción local en ciertos segmentos. La estructura del mercado importador es diversa, con una presencia notable de micro y pequeñas empresas (MYPES) involucradas en la actividad de importación, lo que sugiere un ecosistema de compradores variado, desde grandes corporaciones hasta distribuidores más pequeños. Las partidas arancelarias clave para el calzado de seguridad son principalmente la 6403.40.00.00 (calzado con puntera metálica de protección) y

otras relacionadas con el calzado industrial y de protección dentro del Capítulo 64 de la nomenclatura arancelaria.

## **Principales Países Proveedores y Competencia**

El panorama de proveedores de calzado de seguridad a Perú está dominado por actores internacionales con fuertes ventajas competitivas. China es, sin lugar a dudas, el principal origen de importaciones de calzado en Perú, incluyendo el de seguridad. Sus costos de producción altamente competitivos le permiten ofrecer volúmenes masivos a precios muy atractivos, lo que lo convierte en el rival más formidable. Otros países asiáticos como Vietnam e Indonesia también tienen una participación importante en el mercado. A nivel regional, Brasil se destaca como un proveedor relevante, reconocido por ofrecer una buena relación calidad-precio y una oferta diversificada en diseño y tecnología. Existen también nichos para calzado de mayor valor o especialización proveniente de países de Europa o Norteamérica, aunque en volúmenes menores. Es fundamental para un exportador colombiano reconocer esta estructura competitiva para identificar su propuesta de valor y posicionamiento diferencial.

## **Marco Normativo y Requisitos de Importación**

La importación de calzado de seguridad en Perú está sujeta a normativas estrictas que buscan garantizar la protección del usuario final. La NTP ISO 20345 (o su equivalente nacional) es la referencia principal, estableciendo los requisitos básicos y adicionales que debe cumplir este tipo de calzado en términos de resistencia al impacto, compresión, perforación, propiedades antideslizantes, dieléctricas, entre otras. Es imperativo que el calzado importado cuente con las certificaciones que demuestren su conformidad con estas normas, preferiblemente emitidas por laboratorios acreditados y reconocidos internacionalmente. Además, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) exige la consignación de "descripciones mínimas" detalladas en la declaración aduanera, incluyendo el material, tipo de usuario y, crucialmente, la presencia de componentes de seguridad como la puntera metálica. La legislación peruana en materia de seguridad y salud en el trabajo también juega un rol fundamental, ya que obliga a las empresas a proveer EPP adecuado, lo que impulsa la demanda de calzado certificado.

## **Aspectos Arancelarios y Tributarios**

Un factor de suma importancia para Colombia es la relación comercial bajo la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Gracias a este acuerdo, el calzado de seguridad originario de Colombia goza de un arancel de importación del 0% al ingresar a Perú, lo que representa una ventaja competitiva significativa frente a productos de terceros países que sí están sujetos a aranceles. No obstante, Perú ha implementado derechos antidumping definitivos sobre ciertas importaciones de calzado originario de China, específicamente calzado con la parte superior de caucho o plástico y cuero natural. Esta medida, destinada a proteger la industria local, podría generar una ventana de oportunidad para el calzado colombiano al encarecer la oferta china en esos segmentos específicos. Adicionalmente a los aranceles, el calzado importado está gravado con impuestos internos peruanos como el Impuesto General a las Ventas (IGV) y, en algunos casos, el Impuesto de Promoción Municipal (IPM).

## **Dinámica y Tendencias del Mercado Peruano de Calzado de Seguridad**

El mercado peruano de calzado de seguridad es dinámico y está influenciado por varias tendencias. Existe una creciente conciencia sobre la seguridad y salud ocupacional, impulsada por regulaciones más estrictas y por la búsqueda empresarial de ambientes de trabajo más seguros. Esto se traduce en una demanda sostenida por calzado especializado para sectores clave como la minería, construcción, agroindustria y pesca, cada uno con requisitos únicos (dieléctrico, anti-perforación, resistente a químicos, etc.). Además de la protección, el mercado valora cada vez más la comodidad y la tecnología, buscando calzado ergonómico, ligero, transpirable y con características anti-fatiga para jornadas laborales prolongadas. La innovación en materiales y diseño es, por tanto, un factor diferenciador. Los canales de distribución principales incluyen distribuidores especializados en EPP que atienden a diversas industrias, la venta directa a grandes corporaciones, y la comercialización a través de ferreterías industriales y tiendas de suministros.

En síntesis, Perú es un importador activo y exigente de calzado de seguridad. Si bien la competencia es fuerte, especialmente de Asia, las ventajas arancelarias para Colombia, la robusta demanda de sectores industriales clave y la creciente valoración por la calidad y la especialización, abren una oportunidad tangible para los exportadores colombianos que logren adaptar su oferta a las particularidades de este mercado.

### **6.1.1 INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR**

Industria a la que Pertenece el Calzado de Seguridad

El calzado de seguridad pertenece a la Industria de **Equipos de Protección Personal (EPP)**, que a su vez es una rama especializada dentro de la Industria del Calzado y, más ampliamente, de la Industria Manufacturera.

Dentro de la industria de EPP, el calzado de seguridad es un componente crítico junto con otros elementos como cascos, guantes, gafas, protectores auditivos, vestimenta especial, etc. Esta industria se caracteriza por su enfoque en la seguridad y salud ocupacional, y está fuertemente regulada por normativas nacionales e internacionales que garantizan la calidad y funcionalidad de los productos.

Comportamiento de la Industria del Calzado de Seguridad en Perú

La industria del calzado de seguridad en Perú, tanto en su faceta productiva local como importadora, muestra un comportamiento dinámico y en constante evolución, impulsado por varios factores clave:

## **1. Crecimiento Impulsado por la Regulación y la Conciencia de Seguridad**

**Mayor Fiscalización:** En los últimos años, ha habido un incremento en la fiscalización por parte de entidades como la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (SUNAFIL). Esto obliga a las empresas a invertir en EPP homologados para evitar multas y sanciones, lo que directamente impulsa la demanda de calzado de seguridad certificado.

**Aumento de la Conciencia:** Existe una creciente conciencia sobre la importancia de la seguridad y salud en el trabajo, tanto por parte de las empresas como de los propios trabajadores. Esto se traduce en una mayor demanda de equipos de protección adecuados y de calidad para prevenir accidentes y enfermedades laborales.

**Diversificación de Industrias:** El uso de EPP, incluido el calzado de seguridad, se ha extendido más allá de los sectores tradicionales de alto riesgo (minería, construcción) para abarcar también la industria alimentaria, transporte, agricultura y otros servicios, ampliando el mercado potencial.

## **2. Producción Local vs. Importaciones**

**Producción Local Concentrada:** La industria del calzado en Perú tiene una fuerte concentración en la región de Lima y La Libertad (donde se encuentra

Trujillo). Hay empresas peruanas que fabrican calzado de seguridad, a menudo destacando su experiencia y capacidad para producir calzado con puntera de acero, dieléctrico y borceguíes, y con certificaciones según normas ISO/ASTM. Sin embargo, muchas de estas son micro y pequeñas empresas (MYPEs), lo que puede limitar su capacidad de atender grandes volúmenes o de invertir en tecnologías de punta a la misma velocidad que los competidores internacionales.

**Dominio de las Importaciones:** A pesar de la producción local, Perú es un país netamente importador de calzado, y el segmento de seguridad no es una excepción. El valor de las importaciones de calzado y cuero ha crecido significativamente. Este comportamiento se debe, en gran medida, a la

competitividad de precios de proveedores como China, que pueden ofrecer volúmenes masivos a costos muy bajos, y a la necesidad de complementar la oferta local con una mayor variedad de diseños, tecnologías y especializaciones que no siempre se producen a escala o con la misma eficiencia en el país.

### **3. Demanda Especializada y Factores de Preferencia**

**Sectores Industriales Clave:** La demanda de calzado de seguridad está fuertemente impulsada por los sectores de la minería, construcción, agroindustria y pesca. Estos sectores no solo requieren grandes volúmenes, sino también calzado con especificaciones técnicas muy precisas (ej. resistencia a condiciones extremas, protección dieléctrica de alto voltaje, suelas anti-perforación, resistencia a hidrocarburos).

**Innovación y Comodidad:** La industria de calzado de seguridad en Perú, y en general, se está moviendo hacia productos que no solo ofrecen protección, sino también comodidad, ergonomía y ligereza. Las empresas y los trabajadores valoran las tecnologías anti-fatiga, los materiales transpirables y los diseños modernos que mejoran el bienestar durante largas jornadas de trabajo.

**Calidad y Certificación:** Hay una creciente exigencia por calzado que cumpla con las normas técnicas peruanas (NTP) y estándares internacionales como ASTM o EN ISO 20345. La certificación y la trazabilidad son factores críticos para la decisión de compra, especialmente en empresas grandes con estrictos protocolos de seguridad.

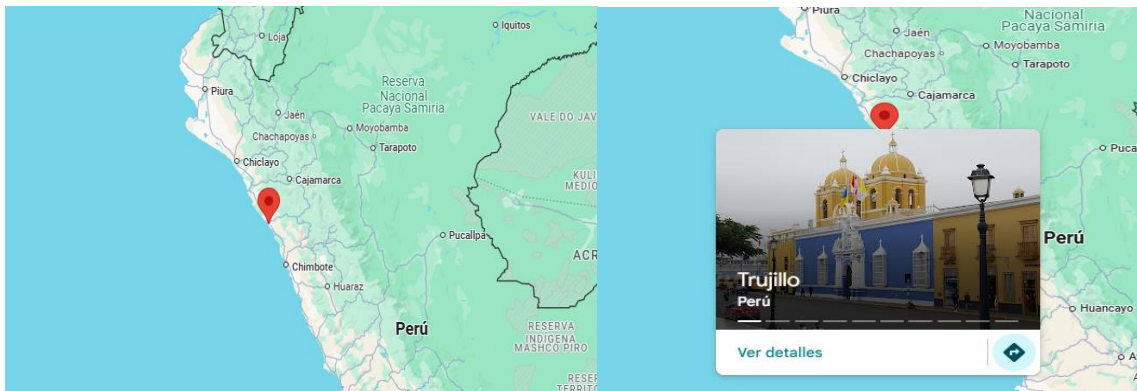
## 4. Retos y Oportunidades

**Informalidad:** La industria del calzado en Perú aún enfrenta altos niveles de informalidad, lo que puede impactar la productividad y la competitividad del sector en general.

**Barreras Psicológicas:** Aunque hay una mayor conciencia, persisten barreras psicológicas para el uso de EPP, como la percepción de incomodidad, la falta de conocimiento sobre riesgos o el acceso limitado a EPP de calidad en zonas rurales. Esto subraya la necesidad de un calzado más cómodo y accesible, así como de campañas de concientización

**Oportunidades de Valor Agregado:** A pesar de la fuerte competencia de precios, la demanda de calzado especializado y de alta calidad que cumpla con los estándares internacionales abre una oportunidad para proveedores que puedan ofrecer diferenciación en tecnología, diseño y durabilidad.

### 6.1.2 ENTORNO GEOGRAFICO



*Ilustración 3*

La economía de Trujillo, capital de la región de La Libertad en Perú, juega un papel crucial en la demanda de calzado de seguridad, influenciada por su estructura productiva y sus principales motores económicos.

### Trujillo: Un Centro Económico Diversificado

Trujillo es una de las ciudades más importantes del norte de Perú y concentra la mayor parte de la actividad económica de la región de La Libertad. Si bien es reconocida históricamente como un importante polo de producción de calzado, su economía es más diversa, abarcando sectores que son grandes demandantes de Equipos de Protección Personal (EPP), incluyendo el calzado de seguridad.

## **Comportamiento de la Demanda de Calzado de Seguridad en Trujillo**

La demanda de calzado de seguridad en Trujillo está directamente ligada al dinamismo y a las características de sus principales actividades económicas:

### **Minería:**

La Libertad es una región minera de peso, con operaciones significativas. La minería es, por naturaleza, un sector con altísimos estándares de seguridad y una demanda constante y rigurosa de calzado de seguridad especializado. Se requieren calzados robustos, con punteras y plantillas anti-perforación, dieléctricos (para protección contra riesgos eléctricos), resistentes a la abrasión y a condiciones extremas (polvo, humedad, terrenos irregulares). La presencia de grandes empresas mineras en la región asegura una demanda de volumen y de calzado de alta especificación.

### **Agroindustria y Agricultura:**

La región de La Libertad agroindustrial relevante en Perú, con extensas plantaciones de caña de azúcar, espárragos, arándanos y otros productos. Este sector demanda calzado de seguridad con características específicas, como suelas antideslizantes (para trabajar en suelos húmedos o con residuos orgánicos), resistencia al agua y a ciertos químicos (usados en fertilizantes o pesticidas), y que sean cómodos y transpirables para largas jornadas laborales a la intemperie.

### **Construcción:**

Trujillo es una ciudad en crecimiento, con constantes proyectos de infraestructura, edificación de viviendas y desarrollo urbano. El sector de la construcción es un consumidor tradicional de calzado de seguridad, requiriendo protección contra impactos, perforaciones y caídas. La demanda es tanto para calzado básico como para opciones más robustas.

### **Manufactura (excluyendo calzado propio):**

Además de la industria del calzado, Trujillo cuenta con otras actividades manufactureras que requieren calzado de seguridad para sus operarios. Esto incluye empresas de procesamiento de alimentos, textiles, metalmecánica, entre otras.

Pesca:

Al ser una ciudad costera, Trujillo tiene actividad pesquera y relacionada con el procesamiento de productos marinos. Este sector demanda calzado impermeable, antideslizante y resistente a ambientes húmedos y salinos

### **Relación con la Industria Local del Calzado en Trujillo**

Es importante diferenciar la demanda de calzado de seguridad de la producción local de calzado en general en Trujillo:

Trujillo, "Capital del Calzado": Históricamente, Trujillo (especialmente distritos como El Porvenir) ha sido un centro importante de producción de calzado en Perú, conocido por sus talleres y fábricas, muchas de ellas familiares. Esta industria se ha centrado tradicionalmente en calzado de vestir, casual y escolar, predominantemente de cuero.

Desafíos para la Producción Local: La industria del calzado en Trujillo ha enfrentado desafíos significativos en los últimos años, incluyendo el aumento de los precios de los insumos y, crucialmente, la competencia de las importaciones de calzado chino, que han inundado el mercado con precios muy bajos, llegando a cubrir una parte sustancial del mercado nacional. Esto ha llevado a que un porcentaje considerable de fabricantes locales hayan reducido su producción o incluso cerrado operaciones. Algunos productores han optado por fabricar calzado más económico, a base de textiles, para competir, lo que disminuye la demanda de cuero.

Oportunidad para Calzado de Seguridad Importado: A pesar de la fuerte tradición de calzado en Trujillo, la producción local de calzado de seguridad especializado puede no satisfacer completamente la demanda de los sectores industriales más exigentes. Las empresas mineras o grandes agroindustriales, por ejemplo, buscan calzado que cumpla con certificaciones internacionales específicas y que incorpore tecnologías avanzadas, que no siempre son el fuerte de la producción local masiva o de las pequeñas empresas. Aquí es donde el calzado de seguridad importado, como el de Colombia, encuentra su nicho. Los productores locales de calzado de seguridad existen, pero la escala y la especificidad de las demandas de las grandes industrias a menudo los lleva a buscar proveedores internacionales.

## **Conclusión sobre la Economía de Trujillo y el Calzado de Seguridad**

La economía de Trujillo, anclada en sectores robustos como la minería, agroindustria y construcción, genera una demanda intrínseca y sostenida de calzado de seguridad. Aunque la región tiene una base productora de calzado, esta ha enfrentado presiones competitivas que la han llevado a enfocarse en segmentos más económicos o en producción de menor escala. Esto crea una brecha de oferta en el segmento de calzado de seguridad de alta especificación, tecnología y cumplimiento normativo internacional, que es precisamente la oportunidad para los exportadores de Colombia. Las empresas trujillanas de alto riesgo están obligadas a cumplir con la normativa de seguridad laboral, y priorizarán el calzado que garantice la protección y el cumplimiento, abriendo la puerta a proveedores internacionales que puedan satisfacer esas exigencias.

### **6.1.3 ENTORNO POLITICO**

El entorno político en Perú, y su relación con Colombia, es un factor fundamental y mayormente favorable para la exportación de calzado de seguridad. La estabilidad política general en Perú, a pesar de los vaivenes que pueda experimentar internamente, no ha alterado significativamente los pilares de su política comercial exterior, la cual se mantiene abierta a la inversión y al comercio.

### **Tipo de Gobierno y su Afectación a la Importación desde Colombia**

Perú opera bajo una República Democrática Presidencialista. El tipo de gobierno en sí mismo no afecta de manera negativa directa la importación de productos desde Colombia. Por el contrario, la política gubernamental peruana ha tendido a favorecer el libre comercio y la integración económica regional, lo cual es altamente beneficioso para las exportaciones colombianas.

### **En términos generales:**

Estabilidad en Políticas Comerciales: A pesar de los cambios de gobierno o crisis políticas internas que Perú ha podido experimentar, las políticas macroeconómicas y comerciales han mantenido una línea de apertura y respeto a los acuerdos internacionales. Esto significa que las reglas del juego para la importación y exportación no suelen cambiar drásticamente con cada administración, proporcionando un grado de predictibilidad para los exportadores.

**Fomento a la Inversión y el Comercio:** Perú ha sido un país que ha buscado activamente atraer inversión extranjera y fomentar el comercio internacional como motor de crecimiento económico. Esta postura beneficia la entrada de productos de calidad que complementen la oferta interna o cubran demandas específicas de sus industrias clave, como el calzado de seguridad.

**Prioridad en la Seguridad Laboral:** Independientemente del partido político en el poder, la seguridad y salud en el trabajo es una materia de Estado regulada por leyes. Esto asegura que la demanda de Equipos de Protección Personal (EPP), incluido el calzado de seguridad, se mantenga y, de hecho, sea impulsada por el cumplimiento normativo. El gobierno peruano, a través de sus entidades

fiscalizadoras (como SUNAFIL), exige el uso de EPP adecuados, lo que crea una demanda obligatoria para las empresas.

