

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE GRASA DE CALCIO AZUL DE COLOMBIA A
CHILE

ESTEFANÍA GULUMA

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO "SIMÓN RODRÍGUEZ"

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2026

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE GRASA DE CALCIO AZUL DE COLOMBIA A
CHILE

INTEGRANTES:

ESTEFANÍA GULUMA

DIPLOMADO EN GESTIÓN DOCUMENTAL, INTELIGENCIA DE MERCADOS Y
ANALÍTICA DE DATOS APLICADO AL COMERCIO EXTERIOR

PRESENTADO A:

SERGIO ANDRES MARTINEZ

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO "SIMÓN RODRIGUEZ"

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2026

Contenido

0.	INTRODUCCIÓN	6
1.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	7
1.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:	7
2.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
3.	JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.....	10
3.1.	METODOLOGÍA:	10
3.1.1.	TIPO DE ESTUDIO:	10
3.2.	FUENTES DE INFORMACIÓN:	11
4.	OBJETIVOS	12
4.1.	OBJETIVO GENERAL:	12
4.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	12
5.	PRODUCTO	13
5.1.	DEFINICIÓN:.....	13
5.1.1.	ANTECEDENTES:	14
5.2.	FICHA TÉCNICA:	15
5.3.	POSICIÓN ARANCELARIA:	16
6.	ESTUDIO DE MERCADO	17
6.1.	PAÍS IMPORTADOR:.....	17
6.1.1.	INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:	18
6.1.2.	ANÁLISIS PESTEL	18

6.1.3.	COMERCIO EXTERIOR EN (PAÍS DE DESTINO):.....	23
6.1.4.	TIPO DE CAMBIO:	28
6.1.5.	INFLACIÓN EN CHILE:	28
6.1.6.	PRODUCCIÓN NACIONAL EN CHILE:.....	28
6.1.7.	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL:.....	29
7.	PROCESO DE EXPORTACIÓN.	41
7.1.	LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE (BIEN O SERVICIO):.....	41
7.1.1.	CREACIÓN DE LA EMPRESA:	43
7.1.2.	TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL.....	45
7.1.3	CREACION COMO CLIENTE ANTE LA AGENCIA DE ADUNAS Y AGENTE DE CARGA 49	
7.1.4	VERIFICACIÓN DE LAS DESCRIPCIONES MÍNIMAS:	55
7.2.	NORMATIVIDAD LEGAL:	56
7.2.1.	PAÍS DE ORIGEN: Colombia	56
7.2.2.	PAÍS DESTINO: Chile	57
7.3.	TERMINO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL:	58
7.3.1.	OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:	58
7.3.2.	RESPONSABILIDADES:.....	59
7.3.3.	CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL:	60
7.4.	COSTOS DE EXPORTACIÓN:.....	60
7.5.	ETIQUETADO:.....	62

7.5.1. ETIQUETADO EN COLOMBIA:	62
7.5.2. ETIQUETADO EN PAÍS DE DESTINO DE EXPORTACIÓN:	63
7.6. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:	63
7.7. EMBALAJE:	64
7.8. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:	64
7.9. CONTENEDOR:	65
7.10. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:	66
7.11. PÓLIZA DE SEGURO	69
7.12. DOCUMENTOS:	70
8. CONCLUSIONES	79
9. RECOMENDACIONES	80
Bibliografía	81

0. INTRODUCCIÓN

Se ha identificado una oportunidad estratégica en el mercado internacional para la comercialización de grasa de calcio, es un lubricante ampliamente utilizado en aplicaciones industriales, automotrices y agropecuarias. La decisión de realizar esta exportación surge como respuesta a la creciente demanda externa de insumos lubricantes que garanticen estabilidad térmica, protección contra la corrosión y mayor vida útil de la maquinaria. A través de este proceso, se busca ampliar su presencia comercial más allá del mercado local, aprovechar economías de escala, fortalecer su competitividad y posicionarse como un proveedor confiable en el sector de lubricantes especializados. Además, la exportación definitiva permite integrar cadenas globales de valor, diversificar ingresos y generar mayores oportunidades de expansión internacional a mediano y largo plazo.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

En Chile, las industrias de alto rendimiento y uso intensivo de maquinaria, como la minería y la agricultura, han generado una demanda constante y creciente de lubricantes industriales especializados. Específicamente, la Grasa de Calcio es un producto esencial en estos sectores por su excelente resistencia a la humedad y el agua, características cruciales para el mantenimiento preventivo y la longevidad de los equipos pesados. Sin embargo, aunque la demanda es fuerte, gran parte del suministro de este tipo de lubricantes es cubierto por productos importados de países lejanos, lo cual puede incrementar los costos logísticos y los tiempos de espera.

Por estas razones, la importación chilena de lubricantes desde fuentes extrarregionales se debe a la confianza en los estándares de calidad que ofrecen estos mercados. En primer lugar, los productos importados de Norteamérica o Europa suelen estar respaldados por tecnología de fabricación avanzada y certificaciones que el mercado chileno prioriza. En segundo lugar, y más relevante para la oportunidad de negocio, la dependencia de proveedores lejanos resulta en costos de flete internacional elevados y una menor agilidad en la cadena de suministro, un factor que puede impactar negativamente la continuidad operacional de las grandes industrias.

Si se mantiene la tendencia actual, es probable que la demanda chilena de Grasa de Calcio siga creciendo y, por ende, la dependencia de importaciones costosas e ineficientes logísticamente se mantenga. No obstante, Colombia posee la capacidad de producción y las ventajas geográficas para ofrecer un producto de alta calidad con un precio final más competitivo y mejores tiempos de respuesta. Esto se debe a los

acuerdos comerciales vigentes y a la menor distancia marítima, que se traduce en una reducción significativa de los costos de la cadena de suministro en comparación con los proveedores asiáticos o europeos. Por esto, si una empresa colombiana se dedica a la fabricación de lubricantes especializados debería aprovechar las ventajas que trae la exportación directa de Grasa de Calcio (en balde) a Chile, pues si se capitaliza la cercanía geográfica y la competitividad de costos, el resultado puede ser el posicionamiento como un proveedor estratégico en el Cono Sur, un aumento en la rentabilidad de las exportaciones y una diversificación de la matriz de suministro para el mercado chileno.

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible que la exportación de grasa de calcio desde Cali - Colombia hacia Santiago de Chile - Chile?

3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Justificación Metodológica (Enfoque Mixto)

3.1. METODOLOGÍA:

Esta investigación adoptará un enfoque metodológico mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos para ofrecer una comprensión integral del proceso de exportación de grasa de calcio desde Colombia a Chile.

3.1.1. TIPO DE ESTUDIO:

Métodos Cualitativos: (Entrevistas y Análisis de Documentos): Se realizarán entrevistas semiestructuradas a actores clave involucrados en el proceso de exportación y comercialización de grasa de calcio (exportadores, importadores, autoridades aduaneras, etc.). Estas entrevistas permitirán obtener información detallada sobre las experiencias, percepciones y motivaciones relacionadas con la exportación, proporcionando un contexto rico y profundo para el análisis. Adicionalmente, se analizarán documentos gubernamentales, informes de organizaciones no gubernamentales y noticias relevantes para comprender el marco legal, las políticas implementadas y las tendencias de la exportación.

Métodos Cuantitativos (Estadística): Se recopilarán y analizarán datos estadísticos sobre el volumen de exportaciones de grasa de calcio desde Colombia a Chile, los precios de mercado, los ingresos generados y otros indicadores relevantes. El análisis estadístico permitirá cuantificar el impacto económico de la exportación y

establecer relaciones entre diferentes variables, proporcionando una base empírica sólida para las conclusiones.

3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN:

Integración

La integración de los datos cualitativos y cuantitativos se realizará a través de la triangulación. Los resultados de las entrevistas y el análisis de documentos se utilizarán para interpretar y contextualizar los datos estadísticos, mientras que los datos estadísticos proporcionarán evidencia empírica para respaldar y validar los hallazgos cualitativos. Esta integración permitirá obtener una visión más completa y rigurosa del proceso de exportación, superando las limitaciones de cada enfoque por separado.

Este enfoque metodológico mixto permitirá responder de manera efectiva a la pregunta de investigación, ofreciendo una comprensión profunda del proceso de exportación de grasa de calcio desde Colombia a Chile y proporcionando recomendaciones sólidas para su optimización.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL:

Realizar un estudio de la factibilidad técnica, económica, financiera, legal y comercial de la exportación de grasa de calcio desde Colombia hacia Chile.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un estudio de mercado para establecer la factibilidad de exportar grasa de calcio desde Colombia hacia Chile.
- Consultar las normas técnicas y legales sobre empaque y embalaje para la exportación de grasa de calcio desde Colombia hasta Chile.
- Generar una infraestructura administrativa acorde con la empresa exportadora de grasa de calcio desde Colombia hacia Chile.
- Cumplir las normas ambientales en el proceso de Exportación de Grasa de calcio desde Colombia hacia Chile.
- Obtener los recursos necesarios para la exportación de grasa de calcio desde Colombia hacia Chile.

5. PRODUCTO

5.1. DEFINICIÓN:

La grasa de calcio es un lubricante de alto rendimiento diseñado para diversas aplicaciones que requieren protección contra la humedad y altas capacidades de carga e impacto

La grasa de calcio es un lubricante semisólido obtenido a partir de aceites minerales espesados con jabones de calcio. Se caracteriza por su alta adherencia, resistencia al agua y capacidad de protección frente a la corrosión y la fricción. Es utilizada principalmente para lubricar piezas y mecanismos que operan en condiciones de humedad o exposición ambientes exteriores, como rodamientos, ejes, cadenas y componentes metálicos de maquinaria industrial, agrícola y automotriz. Gracias a su estabilidad y capacidad de sellado, permite prolongar la vida útil de los equipos, reducir el desgaste mecánico y optimizar el funcionamiento de sistemas móviles en operaciones continuas, disminuye también los costos de mantenimiento correctivo y mejora la eficiencia operativa.

La grasa de calcio, también conocida como jabón de calcio o estearato de calcio, es un tipo de grasa lubricante que se compone de una combinación de hidróxido de calcio y un ácido graso, generalmente sebo o aceite vegetal. El producto resultante es un material espeso y opaco con un alto punto de fusión y buena resistencia al agua.

La grasa de calcio se usa comúnmente en una variedad de aplicaciones industriales y automotrices, como rodamientos, engranajes y otras piezas mecánicas que requieren lubricación. Es particularmente útil en aplicaciones donde las altas

temperaturas o la exposición al agua u otros productos químicos son una preocupación, ya que tiene buena resistencia al calor y a los productos químicos.

Una de las propiedades clave de la grasa de calcio es su capacidad para soportar altas temperaturas sin descomponerse ni perder sus propiedades lubricantes. Esto la hace ideal para su uso en aplicaciones como hornos, calderas y otros equipos de alta temperatura

La grasa de calcio también se usa comúnmente en aplicaciones automotrices, como rodamientos de ruedas, cajas de dirección y otras piezas expuestas a altas cargas y temperaturas. A menudo se usa en equipos de servicio pesado, como equipos de construcción y minería, donde su estabilidad a altas temperaturas y su resistencia al agua la hacen idónea para las duras condiciones de funcionamiento. (RULIMAN, 2024)

5.1.1. ANTECEDENTES:

En el mercado de grasas y aceites lubricantes existen varias empresas colombianas dedicadas a la exportación de este producto. Entre ellas se destacan PROQUIMSA, que se ha posicionado como uno de los mayores exportadores de grasas en Colombia con presencia activa en múltiples países de Norte y Sudamérica. Asimismo, C. I Kroil S. A y Tecnolubricantes Power S. A. S (Power Oil), fabricantes de grasa de calcio y otros lubricantes especializados, cuentan con la capacidad productiva y la infraestructura necesaria para exportar, consolidando la presencia de las grasas lubricantes colombianas en los mercados internacionales.

5.2. FICHA TÉCNICA:



calciexport.company@gmail.com
(55) 1234-56781 | 234-5678
www.calciexport.com.ar

Calle Cualquiera 123,
Cualquier Lugar
@CalciExport S.A.S

FICHA TÉCNICA

GRASA DE CALCIO AZUL
(Blue Calcium Grease)



GRASA DE CALCIO AZUL

La grasa azul es especialmente útil en rodamientos debido a su capacidad para soportar altas cargas y resistir la humedad. Su aplicación asegura una lubricación prolongada, minimizando el desgaste y extendiendo la vida útil del componente.

CARACTERÍSTICAS

- Excelente resistencia al lavado por agua.
- Buena adherencia en superficies metálicas.
- Protege contra corrosión y oxidación.
- Fácil visualización gracias a su color azul, ideal para control de mantenimiento.
- Estabilidad mecánica aceptable para trabajos generales.
- Económica y versátil

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Grado NLGI (ASTM D217)	2
Penetración trabajada	265 - 295
Punto de goteo (ASTM D566)	> 90 °C
Viscosidad del aceite base (40 °C)	100–150 cSt
Apariencia	Grasa homogénea azul
Estabilidad al agua	Excelente (no emulsiona)
Corrosión cobre (ASTM D4048)	1a
Consistencia	Media
Adherencia	Alta




SEGURIDAD Y MANEJO

- No inflamable.
- Evitar contacto con ojos y piel por periodos prolongados.
- No ingerir.
- Manipular en zonas ventiladas.
- Almacenar en lugar fresco y protegido del sol

5.3. POSICIÓN ARANCELARIA:

Partida Arancelaria: 2710.19.34.00

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2710.19.34.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, excepto las que contengan biodiésel y los desechos de aceites: - Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, excepto los desechos de aceites: -- Los demás: --- Preparaciones a base de aceites pesados: ---- Grasas lubricantes			01-ene-2007	...	
Unidad física	m3 - Metro cúbico			01-ene-2007	...	

