

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE BEBIDAS ENERGIZANTES
PAIS DE ORIGEN COLOMBIA Y PAIS DE DESTINO CHILE

CARLOS DAVID LONDOÑO HURTADO

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

2025

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE BEBIDAS ENERGIZANTES
PAIS DE ORIGEN COLOMBIA Y PAIS DE DESTINO CHILE

INTEGRANTES:

CARLOS DAVID LONDOÑO HURTADO

ASIGNATURA:

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

2025

Contenido

0.	INTRODUCCION	7
1.	PROBLEMA DE INVESTIGACION	7
1.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:	8
2.	FORMULACION DEL PROBLEMA	9
3.	JUSTIFICACION METODOLÒGICA	9
3.1.	METODOLOGIA:	9
3.1.1.	TIPO DE ESTUDIO:	10
3.2.	FUENTES DE INFORMACIÓN:	10
4.	OBJETIVOS	11
4.1.	OBJETIVO GENERAL:	11
4.2.	OBJETIVOS ESPECIFICOS:	11
5.	PRODUCTO	12
5.1.	DEFINICION:	13
5.1.1.	¿Indicar que es y para qué sirve el producto a exportar?	13
5.1.2.	ANTECEDENTES:	14
5.2.	FICHA TECNICA:	15
	Ficha Técnica del Producto – Yaruka	15

5.3.	POSICION ARANCELARIA:	17
6.	ESTUDIO DE MERCADO	17
6.1.	PAIS IMPORTADOR: Chile	19
6.1.1.	INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:	21
6.1.2.	ENTORNO GEOGRAFICO:	23
6.1.3.	ENTORNO POLITICO:	25
	COMERCIO EXTERIOR EN CHILE:	27
6.1.4.	TIPO DE CAMBIO:	32
6.1.5.	INFLACCION EN EL (PAIS DE DESTINO):	33
6.1.6.	PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):	34
6.1.7.	DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:	36
7.	PROCESO DE EXPORTACION.	39
7.1.	LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE (BIEN O SERVICIO):	41
7.1.1.	CREACION DE LA EMPRESA:	42
7.1.2.	TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL	44
7.1.3.	VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:	48
7.2.	NORMATIVIDAD LEGAL:	49
7.2.1.	PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)	50
7.2.2.	PAÍS DESTINO: CHILE	52
7.3.	TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:	53

7.3.1. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR: 54

7.3.2. RESPONSABILIDADES: 55

Categoría 55

Responsabilidad del Vendedor 55

Entrega de la mercancía 55

Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de carga acordado.

(Buenaventura). 55

Flete internacional 56

Contratar y pagar el transporte marítimo hasta el puerto de destino (San Antonio, Chile).

56

Empaque y embalaje 56

Asumir el costo y responsabilidad del embalaje adecuado para exportación. 56

Despacho aduanero de exportación 56

Realizar y asumir los costos del trámite ante la DIAN. 56

Documentación 56

Proveer factura comercial, conocimiento de embarque y otros documentos necesarios.

56

Transferencia de riesgos 56

El riesgo se transfiere al comprador una vez la mercancía cruza la borda del buque.

56

Seguro 56

No es obligatorio bajo CFR. El vendedor no está obligado a contratar seguro. 56

Trámites en destino 56

No son responsabilidad del vendedor. 56

7.3.3. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL: 58

7.4. COSTOS DE EXPORTACION: 58

7.5. ETIQUETADO: 59

7.5.1. ETIQUETADO EN COLOMBIA: 59

7.5.2. ETIQUETADO EN PAIS DE DESTINO DE EXPORTACION: 60

7.6. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO: 62

7.7. EMBALAJE: 64

7.8. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA: 65

7.9. CONTENEDOR (SI SU CARGA VA EN CONTENEDOR O UN EQUIPO ESPECIAL): 65

7.10. OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN: 66

7.11. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL: 67

7.12. FACTURA COMERCIAL: 69

7.13. LISTA DE EMPAQUE: 70

7.14. CERTIFICADO DE ORIGEN: 71

8. CONCLUSIONES: 72

9. BIBLIOGRAFIA 74

INTRODUCCION

La creciente demanda global por productos funcionales y saludables ha impulsado el interés por las bebidas energizantes, convirtiéndolas en un segmento dinámico dentro del comercio internacional. En este contexto, Colombia, con su diversidad de ingredientes naturales y su capacidad agroindustrial, se posiciona como un actor emergente en la producción de bebidas energizantes con valor agregado. Chile, por su parte, representa un mercado atractivo debido a su apertura comercial, infraestructura logística avanzada y una cultura de consumo que favorece productos innovadores y saludables.

Sin embargo, la exportación de bebidas energizantes colombianas hacia el mercado chileno implica enfrentar una serie de desafíos legales, logísticos y de comportamiento del consumidor. Desde el cumplimiento de normativas sanitarias y etiquetado exigidas por las autoridades chilenas, hasta la adaptación a las preferencias de un consumidor cada vez más informado y exigente, el proceso requiere una estrategia integral. A su vez, existen oportunidades significativas: el auge del consumo de bebidas energéticas en Chile, la búsqueda de alternativas naturales y sostenibles, y los tratados comerciales vigentes entre ambos países que facilitan el intercambio.

Este análisis busca identificar los principales retos y ventajas que enfrentan los exportadores colombianos en su incursión al mercado chileno, con el fin de proponer estrategias que potencien la competitividad de sus productos y fortalezcan el posicionamiento de Colombia como proveedor de bebidas energizantes innovadoras y responsables.

PROBLEMA DE INVESTIGACION

¿Cuáles son los principales desafíos y oportunidades para la exportación de bebidas energizantes colombianas hacia el mercado chileno, considerando los aspectos legales, logísticos y de comportamiento del consumidor?

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

En el contexto actual de globalización y apertura comercial, la exportación de productos innovadores representa una oportunidad estratégica para las empresas colombianas que buscan expandirse hacia nuevos mercados. Las bebidas energizantes, por su creciente demanda y evolución en las preferencias de los consumidores, se han convertido en un producto atractivo para la internacionalización. Chile, como país con un mercado dinámico y con el cual Colombia mantiene un Tratado de Libre Comercio, ofrece condiciones favorables para la entrada de este tipo de productos.

Sin embargo, el proceso de exportación no está exento de desafíos. Las empresas deben enfrentar barreras legales y logísticas, como regulaciones sanitarias, etiquetado, transporte internacional y adaptación a normativas locales. Además, comprender el comportamiento del consumidor chileno es esencial para diseñar estrategias de entrada efectivas, ya que las preferencias, hábitos de consumo y percepción de los productos energizantes pueden diferir significativamente de las del mercado colombiano.

En este sentido, surge la necesidad de investigar cuáles son los principales desafíos y oportunidades que enfrentan las empresas colombianas al exportar bebidas energizantes a Chile, considerando los aspectos legales, logísticos y de comportamiento del consumidor. Esta investigación busca aportar información clave para facilitar la toma de decisiones estratégicas y fomentar el éxito comercial en el mercado chileno.

FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Es factible que la exportación de bebidas energizantes desde Cali, Colombia hacia Santiago de Chile, Chile considerando los desafíos legales, logísticos y comerciales, ¿así como las oportunidades que ofrece el entorno económico y comercial entre ambos países?

JUSTIFICACION METODOLÒGICA

Para abordar el problema de investigación sobre la factibilidad de exportar bebidas energizantes desde Cali, Colombia, hacia Santiago de Chile, se optó por un enfoque cualitativo con elementos cuantitativos, ya que permite comprender tanto los aspectos normativos y logísticos del proceso de exportación como las percepciones y comportamientos del consumidor chileno.

La investigación se desarrollará bajo un diseño descriptivo y exploratorio, dado que busca identificar y analizar los desafíos y oportunidades presentes en el proceso de exportación, así como evaluar el entorno comercial entre ambos países. Se utilizarán técnicas como la revisión documental (normativas legales, tratados comerciales, estadísticas de comercio exterior), entrevistas a expertos en comercio internacional y logística, y encuestas a consumidores en Santiago de Chile para conocer sus preferencias respecto a las bebidas energizantes.

Este enfoque metodológico permitirá obtener una visión integral del fenómeno, combinando el análisis técnico del proceso exportador con la comprensión del mercado objetivo, lo cual es fundamental para determinar la viabilidad comercial del proyecto.

METODOLOGIA:

Revisión documental:

Tratados de libre comercio entre Colombia y Chile.

Normativas chilenas sobre importación de bebidas.

Estadísticas de exportación/importación de bebidas energizantes.

Encuestas:

A consumidores en Santiago de Chile para conocer sus hábitos, preferencias y percepción sobre bebidas energizantes.

Análisis FODA:

Para evaluar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proceso de exportación.

TIPO DE ESTUDIO:

Enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo): El enfoque cualitativo permitirá analizar aspectos normativos, logísticos y estratégicos mediante la revisión documental y entrevistas a expertos en comercio internacional. Por su parte, el enfoque cuantitativo se aplicará a través de encuestas dirigidas a consumidores chilenos, con el objetivo de identificar patrones de comportamiento, preferencias y niveles de aceptación del producto.