## **Tratados de Libre Comercio o Instrumentos de Integración Económica**

La existencia de un sólido instrumento de integración económica es el factor político más determinante y favorable para la exportación de calzado de seguridad de Colombia a Perú:

**Comunidad Andina de Naciones (CAN):** Colombia y Perú son miembros plenos de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), junto con Ecuador y Bolivia. Este es un bloque de integración económica y política que establece una zona de libre comercio entre sus miembros.

**Arancel Cero:** El beneficio más directo y significativo de la CAN es la eliminación total de aranceles (impuestos de importación) para la mayoría de los productos originarios de los países miembros que se comercializan entre sí. Para el calzado de seguridad colombiano, esto significa que ingresará al mercado peruano sin pagar aranceles, lo que le otorga una ventaja competitiva crucial en precio frente a calzado de seguridad proveniente de países no-CAN (como China, Brasil, o EE.UU., si bien algunos de estos tienen TLCs específicos con Perú, el calzado de seguridad puede o no estar totalmente desgravado, o los requisitos de origen pueden ser más complejos).

**Simplificación de Trámites:** La CAN también busca armonizar normativas y simplificar los procedimientos aduaneros y fitosanitarios para facilitar el flujo de bienes. Aunque aún existen trámites, el marco de la CAN está diseñado para hacerlos más expeditos.

**Armonización de Normas:** La CAN promueve la adopción de normativas técnicas comunes. Aunque Perú tenga sus propias Normas Técnicas Peruanas

(NTP), a menudo están armonizadas o se basan en estándares internacionales que Colombia también utiliza, facilitando el cumplimiento.

#### 6.1.4 COMERCIO EXTERIOR EN AEU

##### **Funcionamiento de la Balanza Comercial de Exportaciones e Importaciones de Perú**

Perú, tradicionalmente, es un país con una economía abierta y orientada al comercio exterior, con una balanza comercial que tiende a ser superavitaria, especialmente impulsada por sus exportaciones de productos primarios.

**Exportaciones Peruanas:** La estructura de las exportaciones peruanas está fuertemente dominada por los productos primarios, principalmente minerales (cobre, oro, zinc, plata, hierro), hidrocarburos, y productos pesqueros y agrícolas tradicionales y no tradicionales. Estos commodities son los principales generadores de divisas para el país. Si bien ha habido esfuerzos por diversificar la canasta exportadora, la dependencia de los precios internacionales de los minerales sigue siendo un factor clave en su balanza comercial.

**Importaciones Peruanas:** Las importaciones de Perú son más diversificadas y se componen principalmente de bienes de capital (maquinaria y equipo para la industria, minería y construcción), insumos intermedios (productos químicos, combustibles, materiales de construcción), y bienes de consumo (alimentos, vehículos, y productos manufacturados como el calzado, incluyendo el de seguridad). La dinámica de las importaciones está directamente ligada al crecimiento de su economía interna y a la capacidad de consumo e inversión de sus industrias.

##### **Relación con la Balanza Comercial de Calzado de Seguridad:**

En el sector del calzado, Perú es un importador neto. La producción local, aunque existe y tiene una tradición importante (especialmente en regiones como La Libertad/Trujillo), no logra satisfacer la totalidad de la demanda interna en términos de volumen, variedad, tecnología y competitividad de precios. Por lo tanto, el déficit en la balanza comercial de calzado se cubre con importaciones significativas, principalmente de países asiáticos. Esto indica que el mercado

peruano tiene una necesidad estructural de calzado importado, lo que es favorable para la propuesta de exportación de calzado de seguridad desde Colombia.

## **Situación Económica y Perspectivas de Perú**

La economía peruana ha sido una de las más estables y de mayor crecimiento en América Latina en las últimas décadas, aunque ha enfrentado desafíos recientes.

### **Situación Económica Actual (contexto general):**

**Dependencia de Commodities:** La economía peruana sigue siendo muy dependiente del desempeño del sector minero y los precios internacionales de los metales. Las fluctuaciones en estos precios pueden afectar el crecimiento del PIB, los ingresos fiscales y la capacidad de inversión.

**Estabilidad Macroeconómica:** A pesar de los desafíos políticos internos y externos (como la pandemia y la inflación global), el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) ha mantenido una política monetaria prudente, contribuyendo a una inflación controlada y una moneda relativamente estable. El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) suele mantener una política fiscal responsable.

**Inversión Privada:** La inversión privada es un motor clave de la economía, aunque puede verse afectada por la incertidumbre política o regulatoria.

**Sectores Clave:** Además de la minería, la construcción, la agricultura/agroindustria y la pesca son sectores vitales y contribuyen significativamente al PIB y al empleo.

### **Perspectivas (a mediano plazo):**

**Crecimiento Moderado:** Las proyecciones de crecimiento para Perú suelen ser positivas, aunque quizás más moderadas que en la década pasada. Se espera que la recuperación de la inversión y el impulso de grandes proyectos de infraestructura y minería, sumado a la diversificación de exportaciones no tradicionales (agroindustria), sostengan el crecimiento.

**Inflación Controlada:** Se espera que la inflación retorne a los rangos meta del BCRP, lo que favorece el poder adquisitivo y la planificación de negocios.

**Estabilidad Financiera:** El sistema financiero peruano se considera robusto, lo cual es fundamental para el comercio y la inversión.

**Riesgos:** Los principales riesgos para la economía peruana incluyen la volatilidad de los precios de los commodities, la incertidumbre política interna (que

puede afectar la confianza de los inversionistas) y los fenómenos climáticos (como El Niño), que pueden impactar negativamente a sectores como la agricultura y la pesca.

### **Implicaciones para la Exportación de Calzado de Seguridad:**

La situación económica de Perú, con su fuerte dependencia de la minería y la agroindustria (particularmente relevantes en la región de La Libertad/Trujillo), junto con el crecimiento de la construcción, significa una demanda intrínseca y sostenida de calzado de seguridad. Si estos sectores continúan su senda de crecimiento o estabilidad, la necesidad de EPP se mantendrá. Una economía peruana en crecimiento implica mayor actividad empresarial, más inversión y, por ende, una mayor cantidad de trabajadores que requieren protección. La balanza comercial importadora de calzado confirma que existe espacio para proveedores externos.

#### **6.1.4.1 EXPORTACIONES**

Las exportaciones de Perú están fuertemente concentradas en productos primarios, lo que define en gran medida su comportamiento económico y su balanza comercial.

### **Principales Productos de Exportación:**

**Minerales:** Constituyen la columna vertebral de las exportaciones peruanas. Los principales son el cobre, oro, zinc, plata y hierro. Perú es uno de los mayores productores mundiales de cobre y plata.

**Pesca:** Productos como la harina y aceite de pescado, así como pescados y mariscos frescos o congelados.

**Agrícolas Tradicionales:** Café, azúcar, cacao.

**Agrícolas No Tradicionales (Agroexportaciones):** Este sector ha experimentado un crecimiento notable, diversificando la canasta exportadora. Incluyen frutas y vegetales frescos como arándanos, uvas, paltas (aguacates), espárragos y mangos.

**Hidrocarburos:** Petróleo y gas natural.

Textiles y Confecciones: Aunque en menor medida que los primarios, también contribuyen a las exportaciones.

### **Principales Destinos de Exportación:**

China: Es, con diferencia, el principal socio comercial de Perú y el destino número uno de sus exportaciones, especialmente de minerales.

Estados Unidos: Un destino importante para productos no tradicionales, textiles y minerales.

Unión Europea: Varios países europeos son destinos para productos agrícolas no tradicionales y minerales.

Países de la CAN (Colombia, Ecuador, Bolivia): Existe un comercio activo de productos manufacturados y algunos primarios entre los miembros de la Comunidad Andina.

Otros países de Asia (Japón, Corea del Sur): Importantes para minerales y recursos pesqueros.

**Relevancia para el Calzado de Seguridad:** La fortaleza exportadora de Perú en sectores como la minería y la agroindustria se traduce directamente en una demanda interna de calzado de seguridad. Estas industrias son intensivas en mano de obra y requieren altos estándares de seguridad, lo que impulsa la importación de EPP adecuados.

### **6.1.4.2. IMPORTACIONES**

Las importaciones de Perú son más variadas, reflejando las necesidades de consumo, inversión y producción de su economía.

### **Principales Productos de Importación:**

Bienes de Capital: Maquinaria y equipos para los sectores minero, industrial, de construcción y agropecuario, esenciales para la inversión y expansión económica.

Insumos Intermedios: Combustibles, lubricantes, productos químicos, materiales de construcción, y componentes para la industria manufacturera.

Bienes de Consumo: Incluyen productos duraderos (vehículos, electrodomésticos) y no duraderos (alimentos, vestimenta, y calzado, incluyendo el de seguridad).

Calzado: Como se mencionó anteriormente, Perú es un importador neto de calzado, lo que crea una oportunidad clara para el calzado de seguridad colombiano.

### **Principales Orígenes de Importación:**

China: Es el principal proveedor de productos manufacturados y de consumo, dado sus precios altamente competitivos. Esto incluye una parte muy significativa del calzado importado.

Estados Unidos: Importante proveedor de maquinaria, equipos, vehículos y productos de alta tecnología.

Brasil: Un actor relevante en la región, especialmente para maquinaria, productos agrícolas y también calzado.

Colombia: Como parte de la CAN, Colombia es un socio comercial importante y proveedor de diversos bienes manufacturados y semimanufacturados, aprovechando el arancel cero.

Otros países de América Latina y Europa: Diversifican la oferta de bienes de consumo e intermedios.

Relevancia para el Calzado de Seguridad: La composición de las importaciones peruanas confirma que el país es un mercado abierto a la entrada de bienes manufacturados. La fuerte presencia de importaciones de calzado y la demanda de bienes de capital para sus industrias clave, subraya la necesidad de Equipos de Protección Personal de calidad, lo que directamente beneficia la propuesta de exportación de calzado de seguridad desde Colombia.

#### **6.1.4.3. Ubicación Geográfica de Perú**

La ubicación geográfica de Perú es un activo estratégico que afecta significativamente su comercio exterior y, por ende, su dinámica de importación y exportación, influyendo directamente en la viabilidad de nuestra exportación.

Ubicación: Perú se encuentra en la costa central occidental de Sudamérica, bordeando el Océano Pacífico al oeste. Limita con Ecuador y Colombia al norte,

Brasil y Bolivia al este, y Chile al sur. Su territorio abarca una geografía diversa, desde la costa desértica hasta la sierra andina y la selva amazónica.

### **Cómo Afecta al País (y a la Exportación de Calzado de Seguridad):**

**Acceso al Océano Pacífico:** Esta es su mayor ventaja. Perú posee una extensa costa y puertos clave como Callao (el principal puerto del país), Paita (relevante para el norte, cerca de Trujillo), y Matarani. Esta salida al Pacífico facilita enormemente el comercio con las economías de la Cuenca del Pacífico, incluyendo los gigantes asiáticos (China, Japón, Corea del Sur), los cuales son sus principales socios comerciales y proveedores/destinos de exportación.

**Implicación para nuestra Exportación:** Aunque Colombia también tiene puertos en el Pacífico (Buenaventura), la cercanía de Perú en la misma cuenca facilita rutas marítimas directas y eficientes, reduciendo tiempos y costos de tránsito en comparación con orígenes más lejanos. Esto es una ventaja logística para el calzado de seguridad colombiano.

**Posición Andina y Amazónica:** La geografía andina y amazónica de Perú genera retos logísticos internos para la distribución de bienes, pero también crea demandas específicas de EPP. Por ejemplo, las operaciones mineras en la sierra o las actividades en la selva requieren calzado adaptado a condiciones extremas.

**Relación con Colombia (Vecindad):** La frontera compartida y la pertenencia a la CAN son ventajas directas. La cercanía geográfica de Colombia permite:

**Menores Tiempos de Tránsito:** Envío más rápido de la mercancía.

**Costos Logísticos Potencialmente Menores:** Comparado con proveedores de Asia o Europa.

**Mayor Flexibilidad:** Posibilidad de realizar pedidos más pequeños y frecuentes, o de reaccionar más rápidamente a los cambios de demanda.

**Familiaridad Cultural y Comercial:** Cierta afinidad cultural y de prácticas comerciales que facilita las negociaciones.

En resumen, la ubicación geográfica de Perú, con su acceso privilegiado al Pacífico y su proximidad a Colombia, es un factor altamente favorable para la exportación de calzado de seguridad. Permite una logística eficiente y facilita la integración comercial bajo el paraguas de la Comunidad Andina de Naciones.

### 6.1.5. TIPO DE CAMBIO

Para la exportación de calzado de seguridad desde Colombia (cuya moneda es el peso colombiano - COP) hacia Perú, la moneda relevante del país importador es el sol peruano (PEN). La relación de esta moneda frente al dólar estadounidense (USD) es un factor crítico a considerar.

#### **Moneda de Perú: El sol peruano (PEN)**

La moneda oficial de Perú es el Sol (PEN). Se subdivide en 100 céntimos. Es una de las monedas más estables de la región latinoamericana.

Comportamiento del sol peruano (PEN) frente al dólar estadounidense (USD)

El comportamiento del sol peruano frente al dólar estadounidense ha sido caracterizado por una notable estabilidad y resiliencia en las últimas décadas, aunque, como toda moneda, experimenta fluctuaciones.

Estabilidad General: El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) ha implementado una política monetaria prudente y consistente, lo que ha contribuido a que el Sol mantenga una volatilidad relativamente baja en comparación con otras monedas de la región. El BCRP interviene en el mercado cambiario cuando lo considera necesario para suavizar fluctuaciones bruscas y evitar movimientos especulativos que puedan afectar la inflación o la estabilidad financiera.

#### **Factores de Influencia:**

Precios de los Commodities: Dada la fuerte dependencia de Perú de la exportación de minerales (cobre, oro), los precios internacionales de estos commodities son un factor clave. Un aumento en los precios de los metales tiende a fortalecer el Sol, ya que ingresan más dólares al país. Una caída en los precios puede generar una depreciación del Sol.

Política Monetaria de la FED (EE.UU.): Las decisiones de política monetaria de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED), como los movimientos en las tasas de interés, influyen en la fortaleza global del dólar y, por ende, en su relación con el Sol. Un dólar fuerte a nivel global puede ejercer presión depreciatoria sobre el Sol.

Confianza de los Inversionistas: La estabilidad política interna y la confianza de los inversionistas extranjeros en la economía peruana también juegan un papel. Períodos de incertidumbre política pueden generar salidas de capital y presionar al Sol a la baja. Por el contrario, un ambiente de confianza atrae capitales y tiende a fortalecer la moneda.

### **Inflación Interna: Una inflación controlada en Perú ayuda a mantener el valor del Sol.**

Tendencia Reciente (Ejemplo General - no datos actuales específicos, sino comportamiento típico): En los últimos años, el tipo de cambio del Sol frente al dólar ha fluctuado en rangos que el BCRP considera manejables. Por ejemplo, se ha mantenido en rangos como 3.6 a 3.8 Soles por dólar, con momentos de apreciación o depreciación influenciados por los factores mencionados. (Es importante consultar las tasas de cambio actuales para el análisis de costos y precios en tiempo real).

### **Implicaciones para la Exportación de Calzado de Seguridad (Colombia a Perú):**

La estabilidad del Sol Peruano frente al USD es generalmente favorable para el exportador colombiano:

Mayor Predictibilidad en Ingresos: Una moneda importadora estable reduce la incertidumbre cambiaria para el exportador colombiano, permitiendo una mejor planificación de precios y una mayor predictibilidad en los ingresos en pesos colombianos una vez convertidos los soles o dólares recibidos.

Facilidad para el Importador Peruano: Un Sol estable proporciona seguridad al importador peruano, ya que sus costos de adquisición en dólares (o pesos colombianos, si la transacción se hace directamente en esa moneda y se convierte a soles) son más predecibles. Esto facilita la planificación de sus inventarios y precios de venta al público o a las empresas.

Competitividad de Precios: Si el Sol se mantiene relativamente fuerte o estable, el calzado colombiano, cuyo precio de exportación probablemente se cotice en USD (o COP, que luego el importador convertirá a USD para su costo de importación), resultará más "barato" o competitivo en soles para el comprador peruano, especialmente si se compara con productos de orígenes con monedas más volátiles o menos estables frente al dólar.

Riesgo de Tipo de Cambio para el Exportador Colombiano: El exportador colombiano debe estar atento a la relación entre el COP y el USD. Si el Peso Colombiano se deprecia frente al dólar (es decir, se necesitan más COP por USD),

la exportación se vuelve más rentable en términos de pesos colombianos. Si el COP se aprecia, la rentabilidad en pesos colombianos disminuye. La estrategia de cobertura cambiaria y la elección de la divisa de facturación (USD, COP o PEN) serán cruciales para mitigar este riesgo.

#### 6.1.6. INFLACIÓN EN EL (PAÍS DE DESTINO): PERÚ

La inflación es un factor macroeconómico crucial que afecta el poder adquisitivo, los costos de operación y la estabilidad del entorno de negocios en el país de destino.

##### Estado de la Inflación en Perú (Análisis General):

Perú ha sido históricamente reconocido por su manejo macroeconómico prudente, y el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) ha tenido un desempeño ejemplar en el control de la inflación. Generalmente, la inflación en Perú se ha mantenido dentro de su rango meta, lo que proporciona un entorno de precios relativamente estable. Sin embargo, al igual que la mayoría de las economías mundiales, Perú experimentó un repunte inflacionario posterior a la pandemia de COVID-19 y la guerra en Ucrania (2021-2023), debido a choques de oferta, interrupciones en las cadenas de suministro y el aumento de los precios internacionales de commodities y combustibles.

**Comportamiento Reciente:** En 2024 y lo que va de 2025, se espera que la inflación en Perú haya mostrado y siga mostrando una tendencia decreciente, retornando gradualmente al rango meta del BCRP. Esto se debe a la normalización de las cadenas de suministro, la moderación de los precios internacionales y la política monetaria restrictiva implementada por el BCRP

##### Afectación a la Economía Peruana:

**Poder Adquisitivo:** Una alta inflación erosiona el poder adquisitivo de los consumidores y las empresas. Esto podría llevar a una contracción en el consumo de bienes no esenciales y a que las empresas ajusten sus presupuestos de inversión y gastos, incluyendo la dotación de EPP si no es estrictamente obligatoria o de alta necesidad.

