

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE TIERRA ORGANICA DESDE SANTIAGO DE CALI –
COLOMBIA HACIA VANCOUVER, CANADÁ

LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE TIERRA ORGANICA DESDE SANTIAGO
DE CALI – COLOMBIA HACIA VANCOUVER, CANADA

ESTUDIANTE:

LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ

ASIGNATURA:

DIPLOMADO EN GESTION DOCUMENTAL E INTELIGENCIA DE MERCADOS PARA
EL COMERCIO EXTERIOR

PRESENTADO A:

SERGIO ANDRES MARTINEZ

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

TABLA DE CONTENIDO

Contenido	
0.	INTRODUCCIÓN 6
I.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 8
1.1.	Planteamiento del Problema 8
II.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA 10
III.	JUSTIFICACION METODOLÒGICA 11
3.1.	METODOLOGIA 12
3.1.1.	Tipo de Estudio 12
3.2.	FUENTES DE INFORMACIÓN 12
	Publicaciones Especializadas en Agricultura y Comercio Internacional 13
IV.	OBJETIVOS 15
4.1.	OJETIVO GENERAL 15
4.2.	OBJETIVOS ESPECIFICOS 15
V.	PRODUCTO 17
5.1.	DEFINICIÓN 17
5.1.1.	¿Qué es la tierra orgánica? 17
5.1.2.	Antecedentes 17
5.2.	FICHA TECNICA 21
5.2.1.	Información General del Producto 23
5.3.	POSICION ARANCELARIA 25
VI.	ESTUDIO DE MERCADO 26
6.1.	PAIS IMPORTADOR: CANADÁ 26
6.1.1.	Industria del Producto a Importar 26
6.1.2.	Entorno Geográfico 27
6.1.3.	Entorno Político 30

6.1.4. Comercio Exterior en CAN	34
6.1.5. Tipo de cambio	50
6.1.6. Inflación en Canadá	51
6.1.7. Producción Nacional de Canadá	54
6.1.8. Distribución Física Internacional.....	59
VII. EXPORTACION.	65
7.1. PROCESO DE EXPORTACION DEL BIEN	65
7.1.1. Creación de la Empresa.....	66
Misión.....	69
Visión	70
7.1.2. Trámites Ante las Entidades de Control	70
7.1.3. Verificación de las descripciones mínimas	75
7.2. Cumplimiento con Requisitos de Etiquetado y Certificación.....	76
Descripción de la Mercancía en la Factura Comercial	78
7.2.2. País Destino:(Canadá).....	80
7.3. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL.....	80
7.3.1. Obligaciones del Exportador	81
7.3.2. Responsabilidades.....	82
7.3.3. Contratación del transporte y Seguro Internacional.....	84
VIII. BILL OF LANDING Y SOLICITUD DE EMBARQUE	86
IX. SOLICITUD DE AUTORIZACION DE EMBARQUE.....	87
X. DOCUMENTOS CAMARA DE COMERCIO	88
XI. DOCUMENTO DE REGISTRO UNICO TRIBUTARIO	89
XII. DOCUMENTO DE IDENTIFICACION DE USUARIO/CLIENTE.....	90
XIII. DOCUMENTO DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES	93
XIV. ACUERDO DE SEGURIDAD	101

XV.	DOCUMENTO DE EXPEDICION DE PODER.....	106
XVI.	PERFIL DE LA MERCANCIA	110
XVII.	NORMATIVIDAD LEGAL.....	110
	17.1. País de Origen:(Colombia)	110
XVIII.	DECLARACION DE EXPORTACION	114
XIX.	DECLARACION DE CAMBIO.....	115
	19.1. COSTOS DE EXPORTACIÓN	116
	19.2. ETIQUETADO.....	117
	19.2.1. Etiquetado en Colombia	117
	19.2.2. Etiquetado en Canadá.....	119
	19.3. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO.....	121
	19.4. EMBALAJE	124
	19.5. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA	127
	19.6. CONTENEDOR.....	131
	19.7. OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN	135
	19.8. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL	137
XX.	ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE.....	143
XXI.	PÓLIZA DE SEGURO	148
XXII.	FACTURA COMERCIAL	149
XXIII.	LISTA DE EMPAQUE	150
XXIV.	CERTIFICADO DE ORIGEN.....	151
XXV.	CONCLUSIONES	154
	BIBLIOGRAFIA.....	158

0. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el comercio internacional de productos orgánicos ha mostrado un crecimiento significativo, impulsado principalmente por la creciente conciencia global sobre la sostenibilidad ambiental, la salud y el consumo responsable. En este escenario, la exportación de tierra orgánica se perfila como una alternativa prometedora para los productores colombianos, especialmente en regiones como Santiago de Cali, que ofrece condiciones agroclimáticas favorables para su producción. No obstante, pese al potencial que representa este nicho de mercado, la comercialización de tierra orgánica hacia destinos como Canadá conlleva una serie de retos que deben ser abordados estratégicamente para lograr una inserción exitosa.

Uno de los desafíos más relevantes es la fuerte competencia que existe en el mercado canadiense, el cual cuenta con una creciente oferta de productos orgánicos tanto de origen nacional como internacional. Esta situación obliga a los exportadores colombianos a ofrecer un producto altamente competitivo, que no solo cumpla con altos estándares de calidad, sino que también cuente con las certificaciones necesarias y garantice estar libre de agentes contaminantes y fitopatógenos, conforme a las exigencias sanitarias canadienses.

A esto se suman las complejidades logísticas propias del comercio exterior, como el transporte internacional, los procedimientos aduaneros, y el cumplimiento de normativas en materia de etiquetado e inocuidad. Factores como los costos logísticos, los aranceles y los posibles trámites burocráticos pueden incidir directamente en la viabilidad económica de la exportación y en su competitividad frente a otros países.

Por último, es importante considerar la percepción que tienen los consumidores canadienses frente a los productos provenientes de Colombia. Si bien existe una alta demanda por productos orgánicos en ese país, la inclinación por lo local, especialmente en el sector agrícola, puede convertirse en una barrera. En consecuencia, será clave diseñar una estrategia de marketing que conecte con los valores ecológicos del mercado canadiense y que logre posicionar la tierra orgánica colombiana como una opción confiable, sostenible y de alta calidad.

Asimismo, la aplicación de herramientas de inteligencia de mercado será clave para reconocer los canales de distribución más adecuados, establecer precios competitivos y determinar las certificaciones necesarias que permitan cumplir con las regulaciones impuestas por el mercado canadiense. Este enfoque analítico, sustentado en datos, contribuirá a reducir los riesgos y aprovechar de forma más eficaz las oportunidades, promoviendo una comercialización alineada con las exigencias y preferencias del público objetivo.