Diseño descriptivo y exploratorio: El enfoque cualitativo permitirá analizar aspectos normativos, logísticos y estratégicos mediante la revisión documental y entrevistas a expertos en comercio internacional. Por su parte, el enfoque cuantitativo se aplicará a través de encuestas dirigidas a consumidores chilenos, con el objetivo de identificar patrones de comportamiento, preferencias y niveles de aceptación del producto.

FUENTES DE INFORMACIÓN:

Indicar las fuentes y medios desde donde se va a tomar la información.

Importante respetar las citas de acuerdo con normas APA y la forma como se va a tomar la información.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Evaluar la factibilidad de exportar bebidas energizantes producidas en Cali, Colombia, hacia Santiago de Chile, considerando los aspectos legales, logísticos y el comportamiento del consumidor chileno, con el fin de identificar oportunidades comerciales y proponer una estrategia de entrada al mercado que aproveche las ventajas del Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Examinar el comportamiento del consumidor chileno respecto al consumo de bebidas energizantes, considerando sus preferencias, hábitos y tendencias actuales del mercado.

Identificar los requisitos legales y sanitarios necesarios para la exportación de bebidas energizantes desde Colombia hacia Chile, según la normativa vigente en ambos países, teniendo en cuenta el TLC.

Analizar los aspectos logísticos involucrados en el proceso de exportación desde Cali a Santiago de Chile, incluyendo transporte, costos, tiempos y canales de distribución.

Evaluar las oportunidades comerciales que ofrece el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Chile para la exportación de bebidas energizantes.

Proponer una estrategia de entrada al mercado chileno que responda a las condiciones legales, logísticas y comerciales identificadas en la investigación.

PRODUCTO

Yaruka es una bebida energizante natural, inspirada en la sabiduría ancestral del Amazonas. Potencia tu cuerpo y mente con ingredientes nativos, sostenibles y saludables.”

Yaruka nace en el corazón del Amazonas, donde la fuerza del jaguar y la sabiduría de la selva se funden en una bebida única. Con ingredientes ancestrales como el guaraná, el açai y el camu camu, *Yaruka* no solo despierta tu cuerpo, sino también tu conexión con la naturaleza.

Más que una bebida, es un llamado a reconectar con lo esencial: la energía pura, la vitalidad natural y el respeto por la tierra.




Valores de marca:

 **Naturalidad:** sin químicos artificiales, con ingredientes nativos.

 **Fuerza ancestral:** inspirada en el jaguar, símbolo de poder y equilibrio.

 **Sostenibilidad:** compromiso con prácticas responsables y comercio justo.

 **Vitalidad auténtica:** energía real, sin excesos ni efectos secundarios.

DEFINICION:

Yaruka es una bebida energizante premium que combina la potencia natural de ingredientes amazónicos con un diseño moderno y culturalmente auténtico. Inspirada en la fuerza del jaguar, símbolo de poder y equilibrio en la selva, Yaruka ofrece una experiencia revitalizante que conecta cuerpo y mente con la energía ancestral de la naturaleza. Es una alternativa saludable, sostenible y con identidad, pensada para quienes buscan rendimiento sin perder el vínculo con lo esencial.

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

Yaruka es una bebida energizante natural elaborada a base de ingredientes originarios de la región amazónica, como la guaraná, el açai y el camu camu. Está diseñada para proporcionar un impulso de energía física y mental de forma saludable, sin recurrir a componentes artificiales ni excesos de azúcar.

Su fórmula combina tradición ancestral y ciencia moderna para ofrecer una alternativa funcional a las bebidas energéticas convencionales. Además de revitalizar el cuerpo, Yaruka promueve una conexión con la naturaleza y el respeto por la biodiversidad del Amazonas.

Sirve como:

Estimulante natural para mejorar el rendimiento físico y mental.

Bebida funcional para personas activas, estudiantes, deportistas o profesionales.

Alternativa saludable dentro del mercado de bebidas energizantes.

ANTECEDENTES:

En los últimos años, el mercado de bebidas energizantes ha experimentado un crecimiento sostenido a nivel mundial, impulsado por el aumento en la demanda de productos funcionales que mejoren el rendimiento físico y mental. Según datos de la consultora Statista, América Latina representa una región con alto potencial de crecimiento en este segmento, siendo Chile uno de los países con mayor consumo per cápita de bebidas energéticas en la región.

En Colombia, la industria de bebidas ha mostrado avances significativos en innovación, diversificación de productos y apertura hacia mercados internacionales. Empresas ubicadas en ciudades como Cali han comenzado a explorar oportunidades de exportación, aprovechando tratados de libre comercio como el suscrito entre Colombia y Chile, que facilita el intercambio comercial mediante la reducción de aranceles y barreras no arancelarias.

Diversos estudios han abordado la internacionalización de productos alimenticios y bebidas desde Colombia, destacando la importancia de factores como la adaptación al mercado destino, el cumplimiento de normativas sanitarias y la logística de exportación. Sin embargo, existe una limitada documentación específica sobre la exportación de bebidas energizantes colombianas hacia el mercado chileno, lo que evidencia una oportunidad para profundizar en este campo.

Este trabajo se fundamenta en la necesidad de analizar la viabilidad de exportar una bebida energizante producida en Cali hacia Santiago de Chile, considerando tanto los desafíos legales y logísticos como las oportunidades comerciales derivadas del comportamiento del consumidor chileno y del entorno económico bilateral.

FICHA TECNICA:

Ficha Técnica del Producto – Yaruka

Nombre comercial: Yaruka

Tipo de producto: Bebida energizante natural

Origen: Cali, Colombia

Inspiración: Biodiversidad y culturas ancestrales del Amazonas

Composición principal:

Extracto de guaraná (fuente natural de cafeína)

Pulpa de açai (antioxidante)

Camu camu (vitamina C)

Agua purificada

Endulzante natural (panela o miel de yacón)

Conservantes naturales (si aplica)

Presentación:

Envase: Lata de aluminio reciclable

Capacidad: 330 ml

Diseño: Minimalista con elementos tribales y figura de jaguar

Propiedades funcionales:

Estimulante físico y mental

Fuente de antioxidantes

Refrescante y revitalizante

Bajo en azúcar (opcional según fórmula)

Vida útil: 12 meses

Condiciones de almacenamiento: Lugar fresco y seco, alejado de la luz solar directa

Temperatura recomendada de consumo: 4–8 °C

Público objetivo:

Jóvenes y adultos activos, estudiantes, deportistas, profesionales que buscan energía natural y saludable.

Uso recomendado:

Consumir preferiblemente en momentos de alta demanda física o mental. No recomendado para menores de edad ni mujeres embarazadas.

Elemento	Descripción
Nombre comercial	Yaruka
Tipo de producto	Bebida energizante natural
Origen	Cali, Colombia
Ingredientes principales	Guaraná, Açai, Camu Camu, Agua purificada, Panela
Presentación	Lata de aluminio reciclable de 330 ml
Vida útil	12 meses
Condiciones de almacenamiento	Lugar fresco y seco, alejado de la luz solar directa
Público objetivo	Jóvenes y adultos activos, estudiantes, deportistas, profesionales

POSICION ARANCELARIA:

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

Partida Arancelaria: 2202.99.00.00

Las demás bebidas no alcohólicas, excluidos los jugos de frutas o de hortalizas de la partida 20.09", según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

En Colombia, esta partida es utilizada para clasificar bebidas energizantes que no contienen alcohol y que no son jugos puros.

En Chile, esta misma partida es reconocida para la importación de bebidas energéticas, y está incluida en el Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países, lo que permite acceso con arancel 0%, siempre que se cumpla con el certificado de origen.

ESTUDIO DE MERCADO

Santiago, como capital y centro económico de Chile, concentra una gran parte del consumo nacional de bebidas energizantes. La ciudad tiene una alta densidad de población joven, estudiantes universitarios, profesionales y deportistas urbanos, lo que la convierte en un mercado clave para productos funcionales como *Yaruka*

Tamaño del mercado y crecimiento

El consumo de bebidas energéticas en Chile creció 9 veces entre 2010 y 2020, pasando de 0,4 a 3,6 litros per cápita mensual 2.

En Santiago, este crecimiento se ha acelerado por el estilo de vida urbano, jornadas laborales extensas y la cultura del fitness.

Se proyecta un crecimiento anual del 7,9% en el mercado nacional entre 2025 y 2034. (<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-bebidas-energizantes-en-chile>).

Perfil del consumidor en Santiago

Edad: Principalmente entre 18 y 35 años.

Estilo de vida: Activo, urbano, con interés en salud, rendimiento y productos naturales.

Preferencias: Bebidas con ingredientes funcionales (guaraná, yerba mate, vitaminas), bajo contenido de azúcar, envases sostenibles 1.

Motivaciones de consumo:

Energía para estudiar o trabajar.

Rendimiento físico en el gimnasio o actividades deportivas.

Estímulo para eventos sociales o vida nocturna 2.

Tendencias locales

Sabores exóticos y nativos como maqui, lúcuma, merkén y yerba mate están ganando popularidad 1.

Aumento de la demanda por productos naturales y sin aditivos artificiales.

Interés en marcas con identidad cultural y compromiso ambiental.

Competencia en Santiago de Chile:

Las marcas más presentes en supermercados, estaciones de servicio y tiendas especializadas incluyen:

Red Bull

Monster Energy

Rockstar

Kombuchacha (marca chilena con enfoque natural)

CARNI-MCT 7000 (enfocada en deportistas, con L-carnitina y MCT)

(<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-bebidas-energizantes-en-chile>).