**Costos Operativos:** El aumento de precios de insumos, combustibles y servicios eleva los costos operativos para las empresas peruanas (mineras, constructoras, agroindustriales). Esto puede presionar sus márgenes y llevarlas a

buscar proveedores con precios más competitivos, o a trasladar parte del aumento a sus precios finales.

**Inversión y Crecimiento:** La incertidumbre generada por una inflación elevada puede desalentar la inversión, lo que a su vez ralentiza el crecimiento económico general del país.

**Estabilidad Macroeconómica:** Si la inflación se sale de control, puede desestabilizar la economía, afectando la confianza de los inversionistas y la previsibilidad de los negocios.

**Perspectivas:**

Las perspectivas para la inflación en Perú son generalmente positivas, con expectativas de que se mantenga dentro de rangos manejables por el BCRP en el mediano plazo. Un entorno de inflación controlada es favorable para la planificación empresarial y el comercio. Esto significa que los costos para el importador peruano serán más predecibles y el poder de compra de las empresas que necesitan calzado de seguridad será más estable, lo que facilita las decisiones de adquisición y exportación.

#### 6.1.7. PRODUCCIÓN NACIONAL DEL (PAÍS DE DESTINO): PERÚ

Este punto se refiere a la producción interna de calzado en Perú y, específicamente, su capacidad en el segmento de calzado de seguridad.

**Comportamiento de la Producción Nacional de Calzado en Perú:**

La industria del calzado en Perú tiene una larga tradición y se concentra principalmente en los departamentos de Lima y La Libertad (donde Trujillo es un polo clave, especialmente el distrito de El Porvenir). Es un sector conformado en gran medida por micro y pequeñas empresas (MYPES). Tradicionalmente, se han enfocado en calzado de vestir, casual, escolar y deportivo, principalmente de cuero.

**Competencia Externa:** La producción nacional de calzado ha enfrentado una intensa competencia de las importaciones, particularmente de calzado asiático (China), que ingresa con precios muy bajos. Esto ha presionado a muchos fabricantes locales, llevándolos a reducir volúmenes, a enfocarse en nichos

específicos, o incluso a cerrar operaciones. Algunos han optado por fabricar calzado más económico o con materiales alternativos para competir.

**Calzado de Seguridad Local:** Dentro de esta industria, existe un segmento de producción de calzado de seguridad. Varias empresas peruanas fabrican calzado con puntera de acero, dieléctrico y otros atributos de seguridad, y algunas han logrado certificaciones bajo normas internacionales (como ISO/ASTM) o nacionales (NTP). Sin embargo, su capacidad de producción en volumen y la capacidad de inversión en las últimas tecnologías y materiales pueden ser limitadas en comparación con grandes fabricantes internacionales.

**Principales Productos de Exportación (de la Industria del Calzado Peruana - si aplica):**

Aunque Perú es un importador neto de calzado en general, existen algunos nichos o marcas que pueden realizar exportaciones. Sin embargo, el volumen de exportación de calzado (incluido el de seguridad) desde Perú es marginal en comparación con sus importaciones. Los productos que podrían exportarse en menor medida serían calzado de cuero de alta gama o con diseños específicos, o quizás componentes. No obstante, Perú no es un exportador significativo de calzado de seguridad a nivel regional o global; es fundamentalmente un mercado importador para este producto. Su balanza comercial en el sector calzado es deficitaria.

**Relevancia para el Calzado de Seguridad Colombiano:**

La situación de la producción nacional de calzado de seguridad en Perú, con sus limitaciones en volumen y la fuerte competencia de las importaciones, crea una ventana de oportunidad para el calzado de seguridad colombiano. Si bien existe una oferta local, la demanda de los grandes sectores industriales (minería, agroindustria) a menudo supera la capacidad o las especificaciones que la producción nacional puede ofrecer de manera consistente y a escala. Esto significa que hay un mercado abierto para productos importados que cumplan con altos estándares de calidad, seguridad y que sean competitivos.

#### 6.1.8. DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

Este punto aborda la logística de cómo el calzado de seguridad de Colombia llegará físicamente hasta Perú, específicamente pensando en Trujillo.

Detalles de Logística y Sistemas de Transporte de Carga:

Origen: Colombia (Cali, Valle del Cauca)

### **Puertos de Salida en Colombia:**

Buenaventura (Costa Pacífica): Es el puerto colombiano más importante para el comercio con países de la Cuenca del Pacífico, incluyendo Perú. Ofrece la mayor frecuencia de servicios de línea naviera.

Medio: Contenedores (20 pies o 40 pies) en buques de carga.

Transporte Marítimo Internacional:

Ruta: Desde Buenaventura (Colombia) hasta los puertos peruanos.

Tiempo de Tránsito: Dependiendo de la línea naviera y las escalas, el tiempo de tránsito marítimo puede variar, pero generalmente es competitivo (días a pocas semanas).

Medio: Buques portacontenedores de líneas navieras internacionales que operan en la ruta Pacífico.

### **Puertos de Llegada en Perú:**

Puerto del Callao (Lima): Es el puerto más grande y con mayor volumen de carga de Perú. Aunque no está en Trujillo, es la principal puerta de entrada al país y desde allí se realiza la distribución terrestre al resto del territorio. Ofrece mayor frecuencia de servicios y menores costos por escala.

Puerto de Paita (Piura): Ubicado en el norte de Perú, es geográficamente más cercano a Trujillo que Callao. Podría ser una opción atractiva para reducir el transporte terrestre interno en Perú, si las frecuencias y costos de las líneas navieras hacia Paita son convenientes y si el volumen justifica el viaje directo.

Medio: Contenedores descargados en terminales portuarias.

### **Transporte Terrestre Interno en Perú:**

Desde el Puerto (Callao o Paita) hasta Trujillo: Una vez la carga es desaduanada en el puerto de llegada, deberá ser transportada por vía terrestre hasta Trujillo.

Distancia: Desde Callao a Trujillo es una distancia considerable (aproximadamente 560 km por la Panamericana Norte), lo que implicará costos y tiempos adicionales. Desde Paita a Trujillo la distancia es menor (aproximadamente 270 km).

Medio: Camiones de carga, utilizando la red de carreteras peruanas (principalmente la Carretera Panamericana Norte).

Consideraciones: Costos de transporte terrestre, estado de las carreteras, seguridad del transporte, puntos de entrega final en Trujillo (distribuidor, cliente final).

Aeropuertos (Alternativa para Muestras o Envíos Urgentes):

Origen: Aeropuertos internacionales de Colombia (El Dorado en Bogotá, o Alfonso Bonilla Aragón en Cali).

Destino: Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (Lima), y luego conexión aérea o terrestre al Aeropuerto Capitán FAP Carlos Martínez de Pinillos en Trujillo.

Uso: Principalmente para envío de muestras, pedidos de emergencia o cargas de muy alto valor debido a los costos significativamente más elevados que el transporte marítimo.

Medio: Aviones de carga o bodegas de aviones de pasajeros.

Conclusión sobre la Distribución Física Internacional:

La distribución física internacional es totalmente factible. La cercanía geográfica y la infraestructura portuaria del Pacífico en ambos países (Buenaventura en Colombia, Callao y Paita en Perú) facilitan el transporte marítimo, que es la opción más económica y común para volúmenes de exportación. La elección entre Callao y Paita dependerá de un análisis costo-beneficio de los fletes marítimos versus los costos de transporte terrestre interno en Perú hasta Trujillo. La logística debe ser cuidadosamente planificada con un agente de carga internacional y un operador logístico en Perú.

#### 6.1.8.1. ACCESO MARÍTIMO

El acceso marítimo es la vía principal y más eficiente para el transporte de grandes volúmenes de carga, como el calzado de seguridad, desde Colombia

hasta Perú. La ubicación geográfica de ambos países en la costa del Océano Pacífico es una ventaja estratégica fundamental.

Puertos Marítimos para el Manejo de Carga Relevantes:

### **A. Puertos de Salida en Colombia (Puntos Amarillos en el Mapa):**

Buenaventura:

Ubicación: Costa del Pacífico colombiano, en el departamento del Valle del Cauca.

Importancia: Es el principal puerto de Colombia en el Pacífico y el más estratégico para el comercio con países de la Cuenca del Pacífico, incluyendo Perú. Concentra la mayor parte del tráfico de contenedores del país.

Infraestructura: Cuenta con múltiples terminales portuarias modernas, capacidad para manejar grandes volúmenes de carga contenerizada, grúas de pórtico y conexiones terrestres hacia las principales ciudades productoras de Colombia (Bogotá, Medellín, Cali).

Relevancia para la Exportación: Es el puerto natural y más lógico para la exportación de calzado de seguridad a Perú, ofreciendo las mejores frecuencias de líneas navieras y tiempos de tránsito más cortos.

### **B. Puertos de Llegada en Perú (Puntos Azules en el Mapa):**

Callao:

Ubicación: Centro de la costa peruana, adyacente a Lima.

Importancia: Es el puerto más grande y de mayor movimiento de carga de Perú. Funciona como el principal hub logístico y comercial del país.

Infraestructura: Posee terminales de contenedores de clase mundial, amplias zonas de almacenamiento y excelente conectividad terrestre con la capital y otras regiones del país.

Relevancia para la Exportación: Aunque no está directamente en Trujillo, es el puerto con mayor frecuencia de servicios desde Buenaventura y el que ofrece más opciones de conexión terrestre para la distribución final hacia el norte (incluyendo Trujillo).

Paita:

Ubicación: Norte de Perú, en la región de Piura, geográficamente más cercano a Trujillo.

Importancia: Es el segundo puerto más importante del Perú en el Pacífico y el principal para la macro-región norte. Ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la agroexportación de la zona.

Infraestructura: Cuenta con terminales de contenedores y capacidad para manejar carga refrigerada, esencial para los productos agroindustriales del norte.

Relevancia para la Exportación: Representa una opción muy atractiva para la exportación directa de calzado de seguridad a Trujillo. Al estar más cerca, reduce significativamente los costos y tiempos del transporte terrestre interno en Perú desde el puerto hasta el destino final. La elección entre Callao y Paita dependerá de la frecuencia de las navieras a cada puerto, los costos de flete marítimo y el costo-efectividad de la distribución terrestre posterior.

### **Funcionamiento del Acceso Marítimo para la Exportación:**

El proceso típico implicaría:

Transporte Terrestre en Colombia: El calzado de seguridad es transportado desde la fábrica (por ejemplo, en Bogotá o Cali) por camión hasta el puerto de Buenaventura.

Consolidación y Embarque: En Buenaventura, la carga es consolidada (si es LCL) o cargada en contenedores completos (FCL) y embarcada en un buque portacontenedores con destino a Perú.

Tránsito Marítimo: El buque navega por el Océano Pacífico, siguiendo rutas directas o con pocas escalas hacia Callao o Paita.

Descarga y Desaduanaje en Perú: Una vez en el puerto peruano, la carga es descargada y se procede con los trámites de desaduanaje por parte del importador o su agente de aduanas.

Transporte Terrestre en Perú: Finalmente, la carga es transportada por camión desde el puerto de Callao o Paita hasta los almacenes del importador o directamente a los clientes en Trujillo.



*Ilustración 4*

## 6.1.8.2 ACCESO AEREO



Ilustración 5

## 7 PROCESO DE EXPORTACION

### 7.1 LOGISTICA DE EXPORTACION DE BIEN O SERVICIO

#### 7.1.1 CREACION DE LA EMPRESA

Calza Fuerte es una empresa dedicada con pasión y compromiso a la comercialización de calzado de seguridad, desempeñando un papel crucial en la protección de los trabajadores en diversas empresas e industrias. Su modelo de negocio se basa en un sistema eficiente de adquisición y distribución, garantizando que el calzado de alta calidad llegue a quienes más lo necesitan.

La operatividad de Calza Fuerte se cimenta en una cadena de suministro bien definida y estratégica. En el corazón de su funcionamiento, la empresa establece relaciones sólidas con proveedores de confianza, siendo "Calzados Bucaramanga" un aliado clave. Esta relación garantiza la adquisición de productos que cumplen con los más altos estándares de seguridad y calidad, esenciales para la protección laboral.

Una vez que el calzado es adquirido, Calza Fuerte no solo se limita a la distribución local. Un aspecto distintivo de su operación es su incursión en los procesos de exportación. Esto significa que la empresa no solo atiende las necesidades del mercado interno, sino que también expande su alcance a nivel internacional, llevando soluciones de seguridad a empresas e industrias más allá de las fronteras. Este enfoque en la exportación no solo amplía su mercado, sino que también posiciona a Calza Fuerte como un actor relevante en el comercio internacional de equipos de protección personal.

<b>DIAN</b>		Formulario del Registro Único Tributario		<b>001</b>	
2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 1 Inscripción			4. Número de formulario 14922719518		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1 0 0 7 5 8 0 0 2 6 5			6. DV 5		12. Dirección seccional Impuestos de Cali
24. Tipo de contribuyente Persona natural o sucesión ilíquida 2			25. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía 1 3		26. Número de Identificación 1 0 0 7 5 8 0 0 2 6
28. País COLOMBIA		29. Departamento Valle del Cauca		30. Ciudad/Municipio Cali 0 0 1	
31. Primer apellido QUIÑONES		32. Segundo apellido GUERRERO		33. Primer nombre JHON	
35. Razón social		36. Nombre comercial		37. Signa	
38. País COLOMBIA		39. Departamento Valle del Cauca		40. Ciudad/Municipio Cali 0 0 1	
41. Dirección principal CR 24 A # 101 - 14 BRR Compartir					
42. Correo electrónico jhandebiz09@gmail.com					
43. Código postal 7 6 0 0 0 0			44. Teléfono 1 3 0 0 8 5 0 2 9 7 0		45. Teléfono 2 3 0 2 2 9 7 0 5 3 2
<b>CLASIFICACIÓN</b>					
46. Código 0 0 9 0		47. Fecha inicio actividad 2 0 2 0 0 2 2 7		48. Código 49. Fecha inicio actividad	
50. Código 1		51. Código 2		52. Número establecimientos	
<b>Responsabilidades, Calidades y Atributos</b>					
53. Código 2 0					
20- Obtención NIT					
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					
<b>IMPORTANTE:</b> 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.					
<b>Para uso exclusivo de la DIAN</b>					
59. Anexos SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			60. No. de Folios: 3		
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.					
Firma del solicitante:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:		
			984. Nombre QUIÑONES GUERRERO JHON DEIBY		
			985. Cargo Contribuyente		
Fecha generación documento PDF: 25-02-2025 10:35:52AM					

Ilustración 6

## 7.1.2 TRAMITE ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL

Para registrar mi empresa de calzado de seguridad como exportador ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) en Colombia, debes seguir un proceso que implica varios pasos. La VUCE es una plataforma fundamental que centraliza y facilita los trámites de comercio exterior.

### 1. Requisitos Legales y de Empresa:

**RUT (Registro Único Tributario):** Tu empresa debe estar debidamente inscrita en el RUT de la DIAN y habilitada para realizar actividades de comercio exterior (es decir, con la actividad económica de exportador o actividades relacionadas).

**Cámara de Comercio:** Tu empresa debe estar legalmente constituida y registrada ante la Cámara de Comercio correspondiente.

**Representante Legal:** La empresa debe tener un representante legal debidamente registrado.

### 2. Obtención del Certificado Digital (Firma Digital):

Este es un requisito indispensable para operar en la VUCE. El certificado digital te permite firmar electrónicamente los documentos y solicitudes.

Debes adquirirlo con una de las entidades certificadoras autorizadas en Colombia por la Superintendencia de Industria y Comercio. Las más comunes son:

Certicámara

Gestión de Seguridad Electrónica (GSE)

Andes

Asegúrate de que el certificado digital esté a nombre del representante legal de la empresa.

### 3. Registro ante la VUCE:

Ingreso a la plataforma: Accede a la página web de la VUCE:  
[www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co)

Sección de Registro de Usuarios: Busca la sección o pestaña de "Ayuda" y luego "Registro de Usuarios VUCE". Allí encontrarás el manual y los instructivos para el proceso.

Diligenciamiento del formulario: Deberás diligenciar un formulario de registro con los datos de tu empresa, incluyendo:

Número de RUT.

Nombre de la empresa.

Nombre del representante legal.

Correo electrónico para notificaciones del sistema.

Número de teléfono, fax, dirección y ciudad del domicilio.

Registro de la llave digital (token): Una vez que tengas tu certificado digital, deberás registrar la "llave digital" o "token" en línea dentro de la plataforma VUCE, siguiendo las instrucciones específicas.

Verificación de datos: La información que ingreses debe coincidir exactamente con la que figura en tu certificado digital de firma y en tu RUT.

### 4. Consideraciones Específicas para Calzado de Seguridad:

Aunque el registro en la VUCE es un proceso general para exportadores, para el calzado de seguridad, es importante que tengas en cuenta:

Clasificación Arancelaria (Partida Arancelaria): Debes conocer la partida arancelaria de tu calzado de seguridad. Esto es crucial para todos los trámites aduaneros y para identificar si tu producto requiere algún visto bueno o autorización previa específica.

Regulaciones Técnicas y Certificaciones (País de Destino): Investiga a fondo las regulaciones y estándares técnicos del país al que deseas exportar tu calzado de seguridad. El calzado de seguridad a menudo está sujeto a certificaciones de calidad y seguridad específicas (por ejemplo, normas ASTM, EN ISO, etc.). Es posible que necesites estas certificaciones para ingresar al mercado de destino, aunque no sean un requisito directo para la VUCE en Colombia, sí lo serán para la importación en el país receptor.

Vistos Buenos (si aplica): Generalmente, el calzado de seguridad no requiere vistos buenos o autorizaciones previas de entidades colombianas (como INVIMA o ICA, que son más comunes para alimentos, medicamentos o productos agrícolas) para su exportación. Sin embargo, siempre es fundamental verificarlo con la partida arancelaria. La VUCE te permitirá identificar si para tu producto se requiere alguna autorización específica.

DIAN y Documentación de Exportación: Una vez registrado en la VUCE, para cada operación de exportación, necesitarás tramitar documentos como:

Factura Comercial.

Lista de Empaque (Packing List).

Certificado de Origen (si aplica, para aprovechar acuerdos comerciales).