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1. PAÍS IMPORTADOR:

Chile es un país ubicado entre la Cordillera de los Andes y el Océano Pacífico. Su capital es Santiago y su población es de aproximadamente 19.5 millones de habitantes. El país presenta una gran diversidad climática y de paisajes, desde el desierto de Atacama en el norte hasta la tundra y glaciares en el sur, y es conocido por ser el mayor exportador mundial de cobre.

Algunas empresas del sector agrícola que utilizan este tipo de producto para su maquinaria son: Viña Concha y Toro, Forestal Arauco, Montes Wines, Copefrut, Agrofruta S.A.

Algunas de las empresas que también comercializan la grasa de calcio en Chile son: Mobil Centaur XHP, YPF, Chevron, Repsol.

Las grandes empresas mineras en Chile, como Codelco, BHP Billiton, y Antofagasta Minerals, utilizan grasas de calcio porque son esenciales para la lubricación de su maquinaria pesada, que requiere productos de alto rendimiento para operar en condiciones extremas. Si bien no hay un listado público de qué empresas compran qué productos específicos, el hecho de que proveedores como TotalEnergies ofrecen grasas con espesantes de sulfonato de calcio en su catálogo para la industria minera en Chile, y que estas son fundamentales para la operación de maquinaria en entornos de alta temperatura y presión, indica su uso generalizado.

Este tipo de grasa es crucial para la lubricación de la maquinaria pesada utilizada en la extracción de minerales, como el cobre, en condiciones de alta temperatura y presión.

6.1.1. *INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:*

La grasa de calcio en el mercado chileno se comporta como un lubricante de alto rendimiento especialmente valorado en sectores donde existe presencia constante de humedad, salinidad o ambientes exteriores. En Chile, este tipo de grasa es ampliamente utilizado en maquinaria agrícola, equipos industriales, transporte pesado y en aplicaciones marítimas, debido a su buena adherencia y su capacidad para soportar cargas moderadas sin degradarse con facilidad.

Generalmente, en el país se percibe como un producto confiable y estable frente a la corrosión, razón por la cual suele preferirse para piezas que requieren protección duradera frente al agua o la fricción. Además, en ambientes fríos, característicos de algunas zonas del sur, la grasa de calcio conserva su consistencia y mantiene una película lubricante que evita el desgaste prematuro de los componentes metálicos.

6.1.2. *ANALISIS PESTEL*

Es una herramienta clave para comprender el contexto macroeconómico de un país y cómo estos factores afectan a los negocios en mercados internacionales. La herramienta se enfoca en seis áreas: Político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal.

6.1.2.1. ANALISIS POLITICO

Chile es una república democrática presidencialista con tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Mantiene una política de libre mercado y apertura comercial, lo que favorece las importaciones gracias a su estabilidad económica y baja inflación. El país aplica bajos aranceles y promueve la competencia, facilitando la entrada de productos colombianos, siempre que cumplan las normas técnicas y sanitarias.

Entre Chile y Colombia existe un Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente desde 2009, que profundizó el Acuerdo de Complementación Económica N.º 24 (ACE 24) firmado en el marco de la ALADI.

Detalles principales del TLC Chile–Colombia:

- Eliminación de aranceles para casi el 100% del comercio de bienes.
- Facilitación del comercio, simplificación de trámites aduaneros y normas de origen claras.
- Protección a las inversiones y a la propiedad intelectual.
- Reconocimiento de normas técnicas y sanitarias, para facilitar el ingreso de productos.

Además, ambos países son miembros de la Alianza del Pacífico (junto con México y Perú), un bloque de integración económica que busca:

- Libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas.
- Cooperación aduanera y reducción de barreras no arancelarias.

- Impulso conjunto a la exportación hacia terceros mercados (Asia-Pacífico).

6.1.2.2. ANALISIS ECONOMICO

La economía chilena finalizó el 2025 en una etapa de consolidación y normalización tras un ciclo de ajustes. El año cerró con un crecimiento del PIB cercano al 2,4%, superando las expectativas iniciales gracias a una demanda interna resiliente y un repunte significativo en la inversión en maquinaria y equipos. En el frente inflacionario, el país logró una reducción sostenida, cerrando el año con una tasa en torno al 3,4%, lo que permitió al Banco Central flexibilizar su política monetaria para estimular el dinamismo empresarial.

Para el 2026, las proyecciones indican una estabilidad moderada con un crecimiento estimado de entre el 1,8% y el 2,2%. Se espera que la inflación alcance finalmente la meta del 3% durante el primer trimestre, consolidando un entorno de precios predecible. Los pilares de este periodo serán la recuperación del sector construcción y el impulso de los términos de intercambio favorecidos por el alto precio del cobre. Este escenario posiciona a Chile como un mercado maduro y seguro, donde la disciplina fiscal y la solidez institucional garantizan condiciones favorables para el retorno de inversiones y la continuidad del flujo comercial.

6.1.2.3. ANALISIS SOCIAL

Chile cuenta con una población aproximada de 20,3 millones de habitantes según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), y el Censo 2024 evidencia un envejecimiento acelerado, ya que cerca del 14 % de la población tiene 65 años o más, junto con una disminución sostenida de la natalidad, lo que genera presión

sobre los sistemas de salud y previsión social. A pesar de la estabilidad macroeconómica del país, persisten altos niveles de desigualdad, y estudios recientes indican que, al considerar la pobreza multidimensional, esta podría alcanzar el 22,3 %, reflejando carencias en educación, salud, vivienda y seguridad social. En el ámbito laboral, durante 2025 la tasa de desempleo se ha mantenido entre 8 y 9 %, con dificultades para reducir la informalidad y crear empleo estable, especialmente en jóvenes y mujeres. Además, investigaciones académicas muestran una marcada desigualdad urbana, particularmente en el Gran Santiago, donde el acceso a transporte, empleo y servicios públicos varía significativamente entre comunas, reforzando la segregación socioespacial.

6.1.2.4. ANALISIS TECNOLOGICO

Chile presenta uno de los niveles más altos de penetración de internet en América Latina (≈ 94 %), junto con más de 155 % de conexiones móviles por habitante, lo que evidencia un elevado grado de conectividad digital. El país ha logrado atraer importantes inversiones en infraestructura tecnológica, destacando el anuncio de Amazon Web Services (AWS) de invertir USD 4.000 millones en servicios de computación en la nube, fortaleciendo su posición como polo tecnológico regional. Asimismo, el proyecto del cable submarino Humboldt, desarrollado junto a Google, busca conectar directamente Sudamérica con Oceanía y Asia, posicionando a Chile como un hub digital estratégico a nivel global. El mercado de las TIC se encuentra en expansión, con crecimiento en áreas como software, servicios cloud, Big Data, IoT e IA, impulsado por la digitalización de empresas y servicios. Informes de la UNESCO señalan que Chile

cuenta con condiciones favorables para el desarrollo de la IA, aunque aún enfrenta desafíos en formación de capital humano, regulación y gobernanza ética.

6.1.2.5. ANALISIS ECOLOGICO

El Informe del Estado del Medio Ambiente (IEMA), elaborado por el Ministerio del Medio Ambiente, reúne más de 250 indicadores que evidencian fuertes presiones sobre ecosistemas, océanos, aire y recursos naturales en Chile. Uno de los principales problemas es la escasez hídrica, ya que el país enfrenta una megasequía prolongada que afecta el acceso al agua potable, la agricultura y la biodiversidad, especialmente en la zona centro-norte. En cuanto a la calidad del aire, la OCDE indica que cerca del 90 % de la población está expuesta a concentraciones de PM2.5 superiores a las recomendaciones de la OMS, con impactos significativos en la salud pública. Pese a estos desafíos, Chile ha avanzado en la transición energética, logrando que la energía solar represente más del 22 % de la generación eléctrica, posicionándose como líder regional en energías renovables. Paralelamente, el desarrollo del hidrógeno verde abre oportunidades económicas relevantes, aunque también genera tensiones ambientales y sociales debido a su impacto en ecosistemas frágiles y comunidades locales.

6.1.2.6. ANALISIS LEGAL

El sistema legal de Chile se caracteriza por ser uno de los más estables y transparentes de América Latina, basado en un marco de seguridad jurídica que protege la propiedad privada y garantiza el cumplimiento de los contratos. La legislación chilena ofrece un trato igualitario tanto a inversionistas locales como

extranjeros, lo que genera un entorno de confianza para la actividad empresarial. Esta solidez se apoya en instituciones independientes y un poder judicial profesional, lo que asegura que cualquier disputa comercial se resuelva bajo reglas claras y predecibles, alineadas con los estándares internacionales.

En el ámbito regulatorio, Chile cuenta con una normativa robusta en materia civil y comercial que facilita la operación de empresas extranjeras. El país destaca por su baja burocracia administrativa en comparación con otros países de la región y por un estricto cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y protección de datos. Este esquema legal se complementa con una supervisión eficiente de los mercados, lo que garantiza una libre competencia y previene prácticas arbitrarias, consolidando a Chile como una plataforma jurídica segura para el establecimiento de relaciones comerciales y financieras de largo plazo.

6.1.3. COMERCIO EXTERIOR EN (PAÍS DE DESTINO):

La balanza comercial mide la diferencia entre lo que un país exporta y lo que importa (bienes y servicios). Si exporta más de lo que importa, tiene un superávit comercial; si importa más de lo que exporta, un déficit comercial.

En Chile, gran parte de las exportaciones se concentran en materias primas y recursos naturales —por ejemplo, cobre, litio, concentrados minerales, madera— lo que significa que la estructura exportadora está fuertemente vinculada al comercio de recursos.

1. Crecimiento económico

La economía chilena se encuentra en un escenario de crecimiento moderado. Por ejemplo, el Banco Central de Chile elevó su estimación de crecimiento para 2025 al rango 1.75 % a 2.75 %.

2. Déficit fiscal y política fiscal

El déficit fiscal está proyectado a disminuir: para 2025 se estima que pase de ~2.3% del PIB en 2024 a ~1.3 % del PIB en 2025.

3. Inflación, demanda interna y factores de riesgo

La inflación se espera que ceda durante 2025, aunque parte de ella por bases históricas altas y tarifas elevadas.

La demanda interna se proyecta que crezca, aunque sigue con cautela por la incertidumbre externa.

Los riesgos incluyen una desaceleración global, baja en precios de materias primas, tensión comercial o caída de inversiones.

6.1.3.1. EXPORTACIONES:

China: Aproximadamente 39 % de las exportaciones chilenas se destinaron a China en 2023.

Estados Unidos: Alrededor del 14-16 % del total de exportaciones chilenas van hacia EE.UU.

Japón: Cerca del 7-8 % de los envíos chilenos se dirigen a Japón.

Corea del Sur: Alrededor del 6 % aproximadamente.

Brasil: Representa cerca del 4-5 % de las exportaciones.

6.1.3.2. **IMPORTACIONES:**

1. China

Principal proveedor.

Chile importa desde China: maquinaria, tecnología, vehículos, insumos industriales, electrónicos, textiles.

2. Estados Unidos

Segundo origen más importante.

Importaciones: combustibles, maquinaria pesada, vehículos, productos químicos, servicios tecnológicos.

3. Brasil

Principal socio latinoamericano en importaciones.

Chile compra principalmente: alimentos, hierro y acero, combustibles, vehículos y productos manufacturados.

4. Argentina

Fuerte relación en energía y combustibles.

Importaciones clave: gas natural, trigo, harina, productos agroindustriales.

Principales destinos de Importación.

5. Unión Europea eu (especialmente Alemania, España e Italia)

Importaciones: tecnología, maquinaria industrial, vehículos, fármacos, equipos eléctricos.

6. Perú

En Sudamérica, después de Brasil y Argentina.

Importaciones: minerales refinados, productos industriales y alimentos específicos.

6.1.3.3. UBICACIÓN:

Chile se ubica en el extremo suroeste de América del Sur, bordeando el océano Pacífico.

Tiene una forma muy estrecha y alargada: más de 4.200 km de largo de norte a sur y un ancho promedio de solo 177 km.

Límites geográficos

Norte: Perú

Este: Bolivia y Argentina (cordillera de los Andes)

Oeste: Océano Pacífico

Sur: Océano Glacial Antártico.

Clima y territorios diversos Gracias a su gran extensión vertical, Chile tiene desde desierto (Atacama) hasta zonas polares (Antártica). Eso permite distintos tipos de producción: minería en el norte, agricultura y vitivinicultura en el centro, bosques y ganadería en el sur.

Cordillera de los Andes Actúa como barrera natural de protección y también como recurso hídrico (nieve y ríos), pero dificulta la conexión terrestre con países vecinos.

Océano Pacífico Facilita comercio internacional y puertos estratégicos para exportaciones (salmones, frutas, cobre), pero también lo hace vulnerable a tsunamis y marejadas.

Estrechez del territorio Facilita acceso rápido al mar, pero limita expansión urbana y agrícola.

Actividad sísmica Chile está sobre el Cinturón de Fuego del Pacífico → alta sismicidad y riesgo de terremotos, aunque con excelente preparación y normativas.