PAIS IMPORTADOR: Chile

Perfil económico general

PIB (Producto Interno Bruto): Chile es una de las economías más estables y abiertas de América Latina.

Inflación controlada y bajo riesgo país, lo que lo convierte en un destino atractivo para exportadores.

Moneda: Peso chileno (CLP)

Capital: Santiago de Chile

2. Comercio exterior

Chile posee una de las redes de tratados de libre comercio más amplias del mundo, con acuerdos con más de 65 economías que representan el 88% del PIB mundial

En el primer trimestre de 2025, las importaciones chilenas alcanzaron los USD 21.730 millones, con un crecimiento del 8,7% respecto al mismo período del año anterior

Las principales categorías importadas incluyen:

Bienes de consumo (ropa, alimentos, bebidas)

Bienes de capital (maquinaria, vehículos)

Bienes intermedios (productos químicos, partes y piezas)

3. Importaciones de bebidas

Las bebidas energizantes se clasifican como bienes de consumo, y su demanda ha crecido especialmente en zonas urbanas como Santiago.

Chile importa bebidas desde países como Estados Unidos, México, Brasil y Colombia, aprovechando los tratados de libre comercio.

4. Facilidades para importadores

Trámites digitalizados a través del Servicio Nacional de Aduanas.

Aranceles reducidos o nulos para productos colombianos gracias al Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países.

Infraestructura portuaria y logística moderna, especialmente en los puertos de Valparaíso y San Antonio.

5. Oportunidades para Yaruka

Chile valora productos con identidad cultural, sostenibilidad y beneficios funcionales.

Existe una tendencia creciente hacia el consumo de bebidas saludables y naturales, lo que favorece la entrada de productos como *Yaruka*

[\(<https://www.bcentral.cl/areas/estadisticas/comercio-exterior-de-bienes>\)](https://www.bcentral.cl/areas/estadisticas/comercio-exterior-de-bienes)

[\(<https://www.chile.gob.cl/chile/economia>\)](https://www.chile.gob.cl/chile/economia)

INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:

1. Crecimiento sostenido del mercado

La industria de bebidas energizantes en Chile ha mostrado un crecimiento constante y acelerado. Se espera que el mercado crezca a una tasa anual compuesta del 7,9% entre 2025 y 2034, impulsado por el aumento del consumo entre jóvenes, deportistas y profesionales

2. Factores que impulsan la demanda

Cultura del fitness y el deporte: Cada vez más personas adoptan estilos de vida activos, lo que incrementa el consumo de bebidas energéticas antes o después del ejercicio.

Jornadas laborales exigentes: Muchos trabajadores en Santiago consumen estas bebidas para mantenerse alerta y productivos durante largas horas de trabajo.

Preferencia por bebidas funcionales: Los consumidores buscan productos que no solo hidraten, sino que también aporten beneficios como energía, concentración y recuperación

3. Tendencias del consumidor

Sabores exóticos y nativos: Hay una creciente demanda por sabores únicos como maqui, lúcuma, merkén y yerba mate.

Ingredientes naturales: Los consumidores valoran bebidas sin aditivos artificiales, con ingredientes funcionales como guaraná, ginseng o extractos herbales.

Sostenibilidad: Se prefiere el uso de envases reciclables y marcas con compromiso ambiental

4. Segmentación del mercado

Por tipo de producto: bebidas energéticas regulares y sin azúcar.

Por envase: latas (preferidas por su portabilidad y reciclabilidad).

Por canal de distribución: supermercados, tiendas de conveniencia, gimnasios, e-commerce y HoReCa (hoteles, restaurantes y cafeterías)

5. Panorama competitivo

Las marcas líderes en el mercado chileno incluyen:

Red Bull

Monster Energy

Rockstar

Kombuchacha (chilena, con enfoque natural) Estas marcas dominan el mercado, pero también hay espacio para nuevas propuestas con identidad cultural y enfoque saludable

6. Oportunidades para Yaruka

Ingresar como una marca diferenciada por su origen amazónico, ingredientes naturales y diseño con identidad tribal.

Aprovechar la tendencia hacia bebidas funcionales y sostenibles.

Posicionarse en nichos como el consumo consciente, el deporte y el bienestar mental.

(<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-bebidas-energizantes-en-chile>).

ENTORNO GEOGRAFICO:

La Región Metropolitana de Santiago está ubicada en el centro de Chile, entre los 32°55' y 34°19' de latitud sur. Limita:

Al norte y oeste con la Región de Valparaíso,

Al este con Argentina (provincia de Mendoza),

Al sur con la Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

Su capital es Santiago de Chile, que también es la capital nacional. La región tiene una superficie de aproximadamente 15.403 km² y una población estimada de 7,4 millones de habitantes, lo que la convierte en la región más poblada del país

La Región Metropolitana es el motor económico de Chile, concentrando: Más del 40% del PIB nacional,

La mayoría de las instituciones financieras, comerciales, gubernamentales y una gran parte de la industria manufacturera y de servicios

Principales sectores económicos:

Servicios financieros y empresariales

Santiago alberga el principal centro financiero del país.

Comercio y retail

Alta concentración de centros comerciales, supermercados y comercio electrónico.

Industria manufacturera

Producción de alimentos, bebidas, productos químicos y farmacéuticos.

Construcción e infraestructura

Alta inversión en vivienda, transporte y obras públicas.

Tecnología y telecomunicaciones

Crecimiento de startups y empresas tecnológicas en zonas como "Sanhattan".

Indicadores económicos clave

PIB regional (2023): Creció un 0,2%, en línea con el promedio nacional

PIB per cápita: Uno de los más altos del país, con un IDH de 0,908, clasificado como "muy alto"

Infraestructura logística: Conectada a los principales puertos (Valparaíso y San Antonio) y al aeropuerto internacional Arturo Merino Benítez.

Relevancia para la exportación

Santiago es el principal punto de entrada y distribución de productos importados en Chile. Su infraestructura, población urbana y poder adquisitivo la convierten en el mercado ideal para introducir productos como bebidas energizantes, especialmente aquellos con propuestas diferenciadas como Yaruka.

<https://profesorenlinea.cl/Chilegeografia/Regiones/RM/RMetroStgo.htm>

ENTORNO POLITICO:

Chile es una república democrática presidencialista, con división de poderes entre el Ejecutivo, Legislativo y Judicial. El presidente es jefe de Estado y de Gobierno, y es elegido por voto popular cada 4 años

El país tiene una economía abierta y orientada al libre comercio, con políticas que favorecen la inversión extranjera, la competitividad y la integración económica regional.

Política gubernamental y su impacto en la importación

La política comercial chilena se caracteriza por:

Facilitación del comercio exterior, con trámites digitalizados y simplificados.

Bajos aranceles para la mayoría de los productos importados.

Estabilidad jurídica y regulatoria, lo que da confianza a los exportadores.

Regulación sanitaria estricta, especialmente en alimentos y bebidas, a través del Ministerio de Salud y el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

Estas condiciones hacen que Chile sea un destino atractivo para productos como bebidas energizantes, siempre que cumplan con los requisitos técnicos y sanitarios.

Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Chile

Acuerdo de Libre Comercio (ALC)

Firmado: 27 de noviembre de 2006

Vigente desde: 8 de mayo de 2009

Cobertura: 100% del universo arancelario desgravado desde 2012, excepto productos sujetos a franja de precios (como azúcar o lácteos).

Beneficios para exportadores colombianos:

Arancel 0% para bebidas energizantes clasificadas bajo la partida 2202.99.00.00.

Certificado de origen digital para acceder a preferencias arancelarias.

Facilitación del comercio, inversión, servicios y solución de controversias.

Protección recíproca de inversiones y cooperación técnica.

Instrumentos de integración económica adicionales:

Acuerdo de Complementación Económica ACE N°24 (base del ALC).

Participación en ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).

Convenios bilaterales sobre seguridad social, doble tributación y cooperación ambiental

(<https://www.dian.gov.co/normatividad/convenios/ConveniosBilaterales/B150.pdf>)

(<https://www.chile.gob.cl/colombia/relacion-bilateral/acuerdos-y-tratados-bilaterales/acuerdos-y-tratados-bilaterales>)

<https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/articulos/acuerdo-colombia-chile>)

<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia>)

COMERCIO EXTERIOR EN CHILE:

La balanza comercial de Chile se encuentra de la siguiente manera:

Exportaciones e importaciones (1er trimestre 2025)

Exportaciones: USD 27.080 millones

Crecimiento del 6,0% respecto al mismo período de 2024.

Principales productos: cobre, litio, salmón, cerezas y frutas congeladas

Importaciones: USD 21.730 millones

Crecimiento del 8,7%.

Principales productos: vestuario, calzado, automóviles, carne, maquinaria para minería y construcción

Saldo de la balanza comercial:

Superávit comercial: USD 5.350 millones

Esto significa que Chile exporta más de lo que importa, generando ingresos netos para su economía.

Estado actual de la economía chilena diagnóstico 2025:

Crecimiento económico moderado: El PIB ha mostrado señales de estancamiento, con un crecimiento cercano al 0% en algunos meses recientes

Inflación controlada: Después de picos inflacionarios en 2022-2023, la inflación ha bajado y se mantiene cerca del objetivo del Banco Central (3%).