Documento de Transporte (Guía Aérea, Conocimiento de Embarque, Carta Porte).

Declaración de Exportación (DEX), que se genera electrónicamente a través de la DIAN y la VUCE.

Inspecciones: En algunos casos, la Policía Antinarcoóticos podría requerir una inspección de la carga. La VUCE tiene un módulo de Sistema de Inspección Simultánea (SIIS) para coordinar estas inspecciones si son necesarias.

## 5. Uso del Módulo de Exportaciones de la VUCE:

Una vez registrado, accederás al Módulo de Exportaciones de la VUCE.

A través de este módulo podrás radicar las solicitudes de autorizaciones previas (si las hubiera para tu producto) y la Declaración de Exportación (DEX).

La VUCE también permite realizar consultas y seguimiento al estado de tus trámites

### 7.1.2.1 VUCE

#### 7.1.2.2 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

#### 7.1.2.3 REQUISITOS PARA REGISTRARSE ANTE EL VUCE:

1. Poseer nombre de usuario y clave.
2. Contar con un certificado digital (certicámara).
3. Una vez se obtenga el certificado digital, enviar un correo electrónico a esta dirección [registro@mincit.gov.co](mailto:registro@mincit.gov.co); informando:

- ✓ RUT
- ✓ NIT
- ✓ Dígito de verificación
- ✓ Nombre de la empresa
- ✓ Nombre del representante legal
- ✓ Dirección de correo electrónico para notificación
- ✓ Número de teléfono
- ✓ Dirección y ciudad de residencia

Los datos deben coincidir con la información registrada en el Certificado Digital y si llegan a actualizar datos es importante reportarlos ante esta dirección de correo: [registro@mincit.gov.co](mailto:registro@mincit.gov.co).

Registro de Nuevo Usuario
Ingresar

Validación del cliente   Nueva consulta

\* RUT:  1 ▼

Otro E-mail:

\* ID Usuario:

\* Identificación firmante (Representante legal Sin DV):

\* Contraseña:

Nombre representante legal:

Teléfono representante legal:

\* Nombre Completo:

\* Celular:

\* Tipo Usuario:

\* Lugar de expedición del documento:

\* Repetir Contraseña:

Identificación representante legal (Sin DV):

E-mail representante legal:

**Modulos**

Importaciones

Exportaciones/contingentes de exportación

Ilustración 7

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?

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 8

### 7.1.3 VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:

Sección	XII	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello	
Capítulo	64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	
Partida	6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	
	6403.40	- Los demás calzados, con puntera metálica de protección	

Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
6403.40.00.00			- Los demás calzados, con puntera metálica de protección		

Ilustración 9

Descripciones de mercancías para exportaciones - 6403400000										Cerrar ventana
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	1518	Tipo de calzado	NUMÉRICO	8		SI	25-ago-2008	...		
2	1519	Marca comercial	TEXTO	60		SI	25-ago-2008	...		
3	1520	Material capellada				SI	25-ago-2008	...		
4	1521	Material suela	NUMÉRICO	8		SI	25-ago-2008	...		
5	1522	Entresuela	NUMÉRICO	8		NO	25-ago-2008	...		
6	1523	Proceso de ensamble	NUMÉRICO	8		NO	25-ago-2008	...		
7	1524	Usuario	NUMÉRICO	8		NO	25-ago-2008	...		
8	1525	Protección	NUMÉRICO	8		NO	25-ago-2008	...		
9	1526	Seguridad	NUMÉRICO	8		NO	25-ago-2008	...		
10	1527	Talla	TEXTO	60		NO	25-ago-2008	...		
11	1528	Referencia	TEXTO	60		NO	25-ago-2008	...		
12	1529	Otras características	TEXTO	4000		NO	25-ago-2008	...		
14	1714	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	25-ago-2008	...		

Ilustración 10

## 7.2 NORMATIVIDAD LEGAL:

### 7.2.1 PAIS ORIGEN (Colombia)

. Requisitos Legales en Colombia (Para el Exportador y el Proceso General):

Constitución Legal de la Empresa:

Tu empresa de calzado de seguridad debe estar legalmente constituida en Colombia (Cámara de Comercio).

Debe tener un RUT (Registro Único Tributario) actualizado, donde figure la actividad económica relacionada con la exportación (producción de calzado, comercio al por mayor de calzado, etc.).

Registro como Exportador ante la DIAN y la VUCE:

DIAN: Aunque no hay un registro "específico" como exportador en la DIAN, debes estar inscrito en el RUT y cumplir con tus obligaciones tributarias.

VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior): Es el paso fundamental. Debes registrarte como usuario en la plataforma VUCE (como ya lo describimos) para tramitar la Declaración de Exportación (DEX) y cualquier otro visto bueno si fuera necesario.

Certificado Digital (Firma Electrónica): Indispensable para operar en la VUCE y firmar electrónicamente los documentos.

Clasificación Arancelaria (Partida Arancelaria):

Este es un requisito legal y técnico fundamental. Debes tener la posición arancelaria correcta y definitiva de tu calzado de seguridad (ej. 6403.40.00.00). Una clasificación incorrecta puede generar retrasos, multas o problemas en la aduana de destino. Puedes buscar asesoría de la DIAN o de agencias de aduanas.

Factura Comercial:

Documento legal que detalla la mercancía, cantidad, precio, condiciones de venta (Incoterm), datos del exportador e importador. Debe estar en el idioma acordado con el comprador (comúnmente español e inglés).

Lista de Empaque (Packing List):

Documento que detalla el contenido de cada bulto (cajas, palets), sus pesos brutos y netos, y dimensiones. Es crucial para el manejo de la carga y las revisiones aduaneras.

Documento de Transporte:

Dependiendo del medio de transporte, será una Guía Aérea (AWB), un Conocimiento de Embarque Marítimo (B/L) o una Carta Porte Terrestre (CRT). Este documento es el contrato entre el exportador y el transportista.

Certificado de Origen (Opcional, pero Muy Recomendado):

Si el país al que exportas tiene un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Colombia, un certificado de origen te permitirá que tu calzado ingrese con beneficios arancelarios (arancel reducido o cero). Este certificado se tramita a través de la VUCE o entidades autorizadas (ej. Cámaras de Comercio en algunos casos).

Vistos Buenos o Permisos Previos (Menos Común para Calzado, pero a Revisar):

Generalmente, el calzado no requiere vistos buenos de entidades como INVIMA, ICA o Ministerios específicos para su exportación desde Colombia. Sin embargo, siempre debes verificar la partida arancelaria en la VUCE para asegurarte de que no haya un requisito específico para tu tipo de calzado de seguridad o si tiene alguna característica inusual (ej. materiales específicos o tecnologías que puedan requerir un control). La VUCE te indicará si tu producto necesita algún visto bueno.

II. Requisitos Legales en el País de Destino (CRUCIALES para Calzado de Seguridad):

Este es el punto más importante para el calzado de seguridad, ya que es un Equipo de Protección Personal (EPP).

Normas Técnicas y Certificaciones de Seguridad:

La exigencia más importante. El calzado de seguridad debe cumplir con las normas técnicas del país importador. Por ejemplo:

Europa: Normas EN ISO (ej. EN ISO 20345:2011 para calzado de seguridad).

Estados Unidos: Normas ASTM (ej. ASTM F2413 para calzado de seguridad).

Canadá: Normas CSA (ej. CSA Z195 para calzado de protección).

Otros países: Pueden tener sus propias normas nacionales o adoptar normas internacionales.

**Certificación:** Es muy probable que tu calzado de seguridad deba estar certificado por un organismo acreditado en el país de destino, o reconocido por este, para poder comercializarse legalmente. Esto a menudo implica ensayos de laboratorio.

**Marcado/Etiquetado:** El calzado debe llevar el marcado específico exigido por la norma del país de destino (ej. "CE" en Europa, "ASTM" en EE.UU., etc.), que indica que cumple con los requisitos de seguridad.

**Etiquetado y Marcado (Idioma e Información):**

Además de los sellos de seguridad, el calzado y/o su empaque deben llevar información obligatoria en el idioma oficial del país de destino:

Nombre y dirección del fabricante/importador.

País de origen ("Made in Colombia").

Composición de materiales.

Instrucciones de uso, cuidado y limitaciones (si aplica).

Talla.

**Licencias de Importación (Menos Común, pero Posible):**

Algunos países pueden requerir una licencia de importación para ciertos tipos de bienes. Debes verificar con tu comprador o con la embajada/consulado del país de destino en Colombia.

**Regulaciones Aduaneras Específicas:**

Cada país tiene sus propias regulaciones aduaneras. Tu importador o agente de aduanas en el destino te informará sobre los documentos adicionales, procesos de inspección o trámites específicos que se requieran.

### 7.2.2 PAIS DESTINO (Peru)

. Documentos Aduaneros y Comerciales Generales (Requeridos para cualquier Importación en Perú):

Estos documentos son necesarios para la mayoría de las importaciones en Perú y deben ser proporcionados por el exportador o tramitados por el importador:

Factura Comercial (Commercial Invoice):

Debe estar emitida por mi empresa (el exportador).

Contener: Nombre y dirección del exportador e importador, fecha, descripción completa de la mercancía (incluyendo marca, modelo, materiales, características de seguridad), cantidad, precio unitario y total, moneda, Incoterm (términos de venta), país de origen (Colombia).

Lista de Empaque (Packing List):

Detalla el contenido de cada bulto (caja, pallet), peso bruto y neto, dimensiones y marcas de los bultos. Esencial para la verificación aduanera.

Documento de Transporte:

Dependiendo del medio de transporte:

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading - B/L): Para transporte marítimo.

Guía Aérea (Air Waybill - AWB): Para transporte aéreo.

Carta Porte (CRT): Para transporte terrestre.

Certificado de Origen (Certificate of Origin - CO) - Si aplica:

Si tu calzado de seguridad califica bajo el acuerdo comercial entre Colombia y Perú (Comunidad Andina de Naciones - CAN, o cualquier otro TLC bilateral que aplique), este documento es crucial para que el importador peruano se beneficie de preferencias arancelarias (arancel cero o reducido).

Se tramita en Colombia (usualmente a través de la VUCE o Cámaras de Comercio autorizadas).

Póliza de Seguro de Transporte (Opcional, pero Recomendado):

Si los Incoterms así lo estipulan (ej. CIF, CIP). No es un requisito aduanero estricto, pero sí una buena práctica para proteger la mercancía.

Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) o Declaración Simplificada de Importación (DSI):

Este es el documento principal de importación en Perú y es presentado por el importador (o su agente de aduanas) ante la SUNAT. Contiene toda la información de la importación, incluyendo la partida arancelaria.

Es generada y transmitida electrónicamente.

Número de RUC (Registro Único de Contribuyente) del Importador en Perú:

El importador debe estar registrado en la SUNAT y tener un RUC activo para realizar operaciones de importación con fines comerciales.

Mandato al Agente de Aduanas:

Si el importador utiliza un agente de aduanas (lo cual es lo más común y recomendable), debe otorgarle un poder para que actúe en su nombre.

II. Requisitos Específicos para Calzado de Seguridad (Equipo de Protección Personal - EPP) en Perú:

Estos son los requisitos más importantes y críticos para el calzado de seguridad:

Cumplimiento de Normas Técnicas Peruanas (NTP) o Internacionales Equivalentes:

El calzado de seguridad en Perú debe cumplir con la NTP-ISO 20345 (Equipo de Protección Individual. Calzado de Seguridad), que establece los requisitos básicos y adicionales.

También pueden ser aceptadas normas internacionales equivalentes como ASTM F2413 (Estados Unidos) o EN ISO 20345 (Europa), siempre que se demuestre su equivalencia y cumplimiento.

¡Es vital que el calzado que exportes cumpla con alguna de estas normas y lo puedas demostrar!

Ficha Técnica del Producto:

Un documento que detalla las características técnicas del calzado (materiales, tipo de puntera, plantilla, suela, propiedades de seguridad como dieléctrico, anti-perforación, antideslizante, resistencia a químicos, etc.).

Debe estar en idioma español.

Informes de Ensayo (Test Reports) / Certificaciones de Laboratorio:

Se deben presentar informes de ensayos (emitidos por un laboratorio acreditado internacionalmente o en el país de origen/destino) que demuestren que el calzado cumple con las normas técnicas mencionadas (NTP-ISO 20345, ASTM F2413, EN ISO 20345, etc.).

Estos informes son la prueba de que el calzado es seguro y cumple con las especificaciones técnicas exigidas.

Etiquetado y Marcado Obligatorio:

El calzado de seguridad y/o su empaque deben cumplir con los requisitos de etiquetado, incluyendo:

Marca de identificación del fabricante.

Fecha de fabricación (trimestre y año).

La talla del calzado (en sistema peruano o internacional).

País de origen ("Made in Colombia").

Símbolos o pictogramas de seguridad que indiquen las propiedades de protección (ej. símbolo de puntera, plantilla, dieléctrico).

Composición de los materiales predominantes del corte, forro, plantilla y suela.

La información debe ser clara, visible, legible y estar marcada de forma permanente (grabado, estampado, etiqueta cosida/adherida resistente).

La NTP 2107 de INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual) regula el etiquetado del calzado en general.

Registro Sanitario o Visto Bueno (NO APLICA para Calzado de Seguridad):

A diferencia de otros EPP (como respiradores o guantes médicos que pueden requerir registro DIGEMID), el calzado de seguridad no suele requerir un registro sanitario específico en Perú para su importación. Sin embargo, es vital cumplir con las normas técnicas y certificaciones de seguridad ya mencionadas.

## 7.3 TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL

INCOTERM Elegido: CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete

Definición de CIF (Cost, Insurance and Freight):

El Incoterm CIF es exclusivo para el transporte marítimo o por vías navegables interiores. Bajo este término, el vendedor (exportador, tu empresa de calzado de seguridad en Colombia) es responsable de:

Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el vendedor en el puerto de embarque acordado.

Pagar los costos del flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino acordado (en este caso, un puerto en Perú, como Callao o Paíta).

Contratar y pagar el seguro marítimo que cubra el riesgo de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte principal hasta el puerto de destino designado. La cobertura mínima de este seguro debe ser la Cláusula C de las Cláusulas de Carga del Instituto (ICC) o similar.

### 7.1.3 OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR

#### 1. Obligaciones Generales y Documentales:

Registro Único Tributario (RUT): El exportador debe estar inscrito en el RUT y tener habilitadas las responsabilidades correspondientes a la exportación (código 22 para exportaciones de bienes, y si aplica, responsabilidad 10 para exportador de servicios y 48 de IVA para exportadores de servicios, en caso de que lo amerite).

Obtener documentos soporte: Es fundamental contar con todos los documentos que respalden la operación al momento de presentar la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE). Esto incluye:

Factura Comercial: Debe cumplir con los requisitos legales, incluyendo consecutivo, período, valor y moneda de la negociación, cantidades, subpartida arancelaria, descripción de productos, Incoterm, forma de pago e información completa del exportador e importador.

Lista de Empaque: Aunque no es obligatoria, es altamente recomendable para facilitar la identificación y manipulación de la mercancía.

Documento de transporte: (Conocimiento de embarque, guía aérea, carta porte, etc.)

Vistos Buenos y Permisos: Si el producto lo requiere (ej. permisos sanitarios, fitosanitarios, certificados CITES para flora y fauna silvestre, etc.).

Certificado de Origen: Si aplica, para beneficiarse de acuerdos comerciales.

Póliza de seguro: Si se requiere o se contrata.

Conservar y presentar documentos: El exportador debe conservar los documentos soporte y presentarlos cuando la autoridad aduanera los requiera.

Atender solicitudes de información y pruebas: Cumplir con todas las exigencias, requisitos y condiciones establecidas en las normas.

## 2. Obligaciones Aduaneras y de Trámite:

Clasificación Arancelaria: Determinar correctamente la subpartida arancelaria del producto, lo cual es crucial para conocer los aranceles (si los hay) y las regulaciones aplicables.

Registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE): El exportador debe inscribirse en la VUCE y, para ello, adquirir previamente una firma digital. La VUCE permite realizar trámites asociados a la exportación de manera electrónica.

Presentación de la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE): El exportador o la agencia de aduanas presenta electrónicamente la información previa para declarar la mercancía. La SAE tiene una vigencia de un mes para el embarque.

Traslado de la mercancía: El exportador o su agencia de aduanas debe trasladar la mercancía desde la fábrica o depósito hasta el lugar de embarque o zona franca.

Ingreso de mercancías a zonas habilitadas por la DIAN: Informar a la DIAN el ingreso de la mercancía al lugar de embarque (puerto, aeropuerto, cruce de frontera), depósito habilitado o zona franca.

Declaración de Exportación: Una vez autorizada la salida de la mercancía (lo cual puede ser automático o requerir inspección física/documental por parte de la DIAN), se debe presentar la Declaración de Exportación (Formato 600).

Declaración Andina de Valor (si aplica): Presentarla cuando corresponda para determinar el valor en aduana de las mercancías.

Poner a disposición la mercancía: Entregar o poner a disposición de la autoridad aduanera la mercancía si esta lo ordena para inspección.

Garantizar la veracidad de la información: Asegurarse de que la información entregada a través de los servicios informáticos electrónicos corresponda con la contenida en los documentos soporte.

### 3. Obligaciones Tributarias y Cambiarias:

Facturación Electrónica: Implementar la facturación electrónica para los servicios exportados, si aplica.

Impuesto sobre las Ventas (IVA): Aunque las exportaciones de bienes y servicios generalmente están exentas de IVA en Colombia, es crucial entender las implicaciones. Los exportadores de servicios, por ejemplo, deben actualizar su RUT con la responsabilidad de IVA y presentar la declaración periódica desde ese momento, incluso si el servicio está exento.

Aportes a seguridad social: Para exportadores de servicios que trabajen como independientes, es fundamental mantener al día los aportes a seguridad social (salud, pensión, ARL), calculados sobre el Ingreso Base de Cotización (IBC) correcto.

Legalización de divisas: Las divisas provenientes de la exportación deben ser canalizadas a través de un intermediario cambiario (como un banco comercial). Para ello, se debe diligenciar el Formulario No. 2 Declaración de Cambio por Exportación de Bienes.

Impuesto sobre la Renta: Cumplir con las obligaciones relacionadas con el impuesto de renta, considerando la tributación tanto en Colombia como en el país de destino.