6.1.4. TIPO DE CAMBIO:

La moneda oficial de Chile es el peso chileno (CLP). Según los datos más recientes, el tipo de cambio del dólar estadounidense (USD) frente al peso chileno (CLP) es de aproximadamente 951,45 CLP por 1 USD.

6.1.5. INFLACIÓN EN CHILE:

La inflación se ha mantenido por encima de la meta desde principios de 2024, llegando al 4.4% anual. Desde entonces, la economía de Chile se ha visto golpeada por una serie de shocks de precios como el aumento de costos laborales, aumento en el costo de vida, las tarifas eléctricas domésticas y la posibilidad de aumento en el consumo. Asimismo, el banco central de Chile tiene como meta llegar al 3.0% de inflación durante el tercer trimestre del 2026, ajustando su Tasa de Política Monetaria (TPM) para lograr esta meta sin afectar demasiado la actividad económica. (bloomberglínea, 2025)

6.1.6. PRODUCCIÓN NACIONAL EN CHILE:

La producción nacional de Chile se caracteriza por ser diversificada, aunque depende en gran medida de la explotación de recursos naturales. El país tiene una economía sólida, abierta al comercio internacional y con una fuerte orientación exportadora.

Comportamiento de la producción nacional

- Chile posee una economía estable y competitiva, basada principalmente en los sectores minero, agrícola, forestal, pesquero y de servicios.
- La minería es el pilar fundamental, especialmente la extracción de cobre, del cual Chile es el primer productor mundial.
- En los últimos años, el país ha impulsado la diversificación productiva, fomentando sectores como la agroindustria, energía renovable, tecnología y turismo.
- Su crecimiento económico depende en gran parte de las exportaciones, por lo que los cambios en los precios internacionales de los minerales o alimentos pueden afectar la economía.

Principales productos de exportación de Chile

1. Cobre y sus derivados (cátodos, concentrados).
2. Frutas frescas (uvas, manzanas, cerezas, arándanos, kiwis).
3. Vino y bebidas alcohólicas.
4. Productos del mar (salmón, trucha, harina y aceite de pescado).
5. Celulosa y madera.
6. Productos químicos e industriales (litio, yodo, molibdeno).

6.1.7. DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL:

Puertos:

1. Puerto San Antonio Región de Valparaíso (V) Mayor movimiento de carga y contenedores del país. Es considerado el principal puerto de Chile. Carga general, contenedores, fruta fresca (carga reefer), y productos industriales.

2. Puerto Valparaíso Región de Valparaíso (V) Segundo en movimiento y con un rol histórico clave. Gran terminal de contenedores y cruceros. Contenedores, carga general, importaciones para la zona central y envíos a Asia/Europa.

Aeropuertos:

1. Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez

(SCL)(Santiago de Chile, Región Metropolitana)

Principal Hub de Chile y uno de los más importantes de Sudamérica. Concentra la gran mayoría del tráfico de pasajeros (nacional e internacional) y es el principal punto de entrada y salida para la carga aérea. Infraestructura Recientemente ampliado y modernizado. Cuenta con dos terminales principales: un Terminal Nacional (T1) y un moderno Terminal Internacional (T2). Posee dos pistas de aterrizaje (17L/35R de 3,750 m y 17R/35L de 3,800 m) que permiten operaciones de gran capacidad. El T2 cuenta con múltiples espigones (C, D, E y F) con puentes de embarque que eliminan en gran medida la necesidad de traslados en autobús. Carga Aérea Es el centro neurálgico para la carga aérea de exportación e importación, manejando productos de alto valor como salmón, fruta fresca (berries), vinos premium y productos tecnológicos. Sus terminales de carga están diseñados para el manejo de mercancías que requieren cadena de frío.

Conectividad Sirve a más de 40 destinos internacionales y es la base de operaciones de las principales aerolíneas chilenas (LATAM, Sky Airline, JetSmart).

2. Aeródromo El Loa (CJC) (Calama, Región de Antofagasta)

Datos Clave Detalle Rol Estratégico El aeropuerto regional más importante en movimiento de pasajeros (excluyendo SCL, compitiendo históricamente con Antofagasta). Su relevancia no reside en el turismo, sino en ser el principal punto de acceso al distrito cuprífero más grande del mundo, incluyendo faenas como Chuquicamata y Escondida. Función Su tráfico está fuertemente influenciado por la actividad minera. Es utilizado intensamente para el traslado de ejecutivos, ingenieros, personal especializado, e insumos de alta urgencia para las operaciones mineras. Ubicación Se encuentra en la Región de Antofagasta, una de las zonas económicas más importantes del país debido a la exportación de minerales

3. Aeropuerto Internacional Andrés Sabella (ANF) (Antofagasta, Región de Antofagasta)

Uno de los aeropuertos regionales con mayor tráfico en el Norte Grande. Sirve a la capital regional y a un área de gran actividad económica, tanto minera como portuaria. Infraestructura Posee capacidad para recibir vuelos internacionales y juega un papel de soporte al tráfico generado por la minería. Conectividad Conecta la ciudad con el resto del país y recibe vuelos internacionales directos desde otros puntos de Sudamérica. Su importancia se

relaciona con la logística y los negocios asociados al puerto y la industria del cobre.

Sistemas de transporte de carga:

1. Transporte Marítimo (Vía Costera y Puertos)

El transporte marítimo es el pilar fundamental del comercio exterior chileno, manejando la gran mayoría de las exportaciones e importaciones. Chile cuenta con una extensa red de puertos a lo largo de sus más de 4.000 km de costa.

Descripción y Rol:

Volumen de Carga: Domina el movimiento de carga a granel (minerales, granos, celulosa, productos forestales) y la carga en contenedores (manufacturas, fruta, productos industriales).

Infraestructura: La columna vertebral son sus puertos principales, donde destacan:

San Antonio y Valparaíso: Concentran el mayor tráfico de contenedores del país.

Antofagasta, Iquique y Mejillones: Clave para la exportación de minerales (cobre) en el norte.

San Vicente y Coronel: Importantes para la carga forestal e industrial en el sur.

Cabotaje: Aunque existe, el transporte de carga por mar entre puertos nacionales (cabotaje) es menos desarrollado en comparación con el transporte terrestre.

Ventajas e Inconvenientes:

Ventaja: Capacidad masiva, bajo costo por unidad y esencial para el comercio global.

Inconveniente: Lentitud y necesidad de complementar siempre con transporte terrestre para la distribución interior (hinterland).

2. Transporte Carretero (Rodoviario)

El transporte por carretera es el modo dominante para la distribución interna de mercancías y la conexión de los puertos con los centros de producción y consumo.

Descripción y Rol:

Estructura: Está fuertemente centralizado en la Ruta 5 (Carretera Panamericana), que cruza longitudinalmente el país de Arica a Quellón, uniendo los principales centros urbanos.

Volumen de Carga: Maneja la mayor parte del tonelaje transportado dentro de Chile y es esencial para la última milla de la cadena logística. Es el nexo imprescindible entre los puertos y las ciudades, y entre Chile y los países vecinos.

Flota: Se utiliza una gran variedad de vehículos, desde camiones de gran capacidad para el largo recorrido (transporte interurbano e internacional) hasta vehículos de reparto más pequeños para la distribución urbana.

Transporte Internacional: Es vital para el comercio con Argentina, Bolivia y Perú, utilizando pasos fronterizos en la Cordillera de los Andes (por ejemplo, el paso Los Libertadores).

Ventajas e Inconvenientes:

Ventaja: Flexibilidad, rapidez en distancias cortas a medias, capacidad de servicio puerta a puerta.

Inconveniente: Mayor costo en largas distancias, alto impacto ambiental y sensibilidad a la congestión y peajes.

3. Transporte Ferroviario

Históricamente crucial, la red ferroviaria de Chile ha experimentado un declive en el transporte de pasajeros, pero sigue siendo un actor importante en el movimiento de carga a granel y pesada.

Descripción y Rol:

Estructura: La red principal opera en dos segmentos separados: la Red Norte (centrada en la minería) y la Red Sur (centrada en la carga forestal, celulosa y cemento).

Red Norte: Predominan las líneas privadas o concesionadas que se especializan en el transporte de minerales (cobre, ácido sulfúrico) desde las minas hasta los puertos de embarque (como Antofagasta y Mejillones).

Red Sur: Mueve grandes volúmenes de productos forestales, contenedores y carga industrial desde las regiones del Biobío y Maule hacia los puertos y el centro del país.

Operadores: El principal operador de carga es EFE (Empresa de Ferrocarriles del Estado) a través de sus filiales, además de operadores privados concesionarios.

Ventajas e Inconvenientes:

Ventaja: Ideal para mover grandes volúmenes de carga pesada y a granel de forma eficiente y con menor costo energético en largas distancias.

Inconveniente: Poca flexibilidad de rutas, baja capilaridad (no llega a todos los puntos) y la infraestructura requiere constantes inversiones de modernización.

4. Transporte Aéreo

El transporte aéreo se reserva para mercancías que requieren rapidez y seguridad extrema, como productos perecederos de alto valor o tecnología.

Descripción y Rol:

Estructura: La operación se concentra casi totalmente en el Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez (SCL) en Santiago, que funciona como el principal hub de carga aérea.

Volumen de Carga: Aunque representa un volumen de tonelaje pequeño en comparación con el marítimo, su valor económico es altísimo.

Productos Típicos: Salmón fresco (principalmente desde Puerto Montt vía Santiago), fruta fina (berries), productos farmacéuticos, flores y componentes electrónicos. La rapidez es clave para mantener la calidad de los productos frescos chilenos en mercados lejanos (Asia, Europa, EE. UU.).

Infraestructura Regional: Aeropuertos como Iquique (IQQ), Antofagasta (ANF) y Puerto Montt (PMC) manejan operaciones de carga más limitadas, pero esenciales para sus respectivas industrias (ZOFRI, minería y acuicultura)

6.1.7.1. **ACCESO MARÍTIMO:**



1. Puerto de Valparaíso

- **Ubicación:** Región de Valparaíso (centro de Chile)

- **Tipo de carga:** Contenedores, carga general, vehículos y granel.
- **Importancia:** Uno de los más importantes del país; puerta principal de comercio marítimo con América, Europa y Asia.
- **Infraestructura:** Terminal Pacífico Sur (TPS) y Terminal Cerros de Valparaíso (TCVAL).
- **Conexiones:** Excelente red vial y ferroviaria hacia Santiago y el interior del país.

2. Puerto de San Antonio

- **Ubicación:** Región de Valparaíso
- **Tipo de carga:** Contenedores, graneles sólidos y líquidos.
- **Importancia:** Es el puerto con mayor movimiento de carga en Chile.
- **Infraestructura:** Terminal Internacional San Antonio (STI) y Puerto Panul.
- Ideal para **importaciones y exportaciones de alto volumen.**

3. Puerto de Antofagasta

- **Ubicación:** Norte de Chile
- **Tipo de carga:** Minerales, productos químicos, contenedores y maquinaria.
- **Importancia:** Clave para el comercio con el norte de Chile, Bolivia y Argentina.

- Ideal para exportaciones mineras o industriales.

4. Puerto de Iquique

- **Ubicación:** Norte de Chile
- **Tipo de carga:** Contenedores, vehículos y productos de zona franca.
- **Importancia:** Funciona como **puerto franco**, facilitando el comercio internacional sin pago de aranceles.
- Estratégico para **reexportaciones** hacia Perú, Bolivia y Paraguay.

5. Puerto de Arica

- **Ubicación:** Norte de Chile, frontera con Perú.
- **Tipo de carga:** Contenedores, granel, alimentos y productos industriales.
- **Importancia:** Punto de salida al Pacífico para Bolivia.
- Usado frecuentemente en comercio con la Comunidad Andina.

6. Puerto de Talcahuano / San Vicente

- **Ubicación:** Región del Biobío
- **Tipo de carga:** Industrial, pesquera, forestal y automotriz.
- **Importancia:** Gran centro logístico e industrial del sur de Chile.

7. Puerto de Puerto Montt

- **Ubicación:** Sur de Chile
- **Tipo de carga:** Productos alimenticios, salmones y bienes de consumo.
- **Importancia:** Vital para la industria **acuícola y pesquera**.

6.1.7.2. ACCESO AÉREO:



Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez (SCL) – Santiago

Es el principal centro logístico y de carga aérea del país.

Concentra más del 80% del total de carga aérea nacional.

Dispone de zonas francas, bodegas refrigeradas y servicios de aduana 24 horas.

Aeropuerto de Antofagasta (ANF)

En el norte, sirve a la industria minera y a la exportación de productos industriales.

Aeropuerto de Iquique (IQQ)

Importante por su Zona Franca de Iquique (ZOFRI), usada para reexportaciones.

Aeropuerto de Punta Arenas (PUQ)

En el extremo sur, apoya el transporte de productos pesqueros y logísticos hacia la Antártida.

7. PROCESO DE EXPORTACIÓN.

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

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



- Creación de una empresa: es importante legalizar o constituir una empresa para poder así legalizar el proceso de exportación y legitimar dicha actividad tratándose de productos colombianos.
- Realizar el respectivo registro de caracterización como exportador: Según los lineamientos legales vigentes en Colombia toda persona natural o jurídica que quiera realizar una actividad de exportación desde el territorio aduanero nacional debe de estar adscrito y tener un registro único tributario para ser identificado y pueda operar bajo el régimen de la DIAN.
- Clasificación arancelaria: Es completamente necesario y obligatorio tener muy bien detallado la partida arancelaria del producto ya que es el método de verificación e identificación de este en términos internacionales y con esta información también tendremos acceso a la información arancelaria o procedimientos especiales si el producto así lo requiere.
- Solicitud de vistos buenos: Según el tipo de producto éste tendrá que ver con la protección de la salud humana y animal ya que certifica que el producto sea apto para el consumo del ser humano o animal. Este visto bueno es proporcionado por diferentes entidades estatales según el producto que así lo requiera.