Tasa de interés: El Banco Central mantiene la tasa en 5%, buscando equilibrio entre crecimiento e inflación

Desempleo: Estable en torno al 8,7%.

Perspectivas económicas

Se espera una recuperación gradual en 2025-2026, impulsada por:

La demanda externa de minerales estratégicos (como el litio y el cobre).

La diversificación exportadora hacia alimentos, bebidas y productos naturales.

La estabilidad institucional y apertura comercial de Chile.

Relevancia para exportadores colombianos

Chile es un país confiable, estable y abierto al comercio exterior.

Su balanza comercial positiva y su red de tratados lo convierten en un socio estratégico para Colombia.

El Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países permite exportar productos como bebidas energizantes sin aranceles, siempre que se cumplan las reglas de origen.

<https://www.bcentral.cl/areas/estadisticas/comercio-exterior-de-bienes>

Exportaciones:

Los principales destinos de exportación de Chile son:

China – Aproximadamente 40% de las exportaciones totales

Principal comprador de cobre, litio, frutas y productos del mar.

Estados Unidos – Alrededor del 14%

Importa frutas, vinos, productos forestales y minerales.

Japón – Cerca del 8%

Fuerte demanda de cobre, salmón y productos agrícolas.

Corea del Sur – Aproximadamente 6%

Importa minerales, productos del mar y químicos.

Brasil – Alrededor del 5%

Principal socio comercial en Sudamérica, con intercambio de alimentos, químicos y maquinaria

Importaciones:

Los principales destinos de importación son:

China – 24% del total de importaciones

Productos: electrónicos, maquinaria, textiles, autos, insumos industriales.

Estados Unidos – 21%

Productos: tecnología, maquinaria pesada, medicamentos, alimentos procesados.

Brasil – 10%

Productos: carne, vehículos, productos químicos, alimentos.

Argentina – 6%

Productos: cereales, energía, productos agroindustriales.

Japón y Alemania – 3% cada uno

Productos: vehículos, maquinaria de precisión, tecnología avanzada

Conocer los principales países de origen de las importaciones chilenas te permite:

Identificar oportunidades de posicionamiento para Yaruka frente a competidores internacionales.

Evaluar la facilidad de entrada al mercado chileno desde Colombia, que ya tiene presencia comercial.

Aprovechar el tratado de libre comercio entre Colombia y Chile para competir con productos similares provenientes de Asia o EE. UU.

<https://es.tradingeconomics.com/chile/imports>

Ubicación:

Chile se encuentra en el extremo suroeste de América del Sur. Limita:

Al norte con Perú,

Al este con Bolivia y Argentina,

Al oeste con el Océano Pacífico,

Al sur con el paso de Drake y la Antártida.

Tiene una forma larga y angosta, con más de 4.300 km de costa y un ancho promedio de solo 180 km. Esta geografía única le da acceso directo al Océano Pacífico, lo que es clave para su comercio internacional.

Ventajas:

Acceso a mercados internacionales:

Sus puertos (Valparaíso, San Antonio, Antofagasta) facilitan el comercio con Asia, América del Norte y Oceanía.

Es un punto estratégico en el Pacífico Sur, ideal para exportaciones e importaciones.

Diversidad climática y productiva:

Desde el desierto de Atacama hasta los bosques del sur, Chile produce una gran variedad de bienes: cobre, frutas, vinos, salmón, litio, etc.

Conectividad regional:

Su cercanía con Argentina, Perú y Bolivia permite comercio terrestre y acuerdos de integración regional.

Desafíos:

Riesgos naturales: terremotos, tsunamis y sequías pueden afectar la infraestructura y la producción.

Dependencia portuaria: gran parte del comercio depende de la eficiencia de sus puertos.

Distancia de los grandes centros de consumo global: aunque bien conectado, está lejos de Europa y Asia en términos logísticos.

En resumen, la ubicación geográfica de Chile es una ventaja estratégica para el comercio exterior, especialmente para productos como Yaruka, que pueden ingresar fácilmente por los puertos del centro del país y distribuirse desde Santiago.

TIPO DE CAMBIO:

La moneda oficial de Chile es el peso chileno, cuyo símbolo es CLP.

Factores que afectan el valor del CLP frente al USD:

Precios internacionales del cobre: Chile es el mayor exportador mundial de cobre.

Política monetaria del Banco Central de Chile: Las decisiones sobre tasas de interés y control de inflación afectan directamente el valor del CLP.

Política monetaria de EE.UU. (Reserva Federal): Las decisiones sobre tasas de interés en EE.UU. también impactan el valor del dólar frente al peso chileno.

Estabilidad económica interna: Inflación, empleo y crecimiento del PIB en Chile influyen en la fortaleza del CLP

Tipo de cambio actual (julio 2025):

El dólar observado se encuentra en torno a los \$950 CLP por USD, aunque este valor puede variar diariamente según el mercado cambiario formal

¿Cómo afecta esto a la importación?

Un CLP débil frente al USD encarece las importaciones pagadas en dólares, lo que puede afectar los costos de productos como bebidas energizantes.

Un CLP fuerte favorece la importación, ya que se necesita menos moneda local para adquirir productos extranjeros.

INFLACION EN EL (PAIS DE DESTINO):

Tasa de inflación anual: 4,1%

Disminuyó desde el 4,4% registrado en mayo

Aunque sigue ligeramente por encima del rango meta del Banco Central (2%–4%), muestra una tendencia a la baja.

Inflación mensual: -0,4%

Se registró una caída en los precios al consumidor, especialmente en alimentos, vivienda y vestuario.

Impacto en la economía

Consumo: La inflación moderada ha ayudado a mantener el poder adquisitivo de los hogares, aunque algunos sectores como vivienda y servicios básicos siguen con precios elevados.

Política monetaria: El Banco Central ha mantenido una política cautelosa, con una tasa de interés de referencia del 5%, buscando controlar la inflación sin frenar el crecimiento

Inversión y comercio: La inflación controlada genera un entorno más predecible para inversionistas y empresas importadoras/exportadoras.

Perspectivas económicas

El Banco Central de Chile proyecta que la inflación convergerá al 3% en la primera mitad de 2026, dentro del rango objetivo

Se espera que la economía chilena crezca de forma moderada, con una recuperación gradual impulsada por exportaciones, consumo interno y estabilidad financiera.

<https://www.bcentral.cl/areas/politica-monetaria/informe-de-politica-monetaria>)

<https://es.tradingeconomics.com/chile/inflation-cpi>)

PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):

La economía chilena se sustenta en varios sectores productivos clave:

Minería

Chile es el mayor productor mundial de cobre, con el 28% de la producción global

También produce litio, molibdeno, plata, oro y hierro.

La minería representa más del 45% de las exportaciones totales del país

Agroindustria

Chile es líder en exportación de frutas frescas como cerezas, uvas, arándanos, manzanas y ciruelas.

La producción agrícola se beneficia del clima mediterráneo y la contraestación respecto al hemisferio norte

Acuicultura

Chile es el segundo mayor exportador mundial de salmón, con innovaciones en acuicultura 4.0 (IoT, vacunas ARN)

Industria forestal

Exporta productos como tableros OSB, pellets biocombustibles, nanocelulosa y fibras textiles a base de eucalipto

Manufactura y alimentos procesados

Incluye vinos, productos gourmet, alimentos funcionales y orgánicos.

Chile es reconocido por su calidad, trazabilidad y cumplimiento de normas internacionales

Principales productos de exportación de Chile en 2025

Cobre – 45% de las exportaciones totales

Principales destinos: China, Alemania, Japón.

Salmón – US\$1.100 millones exportados en el primer trimestre

Nuevos mercados: Arabia Saudita, EE.UU.

Cerezas – Producto estrella en Asia

85% de la producción certificada como carbono neutral.

Litio – En expansión con proyectos de extracción sostenible

Acuerdos con Corea del Sur para baterías.

Frutas frescas y procesadas – Uvas, arándanos, manzanas, ciruelas.

Productos forestales – Tableros, pellets, fibras textiles.

Vinos y alimentos gourmet – Alta demanda en Europa y Asia.

[\(https://acceso.prochile.cl/landing/sectores-productivos/\)](https://acceso.prochile.cl/landing/sectores-productivos/)

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:

Puertos de Carga en Chile

Chile cuenta con 39 puertos de carga, siendo los más importantes:

Puerto de San Antonio (Región de Valparaíso): El más grande del país, a 110 km de Santiago. Maneja más del 30% del comercio exterior chileno

Puerto de Valparaíso: También a 110 km de Santiago, es clave para contenedores y pasajeros

Puerto de San Vicente (Región del Biobío): Conectado a rutas clave del sur del país.

Puerto de Coronel y Puerto de Lirquén: Cercanos a centros productivos del sur.

Puerto de Coquimbo: A 463 km al norte de Santiago, con acceso directo a la Ruta

Aeropuertos de Carga

Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez (SCL) – Santiago:

Principal aeropuerto de carga aérea del país.

Conectado con rutas internacionales y centros logísticos urbanos

Otros aeropuertos relevantes:

Iquique (Diego Aracena)

Antofagasta (Andrés Sabella)

Puerto Montt (El Tepual)

Transporte de Carga Terrestre

El transporte terrestre es el principal medio de distribución interna en Chile:

Tipos de carga: general, refrigerada, peligrosa y a granel.