### 4. Otras consideraciones:

Estudio de mercado: Antes de exportar, es esencial investigar la demanda, tendencias, aranceles y regulaciones en el país de destino.

Negociación de términos contractuales: Establecer términos claros de negociación (precios, plazos de entrega, condiciones de pago) y elegir el Incoterm adecuado que defina las responsabilidades del exportador y el importador.

Evaluación de operadores logísticos: Seleccionar y monitorear la estabilidad financiera y calidad de servicio de los operadores logísticos involucrados.

Monitoreo del entorno: Mantenerse informado sobre cambios en políticas comerciales, regulaciones y condiciones económicas en los países donde se opera.

### 7.3.2 RESPONSABILIDADES

Responsabilidad por la Veracidad y Exactitud de la Información:

Veracidad de la Declaración: El exportador es el principal responsable de que toda la información suministrada a la DIAN, a la agencia de aduanas y a otras entidades (como la VUCE) sea completa, veraz y exacta. Esto incluye la descripción de la mercancía, la clasificación arancelaria, el valor, el origen, el destino, etc.

Soporte Documental: La responsabilidad de tener los documentos soporte que acrediten la operación y la información declarada recae directamente en el exportador.

2. Responsabilidad por el Cumplimiento de la Normatividad:

Cumplimiento Aduanero: El exportador es responsable de asegurarse de que la exportación cumpla con todas las normativas aduaneras de Colombia y, en cierta medida, con las del país de destino (especialmente en lo que respecta a la documentación necesaria para la importación).

Cumplimiento Tributario: Es responsable de pagar los impuestos (si los hay), retenciones y cualquier otra carga tributaria que se derive de la operación de exportación, así como de cumplir con las obligaciones de facturación y declaración.

Cumplimiento Cambiario: La correcta canalización de las divisas y el cumplimiento de la normatividad del Banco de la República sobre el régimen cambiario es una responsabilidad clave del exportador.

Cumplimiento de Vistos Buenos y Permisos: Si la mercancía requiere autorizaciones previas (sanitarias, fitosanitarias, ambientales, etc.), el exportador es responsable de obtenerlas y cumplir con las condiciones que estas impongan.

### 3. Responsabilidad sobre la Mercancía:

**Calidad y Cantidad:** El exportador es responsable de que la mercancía cumpla con las especificaciones de calidad y cantidad acordadas con el importador.

**Empaque y Embalaje:** Asegurar un empaque y embalaje adecuado para proteger la mercancía durante el transporte, según el modo de transporte y el tipo de producto.

**Seguridad y Riesgos:** Dependiendo del Incoterm pactado, el exportador asume la responsabilidad por los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta un punto específico de la cadena logística. Es fundamental entender las implicaciones de cada Incoterm (ej. en FOB, el riesgo se transfiere al importador una vez la mercancía está a bordo del buque; en DDP, el exportador asume casi todos los riesgos hasta la entrega en el lugar de destino).

**Origen de la Mercancía:** En caso de solicitar un certificado de origen, el exportador es responsable de que el producto efectivamente cumpla con las reglas de origen del acuerdo comercial invocado.

### 4. Responsabilidad por la Selección y Actuación de Terceros:

**Agencia de Aduanas:** Aunque se contrate una agencia de aduanas, el exportador sigue siendo solidariamente responsable ante la DIAN por las actuaciones de esta en la declaración de la mercancía. Esto subraya la importancia de elegir una agencia de aduanas confiable y con experiencia.

**Operadores Logísticos (Transportistas, Almacenes):** Si bien los contratos con estos terceros establecen sus propias responsabilidades, el exportador tiene la responsabilidad general de seleccionar operadores competentes y monitorear su desempeño para asegurar la entrega segura y a tiempo de la mercancía.

### 5. Responsabilidad Contractual:

**Cumplimiento del Contrato de Compraventa Internacional:** El exportador es responsable de cumplir con todos los términos y condiciones acordados en el contrato de compraventa con el importador, incluyendo plazos de entrega, condiciones de pago, especificaciones del producto, etc.

**Servicio Postventa:** En algunos casos, y si se ha pactado, el exportador puede tener responsabilidades relacionadas con el servicio postventa, garantías o atención de reclamos por parte del importador.

### 7.3.2.1 RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR INCOTERM

#### Entrega de la Mercancía:

Poner el calzado de seguridad a bordo del buque designado por el vendedor en el puerto de embarque (origen) acordado (ej. Buenaventura, Colombia). La entrega se considera realizada en este punto, y el riesgo de pérdida o daño se transfiere al comprador allí.

#### Riesgo:

Asumir todos los riesgos de pérdida o daño del calzado hasta que este haya sido entregado a bordo del buque en el puerto de embarque.

A partir de ese momento, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se traslada al comprador, aunque el vendedor pague los costos adicionales.

#### Costos:

Pagar todos los costos relacionados con el calzado hasta el momento de su entrega a bordo del buque en el puerto de embarque.

Pagar los costos de carga en el buque en el puerto de embarque.

Pagar el flete (transporte principal) necesario para llevar el calzado hasta el puerto de destino acordado (ej. Callao, Perú).

Pagar la prima del seguro de transporte marítimo.

Pagar los costos de las operaciones de verificación (control de calidad, medición, pesaje, recuento) necesarias para entregar el calzado.

Pagar los costos de cualquier inspección previa a la expedición obligatoria por las autoridades del país exportador.

#### Contratación del Transporte:

Contratar el transporte principal de la mercancía hasta el puerto de destino designado.

#### Contratación del Seguro:

Contratar y pagar un seguro de carga que cubra el riesgo de pérdida o daño del calzado durante el transporte desde el punto de entrega (a bordo del buque en el puerto de embarque) hasta al menos el puerto de destino designado.

La cobertura mínima requerida es la Cláusula C de las Cláusulas de Carga del Instituto (ICC), o una cobertura similar.

#### Despacho de Exportación:

Realizar y pagar todos los trámites y formalidades aduaneras necesarios para la exportación del calzado desde Colombia. Esto incluye licencias, autorizaciones y cualquier otro requisito oficial.

#### Documentación:

Proporcionar al comprador la Factura Comercial.

Proporcionar el Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) u otro documento de transporte marítimo usual.

Proporcionar la póliza o certificado de seguro.

Proporcionar cualquier otra prueba de entrega y/o los documentos necesarios para que el comprador pueda tomar posesión del calzado en destino (ej. Certificado de Origen si aplica, fichas técnicas, informes de ensayo de normas de seguridad, lista de empaque).

#### Información:

Informar al comprador que el calzado ha sido entregado (cargado a bordo) y proporcionarle cualquier otra información necesaria para que el comprador pueda recibir el calzado en destino.

### 7.3.2.2 RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR IMCOTERM

#### Responsabilidades del Comprador bajo el Término CIF:

Aunque el vendedor se encarga de pagar el flete y el seguro hasta el puerto de destino, el comprador asume responsabilidades significativas, especialmente en la importación y la gestión de la mercancía una vez que el riesgo ha sido transferido.

#### Pago del Precio:

Pagar el precio del calzado de seguridad según lo estipulado en el contrato de compraventa.

### Riesgo de Pérdida o Daño:

Asumir todos los riesgos de pérdida o daño del calzado una vez que este ha sido entregado a bordo del buque en el puerto de embarque (Colombia). Esto es crucial: aunque el vendedor pague el flete y el seguro, el riesgo se transfiere en el origen.

Si la mercancía sufre daños o se pierde después de ese punto, el comprador es quien debe presentar la reclamación al seguro contratado por el vendedor.

### Costos:

Asumir todos los costos relacionados con el calzado a partir de su llegada al puerto de destino (ej. Callao, Perú). Esto incluye:

Costos de descarga del buque en el puerto de destino.

Costos de terminal en el puerto de destino (THC de destino, gastos de almacén, etc.).

Costos del despacho de importación en Perú: aranceles de importación, impuestos (IGV - Impuesto General a las Ventas, ISC - Impuesto Selectivo al Consumo si aplica), tasas aduaneras y cualquier otro gravamen aplicable en Perú.

Costos de transporte desde el puerto de destino hasta su almacén o punto final.

Costos de cualquier inspección previa al embarque (pre-shipment inspection) que sea obligatoria por las autoridades del país importador, excepto si esa inspección fue ordenada por las autoridades del país exportador.

### Recepción de la Mercancía:

Tomar posesión de la mercancía cuando esta llega al puerto de destino y ha sido puesta a su disposición.

### Despacho de Importación:

Realizar y pagar todos los trámites y formalidades aduaneras necesarios para la importación del calzado en Perú.

Obtener cualquier licencia, autorización o cumplir con las regulaciones específicas de importación de calzado de seguridad en Perú (ej. demostración de cumplimiento de normas técnicas como NTP-ISO 20345, ASTM F2413 o EN ISO 20345, etiquetado).

#### Documentación:

Aceptar los documentos proporcionados por el vendedor (Factura Comercial, B/L, Póliza de Seguro, Certificado de Origen, etc.) que permitan la importación del calzado.

#### Información:

Proporcionar al vendedor la información necesaria sobre el puerto de destino elegido y, si es necesario, los detalles del buque o cualquier otra información relevante para el transporte.

#### Inspecciones Previas al Envío (si aplican):

Si el comprador requiere una inspección previa al envío para sus propios fines (no obligatoria por el exportador ni por las autoridades del país exportador), los costos de esa inspección corren por su cuenta

### 7.3.3 CONTRATACION DE TRANSPORTE Y SEGURO

Sí, debemos utilizar un agente de carga (también conocido como Freight Forwarder) para la exportación de tu calzado de seguridad.

#### Complejidad Logística:

La exportación implica coordinar múltiples etapas: transporte terrestre desde tu fábrica en Cali hasta el puerto (ej. Buenaventura), almacenamiento temporal, carga en el buque, transporte marítimo internacional, y potencialmente, servicios adicionales como el seguro (aunque en CIF lo contratas tú, el agente puede facilitarlo).

Un agente de carga tiene la experiencia y la red de contactos para gestionar todas estas fases de manera eficiente y coordinada, evitándote tener que lidiar con múltiples proveedores (transportista terrestre, naviera, almacén, etc.

### Conocimiento Especializado:

Los agentes de carga son expertos en las regulaciones de transporte internacional, la documentación aduanera, los procedimientos portuarios y las mejores rutas y tarifas para tu tipo de mercancía.

Saben cómo manejar la carga para optimizar el espacio en el contenedor, proteger el calzado durante el tránsito y cumplir con los requisitos específicos del transporte marítimo.

### Optimización de Costos y Tiempos:

Debido a su volumen de negocio y sus relaciones con navieras y transportistas, los agentes de carga suelen obtener tarifas de flete más competitivas de las que podrías conseguir directamente.

Ayudan a evitar demoras costosas, multas o recargos por errores en la documentación o la gestión logística.

### Documentación Aduanera y de Transporte:

Ellos te asesorarán o incluso prepararán gran parte de la documentación de transporte necesaria (Conocimiento de Embarque, manifiestos de carga, etc.) y se asegurarán de que la información sea correcta y coincida con tu factura y lista de empaque.

Coordinarán con tu agente de aduanas en Colombia para que el despacho de exportación se realice sin problemas.

### Comunicación y Seguimiento:

Son tu punto de contacto principal para el seguimiento de tu envío. Te mantendrán informado sobre el estado de tu carga, desde que sale de tu fábrica hasta que llega al puerto de destino en Perú.

Manejarán cualquier eventualidad o problema que pueda surgir durante el tránsito.

Red Internacional (Agentes Corresponsales):

Los buenos agentes de carga tienen una red de agentes corresponsales en el país de destino (Perú). Aunque bajo CIF tu responsabilidad termina en el puerto de origen, si necesitas asistencia adicional en el destino o si tu comprador lo solicita, el agente de carga puede facilitar la comunicación y la coordinación en el lado de la importación.

Manejo de Incoterms (CIF en mi caso):

Un agente de carga está familiarizado con los Incoterms y puede ayudarte a asegurar que todas las obligaciones del vendedor bajo CIF (como la contratación del transporte principal y el seguro) se cumplan de manera eficiente.

## 7.4 COSTOS DE EXPORTACION

ESTRUCTURA COSTOS ,GASTOS, PRECIO UNITARIO			
ACTIVIDAD	VALOR UNITARIO	TRM	USD
Valor mercancia	\$ 112.900,00	\$ 4.185,53	26,97
etiquetas	\$ 3.000,00	\$ 4.185,53	0,72
empaque	\$ 2.000,00	\$ 4.185,53	0,48
embalaje	\$ 40.000,00	\$ 4.185,53	9,56
<b>TOTAL EXW</b>	<b>\$ 157.900,00</b>	<b>\$ 4.185,53</b>	<b>37,73</b>
transporte interno local	\$ 15.600,00	\$ 4.185,53	3,73
seguro interno	\$ 500,00	\$ 4.185,53	0,12
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 174.000,00</b>	<b>\$ 4.185,53</b>	<b>41,57</b>
Gastos de agencia de aduanas	\$ 420,60	\$ 4.185,53	0,10
<b>SUBTOTALES</b>	<b>\$ 174.420,60</b>	<b>\$ 4.185,53</b>	<b>41,67</b>
Unidad sobre costos	\$ 25.000,00	\$ 4.185,53	5,97
<b>PRECIO</b>	<b>\$ 199.420,60</b>	<b>\$ 4.185,53</b>	<b>47,65</b>
<b>PRECIO USD</b>	<b>47,65</b>	<b>\$ 4.185,53</b>	<b>0,01</b>

*Ilustración 11*

## 7.5 ETIQUETADO

### 7.5.1 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:

1. 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.
2. Idioma: La etiqueta debe estar en español, aunque se puede agregar información en otros idiomas.
3. Tamaño de letra y legibilidad: La información en la etiqueta debe ser fácilmente legible, y el tamaño de letra debe ser suficientemente grande.
4. Advertencias: Si el producto presenta algún riesgo para la salud o la seguridad, debe incluirse una advertencia clara en la etiqueta.
5. 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)

## 7.5.2 ETIQUETADO EN EL PAIS DESTINO DE EXPORTACION

### I. Requisitos de Mercado (Etiquetado) del Calzado de Seguridad

El mercado es crucial porque identifica el producto, informa al usuario y, fundamentalmente, demuestra el cumplimiento de las normas de seguridad. Se divide en mercado obligatorio (según normas) y mercado comercial.

#### A. Mercado Obligatorio (Según Normas de Seguridad y País de Destino):

Este es el más crítico, ya que su ausencia o incorrección puede impedir la entrada al país de destino (Perú, en MI caso).

## Símbolos y Niveles de Protección:

El calzado de seguridad debe llevar marcas que indiquen claramente su nivel de protección y las características de seguridad que posee. Estos símbolos varían según la norma que cumple (ej. EN ISO 20345 para Europa, ASTM F2413 para EE. UU., NTP-ISO 20345 para Perú).

Ejemplos de marcado según EN ISO 20345 (comúnmente aceptadas o base para otras normas):

SB: Requisitos básicos de seguridad (puntera resistente al impacto y a la compresión).

S1: SB + Zona del tacón cerrada + propiedades antiestáticas + absorción de energía en el tacón.

S2: S1 + Resistencia a la penetración y absorción de agua en la parte superior.

S3: S2 + Resistencia a la perforación de la suela + suela con tacos.

## Adicionales (ejemplos):

P: Resistencia a la perforación.

C: Calzado conductor.

A: Calzado antiestático.

HI: Aislamiento contra el calor.

CI: Aislamiento contra el frío.

WR: Resistencia al agua.

WRU: Resistencia a la penetración y absorción de agua en la parte superior.

HRO: Resistencia al calor por contacto de la suela.

FO: Resistencia de la suela a los hidrocarburos.

SRC, SRA, SRB: Resistencia al deslizamiento (SRC es la más alta, incluye SRA y SRB).

La marcación debe ser clara, legible y permanente (grabada, estampada, etiqueta cosida o adherida de forma segura) en el propio calzado (lengüeta, forro interior, o lateral) o en el embalaje.

Identificación del Fabricante:

Nombre o marca registrada del fabricante (tu empresa: Jhon Deiby, Calzado de Seguridad "calza fuerte").

País de Origen:

"Hecho en Colombia" o "Made in Colombia".

Fecha de Fabricación:

Mes/año o trimestre/año (ej. 07/2025 o Q3/2025).

Talla:

Número de la talla del calzado (sistema europeo, americano, etc., según el mercado de destino).

Norma Cumplida:

Referencia a la norma de seguridad que cumple el calzado (ej. "EN ISO 20345:2011", "ASTM F2413-18", "NTP-ISO 20345:2018").

## 7.6 ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO

El proceso de empaque y envase para el calzado de seguridad es crítico para proteger el producto, facilitar su manejo, cumplir con las normativas y asegurar que llegue en perfectas condiciones al cliente. Se suele dividir en niveles:

### 1. Envase Primario (o Empaque Primario): La Caja Individual del Calzado

Este es el primer nivel de contención y está en contacto directo con el par de calzado.

Material:

Cartón Plegadizo: Es el material más común y recomendado. Debe ser de un gramaje y resistencia adecuados para soportar el peso del calzado y protegerlo de golpes leves y polvo.

Diseño y Funcionalidad:

Forma y Tamaño: Diseñada específicamente para contener un par de calzado de seguridad, ajustándose a su forma para minimizar el movimiento interno.

Respiración: Algunos diseños pueden incluir pequeños orificios o ser de cartón poroso para permitir una mínima ventilación, evitando la acumulación de humedad y olores, especialmente si el calzado contiene materiales que puedan liberar vapores o si va a estar almacenado por un tiempo.

Apertura y Cierre: Solapas o sistemas de auto-montaje que permitan un cierre seguro pero fácil de abrir para el minorista o el usuario final.

Protección Interna: Papel de seda, bolsas de plástico finas, o rellenos de espuma/cartón reciclado para:

Evitar el roce entre los dos zapatos y la abrasión.

Proteger acabados delicados.

Absorber pequeñas cantidades de humedad.

Mantener la forma del calzado (especialmente si es un modelo alto).

Considerar el uso de bolsitas de gel de sílice (desecantes) si el calzado va a estar expuesto a cambios bruscos de temperatura o alta humedad durante el tránsito o almacenamiento, para prevenir moho o degradación de materiales.