- Selección de mercados: es importante analizar y tener claro a donde se va a exportar la mercancía para identificar las oportunidades mediante una investigación donde se ha de tener claro las condiciones del país destino.
- Términos de negociación internacional: Es necesario celebrar un contrato en el que se delimiten las responsabilidades tanto para el vendedor como para el comprador.
- Registro ante la ventanilla única de comercio (VUCE): Esta herramienta es la que facilitará y se canalizará todos los trámites de comercio exterior.
- Registro para determinación de origen o certificado de origen: Si el país de destino está suscrito a un acuerdo de negociación internacional especial se pedirá un respectivo certificado de origen para acceder a las condiciones arancelarias especiales de dicho producto.
- Procedimiento aduanero de exportación de bienes: se trata de toda la presentación documentaria requerida por la Dian para poder exportar la mercancía según los lineamientos legales.
- Documentos de exportación: estos documentos se deberán retener y tener en cuenta para dar validez al proceso y demostrar la realización de la actividad ante las autoridades del territorio aduanero en cuestión.
- Reintegro de divisas: según lo que se haya acordado con el cliente este deberá realizar el pago de la mercancía y posteriormente convertir ese monto expresado en moneda extranjera a la moneda nacional. (PROCOLOMBIA, GUÍA

PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES, 2018)

7.1.1. CREACIÓN DE LA EMPRESA:

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

DIAN POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 2 Actualización		4. Número de formulario 14894617340			
					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 8 3 0 5 1 2 5 5 6		6. DV 1		12. Dirección seccional	
				34. Buzón electrónico	
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente Persona jurídica		25. Tipo de documento 1		26. Número de Identificación	
27. Fecha expedición		Lugar de expedición		28. País	
29. Departamento		30. Ciudad/Municipio		31. Primer apellido	
32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres	
35. Razón social CalciExport S. A. S					
36. Nombre comercial CalciExport S. A. S					
37. Sigla CalciExport S. A. S					
UBICACIÓN					
38. País COLOMBIA		39. Departamento 1 6 9 Cali		40. Ciudad/Municipio 001 Valle del cauca 76	
41. Dirección principal CR 32 10 99					
42. Correo electrónico CalciExport.company@gmail.com					
43. Código postal		44. Teléfono 1 6 0 5 3 0 8 7 4 7 4		45. Teléfono 2 6 0 2 8 8 3 3 1 7 4	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica				Ocupación	
46. Código 1 9 2 1		47. Fecha inicio actividad 2 0 2 5 0 1 1 1		52. Número establecimientos 1	
48. Código 4 6 6 1		49. Fecha inicio actividad 2 0 2 5 0 1 1 1		51. Código	
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código 5 7 8 9 1 0 1 4 4 2 4 8 5 2 5 5					
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario - 48- Impuesto sobre las ventas - IVA					
07- Retención en la fuente a título de rent / 52- Facturador electrónico					
08- Retención timbre nacional / 55- Informante de Beneficiarios Finales					
09- Retención en la fuente en el impuesto					
10- Obligado aduanero					
14- Informante de exogena					
42- Obligado a llevar contabilidad					
Obligados aduaneros			Exportadores		
54. Código 2 3 2 2			55. Forma 1		
11 12 13 14 15 16 17 18 19 20			56. Tipo 1		
			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. Anexos SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 0		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 constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 3625 de 2016. Firma del solicitante:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:		
			984. Nombre Geraldine Moncada		
			985. Cargo Representante legal Certificado		



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Recibo No. 9950624, Valor: \$11.600

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 0825J2MBDZ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social:	CalciExport S. A. S
Sigla:	CalciExport S. A. S
Nit.:	830512556-1
Domicilio principal:	Cali

MATRÍCULA

Matrícula No.:	1247155-16
Fecha de matrícula en esta Cámara:	11 de enero de 2025
Grupo NIIF:	Grupo III.

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal:	CR 32 10 99
Municipio:	Cali - Valle
Correo electrónico:	CalciExport.company@gmail.com
Teléfono comercial 1:	6053087474
Teléfono comercial 2:	6028833174
Teléfono comercial 3:	No reportó

Dirección para notificación judicial:	CR 32 10 99
Municipio:	Cali - Valle
Correo electrónico de notificación:	CalciExport.company@gmail.com
Teléfono para notificación 1:	6053087474
Teléfono para notificación 2:	6028833174
Teléfono para notificación 3:	No reportó

La persona jurídica **CalciExport S. A. S** SI autorizó recibir notificaciones personales a través de correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

7.1.2. TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL

7.1.2.1. VUCE

Requisitos previos

Antes de registrarte, la empresa debe cumplir con lo siguiente:

- **Estar constituida legalmente** (cámara de comercio).
- **Tener NIT activo** en la DIAN.
- **Contar con RUT actualizado**, incluyendo la actividad económica

relacionada con comercio exterior (por ejemplo, exportación de grasas o productos químicos).

- **Tener correo electrónico institucional** y certificado digital (si usas firma electrónica).

Ingreso a la plataforma VUCE

1. Ingresa a www.vuce.gov.co
2. Selecciona la opción “**Ingreso a la VUCE 2.0**”.
3. Si no tienes usuario, da clic en “**Regístrate aquí**”.
4. Elige el tipo de usuario:
 - **Persona jurídica:** para empresas.
 - **Persona natural:** si actúas como exportador independiente.

Diligenciar el formulario de registro

Completa los datos solicitados:

- Nombre o razón social.

- NIT y número de RUT.
- Representante legal y documento.
- Dirección y contacto.
- Actividad económica (CIIU).
- Tipo de productos a exportar (por ejemplo: *grasa de calcio, producto industrial*).

Validación y aprobación del registro

- La información es verificada por el **MinCIT**.
- Si todo está correcto, recibirás un **usuario y contraseña** para operar en la VUCE.
- Podrás empezar a gestionar **registros de exportación, vistos buenos, y certificados de origen**.

Registro como exportador en la DIAN (complementario)

Además del registro en VUCE, la **DIAN** exige:

- Estar **inscrito como exportador** en el **RUT** (marcando la casilla de “Exportador de bienes”).
- Presentar declaraciones de exportación a través de la **Plataforma SYGA o Muisca** (dependiendo del tipo de operación).

Trámites posteriores (si aplican)

Dependiendo del producto:

- **ICA o INVIMA**: si son productos agrícolas, alimenticios o químicos.

- **ANLA o MinAmbiente:** si requieren permisos ambientales.
- **Certificados de origen:** si exportas a países con acuerdos comerciales

(como Chile, en el marco de la Alianza del Pacífico).

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; 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.



Validación del cliente Nueva consulta Ingresar

* RUT: 0

Teléfono:

E-mail:

Dirección:

* ID Usuario:

* Identificación firmante (Representante legal Sin DV):

* Contraseña:

Nombre representante legal:

* Nombre Completo:

Fax: * Celular:

Otro E-mail:




Ciudad:

* Tipo Usuario:

* Lugar de expedición del documento:

* Repetir Contraseña:

Identificación representante legal (Sin DV):



Cerrar Sesión

EXPORTACIONES

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



¿Actúa en nombre de un tercero?

Usuario

Contraseña

Aceptar

Cancelar

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


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

[Ver Información de Registro](#)

7.1.3 CREACION COMO CLIENTE ANTE LA AGENCIA DE ADUNAS

Y AGENTE DE CARGA

- CIRCULAR 0170

		FORMATO DE IDENTIFICACION DEL CLIENTE		Codigo:	C170-TLA-25
CIRCULAR No. 0170		Revisión:	ene-25		
		Version:	3		
INSCRIPCIÓN <input type="checkbox"/>	ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/>	FECHA	21	1	2026
DATOS DE IDENTIFICACION					
NOMBRE Y APELLIDOS Y/O RAZON SOCIAL			IDENTIFICACION (CC o NIT)		
CalciExport S.A.S			830512556-1		
DIRECCION Y CIUDAD (SEDE PRINCIPAL)			OFICINA/DOMICILIO	CELULAR No.	
CR 32 #10-99			Propia <input type="checkbox"/>	Arriendo <input checked="" type="checkbox"/>	6053087474
DIRECCION INTERNET (URL - WWW)			EMAIL PRINCIPAL		
www.calciExport.com			CalciExport.company@gmail.com		
ACTIVIDAD ECONOMICA	Comercio de aceites lubricantes				
CODIGO ACTIVIDAD ECONOMICA	4661	CAPITAL SOCIAL REGISTRADO	200.000.000,00		
CODIGO ICA		TARIFA ICA			
REGIMEN	COMUN	SIMPLIFICADO	GRAN CONTRIBUYENTE		
ORIGEN DE LOS RECURSOS CON LOS QUE REALIZA LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR					
Propios de la actividad economica					
REPRESENTANTE LEGAL Y REPRESENTANTE LEGAL SUPLENTE					
APELLIDOS Y NOMBRE	IDENTIFICACION (CC o C.E.)	DIRECCION	CORREO ELECTRONICO		
Estefania Guluma Varela	11109186722	CR 15 # 56-50	Esguluma.calciExport@gmail.com		
INFORMACION DE SOCIOS - S.A - S.A.S. (Si es sociedad anonima relacione los miembros de la Junta Directiva)					
APELLIDOS Y NOMBRE	IDENTIFICACION (CC o C.E.)	DIRECCION Y CIUDAD	% PARTICIPACION		
PERSONAS QUE REALIZAN DIRECTAMENTE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR					
APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CORREO ELECTRONICO			
Moncada Florez Geraldine	Analista de Exportaciones	geraldmoncada.calciExport@gmail.com			
Medina Laura	Coordinadora de proyectos	lau.calciexport@gmail.com			
Sanchez Sanchez Melissa	Ejecutiva Trade Marketing	Melsanchez.calciExport@gmail.com			
REFERENCIAS COMERCIALES					
NOMBRE O RAZON SOCIAL	CONTACTO	CORREO ELECTRONICO			
PERSONA ENCARGA DE PAGOS Y DATOS FINANCIEROS					
APELLIDOS Y NOMBRES	CORREO ELECTRONICO				
Moncada Florez Geraldine	Geralflorez.calciExport@gmail.com				
BANCO	TIPO DE CUENTA	NUMERO			
Bancolombia	Corriente	06200005935			
DOCUMENTOS A ANEXAR		ORIGINAL	COPIA		
CERTIFICADO DE CAMARA DE COMERCIO			x		
RUT			x		
CEDULA DE CIUDADANIA DEL REPRESENTANTE LEGAL			x		
CERTIFICADO BAS / ISO U OTROS					

- ACUERDO DE SEGURIDAD



Cod. TLAAS-25
Revisión: ene-2025
Versión: 2

ACUERDO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE ACTOS ILÍCITOS

Conscientes del grado del compromiso con cada uno de nuestros ASOCIADOS DE NEGOCIO, TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S. se encuentra comprometida con los procedimientos y requerimientos de seguridad y calidad en cada uno de nuestros eslabones del servicio ofrecido. Por lo tanto, contamos con un mecanismo de respuesta para combatir toda actividad ilícita que vaya en contra del buen nombre de nuestros ASOCIADOS y de toda la cadena logística del comercio internacional tales como, lavado de activos, narcotráfico, contrabando, terrorismo, etc. de las operaciones contratadas. Por tal motivo, uno de los mayores requerimientos es, conocer la procedencia de nuestros ASOCIADOS, a los cuales estaremos suministrando nuestros servicios, y para ello verificaremos sus criterios de seguridad y calidad, que nos permitan validar según nuestros requerimientos. Por lo anterior, se hace necesario involucrarlos en la participación de los procesos requeridos y generar el presente acuerdo de seguridad y calidad que beneficie a ambas partes, el cual garantiza el compromiso en contra del manejo de actividades ilícitas con los siguientes ítems: - Validación de los documentos de los clientes finales y visita a sus instalaciones respectivas. - Actualización de los documentos anualmente requeridos por nuestros funcionarios de TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S., e igualmente de parte de ustedes hacia sus clientes. - El asociado de negocio confirma no estar involucrado de manera media o inmediata en ningún delito establecido en el código penal en Colombia. – El asociado deberá reportar las operaciones intentadas o rechazadas que contengan características que otorguen el carácter de sospechosas o que pueden estar vinculadas a cualquier tipo de actividad ilícita. - Garantizar la confidencialidad del manejo de la información, en todas las operaciones que se contrate. - Garantizar el sostenimiento y cumplimiento de los requisitos establecidos en el SIPLAFT y SARLAFT. De la misma manera, deberá comprometerse a usar de una manera correcta la información que TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S. en su buena fe pone a su disposición, sin transmitir a TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S., cualquier responsabilidad que pueda acarrear el mal uso de la misma. De igual manera, solicitamos su autorización para: - Consultar en las bases de datos de carácter público, o aquellas que contengan registros personales, semiprivados y privados, la formación requerida dentro el presente estudio de contabilidad, con el objeto de verificar su veracidad. Así mismo, ante cualquier inconsistencia e incumplimiento hacia nuestros asociados, a nosotros o a quien represente nuestros derechos se nos da autorización explícita e irrevocable a generar reporte a las entidades públicas o privadas con funciones de vigilancia y control y ante centrales de riesgo en el caso que aplique. – Manejar la información contenida en la documentación entregada a TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S., bajo una política de tratamiento y seguridad de datos personales, la cual da cumplimiento a la ley 1581 del año 2012 y el de decreto 1377 del año 2013. Aprovechamos la oportunidad para invitarlos e incentivarlos en la implementación de los sistemas de gestión de control y seguridad los cuales aportan el mejoramiento continuo de nuestras organizaciones haciéndonos más competitivos y confiables para el mercadeo internacional. Declaro que he leído y comprendido el contenido de este documento aceptando los términos e implicaciones de este texto y como constancia firmo:

Firma: Estefania Guluma Varela

Nombre Representante Legal – Cliente:

Estefania Guluma Varela

C.C.: 1109186722

Fecha: 21/01/2026

TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S NIT.900.724.409-0, Avenida 4 Norte # 25N - 32, Segundo Piso, Cel: 317 5629996 // Cel: 310 4732667 CALI - COLOMBIA

- MANDATO ADUANERO

Cali, Enero 01 de 2026

Señores
 Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
 Direcciones Seccionales de Impuestos y Aduanas

Ref.: Mandato aduanero con representación.