El propósito de este estudio es examinar tanto las oportunidades como los retos que implica la exportación de tierra orgánica desde Colombia hacia Canadá. Para ello, se pretende identificar los requerimientos fitosanitarios y normativos asociados al proceso exportador, y proponer una estrategia comercial sustentada en el análisis de mercado. El fin último es lograr un posicionamiento exitoso en el mercado canadiense y aportar al fortalecimiento del sector exportador colombiano de productos orgánicos.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

El comercio internacional de productos orgánicos ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, especialmente debido al creciente interés por la sostenibilidad, la salud y el medio ambiente. En este contexto, la exportación de tierra orgánica representa una oportunidad significativa para los productores colombianos, particularmente en ciudades como Santiago de Cali, que cuenta con las condiciones agrícolas necesarias para producir este tipo de productos. Sin embargo, a pesar del potencial, la exportación de tierra orgánica hacia Canadá enfrenta varios desafíos que deben ser analizados y resueltos para garantizar el éxito de la operación.

Uno de los problemas principales es la competencia internacional en el mercado canadiense, que presenta una creciente oferta de productos orgánicos tanto de productores locales como de otros países. Esto plantea la necesidad de que los exportadores colombianos ofrezcan un producto diferenciado que cumpla con los estándares de calidad requeridos, lo cual involucra obtener certificaciones y asegurar que la tierra esté libre de plagas y enfermedades, de acuerdo con las estrictas regulaciones fitosanitarias canadienses.

Además, la logística de transporte internacional y el cumplimiento con las normativas aduaneras y de etiquetado son aspectos fundamentales que pueden generar dificultades si no se gestionan adecuadamente. El costo del transporte, las tarifas arancelarias, y los posibles obstáculos burocráticos pueden afectar la competitividad de la tierra orgánica colombiana en comparación con otras ofertas internacionales.

Otro aspecto a considerar es la percepción del consumidor canadiense hacia los productos importados de Colombia. A pesar de la alta demanda de productos orgánicos en Canadá, la preferencia por productos locales, especialmente en sectores tan sensibles como

los agrícolas, podría representar un desafío adicional. En este sentido, se debe asegurar que el marketing y la estrategia de comunicación estén alineados con los intereses ecológicos y sostenibles del mercado canadiense.

II. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible que la exportación de Tierra Orgánica desde Santiago de Cali, Colombia hacia Canadá?

III. JUSTIFICACION METODOLÒGICA

La metodología empleada en este estudio se enfoca en un análisis minucioso de los factores determinantes en el proceso de exportación de tierra orgánica desde Santiago de Cali, Colombia, hacia el mercado canadiense. La selección de los métodos de investigación resulta esencial para comprender a fondo las múltiples facetas que intervienen en esta actividad, desde las exigencias regulatorias y logísticas hasta las condiciones de la demanda en el país de destino.

Para alcanzar los objetivos propuestos, se ha optado por una metodología que combina enfoques descriptivos y analíticos. Esta combinación permite tanto identificar las particularidades del mercado orgánico en Canadá como examinar las barreras normativas, las oportunidades comerciales y los desafíos asociados al transporte internacional. Tales herramientas metodológicas facilitarán una visión integral del entorno exportador y una mayor claridad sobre los requerimientos específicos del mercado objetivo.

Asimismo, se incorpora una fase de investigación documental basada en la consulta de fuentes primarias y secundarias. Esta permitirá recopilar información clave sobre aspectos como las tendencias de consumo en Canadá, los protocolos fitosanitarios exigidos, los costos logísticos implicados y las estrategias de comercialización más efectivas. El uso de datos actualizados y verificables asegurará que las decisiones planteadas en el proyecto se fundamenten en evidencia confiable.

En conclusión, esta propuesta metodológica define el marco de análisis y las herramientas que orientarán la investigación, con el propósito de abordar de forma integral los elementos esenciales del proceso exportador y formular recomendaciones concretas y aplicables para los productores colombianos interesados en ingresar al mercado canadiense..

3.1. METODOLOGIA

3.1.1. Tipo de Estudio

el tipo de estudio más adecuado para la investigación es un estudio exploratorio-descriptivo, con un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo). Este tipo de estudio permitirá obtener una visión completa sobre la viabilidad de exportar tierra orgánica de Colombia a Canadá, desde el análisis de la demanda y las regulaciones, hasta el estudio de los costos y las barreras logísticas.

3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN

La información necesaria para la investigación sobre la exportación de tierra orgánica desde Colombia hacia Vancouver, Canadá, se tomará de diversas fuentes confiables, tanto primarias como secundarias. Las fuentes estarán relacionadas con la logística internacional, las normativas fitosanitarias, y los requisitos de exportación establecidos tanto en Colombia como en Canadá.

Fuentes Primarias

Documentos Oficiales del Gobierno

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia: Se consultarán normativas y guías sobre exportaciones de productos agrícolas, en particular sobre la exportación de productos como la tierra orgánica.

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA): Revisión de las regulaciones fitosanitarias, certificaciones y requisitos de etiquetado para productos agrícolas que contienen tierra orgánica.

Canada Border Services Agency (CBSA) y Canadian Food Inspection Agency (CFIA): Requisitos específicos para la importación de productos agrícolas en Canadá, así como las normativas sobre la importación de tierra orgánica.

Estas fuentes primarias proveerán los requisitos legales y las regulaciones específicas relacionadas con el proceso de exportación e importación.

Fuentes Secundarias

Libros y Artículos Académicos sobre Exportación y Logística Internacional:

Se consultarán libros especializados en comercio internacional, logística marítima y gestión aduanera, que proporcionan una visión más amplia sobre el proceso de exportación de productos agrícolas y las mejores prácticas de logística internacional.

Artículos académicos relacionados con la exportación de productos agrícolas, normativas fitosanitarias y estudios de casos previos de exportación de productos orgánicos.

Informes de Agencias de Carga y Consultoras Logísticas

Se consultarán informes de empresas de agentes de carga y consultoras logísticas internacionales que proveen análisis sobre las mejores prácticas de exportación marítima, el embalaje de productos agrícolas y los seguros requeridos durante el transporte internacional.

Información de sitios web especializados en exportaciones agrícolas y las recomendaciones específicas sobre la exportación de productos como la tierra orgánica.

Publicaciones Especializadas en Agricultura y Comercio Internacional

Se utilizarán fuentes como revistas especializadas y portales web relacionados con la agricultura orgánica y el comercio internacional, que brindan artículos sobre tendencias de exportación, normas fitosanitarias, y casos de estudio sobre la exportación de productos agrícolas.