## 7.7 EMBALAJE

El embalaje para el calzado de seguridad consiste en:

Cajas Master (o Cajas Colectivas):

Estas son cajas de cartón corrugado de alta resistencia (doble o triple canal) que agrupan varias cajas individuales de calzado. Su función principal es proteger los pares de calzado durante la manipulación y el transporte, y facilitar el apilamiento.

Deben ser lo suficientemente robustas para soportar el peso de las cajas individuales y resistir las presiones y movimientos durante el tránsito.

Llevan marcado externo con información logística (peso, dimensiones, número de cajas, destino) y pictogramas de manipulación (ej. "Este lado arriba", "Proteger de la humedad").

## Paletización:

Las cajas master se apilan sobre palets (tarimas), que son plataformas de madera o plástico. La paletización es crucial para el manejo mecanizado de la carga (con montacargas) y para la optimización del espacio en contenedores o almacenes.

Importante: Si se usan palets de madera, deben cumplir con la Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF 15), lo que implica un tratamiento térmico y un marcado específico (sello HT) para evitar la propagación de plagas. Esto es un requisito obligatorio para el comercio internacional.

La carga debe estar firmemente asegurada al palet mediante:

Film estirable (stretch wrap): Una película plástica que envuelve y compacta las cajas al palet, proporcionando estabilidad y protección contra el polvo y la humedad.

Flejes: Bandas plásticas o metálicas que sujetan la carga al palet para evitar movimientos.

Esquinas: Protectores de cartón o plástico que se colocan en las esquinas verticales del apilado para dar mayor estabilidad y evitar daños

## 7.8 UNITARIZACION DE LA MERCANCIA

Para tu calzado de seguridad, los elementos de unitarización y su aplicación serán los siguientes:

Elementos de Unitarización a Utilizar:

Palets (Tarimas):

Función: Son la base sobre la cual se apilan las cajas master de calzado. Permiten el movimiento de grandes volúmenes de mercancía con equipos mecánicos (montacargas, transpaletas).

Tipo recomendado:

**Palets de madera:** Son los más comunes. Crucialmente, deben cumplir con la norma NIMF 15 (ISPM 15) para transporte internacional. Esto significa que deben haber sido sometidos a un tratamiento fitosanitario (tratamiento térmico, "HT") y llevar el sello que lo certifica. Sin este sello, los palets de madera pueden ser rechazados o la carga retenida en aduana.

**Palets de plástico:** Son una alternativa que no requiere tratamiento NIMF 15, son reutilizables y resistentes a la humedad, pero suelen ser más costosos.

**Dimensiones:** Las dimensiones más comunes son el palet europeo (1200x800 mm) o el palet americano (1200x1000 mm). Debes elegir el que mejor se ajuste a las dimensiones de tus cajas master para optimizar el espacio y el peso por palet.

Film Estirable (Stretch Film / Plástico Stretch):

**Función:** Es una película de plástico que se envuelve alrededor de las cajas apiladas en el palet para compactar la carga, darle estabilidad y protegerla del polvo, la suciedad y la humedad. Ayuda a que las cajas no se muevan o se caigan durante el tránsito.

**Tipo:** Puede ser manual o para máquina automática de envoltura, y de diferentes calibres (grosos) según el peso y la estabilidad requerida.

Flejes (Strapping):

**Función:** Son bandas (plásticas de polipropileno o poliéster, o metálicas) que se utilizan para asegurar la carga al palet y entre sí. Aportan una seguridad adicional a la envoltura de film, evitando la expansión de las cajas y manteniendo la integridad del apilado.

**Tipo:** Para calzado, los flejes plásticos suelen ser suficientes, aplicados con herramientas manuales o automáticas.

Esquinas (Protectores de Esquina):

**Función:** Son perfiles de cartón o plástico que se colocan en las esquinas verticales de la carga paletizada. Ayudan a distribuir la presión de los flejes, protegen los bordes de las cajas de golpes y deformaciones, y aumentan la estabilidad estructural del apilado.

Bolsas de Aire (Dunnage Bags / Bolsas de Relleno):

Función: Estas bolsas inflables se utilizan para rellenar los espacios vacíos entre los palets o entre la carga y las paredes del contenedor. Su propósito es evitar que la carga se mueva y se golpee durante el transporte, especialmente en el marítimo que está sujeto a constantes movimientos.

## 7.9 CONTENEDOR

Contenedor de 20 Pies (20-foot Standard Dry Container)

El contenedor de 20 pies es uno de los tipos de contenedores más comunes y versátiles utilizados en el transporte marítimo internacional.

Contenedor de 20 Pies (20-foot Standard Dry Container)

El contenedor de 20 pies es uno de los tipos de contenedores más comunes y versátiles utilizados en el transporte marítimo internacional.

Dimensiones Aproximadas (pueden variar ligeramente según el fabricante):

Externas:

Largo: 6.058 metros (20 pies)

Ancho: 2.438 metros (8 pies)

Alto: 2.591 metros (8 pies 6 pulgadas)

Internas (espacio utilizable para la carga):

Largo: 5.898 metros (19 pies 4 pulgadas)

Ancho: 2.352 metros (7 pies 8 pulgadas)

Alto: 2.393 metros (7 pies 10 pulgadas)

Capacidad de Volumen: Aproximadamente 33.2 metros cúbicos.

Capacidad de Carga (Peso Máximo): Varía, pero generalmente entre 28,000 kg y 30,000 kg (el peso bruto total del contenedor más la carga). El peso máximo de la carga suele ser alrededor de 22,000 kg a 28,000 kg, dependiendo de las regulaciones de peso de la carretera en origen y destino.

## 7.10 OBTENCIONES DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACION

Para la exportación de calzado de seguridad desde Colombia, los "vistos buenos" o permisos previos de entidades gubernamentales colombianas son, en la mayoría de los casos, mínimos o inexistentes.

A diferencia de productos como alimentos, medicamentos, cosméticos, productos agropecuarios o flora y fauna silvestre (que requieren vistos buenos del INVIMA, ICA, MADS, etc.), el calzado de seguridad, como producto manufacturado, generalmente no está sujeto a la obtención de vistos buenos específicos para salir de Colombia.

La regla general es que el calzado de seguridad es de libre exportación desde Colombia.

Sin embargo, siempre hay que considerar lo siguiente:

Verificación de la Partida Arancelaria en la VUCE:

El sistema de la VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) es la herramienta principal para verificar si tu producto (basado en su partida arancelaria) requiere algún tipo de visto bueno antes de la exportación.

Cuando tramites tu Declaración de Exportación (DEX) en la VUCE, el sistema te indicará automáticamente si para tu partida arancelaria específica se requiere algún visto bueno de una entidad colombiana.

Para el calzado de seguridad (Capítulo 64 de la Nomenclatura Arancelaria), es muy raro que la VUCE te pida un visto bueno.

Certificado de Origen (si aplica un TLC):

Aunque no es un "visto bueno" en el sentido de una autorización de salida, si quieres que tu calzado de seguridad se beneficie de preferencias arancelarias en Perú (o en cualquier otro país con el que Colombia tenga un TLC, como la Comunidad Andina de Naciones - CAN), necesitarás un Certificado de Origen.

Este certificado lo emite una entidad autorizada en Colombia (usualmente la VUCE o las Cámaras de Comercio designadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo), y demuestra que tu producto cumple con las reglas de origen para acceder al trato preferencial. Es un requisito para el importador en destino, no para la salida del producto per se.

Inspecciones Aleatorias de la Policía Antinarcóticos (Dirán):

En el proceso de exportación, la carga puede ser seleccionada aleatoriamente para una inspección por parte de la Policía Antinarcóticos (DIRAN). Esto no es un "visto bueno" previo, sino un control de seguridad que se realiza en el puerto o aeropuerto.

## 7.11 CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

---

### CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

Este contrato de **COMPRA-VENTA** se celebra por una parte la empresa CALZA FUETTE representada en este acto por JHON DEIBY QUINONES, y por la otra la empresa CALOMOOD STORE Representada por THOMAS CHANG, a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

#### **DECLARACIONES:**

##### **DECLARA "EL VENDEDOR":**

**I.-** Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de COLOMBIA

**II.-** Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades: la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de CALZADO DE SEGURIDAD

**III.-** Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

**IV.-** Que el señor (a) JHON DEIBY QUINONES es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

**V.-** Que tiene su domicilio en CALI mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

##### **DECLARA "EL COMPRADOR":**

**I.-** Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de PERU, y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de "El vendedor"

**II.-** Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

**III.-** Que el señor THOMAS CHANG es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

**IV.-** Que tiene domicilio en TRUJILLO, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

##### **AMBAS PARTES DECLARAN:**

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así a tenor de las siguientes:

---

*Ilustración 12*

▲ **CLÁUSULAS:**

**PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.**- Por medio de este instrumento “El vendedor” se obliga a vender y “El comprador” a adquirir 2400 PARES de BOTAS DE SEGURIDAD

**SEGUNDA.- PRECIO.-** El precio de los productos objeto de este contrato que “El comprador” se compromete a pagar, será la cantidad de USD ..... INCOTERMS “CIF” puerto de SALABERRY INCOTERMS 2010 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de las partes.

**TERCERA. FORMA DE PAGO.-** “El comprador” se obliga a pagar a “El vendedor” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante CARTA DE CREDITO contra entrega

de los siguientes documentos: Factura, B/L, etc. De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “El comprador”, se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de “El comprador”.

Se firma éste contrato en la ciudad de CALI a los 06 días del mes de MAYO de, 2025

**EL VENDEDOR:**

**EL COMPRADOR:**

*Shon deiby quiñones*

*thomas chang*

## 7.12 POLIZA DE SEGURO

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 0 auto; width: fit-content;"> <p><b>Certificado de seguro</b>  <b>Transporte carga Internacional</b>  <b>Responsabilidad general respecto a la carga y terceros</b></p> </div>	
<b>Referencia</b>	<p><b>TPC2023 - Methanol holdings trinidad Ltd</b>  <b>(Referencia del certificado)</b></p>
<p>Nosotros, Allianz Compañía de Seguros S.A. Certificamos que hemos emitido una póliza de seguros de responsabilidad de transporte de mercancía descritas en la factura comercial 14-3266 emitida por el exportador Methanol holdings trinidad Ltd con fecha de 29/09/2023, ciudad de Couva, Trinidad y Tobago</p>	
<b>Asegurado</b>	JHON DEIBY QUIÑONES
<b>Periodo de validez</b>	<p style="text-align: center;">Del 29/09/2023 a las 06:00 AM hasta el 29/10/2023 a las 06:00 PM</p> <p>Se asegura el 0.086% del valor FOB de la mercancía, lo equivalente a 5,107,34 USD. En caso de que la cobertura del seguro sea interrumpida antes del periodo de validez anteriormente mencionado, el asegurador deberá notificar por escrito inmediatamente a la Dirección de Impuestos y Aduana Nacionales.</p>
<b>Tipo de transporte</b>	Marítimo
<b>Fecha de emisión</b>	<b>Datos de contacto de asegurador</b>
08/04/2025	
<b>Firma y sello del asegurador</b>  	<p>Dirección: Calle 70 #7T2-16 Barrio Las Ceibas,  CaliTeléfono: 4893269  Correo electrónico: dzuniga@allianz.com</p>

Ilustración 14



## 7.14 LISTA DE EMPAQUE



**Calza fuerte**

**RECIBO DE COMPRA**

Vendido a: calimood store  
Calle Av. Los sauces 154  
Ate-Lima

Fecha: 06 de mayo de 2025  
No. de recibo: 001

Cantidad	Concepto	Precio	Total
2400	Botas de seguridad	53,92	129.480
1	Concepto		
1	Concepto		
1	Concepto		

Método de pago: Transferencia bancaria

**SUBTOTAL:** 129.480  
**IMPUESTOS:** 0.00%

---

**TOTAL:** 129.480

Ilustración 16



## 7.15 CERTIFICADO DE ORIGEN

**ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS**  
**UNITED STATES – COLOMBIA TRADE PROMOTION AGREEMENT**  
**CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN**

<b>1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:</b> Exporter's legal name, address, telephone and e-mail  Calza fuerte, carrera 24 a #101-14, 3008502979, handebuz09@gmail.com		<b>2. Período cubierto / Blanket period:</b> Desde (DD/MM/AA) / From (MMDDYY):  Hasta (DD/MM/AA) / To (MMDDYY):			
<b>3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:</b> Producer's legal name, address, telephone and e-mail  Calzados bucaramanga, cl 48 #49-61, 3206728889, tiendavirtual@calzadosbucaramanga.com		<b>4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador:</b> Importer's legal name address, telephone and e-mail  Calimod Store, Av 26 de noviembre Nro 3721 villa María de triunfo 998322776, calimodoutletvm@calimodstore.com			
<b>5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods</b>	<b>6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification</b>	<b>7. Criterio Preferencial / Preference Criterion</b>	<b>8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content</b>	<b>9. Factura No. Fecha / Invoice No. Date</b>	<b>10. País de Origen / Country of Origin</b>
Calzado de seguridad con puntera metálica de protección, Con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y Parte superior de cuero natural	6403.40.00.00		\$112.900	0056 04/03/2025	Colombia
<b>11. Certificación de Origen / Certification of Origin</b> Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that: <ul style="list-style-type: none"> <li>- La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate.</li> <li>- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate.</li> <li>- Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia - United States Trade Promotion Agreement.</li> <li>- Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13.</li> </ul> Esta certificación se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist ____ pages, including attachments.					
Firma autorizada / Authorized signature: 		Nombre de la empresa / Company's name: Calza fuerte			
Nombre / Name:		Cargo / Title: Gerente			
Fecha (DD/MM/AA) / Date (MM/DD/YY):		Teléfono y fax / Telephone and Fax: +573186247835			
<b>12. Observaciones / Remarks:</b>					

Ilustración 17

# CIRCULA 0170

FORMATO DE IDENTIFICACIÓN Y CONOCIMIENTO DE CLIENTE / USUARIO			
FECHA	Día	Mes	Año
	07	07	2025
<p><b>Importante diligenciar todos los campos, en caso contrario diligenciar NO APLICA (N/A)</b></p> <p><b>ESTIMADO CLIENTE:</b> De conformidad con la Circular DIAN 0170, Decreto 1165 de 2019 artículo 58 y la resolución 096646 de 2019 artículo 75, es nuestra obligación como prestadores de servicios en el área de comercio exterior, crear un banco de datos de nuestros clientes cuyo manejo será estrictamente confidencial y debe reunir como mínimo la siguiente información:</p>			
<b>1. Información General</b>			
Razón social (Nombre completo): <u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>			
Documento de identificación NIT: No. <u>7181019121</u> - DV <u>  </u>			
Dirección principal RUT: <u>  </u>		Ciudad: <u>  </u>	
CODIGO CIIU debe responder a la actividad económica principal. <u>  </u>		CAPITAL SOCIAL REGISTRADO <u>  </u>	
<b>2. Datos de Contacto</b>			
Nombres y apellidos: <u>JUAN JELBA QUISQRA</u>		Cargo: <u>GERENTE</u>	
Correo Electrónico: <u>juan.jelba@empresasa.com</u>		Teléfono(s): <u>300 950 7000</u>	
<b>3. Información sobre Representante Legal. Cuando se trate de sociedades anónimas, dirección de representantes legales</b>			
Nombres y apellidos	Identificación	Dirección de representantes legales	Ciudad
<u>JUAN JELBA QUISQRA</u>	<u>700756200</u>	<u>AV. 9 DE ABRIL 707-70</u>	<u>CAJ</u>
<b>4. Información de los Socios/accionistas con participación (IGUAL o SUPERIOR al 5%) de capital social.</b> Obligatorio según Circular Externa 100-000016 del 24 de diciembre de 2020 de la superintendencia de sociedades y ley 2195 del 18 de enero de 2022 Capítulo III Artículo 12 Parágrafo 4. Como parte de la mencionada obligación, se debe llevar a cabo una debida diligencia con los contrapartes. Dentro de dicho proceso se encuentra conocer al BENEFICIARIO REAL O FINAL DE LAS MISMAS. Por lo anterior, tener en cuenta lo siguiente: 1. Cuando se detallen los accionistas o socios de una persona jurídica, será necesario incluir todos los que tengan más de 5% de participación en la sociedad. 2. Es beneficiario final: Persona natural que, actuando individual o conjuntamente, sea titular, directa o indirectamente, del cinco por ciento (5%) a más del capital o los derechos de voto de la persona jurídica, y/o se beneficie en cinco por ciento (5%) o más de los activos, rendimientos o utilidades de la persona jurídica; y 3. Persona natural que, actuando individual o conjuntamente, ejerza control sobre la persona jurídica, por cualquier otro medio diferente a los establecidos en el numeral anterior. En el evento que un accionista o socio directo sea una persona JURÍDICA, adjuntar composición accionaria de sus accionistas directos e indirectos que tengan una participación mayor del 5% hasta llegar al beneficiario final (persona natural). Fuente Jurídica: <a href="https://www.supersociedades.gov.co/nuestro_servicio_al_cliente/comunicacion/multimedia/Circular%20de%20Beneficiario%20Real%20-%20Circular%20100%20-%20del%2024%20de%20diciembre%20de%202020.pdf">https://www.supersociedades.gov.co/nuestro_servicio_al_cliente/comunicacion/multimedia/Circular%20de%20Beneficiario%20Real%20-%20Circular%20100%20-%20del%2024%20de%20diciembre%20de%202020.pdf</a>			
Nombres y apellidos completos	Número de Identificación	% De participación accionaria o en capital social	
<u>JUAN JELBA QUISQRA</u>	<u>700756200</u>	<u>60%</u>	
<u>JUAN CARLOS</u>	<u>7003538077</u>	<u>40%</u>	
Si la composición accionaria tiene más de 10 personas, adjuntar como documento anexo el certificado de composición accionaria firmado por representante legal o el Revisor Fiscal.			
<b>5. Manifestación (PEP) Personas expuestas políticamente, PEP Extranjeras y PEP de organizaciones Internacionales, socios, representante legal o beneficiario final.</b> Obligatorio: Decreto 830 de 20 de julio de 2021. La calidad de Personas Expuestas Políticamente (PEP) se mantendrá en el tiempo durante el ejercicio del cargo y por dos (2) años más desde la dejación, renuncia, despido o declaración de inasistencia del nombramiento, o de cualquier otra forma de desvinculación, e terminación del contrato. Fuente Jurídica: <a href="https://www.gubernacion.gov.co/nuestro_servicio_al_cliente/comunicacion/multimedia/Circular%20de%20Beneficiario%20Real%20-%20Circular%20100%20-%20del%2024%20de%20diciembre%20de%202020.pdf">https://www.gubernacion.gov.co/nuestro_servicio_al_cliente/comunicacion/multimedia/Circular%20de%20Beneficiario%20Real%20-%20Circular%20100%20-%20del%2024%20de%20diciembre%20de%202020.pdf</a>			
1) Es o ha sido funcionario público PEP?		2) Goza de reconocimiento público?	
No <input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/>		No <input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/>	
		3) Administra recursos públicas?	
		No <input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/>	
Los siguientes campos se deben diligenciar al la respuesta a la pregunta 1 fue SI.			
Fecha de vinculación		Fecha de desvinculación cargo	

Ilustración 18



Auxilio a las empresas del Grupo Empresarial Caribini o a quien represente sus derechos u ostente en el futuro a cualquier título la calidad de acreedor, a consultar, solicitar, suministrar, reportar, procesar y divulgar toda la información que se refiere al comportamiento crediticio, financiero y comercial propio y de la sociedad que represente, a la central de Información Financiera - CIFI - o cualquier otra entidad que maneje o administre bases de datos con los mismos fines o de antecedentes sobre investigaciones penales o de cualquier otro tipo. La anterior implica que el comportamiento presente y pasado frente a sus obligaciones propias y de la sociedad que represente, permanecerá reflejado de manera completa en las mencionadas bases de datos con el objeto de suministrar información suficiente y adecuada al mercado sobre el estado de sus obligaciones financieras, comerciales y crediticias.