	Identificación del Mandante:	Identificación del Mandatario
Razón Social:	CalciExport S.A.S	Agencia de Aduanas SIDECOMEX S.A.S Nivel 1
NIT:	830.512.556-1	890.322.590-5
Domicilio principal:	CR 32 #10-99	Cl. 50 Nte. #5N-91

Los suscritos manifestamos que hemos celebrado un **CONTRATO DE MANDATO CON REPRESENTACION**, entre las partes arriba identificadas, en virtud del cual **EL MANDANTE** confiere mandato aduanero a la **AGENCIA DE ADUANAS** para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanera que sean necesarias en relación con las mercancías de **EL MANDANTE** y ante todas las Direcciones Seccionales en las cuales la **AGENCIA DE ADUANAS** tenga operación o desplace sus agentes o auxiliares previo acuerdo con **EL MANDANTE**

PRIMERA. LA AGENCIA DE ADUANAS prestará a **EL MANDANTE**, de manera autónoma e independiente, sus servicios para que en nombre y representación de éste y por su cuenta y riesgo, adelante y/o gestione ante la DIAN, las formalidades aduaneras necesarias para el cumplimiento del régimen aduanero que corresponda según las instrucciones y las actividades inherentes o conexas con el mismo, respecto de las mercancías consignadas o endosadas en el documento de transporte a nombre de **EL MANDANTE**, o de propiedad de éste.

El presente mandato se ejecutará atendiendo a las definiciones, términos, principios y obligaciones consagradas en el Decreto 390 del 7 de marzo de 2016 y demás normas que lo modifiquen, adicionen o complementen. Igualmente se registrá, especialmente, por las siguientes definiciones:

- 1.1 DECLARANTE.** Es el obligado aduanero, llámese éste importador o exportador, es la persona natural o jurídica en cuyo nombre se realiza una declaración de mercancías. El declarante en este contrato es **EL MANDANTE**.
- 1.2 DOCUMENTO OBTENIDO.** Es el documento que tramita, consigue y aporta al **EL MANDANTE** cuando es solicitado por **LA AGENCIA DE ADUANAS** o autoriza a esta para su consecución por su cuenta y riesgo, para utilizarlo como documento soporte de una declaración aduanera.
- 1.3 DECLARACIÓN DE VALOR:** La Declaración del Valor es el documento soporte de la declaración aduanera de importación en la cual de conformidad con el artículo 170 decreto 390 de 2016, se deben señalar los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación para la correcta determinación del valor en aduanas como base gravable para la liquidación de los derechos e impuestos a la importación, soportada en la información que deberá ser entregada en su totalidad por **EL MANDANTE**, garantizando que la misma es veraz, exacta y completa.
- 1.4 RESPONSABLE DEL SUMINISTRO DE LA INFORMACIÓN SOPORTE DE LA DECLARACIÓN DEL VALOR.** Para los efectos de este mandato se entiende por responsable del suministro de la información soporte de la declaración del valor a **EL MANDANTE**, o en su defecto la persona designada por este, la cual garantiza **EL MANDANTE** que conocerá suficientemente la negociación de las mercancías y en consecuencia estará plenamente facultada para entregar toda la información, completa, veraz y exacta sobre **los elementos de hecho y las circunstancias comerciales de la negociación**, así como los conceptos y cálculos que resulten necesarios para la correcta determinación de la base gravable y el debido diligenciamiento de la declaración del valor.

SEGUNDA. El mandato, objeto del presente contrato, tiene alcance nacional y es conferido a **LA AGENCIA DE ADUANAS** como persona jurídica autorizada por la DIAN, 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.

TERCERA. - LA AGENCIA DE ADUANAS, queda expresamente facultada para:

- 3.1** Gestionar y obtener los documentos soporte que expresamente le solicite **EL MANDANTE** y **LA AGENCIA DE ADUANAS** acepte obtener en relación con las formalidades y el régimen aduanero que se indique, documentos respecto de los cuales asume la responsabilidad prevista en la legislación aduanera, excepto en lo relacionado con los documentos e información que obtenga y suministre **EL MANDANTE**.
- 3.2** Presentar en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE**, con el cumplimiento de todas las formalidades legales, las declaraciones aduaneras del régimen que corresponda, previamente diligenciadas con base en la información y documentos suministrados por **EL MANDANTE** o por un tercero en su nombre, así como presentar los

documentos obtenidos y aportados por **EL MANDANTE**, o por **LA AGENCIA DE ADUANAS**, los cuales deben reflejar exactitud, veracidad y contener la información completa de la operación comercial, asumiendo la responsabilidad que por el diligenciamiento de la declaración establece la legislación aduanera, siempre que **LA AGENCIA DE ADUANAS** hubiese obtenido en su totalidad los documentos soporte con autorización previa de **EL MANDANTE**.

- 3.3 Diligenciar, firmar y presentar la declaración del valor con base en la información y documentación suministrados que refleje de manera exacta la realidad de la transacción la cual será aportada por **EL MANDANTE** a través del responsable del suministro de la información soporte para la declaración de valor, de acuerdo con las definiciones previstas en la cláusula primera del presente mandato.

Para tal efecto, **LA AGENCIA DE ADUANAS** se obliga con **EL MANDANTE** a solicitarle la información soporte para la declaración del valor, los documentos y la información necesaria para la correcta determinación de la base gravable y el debido diligenciamiento de la declaración del valor. A su vez **EL MANDANTE** se obliga con **LA AGENCIA DE ADUANAS** a entregar la información que ésta le solicite, de manera oportuna, completa y veraz.

- 3.4 La **AGENCIA DE ADUANAS** no deberá reconocer la mercancía antes de su declaración, a menos que **EL MANDANTE** le dé instrucciones previas de hacerlo, para cada una de las operaciones que realice, evento en el cual **EL MANDANTE** se obliga a pagar a **LA AGENCIA DE ADUANAS** las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra. En caso de realizarla se acogerá las disposiciones para reportar mercancías en exceso, sobrantes, mercancía diferente o en general mercancía no amparada, dentro de lo establecido en la regulación aduanera.
- 3.5 La **AGENCIA DE ADUANAS** a solicitud del importador clasificará arancelariamente la mercancía, con base en los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**, los cuales deben corresponder a la misma información que se tenga que suministrar en caso de cualquier requerimiento por parte de alguna autoridad.

No obstante, si **EL MANDANTE** informa a **LA AGENCIA DE ADUANAS** una subpartida arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que **EL MANDANTE** entregue a **LA AGENCIA DE ADUANAS** (por ej.: registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), **LA AGENCIA DE ADUANAS** deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía por esa subpartida arancelaria, sin responsabilidad alguna para ella y bajo la completa responsabilidad de **EL MANDANTE**, sin perjuicio de que **LA AGENCIA DE ADUANAS** pueda revisar y sugerir, la subpartida arancelaria a **EL MANDANTE**, advirtiendo las discrepancias u opiniones de clasificación diferentes, cuando se presenten.

- 3.6 Cancelar los derechos e impuestos a la importación sólo en los casos en los que **EL MANDANTE** no lo haga directamente y le haya suministrado a **LA AGENCIA DE ADUANAS** los dineros para tal fin, remitiendo soporte escrito de la transferencia.
- 3.7 Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE**: Notificarse de actos administrativos; presentar derecho de petición; hacer reclamos; solicitar liquidaciones oficiales de corrección o de revisión; solicitar y recibir devoluciones; solicitar clasificaciones arancelarias anticipadas, generales o de unidades funcionales y en general presentar solicitudes de resoluciones anticipadas de que trata el artículo 12 del Decreto 390 de 2016; informar la práctica de diligencia de inspección, reportar inconsistencias encontradas en las mismas, solicitar diligencias de aforo, embarques, traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas; localizar y relocalizar mercancía en puertos; gestionar el retiro de las mercancías de las zonas primarias aduaneras, una vez obtenida la autorización de retiro o resolución u orden de entrega de las mismas, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte y en general adelantar los trámites contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por **EL MANDANTE** y que deban realizarse través de **LA AGENCIA DE ADUANAS**.

En los casos en los cuales se requieran realizar labores de representación para adelantar otros trámites de carácter administrativo o judicial, ante las autoridades aduaneras o cualquier otra, derivados de una operación de comercio exterior, por causas no imputables exclusivamente a **LA AGENCIA DE ADUANAS**, éste prestará el servicio previo acuerdo entre las partes del valor de los honorarios.

- 3.8 Devolver todos los documentos físicos originales a **EL MANDANTE**, dentro de los 10 días hábiles siguientes a la finalización del desaduanamiento; esto de acuerdo con las obligaciones especiales establecidas en el artículo 62 del Decreto 390 de 2016.
- 3.9 Mantener vigente la autorización otorgada por la DIAN para el ejercicio de la actividad como Agencia de Aduanas para lo cual deberá informar de manera inmediata a **EL MANDANTE** sobre la pérdida o suspensión provisional del registro de autorización como agencia de aduanas.

CUARTA. - Obligaciones de EL MANDANTE.

- 4.1 Pagar todos los derechos e impuestos a la importación, así como los intereses, valor del rescate, sobretasas, gravámenes, demás impuestos o sanciones y demás gastos que se deriven o causen por el desaduanamiento de las mercancías, ya sea que se liquiden privadamente en el proceso de desaduanamiento o en control posterior.
- 4.2 Si la clasificación arancelaria fue realizada exclusivamente por **LA AGENCIA DE ADUANAS**, esta responderá por las sanciones que se le generen, pero **EL MANDANTE** seguirá obligado a pagar los derechos de aduana, impuestos a la importación e intereses que reclame la DIAN. **EL MANDANTE** se declara como único deudor frente a obligaciones dinerarias ante terceros proveedores contratados a través de **LA AGENCIA DE ADUANAS** y en tal sentido declara que se obliga a mantener indemne y eximir de responsabilidad a **LA AGENCIA DE ADUANAS** por dichos conceptos.
- 4.3 Entregar cuando sea requerido por **LA AGENCIA DE ADUANAS** la documentación e información, en forma completa, veraz, exacta, legible, libre de enmendaduras, tachones o repisados, obtenidos por medios legales y que llenen los requisitos legales que sean necesarias para que **LA AGENCIA DE ADUANAS** adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase y descripción de la mercancía, seriales, marca, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales.
- 4.4 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**.
- 4.5 Mantener indemne y resarcir plenamente a **LA AGENCIA DE ADUANAS** en caso de que esta sea sancionada, se le cobren derechos e impuestos, se haga efectiva una póliza constituida por ella, debido a irregularidades o insuficiencias, omisiones o defectos formales, o falta de veracidad en los documentos o información aportada por **EL MANDANTE**, o persona encargada por éste, incluyendo el certificado de origen, así como por cualquier reclamación, investigación o requerimiento relacionado con el valor de las mercancías. Cuando **LA AGENCIA DE ADUANAS** hubiese cancelado suma alguna por dichos conceptos, **EL MANDANTE** se obliga a retornarlos a **LA AGENCIA DE ADUANAS**, en su totalidad, en el tiempo y forma en el que las partes acuerden.
- 4.6 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 de **EL MANDANTE**.
- 4.7 Exonerar a **LA AGENCIA DE ADUANAS** de toda 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 sea imputable exclusivamente a su gestión.
- 4.8 Mantener personal interlocutor válido con perfil en comercio exterior, que esté en capacidad de atender los requerimientos de **LA AGENCIA DE ADUANAS**.
- 4.9 Pagar las tarifas y demás gastos que genere la inspección previa de mercancías, de acuerdo con lo previsto en la Cláusula Tercera, numeral 3.4 del presente contrato.
- 4.10 Aportar toda la información requerida por **LA AGENCIA DE ADUANAS** para el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con los mecanismos de prevención y control para el lavado de activos, financiación del terrorismo y proliferación de armas masivas, de acuerdo con lo previsto en los artículos 52 y 542 del Decreto 390 del 7 de marzo de 2016 y demás normas que lo modifiquen, adicionen o complementen. El incumplimiento de esta obligación faculta a **LA AGENCIA DE ADUANAS** para finalizar anticipadamente el presente contrato y abstenerse de adelantar más operaciones en nombre y por cuenta de **EL MANDANTE**.
- 4.11 Proveerle todo lo necesario, incluyendo, pero sin limitar a estos; la información y documentación que sirvan para determinar el valor en aduana, la base gravable, el origen. Los cuales deberán cumplir con los requisitos estipulados en la normatividad aduanera, para la ejecución del mandato objeto del presente contrato.
- 4.12 En general, al cumplimiento de las siguientes obligaciones para con **LA AGENCIA DE ADUANAS**
 - 4.12.1 Pagarle o reembolsable los gastos causados por la ejecución del mandato, con los intereses a que haya lugar.
 - 4.12.2 Pagarle la remuneración acordada.