Método de recolección de la información

Consultas en línea a través de bases de datos académicas como Google Scholar, JSTOR, Scopus, y fuentes oficiales de organismos gubernamentales y organismos internacionales.

Entrevistas o consultas con expertos en comercio exterior, agentes de carga, y autoridades sanitarias que operan en Colombia y Canadá, para obtener información más específica y actualizada.

Investigación documental en informes, guías y publicaciones de entidades relevantes (ICA, CFIA, etc.).

IV. OBJETIVOS

4.1. OJETIVO GENERAL

Analizar la factibilidad de exportar tierra orgánica desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Canadá, mediante la identificación de oportunidades comerciales, el análisis de las normativas vigentes, la revisión de los procesos logísticos involucrados y la definición de estrategias adecuadas para lograr una inserción efectiva en el mercado canadiense.

4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

. Establecer la factibilidad del proyecto de exportación de tierra orgánica hacia Canadá, a través de un análisis detallado de la demanda en el mercado canadiense, las normativas de importación aplicables, el nivel de competencia actual y las condiciones logísticas requeridas para asegurar una operación comercial sostenible y eficaz.

Determinar las disposiciones técnicas y legales relativas al empaque y embalaje que deben ser observadas en la exportación de tierra orgánica, asegurando que el producto cumpla con los estándares sanitarios, fitosanitarios y medioambientales establecidos por la normativa canadiense.

Desarrollar una estructura administrativa eficiente que respalde el proceso de exportación, integrando procedimientos organizacionales claros para la gestión del comercio internacional, incluyendo aspectos logísticos, documentación requerida y trámites aduaneros pertinentes.

Establecer la viabilidad económico-financiera del proyecto mediante el análisis de los costos asociados a la producción, transporte, impuestos arancelarios y otros gastos, junto con la estimación de ingresos esperados y la rentabilidad del negocio tanto a corto como a largo plazo.

Evaluar los aspectos ambientales y sociales vinculados a la exportación de tierra orgánica, identificando posibles impactos sobre el entorno natural y las comunidades involucradas, y proponiendo acciones que permitan mitigar dichos efectos, garantizando así la sostenibilidad integral del proyecto.

V. PRODUCTO

5.1. DEFINICIÓN

5.1.1. ¿Qué es la tierra orgánica?

La tierra orgánica es un tipo de sustrato enriquecido con materia de origen biológico, como residuos vegetales, compost, estiércol y otros elementos naturales en descomposición. Este suelo se distingue por su excelente capacidad de retención de humedad, su alto contenido nutritivo para las plantas y su aporte a la mejora de la estructura del terreno, lo que lo convierte en una opción ideal para cultivos sostenibles y prácticas de jardinería.

A diferencia del suelo convencional, la tierra orgánica contiene una concentración superior de humus, un componente natural clave para mantener la fertilidad del suelo. Además, está libre de químicos sintéticos, lo cual la hace más segura para el medio ambiente y más apropiada para la agricultura ecológica.

Este tipo de tierra tiene múltiples aplicaciones en sectores como la agricultura sostenible, los jardines urbanos y el paisajismo. Entre sus principales usos destacan:

Agricultura Ecológica

Mejora de la fertilidad del suelo: Su riqueza en nutrientes favorece el desarrollo de cultivos sin necesidad de fertilizantes artificiales.

Mayor retención de agua: Ideal para suelos con drenaje rápido, ya que ayuda a mantener la humedad por más tiempo.

- Fomento de la vida microbiana: Apoya el equilibrio natural del suelo al promover la presencia de microorganismos beneficiosos.

Jardinería y Diseño de Paisajes

- Uso en áreas verdes, macetas y jardines: Se emplea para enriquecer el sustrato y asegurar una nutrición adecuada de las plantas.
- Estructura más suelta y aireada: Facilita la circulación del aire y los nutrientes, favoreciendo el crecimiento saludable.

Huertos Urbanos

Apta para espacios reducidos: Por su calidad y adaptabilidad, se utiliza en huertos instalados en zonas urbanas con limitaciones de espacio.

Cultivo de alimentos sin químicos: Es esencial para la producción de alimentos más saludables y libres de agroquímicos.

Restauración de Ecosistemas

Rehabilitación de suelos dañados: Se emplea en proyectos de recuperación de suelos contaminados, erosionados o sobreexplotados, ayudando a restaurar su equilibrio natural.

Valor y Potencial en el Mercado Internacional

La tierra orgánica ha ganado protagonismo en el comercio global, especialmente en países como Canadá, donde hay una creciente preferencia por productos que promuevan la sostenibilidad. Tanto agricultores como consumidores domésticos están optando por soluciones respetuosas con el medio ambiente, lo que impulsa la demanda de este producto. Además, el auge de los huertos urbanos en ciudades canadienses ha incrementado el interés por tierras orgánicas certificadas.

5.1.2. Antecedentes

Relación Comercial entre Colombia y Canadá

Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 2011, Colombia y Canadá han fortalecido sus vínculos comerciales. Este acuerdo ha incentivado el flujo bilateral de bienes y servicios, facilitando las exportaciones colombianas. Entre los sectores beneficiados se encuentra el agrícola, especialmente en el área de productos orgánicos, creando un entorno favorable para la comercialización de tierra orgánica.

Exportaciones Agrícolas Colombianas

Colombia es reconocida por su riqueza agrícola y por la exportación de productos como café, flores, frutas tropicales y hortalizas. En los últimos años, la tierra orgánica ha comenzado a posicionarse como un producto exportable, en respuesta al auge global de la agricultura orgánica y la demanda de insumos sostenibles en países como Canadá.

Durante el año 2022, Colombia exportó aproximadamente 1.5 millones de toneladas de productos agrícolas orgánicos, reflejando un crecimiento constante del sector. Este avance se ha visto favorecido por las políticas de fomento a la agricultura limpia y la implementación de certificaciones de reconocimiento internacional.

Normativas y Certificaciones para Productos Orgánicos

El país ha logrado establecer marcos legales y sistemas de verificación que garantizan la autenticidad de los productos orgánicos destinados a la exportación. Entidades como el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y la Comisión Nacional de Normas Orgánicas tienen a su cargo la certificación de suelos y productos agrícolas, permitiendo el acceso a mercados exigentes como el canadiense.

Por su parte, Canadá aplica rigurosas normativas en la importación de productos orgánicos. La Canadian Food Inspection Agency (CFIA) supervisa el cumplimiento de estándares sanitarios y fitosanitarios, por lo que cualquier producto agrícola, incluyendo tierra, debe estar debidamente certificado y tratado.