**15. Acta con los documentos solicitados y recibidos, que debe anexar a este formato.**

DOCUMENTOS			
PERSONA JURÍDICA	PERSONA NATURAL	PERSONA NATURAL COMERCIANTE	
Para dar estricto cumplimiento a lo establecido en la Resolución 050046 del 26 de julio de 2019 artículo 75 Parágrafo 3, y Decreto 1163 de 2019 artículo 50, se procede a solicitar los siguientes documentos:			
Certificado de existencia y representación legal en original con vigencia no superior a 30 días.	X	No aplica	No aplica
Certificado de matrícula mercantil con vigencia no superior a 30 días.	No aplica	No aplica	X
Fotocopia de <b>BOE COMPLETO</b> habilitado como exportador y/o importador, y obligado aduanero. Con fecha de generación del año en que se diligencia el formato de conocimiento de cliente.	X	X	X
Fotocopia C.C. Representante legal.	X	X	X
Declaración de renta (última presentada a la CCAN).	No aplica	X	No aplica
Cuadro de situación financiera a balance general, y Estado de resultados detalladamente firmados por representante legal, contador y revisor fiscal o contador público independiente, con sus respectivas firmas a los estados financieros, <b>con fecha de corte a Dic. 31 del año inmediatamente anterior.</b>	X	No aplica	X
Certificado de EFPP emitido por contador público o representante legal. Dilectamen de EFPP emitido por revisor fiscal o contador público independiente.	X	No aplica	X
Fotocopia de la Tarjeta profesional del contador y revisor fiscal o contador público independiente.	X	No aplica	X
Certificación bancaria del año en que se diligencia el formato de conocimiento de cliente, la cual debe responder a los datos diligenciados en este formato.	X	X	X
Referencia comercial del año en que se diligencia el formato de conocimiento de cliente.	X	X	X
Fotocopia de la Resolución vigente emitida por la autoridad competente, mediante la cual se autoriza o inscribe a Comercializadora Internacional. <b>APLICA SI EN LA CASILLA 24 DEL RUT TIENE EL CÓDIGO 84.</b>	X	No aplica	No aplica
Resolución o autorización como operador económico autorizado (OEA) (si se tiene) <b>APLICA SI EN LA CASILLA 2. DEL RUT, CASILLA 89 TIENE EL CÓDIGO 82 O 82.</b>	X	X	X
Acuerdo de seguridad debidamente diligenciado y firmado en original por el representante legal.	X	X	X
Fotocopia del certificado ISO y BANC (si se tiene)	X	No aplica	X
Si es cliente de primera exportación con el Grupo Empresarial debe anexar el formato de VERIFICACIÓN COMERCIAL EN DESTINO P-222.	X	X	X

NOMBRE

*Nombre y Información de Representante Legal*

FIRMA (Persona natural), REPRESENTANTE LEGAL O FACULTADO (SEGÚN CÁMARA DE COMERCIO)

Nº Documento de identidad.

Ilustración 20

## ACUERDO DE SEGURIDAD

F\_172\_Versión\_10\_Vigencia\_30\_10\_2023

**COLMAS**  
AGENCIA DE ADUANAS NIVEL 1

ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE 1

De una parte, la sociedad COLMAS S.A.S. Agencia de aduanas nivel 1, Miembro del Grupo Leschaco, sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, con NIT 830.003.960-0, con domicilio en Bogotá D.C., Colombia, representada en este acto por JUAN CAMILO ORTEGA CONVERS, identificado con cédula de ciudadanía No 79.945.711 en su calidad de Representante Legal, (En adelante, COLMAS) y de otra, CAISA FUENTE sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, cuyo objeto social principal es COMERCIALIZACION DE ZAPATO, identificada con NIT 100254025, con domicilio CO CAI representada legalmente por IGNACIO JARA, identificado (a) C.C x C.E No. 3102500026 de CAI (En adelante, EL CLIENTE) convienen celebrar el presente acuerdo de seguridad para dar cumplimiento a la normatividad legal vigente de prevención del lavado de activos y financiación del terrorismo, corrupción, tráfico de estupefacientes y delitos conexos, al Decreto 3568 del 27 de septiembre de 2011, la Resolución 004089 del 22 de mayo de 2018 expedidos por la DIAN, sus anexos y demás normas que lo regulen o modifique, al Manual SAGRILAF y las políticas internas de la compañía, conforme a las siguientes cláusulas:

**OBJETO:** Establecer estrategias conjuntas que permitan a las empresas cumplir las normas y estándares de seguridad en la cadena de suministro internacional, para evitar que puedan ser involucradas en actividades ilícitas como el lavado de activo, financiamiento del terrorismo, narcotráfico, contrabando soborno, corrupción y todas aquellas actividades que puedan afectar el comercio internacional o que estén por fuera del marco legal.

De otra parte, cumplir con normatividad legal vigente que aplica a cada compañía de acuerdo con el desarrollo de su objeto social.

**POLITICA DE SEGURIDAD.**

**Primera:** Cumplir con todas las leyes, normas, reglamentaciones y requisitos aplicables a la prestación de servicios de la compañía. Contar con las autorizaciones legales que permitan su operación.

**Segunda:** Suministrar anualmente la información y documentación solicitada por COLMAS, de acuerdo con lo establecido en la Circular Externa DIAN 0170/2002, para mantener la información de conocimiento del CLIENTE actualizada.

**Tercera:** Tener un sistema de administración de riesgos que prevea actividades ilícitas, tales como; lavado de activos, contrabando, tráfico de estupefacientes, tráfico de sustancias para el procesamiento de narcóticos, terrorismo, financiación del terrorismo, tráfico de armas entre otras.

**Cuarta:** Contar con un programa de seguridad o implementar políticas y procedimientos documentados que incluyan como mínimo a los empleados, clientes,

Prohibido el uso, distribución, reproducción, modificación, transferencia o transmisión de este documento para cualquier propósito en cualquier forma o por cualquier medio. Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, se considera copia no controlada.

Su mejor aliado en logística integral






Ilustración 21

terceros que en forma razonable requieran conocerlos y ser usada únicamente para el desarrollo de los fines para los cuales han sido suministrados.

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

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

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

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

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

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

#### POLÍTICA ANTICORRUPCIÓN.

El CLIENTE declara expresamente que entiende y acepta que COLMAS exige el cumplimiento de toda la normatividad de anticorrupción y antisoborno aplicable y vigente en el ejercicio de su actividad; que la empresa aplica los valores de honestidad y transparencia promoviéndolos y estableciéndolos como parte de su cultura organizacional en el Programa de Ética y Conducta, que la Empresa aplica tolerancia cero a todo tipo de

Prohibido el uso, distribución, reproducción, modificación, transferencia o transmisión de este documento para cualquier propósito en cualquier forma o por cualquier medio. Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, se considera copia no controlada.

Su mejor aliado en logística integral



Ilustración 22

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

**POLITICA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.**

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

**POLITICA DE MANEJO AMBIENTAL.**

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

**POLITICA DE PROTECCION DE DATOS PERSONALES.**

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

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

De igual forma, declaro que he sido informado que COLMAS cuenta con una Política de Tratamiento de Datos Personales en los términos de la ley 1581 de 2012, el Decreto reglamentario 1377 de 2013, el Decreto 1074 de 2015 (Capítulos 25 y 26) y demás normas que la regulen, adicionen, complementen y modifiquen, a la cual tengo acceso a través de su página web.

Prohibido el uso, distribución, reproducción, modificación, transferencia o transmisión de este documento para cualquier propósito en cualquier forma o por cualquier medio. Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, se considera copia no controlada.

Su mejor aliado en logística integral



Ilustración 23



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

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

Se suscribe el presente acuerdo de seguridad a los 02 días del mes de 09 de 2015.

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

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

Nombre: Juan Leiva  
C.C. No. 1007580026 de Cali  
Representante Legal



Ilustración 24

## MANDATO ADUANERO

---

Señores

Direcciones de Gestión, Direcciones Seccionales de Aduanas con Operación Aduanera,  
Direcciones Seccionales, Delegadas y demás dependencias de la  
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN  
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
Autoridades en General  
Sociedades Portuarias Regionales, Zonas Francas, Depósitos Habilitados

Yo, Juan José Quiroz Mayor de edad, vecino de AGUADUEN, identificado con cédula de ciudadanía No. 10273800 de CAI en mi condición de Representante Legal de CAJA FUENTE con NIT. 102750226 con domicilio principal en la ciudad de CAI, según consta en el certificado de existencia y representación legal de la Cámara de Comercio, el cual se anexa, actuando de conformidad a lo establecido en el Decreto 2685 de diciembre 28 de 1999 y cualquier norma o acto administrativo que lo adicione, reglamente, modifique o derogue, (en adelante **EL MANDANTE**) respetuosamente manifiesto a Ustedes que hemos celebrado un Contrato de Mandato con la Agencia de Aduanas **ALPOPULAR ALMACÉN GENERAL DE DEPÓSITOS S.A. "ALPOPULAR S.A."** con Nit. 860.020.382-4 Código 095, (en adelante **AGENCIA DE ADUANAS**), para que en nuestro nombre y representación adelante ante cualquier administración especial o regional de aduana del país, y ante cualquier autoridad o empresa relacionada con el proceso de comercio exterior, todos los trámites inherentes al proceso de importación, exportación, reembarque y tránsitos aduaneros, ingreso o retiro de zona franca de las mercancías ingresadas al territorio aduanero nacional o en proceso de exportación por la empresa que represento.

**EL MANDANTE** concede a la **AGENCIA DE ADUANAS** 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** 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** 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** una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que **EL MANDANTE** entregue a la **AGENCIA DE ADUANAS** (registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la **AGENCIA DE ADUANAS** deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la **AGENCIA DE ADUANAS** 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; contestar requerimientos especiales aduaneros, 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 los originales de los registros de importación, firmar las pólizas de seguros que amparan el cumplimiento de nuestras obligaciones derivadas de la importación temporal de mercancías o de cualquier otra póliza exigida por las normas aduaneras; solicitar los originales de las pólizas canceladas; firmar declaraciones

de valor; solicitar embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; retirar cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras y/o depósitos con convenio DIAN, una vez obtenido el levante o resolución u orden de entrega de las mismas, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los procesos y gestiones contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser realizados a través de una **AGENCIA DE ADUANAS**.

5. **EL MANDANTE** autoriza a la **AGENCIA DE ADUANAS** a realizar traslados de mercancías a depósitos de aduana, introducir y extraer mercancías de zona franca y para retirar mercancías una vez terminado el proceso de cualquier lugar de almacenamiento o de arribo, entendiéndose que la **AGENCIA DE ADUANAS** actúa únicamente en condición de remitente de la mercancía, y en general adelantar cualquier otra gestión aduanera necesaria para el correcto manejo de nuestra mercancía.
6. Acuerdan **EL MANDANTE** y **EL MANDATARIO** que todas las fotocopias tomadas al original de este documento, así como los registros de que trata el numeral 8 del artículo 27-2 del Decreto 2685 de 1999 que efectúe **EL MANDATARIO** sobre dichas fotocopias, forman parte integral del mandato aduanero y para todos los efectos probatorios hacen las veces de original del mismo.

Este mandato tiene alcance nacional y es conferido a la **AGENCIA DE ADUANAS** como persona jurídica, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera en que esté autorizada, a través de cualquiera de sus agentes de aduana y/o auxiliares aduaneros debidamente vinculados 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**. Si la clasificación arancelaria fue realizada exclusivamente por la **AGENCIA DE ADUANAS**, ésta 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** la documentación e información completa, veraz, exacta, legible, libre de enmendaduras, tachones o repisados, que llene los requisitos legales y que sea necesaria para que la **AGENCIA DE ADUANAS** 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**. Si la **AGENCIA DE ADUANAS** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA DE ADUANAS** y a asumir el pago correspondiente.
- d) Mantener indemne y resarcir plenamente a la **AGENCIA DE ADUANAS** 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** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA DE ADUANAS** y a asumir el pago correspondiente.



- e) Eximir de toda responsabilidad contractual y extracontractual a la **AGENCIA DE ADUANAS**, por la contratación de medios de transporte que ésta, en ausencia de contratación directa por parte de **EL MANDANTE**, deba efectuar, ya que lo hace a nombre del Mandante.
- f) Exonerar a la **AGENCIA DE ADUANAS** de responsabilidad vinculante por la conducta o hechos desencadenados en manifestaciones y actuaciones de terceras autoridades diferentes a la aduanera y terceros proveedores de servicios, cuya consecuencia no es imputable a su gestión.
- g) Aportar la información requerida por **EL MANDATARIO** para efectos de mantener actualizados los requisitos de conocimiento del cliente, al constituirse en obligación legal de imperativo cumplimiento traída por la Circular DIAN 170 de 2002 y el Estatuto Aduanero; por lo cual se tendrá como justa causa de finalización anticipada del presente mandato el incumplimiento al respecto por parte de **EL MANDANTE**.

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.

Hacemos igualmente extensivo este mandato aduanero para que ALPOPULAR S.A. obre en nuestro nombre y representación cuando fuese a actuar en la nacionalización de mercancías en cuyos documentos de importación apareciere como consignatario o le hubiesen sido endosados.

Este mandato estará vigente por el 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 y con el cumplimiento de los requisitos exigibles en el Registro Único Tributario – RUT–.

Se suscribe en la ciudad de CAJ, el día: 28/08/2025

**EL MANDANTE**

**EL MANDATARIO**

**NOMBRE COMPLETO** Jhon J. F. 64  
**C. C** 7007.590.026  
**Representante Legal**

**MARTHA CAROLINA RODRÍGUEZ VERA.**  
**C.C. No. 52.928.129 de Bogotá D.C.**  
**Apoderada General.**  
**Alpopular S.A.<sup>1</sup>**



✓ La doctora Martha Carolina Rodríguez Vera, domiciliada en la ciudad de Bogotá D.C., identificada con cédula de ciudadanía No. 52.928.129 de Bogotá D.C. y portadora de la tarjeta profesional No. 164.245 expedida por el Consejo Superior de la Judicatura está facultada para suscribir los mandatos aduaneros que se otorguen a la Agencia de Aduanas **ALPOPULAR ALMACÉN GENERAL DE DEPÓSITOS S.A.** con Nit. 860.020.382-4 y Código 095, de conformidad con el poder general conferido, mediante Escritura Pública No. 2205 de cinco (05) de octubre de dos mil diecisiete (2017) ante la Notaría Cincuenta (50) del Circulo de Bogotá D.C. y debidamente inscrito ante la Cámara de Comercio de Bogotá D.C.