Infraestructura: Red vial extensa, aunque con desafíos en zonas rurales.

Tecnología: Uso creciente de GPS, gestión de flotas y trazabilidad en tiempo real

Documentación clave: guía de despacho, factura, seguros y permisos.

Infraestructura Logística en Santiago y Chile

Santiago:

Plan Maestro de Transporte 2025:

Mejora de rutas logísticas urbanas.

Corredores logísticos hacia el aeropuerto y puertos.

Enfoque en sostenibilidad y eficiencia de la “última milla”

Nacional:

Red ferroviaria: limitada pero con potencial para carga pesada.

Cabotaje marítimo: útil para conectar zonas extremas.

Observatorio Logístico: fuente oficial de datos logísticos del país

(<https://www.observatoriologistico.cl/>)

ACCESO MARITIMO:

En la imagen se muestra la ruta desde Santiago de Cali hasta Santiago de Chile, iniciando primero vía terrestre hacia el puerto de Buenaventura para después realizar ruta vía marítima hasta el puerto de San Antonio en Chile y finaliza vía terrestre hasta Santiago de Chile.



ACCESO AEREO:



En la imagen podemos ver las rutas aéreas para llegar desde Santiago de Cali hasta Santiago de Chile, una es vuelo directo desde Cali, la otra es haciendo escala en Bogotá o Medellín.

PROCESO DE EXPORTACION.

1. Preparación del Producto

Registro sanitario: asegurar de que la bebida esté registrada ante el INVIMA en Colombia.

Etiquetado: Cumplir con las normas de etiquetado tanto colombianas como chilenas (idioma, ingredientes, fecha de vencimiento, etc.).

Empaque: Diseñado para resistir transporte prolongado y cambios de temperatura.

2. Documentación de Exportación

Factura comercial

Lista de empaque

Certificado de origen

Registro ante la DIAN como exportador

Declaración de exportación (DEX)

3. Transporte Interno en Colombia

Ruta terrestre: Desde Santiago de Cali hasta el Puerto de Buenaventura (~3-4 horas).

Empresa de transporte: Contratar una con experiencia en carga refrigerada si es necesario.

4. Exportación Marítima

Puerto de salida: Buenaventura.

Naviera: Reservar espacio con una naviera que opere hacia el Puerto de San Antonio (Chile).

Tiempo estimado: 15-20 días.

Contenedor: Generalmente de 20 pies, refrigerado si aplica.

5. Trámites Aduaneros en Colombia

Presentación de la DEX ante la DIAN.

Inspección física si aplica.

Coordinación con la agencia de aduanas.

6. Recepción en Chile

Puerto de entrada: San Antonio.

LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE (BIEN O SERVICIO):

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

Creación de una empresa: es importante legalizar o constituir una empresa para poder así legalizar el proceso de exportación y legitimar dicha actividad tratándose de productos colombianos.

Realizar el respectivo registro de caracterización como exportador: Según los lineamientos legales vigentes en Colombia toda persona natural o jurídica que quiera realizar una actividad de exportación desde el territorio aduanero nacional debe de estar adscrito y tener un registro único tributario para ser identificado y pueda operar bajo el régimen de la DIAN.

Clasificación arancelaria: Es completamente necesario y obligatorio tener muy bien detallado la partida arancelaria del producto ya que es el método de verificación e identificación de este en términos internacionales y con esta información también tendremos acceso a la información arancelaria o procedimientos especiales si el producto así lo requiere.

Solicitud de vistos buenos: Según el tipo de producto éste tendrá que ver con la protección de la salud humana y animal ya que certifica que el producto sea apto para el consumo del ser humano o animal. Este visto bueno es proporcionado por diferentes entidades estatales según el producto que así lo requiera.

Selección de mercados: es importante analizar y tener claro a donde se va a exportar la mercancía para identificar las oportunidades mediante una investigación donde se ha de tener claro las condiciones del país destino.

Términos de negociación internacional: Es necesario celebrar un contrato en el que se delimiten las responsabilidades tanto para el vendedor como para el comprador.

Registro ante la ventanilla única de comercio (VUCE): Esta herramienta es la que facilitará y se canalizará todos los trámites de comercio exterior.

Registro para determinación de origen o certificado de origen: Si el país de destino está suscrito a un acuerdo de negociación internacional especial se pedirá un respectivo certificado de origen para acceder a las condiciones arancelarias especiales de dicho producto.

Procedimiento aduanero de exportación de bienes: se trata de toda la presentación documentaria requerida por la Dian para poder exportar la mercancía según los lineamientos legales.

Documentos de exportación: estos documentos se deberán retener y tener en cuenta para dar validez al proceso y demostrar la realización de la actividad ante las autoridades del territorio aduanero en cuestión.

Reintegro de divisas: según lo que se haya acordado con el cliente este deberá realizar el pago de la mercancía y posteriormente convertir ese monto expresado en moneda extranjera a la moneda nacional. (PROCOLOMBIA, GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES, 2018)

CREACION DE LA EMPRESA:

Nombre de la empresa: Yaku Energy

Tipo societario: Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)

Ubicación legal: Santiago de Cali, Valle del Cauca, Colombia

Registro mercantil: Inscrita en la Cámara de Comercio de Cali

NIT: 800.251.956-1

Representante legal: Carlos David Londoño

1. Objeto social

Producción, comercialización y exportación de bebidas energizantes naturales inspiradas en ingredientes amazónicos, con enfoque en sostenibilidad y salud.

2. Áreas funcionales

Producción: Planta ubicada en Cali, con procesos de manufactura certificados (BPM).

Calidad y regulación: Cumplimiento con INVIMA, etiquetado nutricional y normas internacionales.

Logística y exportación: Coordinación de transporte terrestre, marítimo y aéreo hacia Chile.

Comercial: Alianzas con distribuidores en Santiago de Chile y canales de venta directa.

Marketing: Posicionamiento de marca con enfoque en salud, energía natural y origen amazónico.

3. Modelo de negocio

B2B: Venta a distribuidores y supermercados en Chile.

B2C (futuro): Venta directa online a consumidores chilenos.


Canales: Exportación vía marítima (principal) y aérea (muestras y urgencias).

4. Ventajas competitivas

Ingredientes amazónicos únicos.

Marca con narrativa ecológica y saludable.

Ruta logística optimizada desde Cali a Santiago.

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
2. Concepto <input type="checkbox"/>		4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 800251956		6. DV 1	12. Dirección seccional CALI	14. Buzón electrónico	
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente PERSONA JURIDICA		25. Tipo de documento NIT		26. Número de identificación 800251956 - 1	
27. Fecha expedición 2020-01-30					
Lugar de expedición CALI		28. País COLOMBIA	29. Departamento VALLE	30. Ciudad/Municipio CALI	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido	33. Primer nombre		34. Otros nombres
35. Razón social Yaku Energy S.A.S					
36. Nombre comercial Yaku Energy S.A.S			37. Sigla YAKU		
UBICACIÓN					
38. País COLOMBIA		39. Departamento VALLE		40. Ciudad/Municipio CALI	
41. Dirección principal CRA 1 45 C 52					
42. Correo electrónico YakuEnergy@GMAIL.COM		43. Código postal 760000	44. Teléfono 1 312 345 6789	45. Teléfono 2	
CLASIFICACIÓN					
Actividad principal 46. Código 1104		Actividad económica 47. Fecha inicio actividad 2025-02-15		Ocupación 48. Código 1	
49. Fecha inicio actividad		50. Código 2		51. Código	
52. Número establecimiento					
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código					
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26					
X X X					
Obligados aduaneros					
54. Código					
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
55. Forma 10 BIENES					
56. Tipo DIRECTA					
57. Modo 1 2 3					
58. CPC					
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexa SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios:		61. Fecha:	
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 constatarse inconsistencia en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. *Instituto del artículo 1 de la Ley del Comercio Libre de Aduanas y sus modificaciones.			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada.		
62. Nombre:			63. Nombre:		

TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL

VUCE

Antes de iniciar el registro en la VUCE, se debe contar con lo siguiente:

Tener la empresa registrada en la DIAN con el RUT actualizado, incluyendo la responsabilidad 10 – Usuario Aduanero (Exportador).

Contar con firma digital (si vas a actuar directamente).