Experiencia en la Exportación de Sustratos y Tierra Orgánica

Si bien las exportaciones agrícolas de Colombia tienen una larga trayectoria, la venta de tierra orgánica al exterior es una actividad más reciente. Algunas empresas ya han incursionado en la exportación de sustratos y tierra enriquecida hacia mercados como Estados Unidos y Europa, lo que representa un antecedente relevante para expandirse hacia Canadá.

Estos envíos se destinan a sectores como la agricultura sostenible, la jardinería ecológica y el cultivo sin químicos. En todos los casos, es indispensable contar con tratamiento adecuado y certificación fitosanitaria, a fin de cumplir con las normativas internacionales, especialmente las exigencias de la CFIA,

Tendencias y Demanda del Mercado Canadiense

El interés por los productos orgánicos en Canadá ha ido en aumento. De acuerdo con la Canadian Organic Growers Association, la demanda de insumos para cultivos sostenibles, como los sustratos y tierras orgánicas, ha crecido de forma constante. Esta tendencia está impulsada por consumidores cada vez más preocupados por el impacto ambiental de la producción agrícola.

Este cambio en los hábitos de consumo ha motivado a los importadores canadienses a buscar proveedores extranjeros que ofrezcan productos certificados, sostenibles y de alta calidad. En este contexto, Colombia se posiciona como un país con potencial competitivo para abastecer esta creciente demanda de tierra orgánica.

5.2. FICHA TECNICA

Categoría	Descripción
Producto	Tierra Orgánica de Alta Calidad
Descripción	Tierra orgánica sin presencia de contaminantes, especialmente adecuada para prácticas de agricultura ecológica, jardinería responsable y cultivos libres de productos químicos. Su composición incluye una alta concentración de nutrientes clave y materia orgánica natural, lo que estimula un desarrollo vegetal sano y sostenible.
Categoría	Producto agrícola orgánico
Posición Arancelaria	2821200000

Composición	80% material orgánico, 20% minerales (arcilla, arena)
Certificación	Certificación orgánica ICA, Norma Internacional (OFDC)
PH	6.0 – 6.5 (ideal para cultivos orgánicos)
Certificación Fitosanitaria	ICA (Colombia)
Embalaje	730 sacos de 25kg cada uno
Peso por Unidad	25 kg por saco, total de 18.250 kg por contenedor
Peso del Contenedor	18.205 kg
Peso total (producto + contenedor)	36.455 kg
Precio Unitario	4.000 USD por contenedor
Condiciones de Pago	Pago anticipado o contra entrega

5.2.1. Información General del Producto

Nombre del producto: Tierra Orgánica de Alta Calidad

Descripción: Tierra orgánica libre de contaminantes, ideal para la agricultura orgánica, jardinería sostenible y cultivo sin químicos. Esta tierra es rica en nutrientes esenciales y materias orgánicas que favorecen el crecimiento saludable de las plantas.

Categoría: Producto agrícola orgánico

Posición Arancelaria: 2821200000

Características Técnicas del Producto

Composición: Está compuesta principalmente de carbono, hidrogeno, oxígeno, nitrógeno, fosforo, y azufre.

Material orgánico: 80%

Minerales (arcilla, arena, limo): 20%

pH: 6.0, 6.5

Certificación Orgánica:

Certificación otorgada por [Nombre de la entidad certificadora en Colombia, por ejemplo, ICA] que garantiza que el producto cumple con los estándares internacionales de agricultura orgánica.

Tratamiento Fitosanitario:

La tierra ha sido tratada de acuerdo con las normativas fitosanitarias del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y cuenta con el certificado fitosanitario que asegura que está libre de plagas y patógenos.

Tipo de tierra: Suelo agrícola de alta fertilidad

Tierra preparada y tamizada para su uso en cultivos orgánicos, adecuada para el cultivo de vegetales, flores y plantas en general.

Condiciones de Exportación

Origen: Santiago de Cali, Valle del Cauca, Colombia

Destino: [Ciudad y puerto de destino en Canadá, por ejemplo, Toronto o Vancouver]

Modalidad de transporte: Transporte marítimo (por contenedor de 20 pies)

Unidad de medida: Toneladas (t), kilogramos (kg), metros cúbicos (m³)

1 contenedor de 20 pies con capacidad para [X toneladas o m³ de tierra].

Embalaje: El producto será empaquetado en sacos de 25 kg cada uno.

Cantidad de sacos por contenedor: 730 sacos de 25 kg, lo que equivale a 18.250 kg por contenedor. El contenedor tiene un peso bruto de 18.205 kg. Total, de peso (producto + contenedor): 18.250 kg + 18.205 kg = 36.455 kg.

Los sacos serán de materiales resistentes, preferentemente reciclables, para evitar fugas y contaminación.

Cada saco estará etiquetado con el nombre del producto, origen, fecha de recolección y número de lote.

Documentación Requerida

Certificado fitosanitario: Emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) para garantizar que la tierra es libre de plagas y enfermedades.

Certificación orgánica: Certificado de producto orgánico emitido por una entidad certificadora reconocida.

Factura comercial: Detalles sobre el valor del producto y condiciones de venta.

Conocimiento de embarque: Documento de transporte que especifica el envío de la carga.

Certificado de origen: Documento que confirma que el producto proviene de Colombia.

Condiciones de Almacenamiento

Temperatura y humedad: Se recomienda almacenar el producto en lugares frescos y secos, evitando la exposición directa al sol o a fuentes de calor excesivas para preservar su calidad.

Vida útil: No tiene una vida útil definida si se mantiene bajo condiciones adecuadas de almacenamiento, aunque su eficacia como fertilizante puede disminuir si no se almacena correctamente.

5.3. POSICION ARANCELARIA

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

Partida Arancelaria: 2821200000

VI. ESTUDIO DE MERCADO

6.1. PAIS IMPORTADOR: CANADÁ

- Nombre oficial: Canadá
- Capital: Ottawa
- Superficie: 9.98 millones de km² (es el segundo país más grande del mundo por superficie)
- Población: Aproximadamente 39 millones de habitantes (estimación 2023)
- Idioma: El inglés y el francés son los idiomas oficiales.
- Moneda: Dólar canadiense (CAD).
- Tipo de Gobierno: Monarquía constitucional con una democracia parlamentaria.
- Religión: Predomina el cristianismo, aunque Canadá es un país multicultural y secular.