## PODER EN PUERTO

### PODER ESPECIAL

Señores:

COMPañÍA DE PUERTO ASOCIADOS(COMPAS)S. A|

ciudad en que se expira este poder:	Cali
fecha en que se expira este poder:	28/08/2025

identificación de quien otorga el poder (EL PODERANTE)	
Razón social completa:	CALZA FUERTE
NIT:	1007580026
nombre del representante que firma este poder:	JHON DEIBY QUIÑONES
clase de documento de identificación:	C.C
numero de documento de identificación:	100758026

Identificación de a quien se otorga el poder (en adelante EL APODERADOR)	
Razón social completa:	AGECOLDEX
NIT:	98522147
nombre del representante que firma este poder:	JUAN CAMILO VARGAS
clase de documento de identificación:	C.C
numero de documento de identificación:	25487541

COMPAS AGUA DULCE	ZONA PORTUARIA AGUA DULCE BUENAVENTURA	
-------------------	---	--

Ilustración 28

# SOLICITUD DE AUTORIZACION DE EMBARQUE

DIAN		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos			602	
1. Año: <input type="text"/>		3. Concepto: <input type="text"/>		4. Número de formulario		
Español reservado para la DIAN						
10. Tipo de documento		15. Número de identificación		4. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido
11. Razón social		10075801		Ruisaor	GUEHCO	Jhon DEIG
12. Tipo de documento		20. Número de identificación		27. DV	25. Primer apellido	26. Segundo apellido
13. Razón social		105688026		MILLAN	ROAF	GUARDO
14. Tipo de documento		34. Número de identificación		35. Primer apellido	36. Segundo apellido	37. Primer nombre
18. Razón social		VERSSGZO		MAYE	LETO	TOANOS
19. Razón social		CALWOOD STORE		41. País	42. Ciudad	43. Otros nombres
40. Correo (electrónico)		AUG 322T VILAMARSA		PERU	FELINDO	
44. No. Formulario anterior		44. No. Referencia		45. No. Autorización global		46. No. de programa, actividad de MPMU o Contrato de suministro de bienes
47. Registro anterior		48. Actura despacho		49. Reglas Procedencia		50. Tipo de embarque
51. Tipo de documento		52. Naturaleza de la transacción		53. Tipo de subtipo		54. Tipo de embarque
55. Valor de transacción		56. Tipo de cambio		57. Forma pago		58. Cantidad pagada
59. Valor de transacción		129.286		7.78256		60. Tipo de pago
61. Marcación a la mano		62. Sistema de embarque		63. Modo de transporte		64. Tipo de carga
65. Aduana de salida		66. Lugar de embarque		67. País destino final		68. Tipo de carga
69. Lugar destino final		70. Lugar destino final		71. Desplazo habilitado		72. Otros nombres
73. Tipo de documento		74. Número de identificación		75. DV	76. Primer apellido	77. Segundo apellido
78. Razón social		8050675		MARSET	VAREGAS	SALIA-
79. Razón social		HAPAG - Lloyd		81. Dirección ubicación mercancías		82. Fecha impresión
83. Valor total bienes USD		84. Valor total seguros USD		85. Valor total otros gastos USD		86. Valor FOB USD
87. Valor total bienes USD		88. Valor total seguros USD		89. Valor total otros gastos USD		90. Valor total exportaciones USD
91. Valor agregado nacional USD		92. Valor a registrar USD		93. Total aranceles		94. Total pesos bruto Lqs
95. No. de aceptación		96. Fecha		97. No. de radicación		98. Total pesos bruto Lqs
99. No. de radicación		100. Fecha		101. No. de radicación		102. Total pesos bruto Lqs
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.						
Firma de quien suscribe el documento						
<p>1001. Apellidos y nombres</p> <p>1002. Tipo Doc.</p> <p>1003. No. identificación</p> <p>1004. Cód. Representación</p> <p>1005. Organización</p>						
<p>1006. DV</p> <p>1007. Fecha de aceptación</p>						

Ilustración 29

# SOLICITUD DE EXPORTACION

REPUBLICA DE COLOMBIA		Declaración de Exportación		600	
Exportación reservada para la DIAN				4. Número de formulario	
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. DV		11. Apellidos y nombres a razón social	
1007580024				Jhon deiv Quisones	
13. Dirección		15. Teléfono		16. Cód. Adm.	
Cra 26 A # 207-74		30080090		17. Cód. Dept.	
24. Número de identificación tributaria (NIT)		25. DV		26. Apellidos y nombres a razón social del declarante autorizado	
99500023				AGCORDER	
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento		31. Tipo de usuario	
190524-530		RAMIRO SILVA		025	
32. Clase de exportación		33. Nombre a razón social importador o consignatario			
34. Dirección país de destino		35. Cód. País (ISO)		36. Ciudad del país de destino	
PERU		P		LIMA	
37. Autorización de embarque		38. Año		39. Mes	
No		05		12	
40. Tipo de declaración		41. Cód. tipo de mercancía		42. Declaración exportación anterior	
EXPORTACION		0200		No	
43. Año		44. Mes		45. Día	
12		05		12	
46. Adquisición declaración de importación anterior		47. Cód. Municipalidad exportación		48. Cód. Ctl. Regional Muestreo/Insalubridad y Fumero	
No		1		1	
49. Código mercancía		50. Cantidad de pagas empaquetadas		51. Peso primer pago empaquetado	
4624		1		1000	
52. Código modo de transporte		53. Código moneda de negociación		54. Valor total en moneda de negociación	
02		003		12000000	
55. Código modo de transporte		56. Código modo de transporte		57. Código modo de transporte	
02		02		02	
58. Código modo de transporte		59. Código modo de transporte		60. Código modo de transporte	
02		02		02	
61. Código mercancía		62. Código mercancía		63. Código mercancía	
2400		2400		2400	
64. Certificación de origen		65. Sistema especial		66. Programa	
X		70		71	
67. Código mercancía		68. Código mercancía		69. Código mercancía	
2400		2400		2400	
72. Valor suano entidad		73. Valor suano entidad		74. Valor suano entidad	
100000		100000		100000	
75. Valor suano entidad		76. Valor suano entidad		77. Valor suano entidad	
20250509		20250509		20250509	
78. Valor suano entidad		79. Valor suano entidad		80. Valor suano entidad	
6403.40.00		19		177	
81. Valor suano entidad		82. Valor suano entidad		83. Valor suano entidad	
2400		2400		2400	
84. Valor suano entidad		85. Valor suano entidad		86. Valor suano entidad	
46.56		129.286		1000.00	
87. Descripción de las mercancías (NO incluir la descripción de las mercancías a exportar con la señalada en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Indique marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.					
CALZAB DE SEGURIDAD CON PUNTETA FIBRILICA, ZUELA DE GOMA Y ZAPATAS A BASE DE CUERO					
88. Cantidad de unidades declaradas		89. Hojas anexas número		90. Total peso neto lgs.	
5500.00		700.00		46.000	
91. Valor Bruto USD		92. Valor seguro USD		93. Valor total de la exportación USD	
5500.00		700.00		725.686	
94. Valor a recuperar USD		95. Valor a recuperar USD		96. Valor a recuperar USD	
1000.00		1000.00		1000.00	
97. Procedimiento de embarque		98. Año		99. Mes	
X		12		05	
100. Año y día		101. Año		102. Mes	
12/05		12		05	
103. No. Bultos		104. Peso (kgs)		105. Peso (kgs)	
20		75699		12030018	
106. No. Bultos		107. No. Bultos		108. No. Bultos	
20		20		20	
109. No. Bultos		110. No. Bultos		111. No. Bultos	
20		20		20	
112. No. Bultos		113. No. Bultos		114. No. Bultos	
20		20		20	
115. No. Bultos		116. No. Bultos		117. No. Bultos	
20		20		20	
118. No. Bultos		119. No. Bultos		120. No. Bultos	
20		20		20	
121. No. Bultos		122. No. Bultos		123. No. Bultos	
20		20		20	
124. No. Bultos		125. No. Bultos		126. No. Bultos	
20		20		20	
127. No. Bultos		128. No. Bultos		129. No. Bultos	
20		20		20	
130. No. Bultos		131. No. Bultos		132. No. Bultos	
20		20		20	
133. No. Bultos		134. No. Bultos		135. No. Bultos	
20		20		20	
136. No. Bultos		137. No. Bultos		138. No. Bultos	
20		20		20	
139. No. Bultos		140. No. Bultos		141. No. Bultos	
20		20		20	
142. No. Bultos		143. No. Bultos		144. No. Bultos	
20		20		20	
145. No. Bultos		146. No. Bultos		147. No. Bultos	
20		20		20	
148. No. Bultos		149. No. Bultos		150. No. Bultos	
20		20		20	
151. No. Bultos		152. No. Bultos		153. No. Bultos	
20		20		20	
154. No. Bultos		155. No. Bultos		156. No. Bultos	
20		20		20	
157. No. Bultos		158. No. Bultos		159. No. Bultos	
20		20		20	
160. No. Bultos		161. No. Bultos		162. No. Bultos	
20		20		20	
163. No. Bultos		164. No. Bultos		165. No. Bultos	
20		20		20	
166. No. Bultos		167. No. Bultos		168. No. Bultos	
20		20		20	
169. No. Bultos		170. No. Bultos		171. No. Bultos	
20		20		20	
172. No. Bultos		173. No. Bultos		174. No. Bultos	
20		20		20	
175. No. Bultos		176. No. Bultos		177. No. Bultos	
20		20		20	
178. No. Bultos		179. No. Bultos		180. No. Bultos	
20		20		20	
181. No. Bultos		182. No. Bultos		183. No. Bultos	
20		20		20	
184. No. Bultos		185. No. Bultos		186. No. Bultos	
20		20		20	
187. No. Bultos		188. No. Bultos		189. No. Bultos	
20		20		20	
190. No. Bultos		191. No. Bultos		192. No. Bultos	
20		20		20	
193. No. Bultos		194. No. Bultos		195. No. Bultos	
20		20		20	
196. No. Bultos		197. No. Bultos		198. No. Bultos	
20		20		20	
199. No. Bultos		200. No. Bultos		201. No. Bultos	
20		20		20	
202. No. Bultos		203. No. Bultos		204. No. Bultos	
20		20		20	
205. No. Bultos		206. No. Bultos		207. No. Bultos	
20		20		20	
208. No. Bultos		209. No. Bultos		210. No. Bultos	
20		20		20	
211. No. Bultos		212. No. Bultos		213. No. Bultos	
20		20		20	
214. No. Bultos		215. No. Bultos		216. No. Bultos	
20		20		20	
217. No. Bultos		218. No. Bultos		219. No. Bultos	
20		20		20	
220. No. Bultos		221. No. Bultos		222. No. Bultos	
20		20		20	
223. No. Bultos		224. No. Bultos		225. No. Bultos	
20		20		20	
226. No. Bultos		227. No. Bultos		228. No. Bultos	
20		20		20	
229. No. Bultos		230. No. Bultos		231. No. Bultos	
20		20		20	
232. No. Bultos		233. No. Bultos		234. No. Bultos	
20		20		20	
235. No. Bultos		236. No. Bultos		237. No. Bultos	
20		20		20	
238. No. Bultos		239. No. Bultos		240. No. Bultos	
20		20		20	
241. No. Bultos		242. No. Bultos		243. No. Bultos	
20		20		20	
244. No. Bultos		245. No. Bultos		246. No. Bultos	
20		20		20	
247. No. Bultos		248. No. Bultos		249. No. Bultos	
20		20		20	
250. No. Bultos		251. No. Bultos		252. No. Bultos	
20		20		20	
253. No. Bultos		254. No. Bultos		255. No. Bultos	
20		20		20	
256. No. Bultos		257. No. Bultos		258. No. Bultos	
20		20		20	
259. No. Bultos		260. No. Bultos		261. No. Bultos	
20		20		20	
262. No. Bultos		263. No. Bultos		264. No. Bultos	
20		20		20	
265. No. Bultos		266. No. Bultos		267. No. Bultos	
20		20		20	
268. No. Bultos		269. No. Bultos		270. No. Bultos	
20		20		20	
271. No. Bultos		272. No. Bultos		273. No. Bultos	
20		20		20	
274. No. Bultos		275. No. Bultos		276. No. Bultos	
20		20		20	
277. No. Bultos		278. No. Bultos		279. No. Bultos	
20		20		20	
280. No. Bultos		281. No. Bultos		282. No. Bultos	
20		20		20	
283. No. Bultos		284. No. Bultos		285. No. Bultos	
20		20		20	
286. No. Bultos		287. No. Bultos		288. No. Bultos	
20		20		20	
289. No. Bultos		290. No. Bultos		291. No. Bultos	
20		20		20	
292. No. Bultos		293. No. Bultos		294. No. Bultos	
20		20		20	
295. No. Bultos		296. No. Bultos		297. No. Bultos	
20		20		20	
298. No. Bultos		299. No. Bultos		300. No. Bultos	
20		20		20	
301. No. Bultos		302. No. Bultos		303. No. Bultos	
20		20		20	
304. No. Bultos		305. No. Bultos		306. No. Bultos	
20		20		20	
307. No. Bultos		308. No. Bultos		309. No. Bultos	
20		20		20	
310. No. Bultos		311. No. Bultos		312. No. Bultos	
20		20		20	
313. No. Bultos		314. No. Bultos		315. No. Bultos	
20		20		20	
316. No. Bultos		317. No. Bultos		318. No. Bultos	
20		20		20	
319. No. Bultos		320. No. Bultos		321. No. Bultos	
20		20		20	
322. No. Bultos		323. No. Bultos		324. No. Bultos	
20		20		20	
325. No. Bultos		326. No. Bultos		327. No. Bultos	
20		20		20	
328. No. Bultos		329. No. Bultos		330. No. Bultos	
20		20		20	
331. No. Bultos		332. No. Bultos		333. No. Bultos	
20		20		20	
334. No. Bultos		335. No. Bultos		336. No. Bultos	
20		20		20	
337. No. Bultos		338. No. Bultos		339. No. Bultos	
20		20		20	
340. No. Bultos		341. No. Bultos		342. No. Bultos	
20		20		20	
343. No. Bultos		344. No. Bultos		345. No. Bultos	
20		20		20	
346. No. Bultos		347. No. Bultos		348. No. Bultos	
20		20		20	
349. No. Bultos		350. No. Bultos		351. No. Bultos	
20		20		20	
352. No. Bultos		353. No. Bultos		354. No. Bultos	
20		20		20	
355. No. Bultos		356. No. Bultos		357. No. Bultos	
20		20		20	
358. No. Bultos		359. No. Bultos		360. No. Bultos	
20		20		20	
361. No. Bultos		362. No. Bultos		363. No. Bultos	
20		20		20	
364. No. Bultos		365. No. Bultos		366. No. Bultos	
20		20		20	
367. No. Bultos		368. No. Bultos		369. No. Bultos	
20		20		20	
370. No. Bultos		371. No. Bultos		372. No. Bultos	
20		20		20	
373. No. Bultos		374. No. Bultos		375. No. Bultos	
20		20		20	
376. No. Bultos		377. No. Bultos		378. No. Bultos	
20		20		20	
379. No. Bultos		380. No. Bultos		381. No. Bultos	
20		20		20	
382. No. Bultos		383. No. Bultos		384. No. Bultos	
20		20		20	
385. No. Bultos		386. No. Bultos		387. No. Bultos	
20		20		20	

## 8 CONCLUSIONES

Basándome en toda la información que he discutido sobre la exportación de calzado de seguridad de mi empresa de Cali a Perú bajo el Incoterm CIF, pude extraer las siguientes conclusiones clave para mi proyecto:

Conclusiones Clave del Proyecto de Exportación de Calzado de Seguridad a Perú (Incoterm CIF):

**Potencial de Mercado Identificado:** Existe una oportunidad para el calzado de seguridad colombiano en el mercado peruano. La demanda de Equipos de Protección Personal (EPP) suele ser constante en sectores industriales y de construcción, lo que justifica la iniciativa de exportación.

**Preparación Interna Esencial:** Antes de cualquier envío, tu empresa debe asegurar su completa formalización como exportador en Colombia, incluyendo el RUT y el registro y manejo efectivo de la plataforma VUCE con tu certificado digital. La correcta clasificación arancelaria de tu calzado es la piedra angular de todos los trámites aduaneros.

**Cumplimiento Riguroso de Normas Técnicas y Etiquetado en Destino:** Este es el aspecto más crítico y potencialmente desafiante para el calzado de seguridad. La exportación exitosa a Perú dependerá directamente de que tu producto cumpla con las Normas Técnicas Peruanas (NTP-ISO 20345) o estándares internacionales equivalentes (ASTM F2413, EN ISO 20345), y de que puedas demostrarlo con informes de ensayo y certificaciones. El etiquetado y marcado del calzado y su empaque, con la información de seguridad y origen en español, es igualmente crucial para el ingreso legal.

Incoterm CIF: Ventajas y Responsabilidades Claras para el Exportador:

**Control Logístico Inicial:** Al elegir CIF, tu empresa mantiene el control sobre la contratación del flete marítimo y el seguro principal hasta el puerto de Callao (o puerto de destino en Perú). Esto te permite seleccionar transportistas y negociar tarifas.

**Conocimiento de Costos:** CIF te da una buena visibilidad de los costos de transporte y seguro hasta el destino, facilitando la fijación de precios competitivos.

**Transferencia de Riesgo en Origen:** A pesar de pagar flete y seguro hasta Perú, la responsabilidad por la pérdida o daño de la mercancía se transfiere al comprador una vez que el calzado es cargado en el buque en Buenaventura. Es vital que el comprador entienda esta cláusula y cómo reclamar al seguro en caso de incidente.

### Importancia del Embalaje y la Unitarización:

El empaque primario (cajas individuales) y secundario (cajas master) deben proteger el calzado y llevar la información de marcado obligatoria.

La unitarización en palets (obligatoriamente NIMF 15 para madera) y el aseguramiento dentro del contenedor (usando bolsas de aire, flejes, etc.) son esenciales para minimizar el riesgo de daños durante el transporte marítimo, un factor clave para evitar problemas y reclamaciones. El contenedor de 20 pies es adecuado para un volumen inicial de carga.

### Rol Crucial de los Intermediarios:

Agente de Carga (Freight Forward): Será un socio indispensable para la gestión eficiente y coordinada de la logística internacional (transporte terrestre, marítimo, reserva de espacio, documentos de transporte).

Agencia de Aduanas (Colombia y Perú): Fundamental para asegurar el cumplimiento de las formalidades aduaneras de exportación e importación, respectivamente, y para asesorarte sobre la clasificación arancelaria y los requisitos del destino.

ProColombia: Una fuente invaluable de asesoría y apoyo en la identificación de mercados y requisitos comerciales.

Formalización Contractual Sólida: Un contrato de compraventa internacional detallado, que especifique claramente el producto, precio, Incoterm CIF (con puertos), condiciones de pago, documentos a presentar y responsabilidades, es vital para proteger los intereses de tu empresa y establecer una relación comercial clara con el importador peruano. La inclusión de la ley aplicable y la resolución de disputas es una salvaguarda esencial.

En conclusión, mi proyecto de exportación de calzado de seguridad tiene bases sólidas, pero su éxito dependerá de una planificación meticulosa, la adherencia a las normativas técnicas del mercado de destino y una gestión logística y documental profesional. La elección del Incoterm CIF te otorga control sobre la fase inicial del transporte y el seguro, pero exige una comunicación clara con mi importador peruano sobre la transferencia de riesgos y sus responsabilidades de importación.

# Bibliografía

bogota, c. d. (enero 2021). bogota. Obtenido de

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/af5276f0-ae76-4bf7-801f-e0a341702d68/content>

co, c. d. (2023). Obtenido de <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/leather-footwear/reporter/col>

gomez, m. a. (2019). Obtenido de

<https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/31bad6d4-1aa8-4311-afa4-c875317aaf73/content>

turismo, m. d. (2022). Obtenido de

<https://vuceimpo.vuce.gov.co/VUCEIMPO/moduloregistrousuarios/autoregistrousuario.asp>