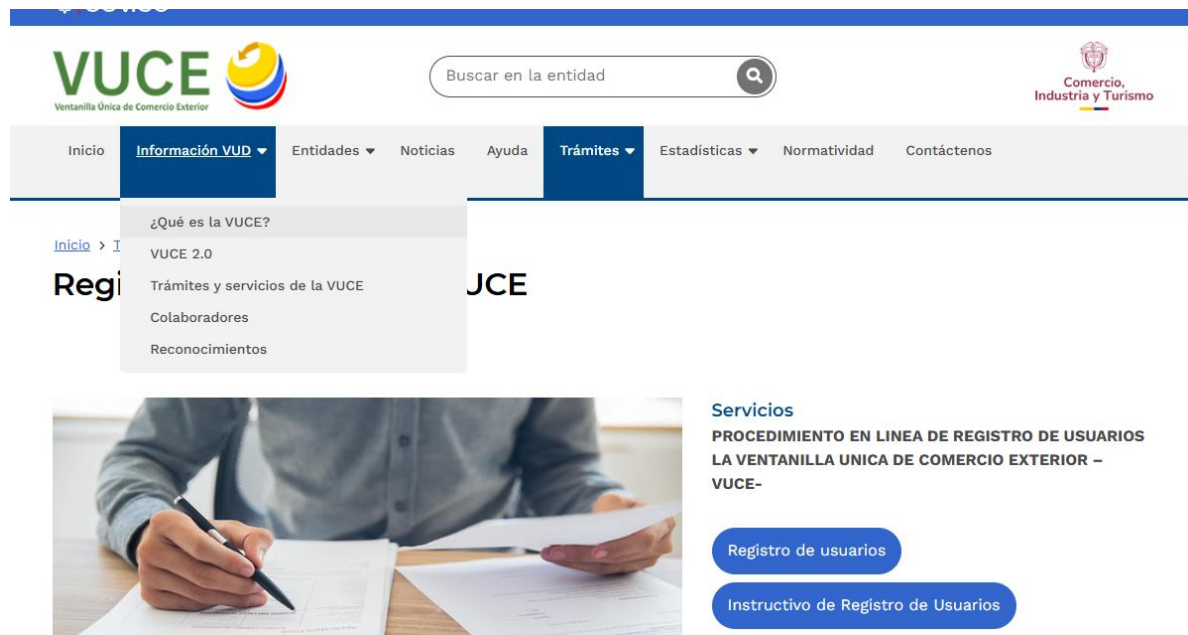
Tener un correo electrónico corporativo activo.

Tener acceso a internet y navegador actualizado.

1. Ingresar al portal oficial

Sitio web: <https://www.vuce.gov.co>

Ir a la sección: **Servicios > Registro de Usuarios de VUCE**



The screenshot shows the VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) website. The header includes the VUCE logo, a search bar, and the logo of the Ministry of Commerce, Industry and Tourism. The main navigation menu includes 'Inicio', 'Información VUD', 'Entidades', 'Noticias', 'Ayuda', 'Trámites', 'Estadísticas', 'Normatividad', and 'Contáctenos'. The 'Trámites' menu is open, showing options: '¿Qué es la VUCE?', 'VUCE 2.0', 'Trámites y servicios de la VUCE', 'Colaboradores', and 'Reconocimientos'. Below the menu, there is a section for 'Servicios' with the title 'PROCEDIMIENTO EN LINEA DE REGISTRO DE USUARIOS LA VENTANILLA UNICA DE COMERCIO EXTERIOR - VUCE-'. Two buttons are visible: 'Registro de usuarios' and 'Instructivo de Registro de Usuarios'. An image of a person writing on a document is also present.

Seleccionar tipo de usuario

Usuario directo: si tú o tu empresa gestionarán los trámites directamente.

A través de agencia de aduanas o apoderado: si delegas los trámites..

BENEFICIOS PARA LOS COMERCIANTES

Se reducen costos asociados a las demoras.

Agilidad en la liberación de la mercancía.

Reglas más claras y predecibles.

Mejora en la eficiencia de los recursos.

Información más transparente del Gobierno.

REQUISITOS PARA REGISTRARSE ANTE EL VUCE:

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; informando:

RUT

NIT

Digito 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.

Validación del cliente

Nueva consulta

Ingresar

* RUT: 0 ▾

Teléfono:

E-mail:

Dirección:

* ID Usuario:

* Identificación firmante
(Representante legal Sin DV):

* Contraseña:

Nombre representante legal:

Teléfono representante legal:

* Nombre Completo:

Fax: * Celular:

Otro E-mail:

Ciudad:

* Tipo Usuario:

* Lugar de expedición del
documento:

* Repetir Contraseña:

Identificación representante
legal (Sin DV):

E-mail representante legal:

Modulos

- Importaciones
- Exportaciones/contingentes de exportación

EXPORTACIONES

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



¿Actúa en nombre de un tercero?

Usuario

Contraseña

Aceptar

Cancelar

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

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

[Ver Información de Registro](#)

VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:

Descripciones mínimas

Vigentes

Buscar:

Requisito	Observaciones	Norma	Fecha Inicial	Fecha Final
Descripción mínima, Capítulo 22	Producto: Ejemplo: agua, vino, vinagre, alcohol etílico, etc. Origen: Ejemplo: caña de azúcar, uva, cereales, etc. Proceso de obtención: Ejemplo: depuración, fermentación, destilación, etc. Porcentaje de alcohol: Aplica únicamente para los productos que contienen alcohol Ejemplo: 6%, 11.5%, etc. Tiempo de añejamiento: Si aplica. Ejemplo: 3 años, 12 años, etc. Forma de presentación: Ejemplo: botella, tetrapack, bolsa, a granel, etc., indicando su contenido en volumen. Marca: Si tiene.	RESOLUCIÓN CONJUNTA NÚMERO 57 DE 2015, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO — DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES ARTÍCULO 1º, CAPÍTULO 22	29/04/2015	

Ver 1 a 1 de 1 Registros

Anterior **1** Siguiente

NORMATIVIDAD LEGAL:

Marco Legal General

Ley 7 de 1991

Establece las normas generales sobre comercio exterior.

Promueve la libre actividad de exportación e importación.

Crea el Ministerio de Comercio Exterior y el Consejo Superior de Comercio Exterior

Ley 67 de 1979

Fomenta las exportaciones a través de Sociedades de Comercialización Internacional

Ley 223 de 1995

Modifica aspectos tributarios relacionados con exportaciones

Ley 48 de 1983

Crea el Certificado de Reembolso Tributario (CERT) para incentivar exportaciones

Normas de la DIAN

Registro en el RUT como Usuario Aduanero Exportador (Responsabilidad 10).

Solicitud de Autorización de Embarque (SAE): Formato 602, obligatorio para cada operación

Documentos soporte: factura comercial, contrato, vistos buenos, mandato si aplica, guía de transporte

Normas de la VUCE

Registro como exportador en la Ventanilla Única de Comercio

Exterior: www.vuce.gov.co.

Normas aplicables: Resoluciones, decretos y circulares sobre licencias previas, certificados sanitarios, y trámites de exportación.

Normas de origen: Aplicables según acuerdos comerciales (ATPDEA, TLC, etc.)

Otros Instrumentos Normativos

Estatuto Aduanero: Decreto 1165 de 2019 y sus actualizaciones.

Guía de exportaciones de ProColombia: Incluye pasos, documentos y recomendaciones prácticas

https://procolombia.co/system/files/2024-05/guia_proceso_exportaciones_0.pdf

PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)

1. Registro como Exportador ante la DIAN

Estar inscrito en el **RUT** con la **responsabilidad 10 – Usuario Aduanero (Exportador)**.

Incluir la **actividad económica CIU 1104**: elaboración de bebidas no alcohólicas.

Declarar la **calidad de exportador** en las casillas 55 a 58 del RUT.

2. Registro Sanitario ante el INVIMA

Obtener el **registro sanitario** para la bebida energizante.

Cumplir con la **Resolución 4150 de 2009**, que regula los requisitos técnicos y sanitarios para bebidas energizantes

Asegurar que el producto cumpla con:

Etiquetado nutricional.

Ingredientes permitidos (como cafeína, guaraná, etc.).

Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Solicitar el **Certificado Sanitario de Exportación** si el país de destino lo exige

3. Registro en la VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior)

Registrar la empresa como exportadora en www.vuce.gov.co.

Adjuntar el RUT, certificado de existencia y representación legal, y otros documentos.

Gestionar vistos buenos si el producto lo requiere.

4. Documentos de Exportación

Factura comercial con todos los datos exigidos (valor, Incoterm, descripción, etc.).

Lista de empaque (recomendada).

Certificado de origen (si aplica por acuerdo comercial).

Carta de responsabilidad (para tránsito nacional).

Solicitud de Autorización de Embarque (SAE) – Formato 602 ante la DIAN

5. Logística y Transporte

Contratar transporte terrestre hasta el puerto o aeropuerto.

Coordinar con una **agencia de aduanas** o actuar directamente.

Asegurar la mercancía si es necesario.

PAÍS DESTINO: CHILE

Documentos Requeridos para el Ingreso de Mercancías a Chile

Documentos Generales de Importación

Factura comercial original

Detalla el valor, descripción y condiciones de venta.

Conocimiento de embarque / guía aérea / carta de porte

Acredita el dominio de la mercancía por parte del consignatario

Declaración Jurada del importador

Sobre el precio de las mercancías (formulario entregado por el agente de aduanas)

Mandato por endoso del conocimiento de embarque

Permite al agente de aduanas actuar en nombre del importador.

Certificado de origen

Solo si se acoge a preferencias arancelarias por acuerdos comerciales (como el TLC Colombia-Chile)

Lista de empaque

Obligatoria si la mercancía viene en contenedores.

Certificado de seguro

Si el valor de la prima no está incluido en la factura.

Nota de gastos

Cuando no estén incluidos en la factura.

Documentos Sanitarios para Bebidas Energizantes

Certificado Sanitario de Origen

Emitido por el INVIMA en Colombia.

Ficha técnica del producto

En español, emitida por el fabricante.

Proyecto de rotulado

Debe cumplir con el Reglamento Sanitario de Alimentos chileno

Resultados de análisis del producto

Realizados en el país de origen.