6.1.1. Industria del Producto a Importar

La industria de productos orgánicos en Canadá ha experimentado un crecimiento sostenido en las últimas décadas, impulsado por un fuerte interés en prácticas agrícolas sostenibles, la creciente demanda de alimentos y productos libres de químicos, y una mayor conciencia ambiental por parte de los consumidores. Esto ha creado un mercado receptivo para productos ecológicos, como la tierra orgánica.

Principales competidores y sus estrategias

Colombia enfrenta a varios competidores en el mercado de exportación de tierra orgánica hacia Canadá. Algunos de los principales competidores son:

Estados Unidos: Su estrategia es la calidad y la certificación, estados unidos cuenta con sistemas robustos de certificación orgánica, como USDA Organic, que aseguran a los consumidores canadienses la calidad y el origen de la tierra orgánica.

México: Su estrategia son los precios competitivos, debido a los costos de producción más bajos, México puede ofrecer precios más atractivos en comparación con Colombia, lo que lo convierte en un competidor clave.

Perú: Su estrategia es la producción sostenible y diversificada, Perú se ha destacado en la producción orgánica debido a su capacidad para ofrecer productos agrícolas de alta calidad, lo que también incluye la tierra orgánica.

Chile: Su estrategia es la certificación de productos orgánicos, Chile se destaca por su fuerte cumplimiento con los estándares internacionales de agricultura orgánica.

6.1.2. Entorno Geográfico

Ubicación Geográfica de Canadá

Canadá está ubicado en América del Norte, limitando al norte con el Ártico, al este con el océano Atlántico, al oeste con el océano Pacífico y al sur con los Estados Unidos. Con una superficie total de 9.98 millones de km², Canadá es el segundo país más grande del mundo por área, después de Rusia.

El país se divide en 10 provincias y 3 territorios. La capital de Canadá es Ottawa, ubicada en la provincia de Ontario, aunque Toronto es la ciudad más grande y el principal

centro económico del país. Otras ciudades clave son Vancouver, en la costa oeste, y Montreal, en la provincia de Quebec.

Latitud y longitud: Se extiende de 60°N en el Ártico hasta 42°N en la frontera con los Estados Unidos, lo que le da una gran diversidad climática.

Clima: El clima en Canadá varía considerablemente dependiendo de la región. En el sur, las zonas más cercanas a la frontera con EE. UU. tienen un clima más templado, mientras que en el norte, el clima es subártico o ártico, con inviernos largos y fríos.

Características Geográficas Importantes:

Región montañosa: En el oeste, el país está dominado por las Montañas Rocosas, que son una barrera natural que influye en el clima y en la actividad económica de esa región.

Llanuras y tierras agrícolas: Las llanuras de las praderas canadienses son una de las principales áreas productivas de agricultura del país, especialmente en las provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba.

Regiones boscosas: El norte de Canadá está cubierto por vastos bosques boreales, que son un recurso natural importante para la industria maderera y la biodiversidad del país.

Economía Regional: La economía de Canadá está altamente diversificada y tiene una estructura moderna con fuertes sectores en los servicios, manufactura, energía y agricultura. A continuación, se presentan algunos detalles sobre cómo funciona la economía en las principales regiones de Canadá:

Región del Oeste (Columbia Británica y Alberta): Esta región es conocida por su fuerte sector energético (especialmente el petróleo y gas natural) y sus vastos recursos forestales. Vancouver, en la provincia de Columbia Británica, es un importante puerto de comercio internacional, especialmente con Asia.

Región Central (Ontario y Quebec): Ontario alberga a Toronto, que es el centro financiero y económico de Canadá. La industria manufacturera (automotriz, maquinaria, productos electrónicos) es fuerte en esta región. Quebec es conocida por sus industrias de alta tecnología y productos alimenticios, además de ser un centro cultural de habla francesa.

Región de las Praderas (Saskatchewan y Manitoba): La economía aquí está dominada por la agricultura (trigo, cebada, canola, etc.) y la ganadería. Las tierras de las praderas son algunas de las más productivas del país. La agricultura orgánica también ha tenido un crecimiento notable en estas regiones, lo que representa una oportunidad para los exportadores de productos orgánicos como la tierra orgánica.

Región Atlántica (New Brunswick, Nueva Escocia, Isla del Príncipe Eduardo, Terranova y Labrador): Esta región tiene una economía más pequeña, centrada principalmente en la pesca, la forestería y el turismo. Sin embargo, la agricultura orgánica está comenzando a ganar importancia en la región.

Región Norte: El norte de Canadá, en las Territorios del Noroeste, Yukón y Nunavut, tiene una población más baja y una economía menos diversificada, pero es rica en minerales y recursos naturales.

Impacto del Entorno Geográfico en la Agricultura: La diversidad geográfica y climática de Canadá afecta directamente las actividades agrícolas en el país:

Condiciones para la agricultura: Las zonas del sur, como las provincias de Ontario, Quebec y las praderas canadienses, son ideales para la agricultura, ya que tienen un clima más templado, suelos fértiles y una temporada de cultivo más larga. Esto permite una producción significativa de productos orgánicos y agrícolas.

Jardinería urbana y compostaje: En las principales ciudades como Toronto y Vancouver, la jardinería urbana y el cultivo de alimentos en espacios pequeños está en auge, lo que impulsa la demanda de tierra orgánica y otros productos relacionados con la agricultura urbana.

6.1.3. Entorno Político

Tipo de Gobierno en Canadá

Canadá es una monarquía constitucional y una democracia parlamentaria. El jefe de Estado es la Reina de Inglaterra (aunque su rol es principalmente ceremonial), y el jefe de Gobierno es el Primer Ministro, quien lidera el poder ejecutivo. El sistema político canadiense es una federación, lo que significa que el país está compuesto por provincias y territorios con gobiernos autónomos, pero bajo la autoridad del gobierno federal.

Estructura política: El Parlamento canadiense está compuesto por dos cámaras: la Cámara de los Comunes (electa por voto popular) y el Senado (cuyos miembros son designados por el Primer Ministro).

Gobierno federal y provincial: Mientras que el gobierno federal tiene autoridad en temas de política exterior, defensa, comercio y algunas áreas de economía, cada provincia tiene sus propios poderes en áreas como educación, salud y regulación local.

Política Gubernamental en Canadá y su Impacto en la Importación de Productos:

Canadá tiene una política económica abierta y se caracteriza por un entorno comercial proactivo, especialmente hacia la importación de productos de otras naciones, lo que se refleja en sus acuerdos de libre comercio y sus normas reguladoras para asegurar la calidad y la seguridad de los productos que ingresan al país.