4.12.3 Indemnizarlo por las pérdidas o pagos en que haya incurrido por culpa de **EL MANDANTE**.

QUINTO. PRECIO Y FORMA DE PAGO. **EL MANDANTE** se obliga a reconocer y pagar oportunamente a **LA AGENCIA DE ADUANAS**, por la gestión de sus servicios, los valores resultantes con base en las tarifas consagradas en la oferta de negocios presentada a **EL MANDANTE**, las cuales se cancelarán en la forma, término y por lo medios que se acuerden.

SEXTO. CESIÓN. **LA AGENCIA DE ADUANAS** no podrá subcontratar ni ceder total o parcialmente éste Contrato sin la autorización previa 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.

Este mandato estará vigente por dos (2) años a partir de la firma, prorrogable automática, sucesiva e indefinidamente por periodos iguales. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto en cualquier momento por decisión unilateral por escrito dirigido a la otra parte.

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 contrato.

Se suscribe el (01) de Enero 2025__

EL MANDANTE: CalcExport S.A.S Estefanía Guluma Varela Representante legal C.C 1.109.186.722	EL MANDATARIO: Alfredo Hernandez Perez Código: 0513 AGENCIA DE ADUANAS SIDECOMEX S.A.S NIVEL 1
Estefanía G.V	AGENCIA DE ADUANAS SIDECOMEX S.A.S NIVEL 1 CODIGO 0513

*El presente documento debe presentarse personalmente ante Notario por parte del representante legal del Mandante

7.1.4 VERIFICACIÓN DE LAS DESCRIPCIONES MÍNIMAS:

Detallar como se debe nombrar la mercancía o servicio, de forma correcta en el proceso de exportación.

Grasa de calcio lubricante industrial, elaborada a base de aceite mineral refinado y espesante de jabón de calcio. Producto semisólido de color azul, especialmente formulado para la lubricación de maquinaria industrial, rodamientos, ejes y componentes metálicos que operan en condiciones de baja y media temperatura. Presentación en balde plástico de 16 kilogramos.

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

Anterior
 1 ▾ 1
 Siguiete

Descripciones de mercancías para exportaciones – 2710193400											
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle	
1	73	Nombre Comercial	TEXTO	60		SI	01-jun-2007	...			
2	74	Otras características	TEXTO	4000		SI	01-jun-2007	...			
3	1716	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	20-ene-2008	...			

7.2. NORMATIVIDAD LEGAL:

7.2.1. PAÍS DE ORIGEN: Colombia

Para exportar grasa de calcio desde Colombia, debes cumplir con varios requisitos legales. Aquí te presento algunos de los más importantes:

- Registro Único de Exportadores (RUE): Debes inscribirte en el Registro Único de Exportadores, gestionado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

- Certificación de Calidad: La grasa de calcio debe cumplir con los estándares de calidad y seguridad establecidos por las autoridades colombianas y del país de destino.

- Factura comercial detallada con información sobre la mercancía, cantidad, precio y condiciones de venta.

- Documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea, etc.).

- Documentos de seguro de carga (si aplica).

- Certificado de origen y calidad.

- Etiquetado y Empaquetado: La grasa de calcio debe ser etiquetada y empaquetada de acuerdo con las normas establecidas por las autoridades colombianas y del país de destino.

- Inspección y Certificación: La grasa de calcio puede ser inspeccionada y certificada por las autoridades colombianas antes de ser exportada.

Es importante tener en cuenta que estos requisitos pueden variar dependiendo del país de destino y del tipo de grasa de calcio que se esté exportando.

7.2.2. PAÍS DESTINO: Chile

Documentos requeridos para ingreso de mercancías:

7.3. TERMINO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL:

FOB: ([Free On Board](#)), es un término de comercio internacional para transporte marítimo o fluvial que define cuándo la responsabilidad y el coste de la mercancía pasan del vendedor al comprador. El vendedor se encarga de la mercancía hasta que pasa la borda del buque en el puerto de embarque designado, momento en el que el comprador asume el control, la propiedad y todos los costes posteriores, como el flete y el seguro.

- **Vendedor:**

- Carga la mercancía en el buque en el puerto de embarque especificado.
- Cubrirá los costes de la mercancía hasta que cruce la borda del barco.
- Se encarga de los trámites y costes de exportación, así como del transporte hasta el puerto de embarque.

- **Comprador:**

- Asume el coste del flete marítimo y el seguro desde el puerto de origen.
- Es responsable de la mercancía una vez que está a bordo del buque.
- Se encarga de los trámites y costes de importación, descarga y transporte hasta su destino final.

7.3.1. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:

1. Todas las personas jurídicas deben estar domiciliados legalmente en el país.
2. Todas las personas naturales deben estar registradas en el RUT.
3. Como exportador se debe presentar una solicitud autorizada.

4. Manifiestar de forma juramentada que los productos, objeto de exportación cumplan con las normas de origen y demás requisitos establecidos en el acuerdo comercial.
5. Contar con documentos soporte y el cumplimiento de requisitos legales al presentar la declaración aduanera.
6. Presentar la declaración Andina de Valor cuando haya lugar a través de una agencia de aduanas.
7. 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.
8. 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)

7.3.2. RESPONSABILIDADES:

7.3.2.1. RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR INCOTERM FOB:

Ejemplo: Las responsabilidades del vendedor en una transacción CIF incluyen:

- ✓ Preparar los bienes: El vendedor debe preparar y empaquetar los bienes de acuerdo con las especificaciones del contrato y asegurarse de que estén listos para su transporte en la fecha acordada.
- ✓ Entrega de los bienes: El vendedor debe entregar los bienes a bordo del barco en el puerto de embarque designado.

- ✓ Trámites aduaneros de exportación: El vendedor es responsable de realizar y pagar los trámites aduaneros de exportación.

7.3.2.2. RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS FOB.

- ✓ Las responsabilidades del comprador en una transacción fob incluyen:
- ✓ Trámites aduaneros: El comprador debe realizar y pagar los trámites aduaneros de importación, así como cualquier otro trámite relacionado con la transacción.
- ✓ Recepción de los bienes: El comprador debe recibir los bienes en el puerto de destino y pagar los costos asociados a la descarga y al transporte desde el puerto hasta su destino final. (NORMATIVA, 2019)
- ✓ Transporte y costos: El comprador debe pagar los costos de transporte hasta el puerto de destino.
- ✓ Seguro: El comprador debe contratar y pagar un seguro de transporte para los bienes durante el transporte hasta el puerto de destino. (NORMATIVA, 2019)

7.3.3. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE Y SEGURO

INTERNACIONAL:

Hapag-Lloyd es una compañía de transporte alemana. En la actualidad está compuesta del grupo de transporte marítimo Hapag-Lloyd AG y de Hapag-Lloyd Cruises.

7.4. COSTOS DE EXPORTACIÓN:

Matriz de costos.

ESTRUCTURA COSTOS, GASTOS Y PRECIO UNITARIO				
ACTIVIDAD	VALOR UNITARIO	TR M	USD	%
Valor mercancía:	\$ 43.000	\$ 3.779,20	\$ 6.826,84	47%
Etiquetas:	\$ 500	\$ 3.779,20	\$ 79,38	1%
Empaque:	\$ 10.000	\$ 3.779,20	\$ 1.587,64	11%
Embalaje:	\$ 1.000	\$ 3.779,20	\$ 158,76	1%
Total EXW:	\$ 54.500	\$ 3.779,20	\$ 8.652,62	60%
Transporte interno local:	\$ 3.330	\$ 3.779,20	\$ 528,68	4%
Seguro interno local:	\$ 2.270	\$ 3.779,20	\$ 360,39	2%
Subtotal:	\$ 60.100	\$ 3.779,20	\$ 9.541,70	66%
Gastos de agencia de aduana:	\$ 900	\$ 3.779,20	\$ 142,89	1%
Subtotales:	\$ 61.000	\$ 3.779,20	\$ 9.684,59	67%
Utilidad sobre costos:	\$ 30.000	\$ 3.779,20	\$ 4.762,91	33%
Precios:	\$ 91.000	\$ 3.779,20	\$ 14.447,50	100%
Precios USD:	\$ 24,07			

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 cuñetes en pesos es de \$91.000 pesos y el precio en dólares sería de \$24,07

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 PAÍS DE DESTINO DE EXPORTACIÓN:

- Requisitos de etiquetado en Chile:
- Identificadores del producto
- Palabra de advertencia.
- Indicaciones de peligro y consejos de prudencia.
- Información del proveedor.

7.6. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:

Un cuñete plástico de 16 kg (5 galones) es un recipiente cilíndrico, normalmente de plástico resistente (como polietileno), diseñado para almacenar y transportar productos líquidos, semisólidos o viscosos.

Un cuñete es un envase similar a un balde grande con tapa hermética. En este caso tiene:

Capacidad en peso: 16 kg de producto.

Capacidad volumétrica: aproximadamente 5 galones (equivalente a unos 18–20 litros).

Se utiliza comúnmente para empacar:

- Grasas o lubricantes industriales (como grasa de calcio).
- Pinturas.
- Adhesivos.
- Productos químicos.
- Las principales características son:

- Fabricado en plástico resistente para evitar derrames.
- Tapa a presión o rosca con sello de seguridad.
- Fácil de manipular, almacenar y transportar.

7.7. EMBALAJE:

El embalaje para transporte marítimo de grasa de calcio en cuñete plástico de 16 kg (5 galones) requiere un envase primario en PEAD con tapa hermética y sello de seguridad, debidamente etiquetado con la información del producto; estos cuñetes se agrupan verticalmente en pallets de madera tratados bajo norma NIMF-15, asegurados con stretch film y zuncho, y etiquetados con peso, origen e indicaciones de manejo. La unidad se carga en contenedores dry, considerando humedad, vibración y temperaturas variables propias del ambiente marítimo, garantizando estabilidad, apilamiento seguro y protección del envase. Además, se debe acompañar con ficha técnica, hoja de seguridad y packing list que especifiquen cantidad, pesos y características del embalaje para exportación.

7.8. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:

La mercancía se va a embalar de la siguiente manera:

Se usará una estiba de 1.20m largo x 0.90m ancho x 0.15m de alto donde van 60 unidades de cuñetes con grasa de calcio ubicando 4 filas de 3 unidades por nivel, logrando subirla 5 niveles para un total de 60 cuñetes por estiba reforzando con vinipel y zunchos para así evitar el volcamiento y deterioro de la mercancía.

Medidas del cuñete:

30 cm de diámetro x 35 cm de alto



7.9. CONTENEDOR:

Contenedor de 20 pies

Es la opción ideal para el transporte de cargas pesadas o densas que no requieren control de temperatura.

- Largo Exterior 6.10 m

- Ancho Exterior 2.44 m
- Alto Exterior 2.59 m
- ✓ Largo Interior Útil 5.90 m
- ✓ Ancho Interior Útil 2.35
- ✓ Alto Interior Útil 2.39 m

Capacidad de Volumen ≈33.2 m

Tara (Peso del contenedor vacío): ≈2,300 kg

Peso Bruto Máximo: ≈24,000 kg (Peso total máximo, incluyendo contenedor y carga).

Carga Útil Neta: ≈21,700 kg (Peso máximo de la mercancía).

(ICONTAINERS, ICONTAINERS, 2025)

7.10. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:

Contrato de compraventa internacional que celebran por una parte la empresa **CALCIEXPORT SAS** en su carácter de vendedor, y por la otra la empresa **EPB GROUP** en su carácter de comprador, a quienes en lo sucesivo y para efectos de este contrato se les denominará "EL VENDEDOR" y "EL COMPRADOR" respectivamente, al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES:

DECLARA "EL VENDEDOR":

I. Que entre su objeto social se encuentra la fabricación y comercialización, tanto nacional como internacional, de: grasa de calcio contando para ello con la

capacidad de suministro, así como, con todos los elementos humanos, materiales y técnicos necesarios para cumplir con el objeto de este contrato.

II. Que su establecimiento se encuentra ubicado en Colombia - Santiago de Cali – Valle del Cauca, el cual se señala como único para todos los efectos de este contrato.

DECLARA "EL COMPRADOR":

I. Que entre otras actividades se dedica a la comercialización e importación de los productos objeto de este contrato, que conoce en cuanto a especificaciones, calidad y demás características y que tiene interés en adquirirlos en términos del mismo.

II. Que cuenta con la solvencia económica y moral para el pago del precio de la mercancía en los montos y forma estipulados en este contrato.