Autorización de uso y disposición

Emitida por la **SEREMI de Salud** en Chile, una vez ingresado el producto

Impuestos y Tasas

Arancel aduanero (ad-Valorem): 6% sobre el valor CIF.

IVA: 19% sobre el valor CIF + arancel.

Impuesto adicional (ILA): 10% si la bebida contiene estimulantes como cafeína, guaraná, taurina, etc.

TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:

El termino Incoterm que se utilizará para esta exportación será CFR, se toma esta decisión basándose en una serie de ventajas tales como:

1. Controlar el costo del flete

Poder negociar directamente con la naviera o agente de carga desde **Buenaventura hasta San Antonio (Chile)**.

Esto permite ofrecer un precio más competitivo al comprador chileno.

2. Reducir la responsabilidad en destino

No se tiene que hacer cargo de los trámites aduaneros ni del transporte interno en Chile.

El comprador asume el riesgo desde que la carga se embarca.

3. Ideal para productos no urgentes

Las bebidas energizantes no requieren entrega inmediata, por lo que el transporte marítimo es viable y económico.

4. Facilita la negociación internacional

CFR es un Incoterm ampliamente aceptado y comprendido en comercio exterior.

Es útil cuando el comprador tiene experiencia en su país y puede manejar la importación.

OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:

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

Todas las personas naturales deben estar registradas en el RUT.

Como exportador se debe presentar una solicitud autorizada.

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

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

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

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

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

RESPONSABILIDADES:

RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR INCOTERM CFR:

Las responsabilidades del vendedor en una transacción CFR incluyen:

Categoría	Responsabilidad del Vendedor
Entrega de la mercancía	Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de carga acordado. (Buenaventura).

Categoría	Responsabilidad del Vendedor
Flete internacional	Contratar y pagar el transporte marítimo hasta el puerto de destino (San Antonio, Chile).
Empaque y embalaje	Asumir el costo y responsabilidad del embalaje adecuado para exportación.
Despacho aduanero de exportación	Realizar y asumir los costos del trámite ante la DIAN.
Documentación	Proveer factura comercial, conocimiento de embarque y otros documentos necesarios.
Transferencia de riesgos	El riesgo se transfiere al comprador una vez la mercancía cruza la borda del buque.
Seguro	No es obligatorio bajo CFR. El vendedor no está obligado a contratar seguro.
Trámites en destino	No son responsabilidad del vendedor.

RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS CFR

Las responsabilidades del comprador en una transacción CFR incluyen:

Categoría	Responsabilidad del Comprador
Recepción de la mercancía	Recibir la mercancía en el puerto de destino (San Antonio, Chile).
Riesgo de pérdida o daño	Asume el riesgo desde que la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de origen.
Despacho aduanero en destino	Realizar y pagar los trámites de importación en Chile (aduanas, impuestos, permisos).
Transporte interno	Organizar y pagar el transporte desde el puerto hasta su destino final (Santiago de Chile).
Seguro de transporte	No es obligatorio, pero recomendado ya que el riesgo es suyo desde el embarque.
Costos adicionales	Pagar cualquier gasto adicional en destino no cubierto por el vendedor.
Documentación	Utilizar los documentos entregados por el vendedor (factura, conocimiento de embarque, etc.) para nacionalizar la mercancía.

CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL:

La exportación será maneja con agente de carga, quien se encargará de cotizar el transporte internacional, coordinar la recogida de la carga en origen, gestionar la documentación de la exportación, además estará como asesor en tramites y requisitos en el país de destino y será encargado de monitorear el transito y la entrega de la mercancía en el puerto de destino. Por el termino de negociación utilizado no se contrata seguro internacional.

COSTOS DE EXPORTACION:

Matriz de costo para la exportación de bebidas energizantes:

Matriz de Costos de Exportación

Concepto	Valor (COP)	TRM	Valor (USD)
Valor de la mercancía	5,000,000	4000	1,250.00
Etiquetado	300,000	4000	75.00
Empaque	400,000	4000	100.00
Embalaje	250,000	4000	62.50
Transporte interno local	600,000	4000	150.00
Seguro interno local	150,000	4000	37.50
Gastos de agenciamiento de aduana	350,000	4000	87.50
Sobrecostos	200,000	4000	50.00
Total EXW	5,950,000	4000	1,487.50
TOTAL GENERAL	13,200,000	4000	3,300.00

Unidades exportadas: 3000
Precio unitario (USD): \$0.67
Precio total (USD): \$2,010.00

En la tabla, se determinan todas las variables que determinarán el precio del producto después de evidenciar los costos y gastos que inciden en el proceso de exportación. El costo Unitario de cada unidad de bebida energizante en dólares USD es de \$ 0.67 dólares y el precio en pesos sería de \$ 2.680.

ETIQUETADO:

ETIQUETADO EN COLOMBIA:

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

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

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

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

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

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

(Ministerio de comercio, industria y turismo)

ETIQUETADO EN PAIS DE DESTINO DE EXPORTACION:

Mercado del Producto (Etiqueta)

Idioma: Toda la información debe estar en español. Se pueden incluir otros idiomas, pero el español es obligatorio.

Contenido obligatorio:

Nombre del producto.

Lista completa de ingredientes (incluyendo aditivos).

Información nutricional.

Fecha de fabricación y vencimiento.

Nombre y dirección del fabricante, importador o distribuidor.

País de origen (por ejemplo: Hecho en Colombia).

Contenido neto en sistema métrico (litros, mililitros, gramos, etc.).

Advertencias: Si el producto contiene cafeína u otros estimulantes, debe incluir advertencias específicas, especialmente si no es apto para niños, embarazadas o personas sensibles

Mercado del Embalaje

Resistencia: El embalaje debe ser resistente a condiciones climáticas (calor, humedad), manipulación y posibles robos.

Materiales:

No se permite el uso de paja, heno u otros materiales vegetales sin certificado de esterilización.

Si se usa madera, debe cumplir con la norma ISPM 15 (tratamiento térmico o fumigación).

Marcado de origen: El embalaje debe indicar claramente el país de origen.

Sistema métrico: Todas las unidades deben estar expresadas en litros, kilos.

Un ejemplo de etiqueta:

Nombre del producto: Energía Amazónica

Ingredientes: Agua carbonatada, extracto de guaraná, cafeína natural, taurina, azúcar de caña, ácido cítrico, saborizantes naturales, conservantes (sorbato de potasio, benzoato de sodio), colorante natural.

Información nutricional (por 100 ml):

- Energía: 45 kcal
- Carbohidratos: 11 g
- Azúcares: 10 g
- Cafeína: 32 mg
- Sodio: 20 mg

Advertencias:

- No recomendado para niños, mujeres embarazadas o personas sensibles a la cafeína.
- Consumir con moderación.

Contenido neto: 330 ml

País de origen: Hecho en Colombia

Fecha de vencimiento: 12/2025

Fabricado por: Energía Natural S.A.S. - Cali, Colombia

ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:

Envase primario (producto individual)

Tipo: Lata de aluminio de 330 ml

Ventajas:

Ligera, reciclable y resistente a la presión interna.

Excelente para bebidas energizantes carbonatadas.

Alta aceptación en el mercado chileno.

Marcado:

Etiqueta impresa o sleeve con toda la información exigida por el Reglamento Sanitario de los Alimentos de Chile.

Idioma: Español.

Incluye: ingredientes, información nutricional, advertencias, contenido neto, país de origen, fecha de vencimiento, fabricante.

Empaque secundario (agrupación para venta o distribución)

Tipo: Caja de cartón microcorrugado para 12 latas

Dimensiones aproximadas: 24 cm x 18 cm x 14 cm

Ventajas:

Protege contra golpes y humedad.

Ideal para exhibición en puntos de venta.

Marcado:

Nombre del producto, cantidad de unidades, país de origen, símbolos de manipulación (frágil, mantener seco, etc.).

Empaque terciario (para exportación)

Tipo: Pallet de madera tratada (norma ISPM 15) con film plástico

Configuración sugerida:

10 cajas por capa × 5 capas = 50 cajas por pallet

Total: 600 latas por pallet

Marcado:

Nombre del exportador e importador

Dirección de destino

Número de lote

Peso bruto y neto

EMBALAJE:

DETALLES DEL EMBALAJE - EXPORTACIÓN MARÍTIMA

Producto: Bebida energizante inspirada en el Amazonas

Origen: Cali, Colombia

Destino: Santiago de Chile

Medio de transporte: Marítimo

1. ENVASE PRIMARIO

- Tipo: Lata de aluminio

- Capacidad: 330 ml

- Características: Hermética, resistente a presión interna, reciclable

- Marcado: Etiqueta en español con ingredientes, información nutricional, advertencias, contenido neto, país de origen, fecha de vencimiento, fabricante

2. EMPAQUE SECUNDARIO

- Tipo: Caja de cartón microcorrugado

- Contenido: 12 latas por caja

- Dimensiones aproximadas: 24 cm x 18 cm x 14 cm

- Peso estimado por caja: 4.2 kg

- Marcado: Nombre del producto, cantidad de unidades, país de origen, símbolos de manipulación

3. EMPAQUE TERCIARIO

- Tipo: Pallet de madera tratada (Norma ISPM 15) con film plástico

- Configuración: 10 cajas por capa x 5 capas = 50 cajas por pallet

- Total por pallet: 600 latas

- Peso estimado por pallet:

- Latas llenas: 1,110 kg

- Cajas de cartón: 125 kg

- Pallet de madera: 25 kg

- Total: 1,260 kg

- Marcado: Exportador, importador, dirección de destino, número de lote, peso bruto y neto, código de barras o QR

4. RECOMENDACIONES LOGÍSTICAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO

- Utilizar contenedor de 20 pies con ventilación adecuada
- Asegurar la carga con esquineros y cintas para evitar desplazamientos
- Proteger contra humedad con desecantes y film plástico
- Etiquetado externo del contenedor con información del envío
- Cumplir con normas de seguridad y documentación aduanera

UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:

ELEMENTOS DE UNITARIZACIÓN PARA EXPORTACIÓN MARÍTIMA DE BEBIDA ENERGIZANTE

Producto: Bebida energizante en lata de 330 ml

Cantidad: 3,000 unidades

1. Pallet de Madera (Norma ISPM 15)

- Tipo: Pallet europeo (120 cm x 80 cm)
- Tratamiento térmico certificado
- Capacidad: 50 cajas por pallet (12 latas por caja)
- Función: Facilita la manipulación con montacargas y estibadores

2. Film Plástico Stretch

- Aplicación: Envoltura completa del pallet
- Función: Asegura la estabilidad de la carga, protege contra humedad y polvo

3. Esquineros de Cartón Reforzado

- Ubicación: En las 4 esquinas verticales del pallet
- Función: Protege las cajas contra aplastamiento y mejora la estabilidad

4. Flejes Plásticos o Metálicos

- Aplicación: Amarre horizontal y vertical del pallet
- Función: Refuerza la sujeción de la carga durante el transporte marítimo

5. Etiquetas de Identificación

- Contenido: Nombre del producto, país de origen, lote, destino, símbolos de manipulación
- Ubicación: En al menos dos caras del pallet
- Función: Facilita la trazabilidad y cumplimiento aduanero

6. Cinta de Seguridad (opcional)

- Aplicación: Sellado de cajas individuales
- Función: Prevención de apertura no autorizada

CONTENEDOR (SI SU CARGA VA EN CONTENEDOR O UN EQUIPO ESPECIAL):

DETALLES DEL CONTENEDOR O UNIDAD DE CARGA PARA EXPORTACIÓN MARÍTIMA

Producto: Bebida energizante en lata de 330 ml

Origen: Cali, Colombia

Destino: Santiago de Chile

Tipo de contenedor:

- Contenedor estándar de 20 pies (Dry Van)

Dimensiones internas aproximadas:

- Largo: 5.90 m
- Ancho: 2.35 m
- Alto: 2.39 m
- Volumen: 33 m³
- Capacidad de carga máxima: 28,000 kg

Condiciones de carga:

- Paletización: 50 cajas por pallet, 60 pallets por contenedor (aprox. 3,000 latas por pallet)
- Carga total estimada: 180,000 latas
- Peso bruto estimado: 25,200 kg

Ventilación y protección:

- El contenedor debe estar limpio, seco y sin olores.
- Se recomienda el uso de desecantes para controlar la humedad.
- Uso de film plástico, esquineros y flejes para estabilizar la carga.
- Etiquetado externo con información del exportador, importador, lote y símbolos de manipulación.

Recomendaciones logísticas:

- Verificar que el contenedor cumpla con la norma CSC (Convenio Internacional de Seguridad de Contenedores).
- Inspección previa al embarque para asegurar condiciones óptimas.
- Sellado del contenedor con precinto numerado.

OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN:

Vistos Buenos Requeridos para Bebidas Energizantes

INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos)

Obligatorio para bebidas energizantes por ser un **producto alimenticio con ingredientes funcionales** (como cafeína, guaraná, taurina).

Requisitos:

Registro sanitario vigente.

Certificado de libre venta.

Solicitud de visto bueno a través de la **VUCE** (Ventanilla Única de Comercio Exterior).

Más información en INVIMA

DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)

A través del sistema **MUISCA**, se debe verificar si tu producto requiere visto bueno adicional según su **partida arancelaria** (10 dígitos). **2202.99.90.00**

VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior)

Plataforma donde se tramitan los vistos buenos de forma digital.

Se debe registrar el producto, adjuntar el registro INVIMA y otros documentos requeridos.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:

Contrato de Compraventa Internacional

Entre las siguientes partes:

Exportador: Yaku Energy

Importador: Energía Vital SpA

Se acuerda la compraventa del siguiente producto:

Producto: Yaruka Energy Drink

Presentación: lata de 300 ml

Cantidad: 3.000 unidades

Valor unitario: \$0.67 USD

Valor total: \$2.010 USD

Condiciones de pago:

- 50% anticipado
- 50% al embarque de la mercancía

Condiciones de entrega:

- Incoterm: CFR (Cost and Freight)
- Puerto de salida: Buenaventura, Colombia

- Puerto de llegada: San Antonio, Chile

Duración del contrato: 1 año

Fecha de firma: 5 de junio de 2025

Página 1

Contrato de Compraventa Internacional

Firmantes:

Por Yaku Energy: Carlos Londoño

Por Energía Vital SpA: Juan Pérez

FACTURA COMERCIAL:

FACTURA COMERCIAL

Número de Factura: INV-2025-001

Fecha de Emisión: 05 de junio de 2025

Datos del Exportador:

Yaku Energy

Datos del Importador:

Energía Vital SpA

Detalles del Producto:

Producto: Yaruka Energy Drink

Presentación: Lata de 300 ml

Cantidad: 3000 unidades

Valor unitario: \$0.67 USD

Valor total: \$2010.00 USD

Condiciones de Entrega:

Incoterm: CFR

Puerto de salida: Buenaventura, Colombia

Puerto de llegada: San Antonio, Chile

Condiciones de Pago:

50% anticipado, 50% al embarque

Firmas:

Exportador: Carlos Londoño

Importador: Juan Pérez

LISTA DE EMPAQUE:

Lista de Empaque / Packing List

Fecha de emisión: 05 de junio de 2025

Exportador: Yaku Energy

Importador: Energía Vital SpA

Condiciones de entrega: CFR - Buenaventura, Colombia a San Antonio, Chile

Detalles del Empaque:

Producto	Presentación	Cantidad Total	Peso Total (kg)	Dimensiones por Caja (cm)	Número de Bultos
Yaruka Energy Drink	Lata de 300 ml	3000	1050.00	40 x 30 x 20	125

CERTIFICADO DE ORIGEN:

CERTIFICADO DE ORIGEN

Emitido conforme al Acuerdo de Complementación Económica ACE N°24

- Exportador:
Yaku Energy
Calle 123 #45-67
Cali, Colombia
- Importador:
Distribuidora Energía Vital SpA
Av. Energía 456
Santiago, Chile
- Descripción de la mercancía:
Bebida energizante en lata de 330 ml, sabor amazónico
- Partida arancelaria:
2202.99.90.00
- País de origen:
Colombia
- País de destino:
Chile
- Fecha de emisión:
25/07/2025

Firma del exportador

Sello de la empresa

CONCLUSIONES:

El presente proyecto permitió evaluar de manera integral la viabilidad de exportar la bebida energizante Yaruka, producida en Cali, Colombia, hacia el mercado chileno, específicamente a la ciudad de Santiago. A través del análisis legal, logístico, comercial y del comportamiento del consumidor, se identificaron tanto las oportunidades como los desafíos que enfrenta este proceso de internacionalización.

Se concluye que Chile representa un mercado atractivo y accesible para productos como Yaruka, gracias a su estabilidad económica, apertura comercial y creciente demanda por bebidas funcionales y naturales. El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Chile facilita el acceso arancelario, lo que representa una ventaja competitiva significativa para el exportador colombiano.

Desde el punto de vista logístico, la ruta marítima desde el puerto de Buenaventura hasta San Antonio, complementada con transporte terrestre hacia Santiago, resulta eficiente y viable. Además, el uso del Incoterm CFR permite al exportador controlar los costos hasta el puerto de destino, transfiriendo el riesgo al comprador una vez embarcada la mercancía.

En cuanto al producto, Yaruka se posiciona como una bebida diferenciada por su origen amazónico, su composición natural y su narrativa de sostenibilidad. Estas características responden a las tendencias del consumidor chileno, que valora cada vez más los productos saludables, funcionales y con identidad cultural.

Finalmente, se destaca la importancia de cumplir rigurosamente con los requisitos sanitarios, de etiquetado y documentación exigidos por las autoridades chilenas, así como de establecer alianzas estratégicas con distribuidores locales para facilitar la entrada y posicionamiento de la marca en el mercado.

BIBLIOGRAFIA

(<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-bebidas-energizantes-en-chile>).

<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-bebidas-energizantes-en-chile>).

(<https://www.bcentral.cl/areas/estadisticas/comercio-exterior-de-bienes>)

(<https://www.chile.gob.cl/chile/economia>)

(<https://www.dian.gov.co/normatividad/convenios/ConveniosBilaterales/B150.pdf>)

(<https://www.chile.gob.cl/colombia/relacion-bilateral/acuerdos-y-tratados-bilaterales/acuerdos-y-tratados-bilaterales>)

(<https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/articulos/acuerdo-colombia-chile>)

(<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia>)

(<https://www.observatoriologistico.cl/>

(<https://es.tradingeconomics.com/chile/imports>)