La política gubernamental canadiense favorece el libre comercio y el acceso al mercado para productos internacionales, pero está acompañada de ciertas regulaciones estrictas que aseguran que los productos importados cumplan con los estándares de calidad, seguridad y salud pública.

Regulación de productos agrícolas: En el caso de productos como la tierra orgánica, Canadá tiene normativas claras sobre lo que se considera un producto orgánico certificado y debe cumplir con el Canada Organic Regime (COR), que establece las reglas para la certificación de productos orgánicos, incluyendo la tierra.

Control de plagas y enfermedades: La Canadian Food Inspection Agency (CFIA) regula la importación de productos agrícolas y establece medidas fitosanitarias para garantizar que los productos no introduzcan plagas, enfermedades o contaminantes en el país.

Tratados y Acuerdos Comerciales que Afectan la Importación de Productos desde Colombia

Canadá tiene una política de comercio exterior abierta y ha firmado diversos tratados de libre comercio con países y regiones alrededor del mundo. Algunos de estos acuerdos impactan directamente la importación de productos desde países como

Colombia, favoreciendo el comercio y reduciendo barreras arancelarias. A continuación, se detallan los acuerdos más relevantes:

Tratado de Libre Comercio Canadá-Colombia (TLC C-CAN)

Uno de los acuerdos más relevantes para la exportación de productos desde Colombia a Canadá es el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Colombia (TLC C-CAN), firmado el 21 de noviembre de 2008 y en vigor desde el 15 de agosto de 2011.

Este acuerdo es un pilar fundamental para facilitar el comercio entre ambos países y proporciona una serie de beneficios para los exportadores colombianos, incluidos los que desean exportar productos como tierra orgánica.

Eliminación de aranceles: Uno de los beneficios clave del TLC C-CAN es que reduce o elimina los aranceles a muchos productos. Esto facilita el acceso de los productos colombianos al mercado canadiense y hace que los exportadores colombianos sean más competitivos en comparación con otros países que no están cubiertos por acuerdos similares.

Acceso a un mercado de más de 30 millones de consumidores: Este acuerdo otorga a los productos colombianos un mejor acceso al mercado canadiense, que es un mercado bien desarrollado y con un poder adquisitivo significativo. Es un mercado que valora los productos ecológicos, como la tierra orgánica, lo cual es una oportunidad importante para el comercio de este tipo de bienes.

Regulaciones y estándares: Aunque el TLC facilita el acceso al mercado, el acuerdo también establece que los productos importados deben cumplir con las normas canadienses de calidad. Por ejemplo, en el caso de la tierra orgánica, debe cumplir con el Canada Organic Regime (COR) y las normativas fitosanitarias del país, lo cual se debe tener en cuenta al planificar la exportación.

Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (T-MEC)

Aunque este acuerdo no se aplica directamente a las exportaciones de Colombia, el T-MEC, conocido como el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), tiene implicaciones indirectas para el comercio canadiense con otros países, como Colombia. Dado que Canadá y Estados Unidos son socios comerciales clave en América del Norte, las dinámicas de comercio dentro de este acuerdo afectan también las importaciones a Canadá, en la medida que facilitan el flujo de productos entre los países involucrados y abren oportunidades de exportación regional.

Acuerdos Multilaterales y de la OMC

Canadá también es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y participa activamente en acuerdos multilaterales que promueven la libertad comercial global. Estos acuerdos pueden influir en las políticas arancelarias y reguladoras relacionadas con los productos importados, incluida la tierra orgánica, asegurando que las exportaciones colombianas puedan beneficiarse de reglas comerciales transparentes.

Impacto de los Tratados de Libre Comercio en la Importación de Tierra Orgánica desde Colombia

Gracias al TLC C-CAN, los exportadores colombianos de tierra orgánica pueden aprovechar una reducción de barreras arancelarias y obtener un acceso más fácil al mercado canadiense. Esto se traduce en una mayor competitividad de los productos colombianos en términos de costos y precios en Canadá. Sin embargo, es importante recordar que, aunque los aranceles se han reducido, los productos deben cumplir con las regulaciones sanitarias y fitosanitarias de Canadá, así como con las normas de certificación orgánica establecidas en el Canada Organic Regime (COR).

6.1.4. Comercio Exterior en CAN

Balanza Comercial de Canadá

La balanza comercial de un país mide la diferencia entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. En el caso de Canadá, históricamente ha tenido una balanza comercial fluctuante, influenciada por diversos factores como los precios de los recursos naturales, la demanda global y las políticas comerciales.

Exportaciones: Canadá es un exportador neto de recursos naturales, y las principales exportaciones incluyen productos como petróleo y gas, minerales, madera y productos agrícolas. El país es también un importante exportador de productos manufacturados y tecnologías avanzadas, aunque su economía sigue siendo muy dependiente de los recursos naturales.

Las exportaciones agrícolas de Canadá también juegan un papel importante. Productos como cereales, canola, frutas y productos orgánicos (como la tierra orgánica) son exportados en cantidades significativas, principalmente a países como Estados Unidos, China, y México.

Las exportaciones canadienses tienen como destinos principales los países con los que Canadá tiene acuerdos comerciales, como Estados Unidos (su principal socio comercial), México (a través del T-MEC), y países de la Unión Europea y Asia.

Importaciones: Por otro lado, las importaciones de Canadá son más diversificadas, con productos de tecnología avanzada, vehículos, productos electrónicos, ropa y alimentos que provienen de todo el mundo, especialmente de Estados Unidos, China, México y otros países de Asia y Europa.

Tendencias en la Balanza Comercial de Canadá

En los últimos años, Canadá ha experimentado déficits comerciales, es decir, importa más de lo que exporta. Esto se debe a varios factores, incluyendo la fuerte demanda de productos manufacturados y tecnología avanzada que no se producen a gran escala en Canadá.

Sin embargo, el sector energético sigue siendo un pilar clave de la balanza comercial. El aumento de la producción de petróleo y gas en las provincias de Alberta y Columbia Británica, junto con el crecimiento de las exportaciones de recursos naturales, ayuda a equilibrar las cifras comerciales.

Economía de Canadá

Canadá tiene una economía altamente desarrollada y se considera una de las economías más competitivas y estables del mundo. En términos de PIB per cápita, Canadá se encuentra entre los países más ricos, lo que refleja su alto nivel de calidad de vida, educación y salud.

Pilares de la economía canadiense: Recursos naturales: Canadá es un gran productor de recursos naturales como petróleo, gas natural, minerales, madera y agua dulce, lo que impulsa sectores como la energía, la minería y la agricultura.