Cada parte declara y garantiza, a través de sus representantes:

I. Que es una entidad debidamente constituida, existente y registrada conforme a las leyes aplicables en la jurisdicción bajo la cual se constituyó;

II. Que cuenta con el poder, facultad, autoridad y derecho para entrar en, ejecutar y cumplir con el presente Contrato y las transacciones que del mismo se deriven y ha tomado todas las medidas necesarias para autorizar su participación en el mismo;

III. Que, a la fecha de firma del presente Contrato, sus representantes cuentan con las facultades y poderes suficientes y necesarios para en su nombre y representación celebrar y ejecutar este Contrato, y que dichas facultades y poderes no han sido revocados, restringidos ni modificados en forma alguna;

CLÁUSULAS

I. Objeto del Contrato: "EL VENDEDOR" se obliga a enajenar y "EL COMPRADOR" a adquirir siete mil seiscientos ochenta kilogramos grasa de calcio.

II. Ambas partes convienen en que el incoterm aplicable será FOB.

III. Precio de las Mercancías: "EL COMPRADOR" se obliga a pagar como precio por la mercancía objeto de este contrato, la cantidad de USD\$11.553,60 en termino de negociación FOB.

IV. Forma de Pago: "EL COMPRADOR" se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante una carta de crédito.

V. Entrega de la Mercancía: "EL VENDEDOR" se obliga a entregar la mercancía objeto de este contrato en el barco escogido por "EL COMPRADOR" de acuerdo al termino de negociación FOB, establecido en el presente contrato.

VI. Envase y Embalaje: "EL VENDEDOR" declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuenta con el sistema de embalaje apropiado para su adecuado manejo, transporte y entrega.

VII. Ambas partes convienen en que el presente contrato se podrá rescindir por las siguientes causas:

- a) Por mutuo consentimiento expreso de las partes.
- b) Por la falta de pago de la mercancía objeto del contrato.
- c) Por la existencia grave de un caso fortuito o de fuerza mayor que impidan la realización de este contrato.
- d) Por la violación a cualquier causal de este contrato.

VENDEDOR

Firma

CALCIEXPORT S.A.S

COMPRADOR

Firma

EPB GROUP

7.11. PÓLIZA DE SEGURO

En virtud de las declaraciones contenidas en la solicitud del Seguro presentada por **EPB GROUP**, en adelante el ASEGURADO, la cual se adhiere y forma parte integrante de este Contrato de Seguro cuya veracidad constituye causa determinante de la celebración del presente contrato y de acuerdo a lo estipulado tanto en las CLÁUSULAS GENERALES DE CONTRATACIÓN, en las presentes CONDICIONES GENERALES DEL SEGURO DE TRANSPORTE DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, así como también en las Particulares, Especiales, endosos y anexos adjuntos, Seguros Bolivar, en adelante denominada LA COMPAÑÍA, conviene en amparar al ASEGURADO contra toda pérdida y/o daño directo que pudieran sufrir los bienes y/o mercancías señalados en las Condiciones Particulares, durante su transporte desde y hacia puertos internacionales y/o almacenes de proveedores y/o del Asegurado y/o depósitos particulares de aduana.

7.12. DOCUMENTOS:

- FACTURA COMERCIAL

Factura Comercial

**EXPORTADOR: ESTEFANIA GULUMA
DIRECCION: CR 32 #10-99**

CEDULA JURIDICA: 830.512.556-1

CalciExport S. A. S

**FACTURA No. C-101
FECHA: 21/01/2026**

**CONSIGNATARIO: IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA LUBRICANTES ESPECIALES LIMITADA
DIRECCION: IRRAZAVAL 5185 DPTO 210 SANTIAGO**

PAIS DE DESTINO:

FORMULARIO No.

CANTIDAD QUANTITY	DESCRIPCION	PESO BRUTO (KG)	PESO NETO (KG)	TOTAL F.O.B. \$
600	Baldes/Cuñetes presentación 16KG de Grasa de calcio azul	9.850 Kg	9.600 Kg	US\$14.447,50
FIRMA: _____				

TOTAL PESO BRUTO 9.850 KG. TOTAL PESO NETO 9.600 KG.

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

- LISTA DE EMPAQUE

LISTA DE EMPAQUE				
(1) No. Factura:C-101		de Fecha 22/01/2026		
Cantidad (2)	Número (3)	Contenido de cada bulto (4)	Dimensiones de cada bulto (5)	Peso bruto de cada bulto (6)
Pallets	10	Grasa de calcio	1,2 m x 1,0 m x 1,75 m	985 KG
Método de Embalaje : (7) Paletizado Marcas y números : (8) Número total de Bultos (9) 10 Volumen total (10) 21 CBM Peso Neto Total (11) 9.600 KG Peso Bruto Total (12) 9.850 KG				

- PODER DE TERMINAL PORTUARIO

Señores

COMPAÑÍA DE PUERTOS ASOCIADOS (COMPAS) S.A.

Ciudad en que se expide este poder:	BUENAVENTURA
Fecha en que se expide este poder DD/MM/AAA:	21/01/2026

Identificación de quien otorga el poder (en adelante, "EL PODERDANTE")	
Razón social completa:	CALCIEXPORT
NIT:	830512556-1
Nombre del representante legal que firma este poder:	ESTEFANIA GULUMA VARELA
Clase de documento de identificación:	CC
Número de documento de identificación:	1.109.186.722

Identificación de a quien se otorga el poder (en adelante, "EL APODERADO")	
Razón social completa:	SIDECOMEX
NIT:	890322590-5
Nombre del representante legal que firma este poder:	ALFREDO HERNANDEZ PEREZ
Clase de documento de identificación:	CC
Número de documento de identificación:	1457896257

Este poder es válido para los siguientes terminales portuarios (en adelante, los "Terminales Portuarios de COMPAS"):

Escribir con una "X" donde aplique

	Compas Barranquilla:	Via 40 las Flores #85-1560.
	Compas Cartagena:	Av. Pedro Vélez No.48-14 / Barrio el Bosque.
	Compas Tolú:	Km4 Vía -Tolú Coveñas Carretera Troncal del Caribe.
X	Compas cascajal:	Avenida Boyacá- Zona Portuaria, Buenaventura.
X	Compas Aguadulce:	Zona Portuaria Aguadulce, Buenaventura.

- Objeto principal.** EL PODERDANTE arriba identificado otorga al APODERADO poder especial, amplio y suficiente, para que EL APODERADO represente al PODERDANTE ante COMPAS en todo lo que tenga relación con las cargas del PODERDANTE (en adelante, "las Cargas del PODERDANTE") que se movilicen a través de los Terminales Portuarios de COMPAS (incluyendo cargas de importación, cargas de exportación, transbordos, cabotajes y tránsitos aduaneros).
- Facultades.** EL APODERADO está facultado, en general, para tomar todas las decisiones que se refieran a las Cargas del PODERDANTE y/o a la relación entre COMPAS y EL PODERDANTE. Ello incluye las siguientes facultades específicas (pero sin limitarse a ellas, ya que el listado es enunciativo y no taxativo):

2.1 En relación con COMPAS:

- 2.1.1 Recibir y aceptar las copias de facturas emitidas por COMPAS a cargo del PODERDANTE.
- 2.1.2 Presentar, en nombre del PODERDANTE, reclamaciones a COMPAS por los servicios de esta.
- 2.1.3 Hacer pagos a COMPAS en nombre del PODERDANTE; pedir a COMPAS estados de cuenta e información sobre la cartera del PODERDANTE con COMPAS, y solicitar y recibir devoluciones de dineros en favor del PODERDANTE.
- 2.1.4 Expedir y/o firmar, en nombre del PODERDANTE, recibos y paz y salvos por sumas que se adeuden al PODERDANTE.
- 2.1.5 Ingresar y hacer transacciones en los sistemas informáticos de COMPAS, en representación del PODERDANTE, de acuerdo con las instrucciones de uso del sistema establecidas por COMPAS, y haciéndose responsable por la veracidad y exactitud de la información que ingrese.
- 2.1.6 Entregar y mantener actualizada la información del PODERDANTE y el APODERADO que COMPAS requiera para facturar y por exigencia del sistema COMPAS de prevención de los riesgos de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo, Soborno y Fraude y Proliferación de Armas de Destrucción Masiva.

2.2. En relación con las Cargas del Poderdante.

- 2.2.1 Informar a COMPAS la empresa de transporte autorizada para el retiro e ingreso de las Cargas del PODERDANTE.
- 2.2.2 Informar a COMPAS los datos completos de otros terceros autorizados para ejecutar actividades sobre las Cargas del PODERDANTE dentro de los Terminales Portuarios de COMPAS, tales como (pero sin limitarse a): reconocimientos o inspecciones previas, toma de muestras, retiros parciales, pesaje, llenado y vaciado de contenedores, etc.
- 2.2.3 Ordenar o autorizar movimientos a las Cargas del PODERDANTE que sea necesario hacer dentro de los Terminales Portuarios de COMPAS, por cualquier motivo, incluyendo (pero sin limitarse a ello): revisión por escáner, inspecciones aduaneras, estiba y desestiba, traslados a zonas de inspección, etc. PODERDANTE y APODERADO entienden que todos estos movimientos podrán generar cargos que serán facturados por COMPAS.
- 2.2.4 Ordenar o autorizar el retiro e ingreso de mercancías y/o de contenedores vacíos a o desde los Terminales Portuarios de COMPAS, incluyendo cargues a buque, descargues de buque, reembarques, transbordos y tránsitos.
- 2.2.5 Entregar a COMPAS toda la documentación e información requerida para que COMPAS ejecute sus servicios.

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

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

Atentamente,

ESTEFANIA GULUMA

EL PODERDANTE

C.C. 1.109.186.722

NIT 830512556-1

ALFREDO HERNANDEZ

ACEPTO

C.C.

145796257

NIT

890322590-5

Condiciones de entrega:



El presente documento deberá ser firmado por el representante legal debidamente inscrito y facultado para tal efecto. Este documento deberá ser enviado y firmado en digital formato PDF.
No requiere autenticación. No se debe escanear.

Requisito de carácter obligatorio



Anexo a éste deberá adjuntarse:

1.- RUT completo de la agencia de aduana. Se validará que el representante legal que firma el poder corresponda al relacionado en el Rut.
Este archivo debe enviarse con el nombre **"agencia de aduana"**.

- SAE

 Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				602			
1. Año 2026		2. Concepto 01		4. Número de formulario			
Espacio reservado para la DIAN							
Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	CC	1109186722		Guluma	Varela	Estefania	
Declarante	11. Razón social						24. Diplomático
	CalciExport S.A.S						NO
Destinatario	25. Tipo de documento	26. Número de identificación	27. DV.	28. Primer apellido	29. Segundo apellido	30. Primer nombre	31. Otros nombres
	NIT	890.322.590	5	Hernández	Perez	Alfredo	
Datos del negocio	32. Razón social						
	SIDECOMEX						
Datos del negocio	33. Tipo de documento	34. Número de identificación	35. Primer apellido	36. Segundo apellido	37. Primer nombre	38. Otros nombres	
	NIF	76001037-5	Bravo	Raul	Damian		
Lugares	39. Razón social						
	IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA LUBRICANTES ESPECIALES LIMITADA						
Datos del negocio	40. Domicilio (Dirección)			41. País	Cód.	42. Ciudad	
	IRRAZAVAL 5185 DPTO 210 SANTIAGO			Chile		Santiago de Chile	
Datos del negocio	43. No. Formulario anterior		44. No. Referencia		45. No. Autorización global		46. No. de programa especial de MSVC o Contrato de suministro de energía
Datos del negocio	47. Régimen aduanero	Cód.	48. Aduana despacho	Cód.	49. Región Procedencia	Cód.	50. Tipo de embarque
	Exp definitiva	01	Buenaventura		Valle del cauca	VLC	Definitivo
Datos del negocio	51. Tipo datos	Cód.	52. Naturaleza de la transacción	Cód.	53. Tipo de solicitud	Cód.	54. Cód. incoterms
	Unicos	01	Venta	01	Unica	01	FOB
Datos del negocio	55. Lugar de entrega		56. Cód. Moneda de transacción				
	Santiago de Chile		USD				
Datos del negocio	57. Valor factura en moneda de transacción	58. Tasa de cambio	59. Forma pago	Cód.	60. Cantidad pagos anticipados	61. Fecha 1er. pago anticipado	
Lugares	62. Mercancía a la mano del viajero		63. Sistemas especiales	64. Exportación en tránsito	65. Modo de transporte	Cód.	66. Tipo de carga
	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>	Marítimo	01	General
Datos del negocio	67. Aduana de salida	Cód.	68. Lugar de embarque	Cód.	69. País destino final		
	Buenaventura	BUN	Sociedad Portuaria BUN	BUN	Chile		
Datos del negocio	70. Lugar destino final		Cód.	71. Lugar destino final Colombia	Cód.	72. Depósito habilitado	
	Santiago de Chile			Buenaventura		Sociedad Portuaria BUN	
Datos del negocio	73. Tipo de documento	74. Número de identificación	75. DV.	76. Primer apellido	77. Segundo apellido	78. Primer nombre	79. Otros nombres
	NIT	900.298.043	0				
Inspección	80. Razón social						84. Solicita inspección física
	Hapag-Lloyd						SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
Totales acumulados	81. Lugar	Cód.	82. No. Aprobación solicitud inspección zona secundaria		83. Dirección ubicación mercancías		
	Puerto BUN				Sociedad Portuaria BUN		
Totales acumulados	85. Valor total fletes USD	86. Valor total seguros USD	87. Valor total otros gastos USD		88. Total valor FOB USD		89. Valor total exportaciones USD
	2.000	150			14.447,50		
Totales acumulados	90. Total valor agregado nacional USD		91. Valor a reintegrar USD		92. Total series	93. Total número de bultos	94. Total peso bruto kgs.
					1	10	9.850
95. No. de aceptación		96. Fecha		97. No. de radicación			
		Año Mes Día					
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.							
Firma de quien suscribe el documento							
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div> <p>1001. Apellidos y nombres</p> <p>1002. Tipo Doc.</p> <p>1005. Cód. Representación</p> <p>1006. Organización</p> </div> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 5px;"></div> <div> <p>1003. No. Identificación</p> <p>1004. DV</p> </div> </div>							
997. Fecha de aceptación							
AAAA MM DD hh mm ss							