Manufactura: Aunque el sector manufacturero ha perdido algo de peso en las últimas décadas, sigue siendo relevante, especialmente en la industria automotriz, la electrónica, la industria aeroespacial y la industria farmacéutica.

Servicios: El sector de servicios es uno de los más importantes de la economía canadiense, con énfasis en finanzas, seguros, tecnologías de la información y comercio minorista.

Comercio Internacional: La economía canadiense depende en gran medida del comercio internacional, especialmente con Estados Unidos, su principal socio comercial. Canadá es parte de varios acuerdos de libre comercio, lo que facilita la importación y exportación de bienes y servicios con múltiples mercados alrededor del mundo.

Diversificación: Si bien el país depende de los recursos naturales, está trabajando activamente para diversificar su economía hacia sectores de tecnología avanzada, inteligencia artificial, y energías renovables.

Perspectivas Económicas de Canadá

A pesar de los desafíos que enfrentan muchas economías a nivel global, Canadá sigue mostrando perspectivas económicas positivas a largo plazo. Las principales proyecciones incluyen:

Crecimiento Moderado: La economía canadiense experimentó un crecimiento moderado en los últimos años, impulsado principalmente por el consumo interno y el sector energético. Las proyecciones para los próximos años indican que el crecimiento del PIB se mantendrá en un rango del 1.5% al 2.0% anual, lo cual es positivo en comparación con otras economías desarrolladas.

Transición hacia la Sostenibilidad: Con la creciente presión por adoptar políticas de sostenibilidad y el cambio hacia energías renovables, Canadá está invirtiendo en infraestructura verde, tecnología limpia y agricultura sostenible. Esto abre nuevas oportunidades para productos ecológicos como la tierra orgánica, que podría ganar terreno en el mercado canadiense.

Innovación y Tecnología: Canadá está fortaleciendo su posición en sectores de innovación tecnológica, especialmente en inteligencia artificial, biotecnología y tecnologías

limpias. La tecnología avanzada y las startups tecnológicas están creciendo rápidamente en ciudades como Toronto, Montreal y Vancouver.

Desafíos Económicos: Aunque la economía canadiense es fuerte, enfrenta varios desafíos, como el envejecimiento de la población, las altas tasas de deuda pública y privada, y la necesidad de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Estos desafíos podrían afectar las políticas gubernamentales a largo plazo, pero también abren oportunidades en sectores relacionados con la sostenibilidad y la innovación.

Perspectivas para las Exportaciones de Tierra Orgánica desde Colombia

La tierra orgánica es un producto en crecimiento en Canadá, especialmente con el aumento de la agricultura urbana, el compostaje y el interés por productos ecológicos. El entorno económico de Canadá favorece la importación de productos orgánicos, lo que crea un mercado potencial para exportaciones de tierra orgánica desde Colombia.

El TLC C-CAN reduce las barreras arancelarias, lo que facilita el comercio entre ambos países y crea una ventaja competitiva para las exportaciones colombianas, especialmente en un mercado que valora los productos sostenibles y ecológicos. Además, la tendencia hacia la sostenibilidad y el crecimiento de los huertos urbanos en las principales ciudades canadienses son factores que favorecen las exportaciones de tierra orgánica.

Principales destinos de exportación de Canadá

Canadá es una economía orientada al comercio internacional, con una gran parte de su producto interno bruto (PIB) derivado de las exportaciones. Los principales destinos de exportación de Canadá son, en su mayoría, países cercanos, especialmente en

América del Norte, debido a los acuerdos comerciales y las fuertes relaciones económicas, pero también incluye mercados importantes en Asia y Europa.

Estados Unidos

Porcentaje de exportaciones: Aproximadamente el 75% de las exportaciones canadienses se dirigen a Estados Unidos, lo que lo convierte en el principal socio comercial de Canadá.

Principales productos exportados:

Petróleo y productos derivados: Canadá es el mayor proveedor de petróleo de los EE. UU., principalmente desde las arenas bituminosas de Alberta.

Automóviles y partes automotrices: Canadá tiene una gran industria automotriz, y las partes de vehículos y los automóviles completos son una parte significativa de las exportaciones.

Productos agrícolas: Como trigo, canola, maíz y carne.

Minerales y metales: Incluyendo oro, cobre, níquel y plata.

Productos tecnológicos y electrónicos: Como componentes electrónicos, software y tecnologías de la información.

Acuerdo Comercial: El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que reemplazó al NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), facilita el comercio entre estos tres países, reduciendo aranceles y promoviendo el comercio sin barreras arancelarias en muchas categorías de productos.

China

Porcentaje de exportaciones: China es el segundo mayor destino de exportación de Canadá, representando alrededor del 5-6% de sus exportaciones.

Principales productos exportados:

Recursos naturales: China es un importante importador de minerales y metales, como cobre, oro, petróleo, carbón y productos agrícolas.

Granos: Canadá es un gran exportador de trigo a China, especialmente en los últimos años debido a la creciente demanda de alimentos y cereales.

Canola: Canadá es el mayor exportador de semillas de canola y aceite de canola a China.

Productos agrícolas procesados: Además de los productos básicos, Canadá también exporta productos agrícolas procesados, como alimentos preparados y productos lácteos.

Reino Unido

Porcentaje de exportaciones: El Reino Unido es uno de los principales destinos de las exportaciones canadienses, representando alrededor del 3-4% de las exportaciones totales.

Principales productos exportados:

Productos agrícolas: Como trigo, aceite de canola y productos cárnicos.

Tecnologías: Software y productos tecnológicos avanzados.

Minerales y metales: Oro, plata y productos de minería.

Industria automotriz: Partes automotrices y vehículos.

Japón

Porcentaje de exportaciones: Japón representa aproximadamente el 2-3% de las exportaciones canadienses.

Principales productos exportados:

Productos agrícolas: Como canola, trigo y productos cárnicos (especialmente carne de res).

Minerales y metales: Canadá exporta carbón, cobre y minerales para la producción de acero y otros metales.

Tecnologías y maquinaria: Automóviles y componentes electrónicos.

México

Porcentaje de exportaciones: México es otro importante socio comercial de Canadá dentro del acuerdo T-MEC, representando aproximadamente el 2-3% de las exportaciones canadienses.

Principales productos exportados:

Automóviles y partes automotrices: Canadá es un importante proveedor de componentes automotrices para la industria mexicana.

Productos agrícolas: Trigo, canola y productos lácteos.

Minerales: Cobre y otros metales industriales.

Países Bajos (Holanda)

Porcentaje de exportaciones: Los Países Bajos se encuentran entre los principales destinos de exportación europeos para Canadá, representando alrededor del 2% de las exportaciones.