• DEX

		Declaración de Exportación						600		
Espacio reservado para la DIAN						1. Año 2026 4. Número de formulario 6001234567				
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 830.512.556		6. DV. 1	11. Apellidos y nombres o razón social CalciExport S.A.S						15. Teléfono 3022299536	
13. Dirección CR 32 #10-99		12. Cód. Admón. 05	16. Cód. Dpto. 76	17. Cód. Ciudad/Municipio CLO						
24. Número de identificación tributaria (NIT) 890.322.590		25. DV. 5	26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado SIDECOMEX						27. Tipo de usuario 	
29. Número documento de identificación 1.457.896.257		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento ALFREDO HERNÁNDEZ PEREZ								
31. Clase de exportador 	32. Nombre o razón social importador o consignatario IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA LUBRICANTES ESPECIALES LIMITADA									
33. Dirección país de destino IRRAZAVAL 5185 DPTO 210 SANTIAGO			34. Cód. País destino CL	35. Ciudad del país de destino SANTIAGO		36. Autorización de embarque No		37. Año Mes Día		
38. Tipo declaración INICIAL		39. Cód. 1	40. Cód. lugar de salida 40	41. Cód. dpto. procedencia 76	42. Declaración exportación anterior No		43. Año Mes Día			
44. Adhesivo declaración de importación anterior No		45. Año Mes Día	46. Cód. Modalidad importación	47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo	48. Código moneda de negociación	49. Valor total en moneda de negociación	50. Código modo de transporte			
51. Código bandera	52. Peso bruto kgs 9.850	53. Código modalidad 198	54. Código forma de pago	55. Cantidad de pagos anticipados	56. Fecha primer pago anticipado AAAA MM DD	57. Código embarque	58. Consolidación	60. Código datos		
Embalajes: 61. Código: PX		62. Cantidad. 10	63. Marcas y números							
64. Certificado de origen <input type="checkbox"/>			66. Sistemas especiales <input type="checkbox"/>	Nos. Programas:	67	68	69			
74. Visto bueno entidad		75. No.	77. Visto bueno entidad	78. No.	79. AAAA MM DD	80. Cód. Exportación en tránsito	81. Cód. Admón. de embarque	82. Cód. Localización mercancía		
83. Subpartida arancelaria 2710.19.34.00	84. Cód. Dpto. de origen 76	85. No. Factura C-101	86. Cód. Unidad Cal. Medida 5	87. Cantidad 21	88. Peso neto kgs. 9.600	89. Valor FOB USD 14.447,50	90. Valor agregado Nal. USD	91. C.I.P.	92. Aplicación casilla 65	
93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.										
94. Cantidad de subpartidas declaradas	95. Hojas anexas números	96. Total peso neto kgs. 9.600	97. Total valor FOB USD 14.447,50	98. Total valor agregado Nal. USD	99. Cantidad hojas anexas					
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD	102. Valor otros gastos USD	103. Valor total de la exportación USD 14.447,50		104. Valor a reintegrar USD 14.447,50				
105. Procede el embarque? <input type="checkbox"/>	106. Año Mes Día	Certificación de embarque				117. Declaración de exportación definitiva				
107. Auto y acta No.	110. No. Manifiesto de carga	111. Año Mes Día	112. Cód. Admón.	113. No. Bultos	114. Peso (kgs.)	Firma	118. Fecha AAAA MM DD			
Firma y sello del inspector		115. Identificación del medio de transporte	116. Observaciones	119. Nombre ALFREDO HERNANDEZ PEREZ	120. C.C. 1.457.896.257					
108. Nombre										
109. C.C.										
Firma declarante autorizado										

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN 2006410

- FORMULARIO 02



Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes
Formulario No. 2
 Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de febrero 24 de 2011

I. TIPO DE OPERACIÓN

1. Número:	1
------------	---

II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

2. NIT del I.M.C o Código cuenta de compensación	3. Fecha AAAA-MM-DD	4. Número
890.635.530-8	2025-01-26	

III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR

5. NIT del I.M.C o Código cuenta de compensación	6. Fecha AAAA-MM-DD	7. Número

IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR

8. Tipo	9. Número de identificación	DV	10. Nombre o razón social
NIT	830.512.556	1	CalciExport S.A.S

V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

11. Código moneda reintegro	12. Valor moneda reintegro	13. Tipo de cambio a USD
USD	14.447,50	1.0000

Para los fines previstos en el artículo 83 de la constitución política de Colombia, declaro bajo la gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos consignados en el presente formulario son correctos y la fiel expresión de la verdad.

VI. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE

14. Nombre	15. Número de identificación	16. Firma
Estefania Guluma Varela	1.109.186.722	Estefania G.V

Observaciones:

INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:

VII. INFORMACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

(Declaración de exportación / Formulario de movimiento de mercancías y/o Factura Comercial)

17. Número	18. Fecha AAAA-MM-DD	19. Numeral	20. Valor reintegrado USD
6001234567	26-01-2026	1000	14.447,50
21. Total valor FOB			14.447,50
22. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)			
23. Deducciones (numeral cambiario 2018)			
24. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)			14.447,50

- BL

Date

BILL OF LADING – SHORT FORM – NOT NEGOTIABLE

Page 1 of 1

SHIP FROM				Bill of Lading Number:						
[Name] CALCIEXPOR [Street Address] CARRERA 32# 10-99 [City, ST ZIP Code] CALI, COLOMBIA SID No.: 830512556-1				BAR CODE SPACE						
SHIP TO				Carrier Name:						
[Name] IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA LUBRICANTES ESPECIALES LIMITADAS [Street Address] IRARRAZAVAL 5185 DPTO. 210 SANTIAGO [City, ST ZIP Code] SANTIAGO DE CHILE, CHILE CID No.: 76001037-5				Trailer number: HAPAG-LLOYD Serial number(s):						
THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO				SCAC:						
[Name] [Street Address] [City, ST ZIP Code]				Pro Number: BAR CODE SPACE						
Special Instructions:				Freight Charge Terms (Freight charges are prepaid unless marked otherwise): Prepaid <input type="checkbox"/> Collect <input checked="" type="checkbox"/> 3rd Party <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Master bill of lading with attached underlying bills of lading.						
CUSTOMER ORDER INFORMATION										
Customer Order No.		# of Packages	Weight	Pallet/Slip (circle one)		Additional Shipper Information				
004		600	9.600KG	P	N					
				Y	N					
				Y	N					
				Y	N					
Grand Total			9.850KG							
CARRIER INFORMATION										
Handling Unit		Package					LTN Only			
Qty	Type	Qty	Type	Weight	HM (X)	Commodity Description		NMFC No.	Class	
<small>Commodities requiring special or additional care or attention in handling or stowing must be so marked and packaged as to ensure safe transportation with ordinary care. See Section 2(a) of NMFC Item 360</small>										
10	PALLET	600	CUÑETEA	9.850		GRASA LUBRICANTE DE CALCIO 600 CUÑETES. NO PELIGROSA				
Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows: "The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding _____ per _____."				COD Amount: \$ USD 14,447,50						
				Fee terms: Collect <input checked="" type="checkbox"/> Prepaid <input type="checkbox"/> Customer check acceptable <input type="checkbox"/>						
Note: Liability limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 49 USC § 14706(c)(1)(A) and (B).										
Received, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable, otherwise to the rates, classifications, and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and federal regulations.					The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of charges and all other lawful fees.					
Shipper Signature/Date					Shipper Signature _____					
This is to certify that the above named materials are properly classified, packaged, marked, and labeled, and are in proper					Trailer Loaded: <input checked="" type="checkbox"/> By shipper <input type="checkbox"/> By driver		Freight Counted: <input type="checkbox"/> By shipper <input type="checkbox"/> By driver/pallets said to contain <input type="checkbox"/> By driver/pieces		Carrier Signature/Pickup Date Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information	

8. CONCLUSIONES

Cumplimiento Normativo: Toda la operación se encuentra alineada con las exigencias de la DIAN mediante el uso de los diferentes documentos requeridos y procesos logísticos necesarios para llevar a cabo este procedimiento.

Consistencia Documental: Se diligenciaron y presentaron todos los documentos requeridos y obligatorios para llevar a cabo este procedimiento; priorizando que estén correctamente diligenciados para evitar sanciones aduaneras o problemas durante el despacho de la mercancía.

Logística: Parte del éxito de la operación recae en el buen manejo logístico de la mercancía, desde su salida de Cali hasta Buenaventura, hasta el correcto cumplimiento de las instrucciones de embarque y proceso de consolidación.

Finalmente, se concluye que la exportación de grasa de calcio representa una oportunidad comercial viable, siempre que se garantice el cumplimiento de estándares de calidad, certificaciones y regulaciones aduaneras.

Una adecuada estrategia de comercio exterior, acompañada de una gestión logística eficiente, fortalece la competitividad del producto y su posicionamiento en el mercado internacional.

9. RECOMENDACIONES

Aseguramiento de la Coincidencia Documental: Dado que la consistencia es crítica para evitar sanciones, se recomienda realizar una lista de chequeo, donde se realice la relación entre la mercancía descrita en los documentos con la consolidada para evitar sanciones.

Gestión de Estándares Fitosanitarios: Como conclusión de la estrategia de paletización, se recomienda garantizar que los 10 pallets utilizados cuenten con el sello de la norma NIMF 15 (madera tratada), requisito indispensable para el ingreso de embalajes de madera a Chile y evitar rechazos por parte del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

Optimización del Reintegro de Divisas: Para asegurar el flujo de caja tras la exportación de los USD 14.447,50, se recomienda establecer un canal de comunicación inmediato con el intermediario cambiario en Cali para presentar el DEX definitivo firmado por la DIAN apenas se emita la certificación de embarque en Buenaventura.

Verificación general: Se recomienda verificar el correcto diligenciamiento, despacho y presentación de documentos y la mercancía para evitar percances.

Bibliografía

.LA, C. E. (S/F). *¿QUE ES LA POLIZA DE SEGURO ENM LA EXPORTACION?*

Obtenido de <https://comercioexterior.la/contratos-internacionales/poliza-de-seguro-en-la-exportacion/>

bloomberglinea. (SEPTIEMBRE de 2025). Obtenido de

<https://www.bloomberglinea.com/latinoamerica/chile/inflacion-de-chile-se-acelera-y-mantiene-la-presion-sobre-el-banco-central/#:~:text=La%20inflaci%C3%B3n%20anual%20se%20aceler%C3%B3,la%20agencia%20nacional%20de%20estad%C3%ADsticas.&text=Los%200banqueros%2>

BOGOTA, C. D. (2019). *palett*. Obtenido de

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/63892993-c3e5-47b7-930a-2b96175406b7/content>

COLOMBIA, U. P. (2018). *Análisis del sector: industria textil en los Emiratos*

Árabes. Obtenido de

<https://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/9258>

CONTAINERS, L. (2021). *MEDIDAS DE UN CONTENEDOR*. Obtenido de

<https://www.facebook.com/p/LEO-Containers-100063993072616/>

DAVIVIENDA. (S/F). *REINTEGRO DE DIVISASPOR EXPORTACION*. Obtenido de

https://www.davivienda.com/wps/portal/empresas/nuevo/menu/empresarial/globalice_su_negocio/exportadores/reintegro_divisas_exportacion!/ut/p/z1/h

Y47D4lwGEV_CwOj7VcetboVwyBEoixiF1MIAok8UqqN_946mmi42809J7IY
4AKLQT67RupuHOTd9ougV5-dgiyJvMOOpX7wOD7maZTvg8zH5yVA

EXPORTADOR, D. D. (2020). *FACTURA COMERCIAL*. Obtenido de
<https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>

FocusEconomics. (2024). *EAU Inflación Enero 2024*. Obtenido de
<https://www.focus-economics.com/es/countries/eau/news/inflacion/la-inflacion-de-dubai-alcanza-en-enero-su-nivel-mas-alto-desde-octubre-de-2023/>

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

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

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

ICONTAINERS. (Noviembre de 2025). *ICONTAINERS*. Obtenido de
<https://www.icontainers.com/es/ayuda/contenedor-20-pies/>

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

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

MOSQUERA, D. (2024).

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

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

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

NACIONALES, D. D. (S/F). *MANUAL DEL PROCESO DE SALIDA DE MERCANCIAS*. Obtenido de https://www.dian.gov.co/Transaccional/GuaServiciosLinea/manual_proceso_salida_mcias.pdf

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

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

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

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

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

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

RULIMAN, C. D. (SEPTIEMBRE de 2024). Obtenido de <https://casadelruliman.ec/blog/post/17-grasa-azul-usos-y-beneficios-en-la-industria-automotriz-e-industrial?srsIid=AfmBOopVEus4AwhhNEih3cjQOw29R0hQvHeC608RHNXSMVkwq6uJBLjx>

sale, f. c. (s/f). *¿Qué son las fajas moldeadoras colombianas?* Obtenido de <https://fajascolombianassale.com/blogs/news/que-efecto-tienen-las-fajas-colombianas-el-secreto-de-su->