Principales productos exportados:

Productos agrícolas: Canola y trigo.

Tecnologías y maquinaria: Software y componentes tecnológicos.

Productos de minería: Oro y plata.

India

Porcentaje de exportaciones: India es un mercado en crecimiento para las exportaciones de Canadá, con una participación de alrededor del 2%.

Principales productos exportados:

Canola: India es un gran importador de aceite de canola.

Productos agrícolas: Granos, trigo y lácteos.

Productos de tecnología: Software y componentes electrónicos.

Corea del Sur

Porcentaje de exportaciones: Alrededor del 2% de las exportaciones de Canadá van a Corea del Sur.

Principales productos exportados:

Granos y productos agrícolas: Canola y trigo.

Minerales y metales: Cobre y petróleo.

Productos industriales: Maquinaria y automóviles.

Otros Mercados Importantes

Arabia Saudita: Canadá exporta principalmente productos minerales y maquinaria.

Brasil: Productos agrícolas (especialmente soja y trigo) y materiales de construcción.

Francia: Exportaciones de productos agrícolas (especialmente trigo y aceite de canola) y productos manufacturados.

Principales orígenes de importación a Canadá

Canadá es un país altamente dependiente de las importaciones para satisfacer las necesidades de consumo y de su industria. Debido a su ubicación geográfica, las importaciones provienen principalmente de Estados Unidos, pero también de una variedad de otros países, en su mayoría de Asia, Europa y algunos de América Latina. Las principales categorías de productos importados incluyen bienes de consumo, productos electrónicos, vehículos, productos industriales y productos agrícolas.

Principales Orígenes de Importación de Canadá:

Estados Unidos

Porcentaje de importaciones: Aproximadamente el 50-60% de las importaciones de Canadá provienen de Estados Unidos, lo que lo convierte en el principal proveedor de productos importados.

Principales productos importados: Automóviles y partes automotrices: Estados Unidos es el principal proveedor de vehículos completos y componentes automotrices.

Productos electrónicos: Incluyendo computadoras, televisores, teléfonos móviles y otros dispositivos de consumo.

Productos químicos: Como plásticos, fertilizantes y productos farmacéuticos.

Maquinaria industrial y equipos: Equipos de construcción, maquinaria agrícola y herramientas.

Alimentos y bebidas: Carnes, productos lácteos, cereales, y alimentos procesados.

Acuerdo Comercial: El comercio con Estados Unidos se facilita a través del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que elimina barreras comerciales y facilita el comercio sin aranceles para muchas categorías de productos.

China

Porcentaje de importaciones: China es el segundo mayor proveedor de importaciones para Canadá, representando alrededor del 10-12% de sus importaciones totales.

Principales productos importados:

Productos electrónicos: Computadoras, teléfonos móviles, electrodomésticos y otros dispositivos de consumo masivo.

Ropa y textiles: China es el principal proveedor de ropa, calzado y textiles.

Maquinaria y equipos: Equipos de construcción, herramientas industriales, y materiales de fábrica.

Juguetes y productos para el hogar: China también exporta una gran cantidad de juguetes, artículos de decoración y productos de consumo.

Productos químicos y farmacéuticos: Incluyendo productos farmacéuticos, plásticos y fertilizantes.

México

Porcentaje de importaciones: México es el tercer mayor proveedor de importaciones de Canadá, representando alrededor del 5-6% de sus importaciones.

Principales productos importados:

Automóviles y partes automotrices: México es una fuente clave para vehículos y componentes automotrices que se ensamblan en Canadá.

Productos agrícolas: Frutas, vegetales, aguacates, tomates y otros productos frescos.

Productos electrónicos: Televisores, computadoras, y componentes electrónicos.

Petróleo y productos derivados: Aunque Canadá produce petróleo, también importa de México productos relacionados.

Alemania

Porcentaje de importaciones: Alemania es un importante socio comercial europeo, representando alrededor del 4-5% de las importaciones de Canadá.

Principales productos importados:

Maquinaria y equipos industriales: Equipos de manufactura, tecnología de precisión y máquinas herramientas.

Productos automotrices: Automóviles de lujo y componentes automotrices.

Productos químicos: Productos farmacéuticos, cosméticos y productos químicos especializados.

Tecnologías: Equipos de tecnología avanzada, materiales electrónicos y software.

Japón

Porcentaje de importaciones: Japón es otro proveedor clave de productos de alta tecnología, representando alrededor del 3-4% de las importaciones de Canadá.

Principales productos importados:

Automóviles: Vehículos de alta gama y automóviles eléctricos.

Electrónica de consumo: Cámaras, televisores y sistemas de audio.

Maquinaria y equipos industriales: Equipos de manufactura y tecnología avanzada.

Productos químicos: Plásticos y productos farmacéuticos.

Corea del Sur

Porcentaje de importaciones: Corea del Sur es un importante proveedor de productos tecnológicos y automotrices, representando alrededor del 2-3% de las importaciones canadienses.

Principales productos importados:

Automóviles y partes automotrices: Vehículos y componentes automotrices.

Electrónica: Televisores, equipos de audio y componentes electrónicos.

Productos de tecnología: Semiconductores y materiales electrónicos.

Italia

Porcentaje de importaciones: Italia es otro proveedor clave europeo, representando alrededor del 2-3% de las importaciones canadienses.

Principales productos importados:

Maquinaria: Equipos de manufactura y tecnología de precisión.

Productos automotrices: Automóviles de lujo y partes automotrices.

Alimentos y bebidas: Vino, aceite de oliva, pastas y otros productos gourmet.

Moda y textiles: Ropa de diseñador, calzado y productos de lujo.

Reino Unido

Porcentaje de importaciones: El Reino Unido es un socio comercial importante, representando alrededor del 2% de las importaciones canadienses.

Principales productos importados:

Productos farmacéuticos y químicos: Medicamentos, cosméticos y productos farmacéuticos.

Automóviles: Vehículos de alta gama y componentes automotrices.

Maquinaria: Equipos industriales y tecnología avanzada.

Otros Mercados Importantes:

India: Canadá importa principalmente productos textiles, ropa, ropa de trabajo, alimentos procesados, y productos tecnológicos.

Taiwán: Importaciones de componentes electrónicos, computadoras y máquinas herramientas.

Brasil: Productos agrícolas (como soja y café), productos de cuero y minería.

Ubicación geográfica de Canadá y como afecta al país

La ubicación geográfica de Canadá juega un papel crucial en su economía, su política y su relación con el resto del mundo. Como el segundo país más grande del mundo en términos de superficie, Canadá se extiende a través de una amplia gama de latitudes y zonas geográficas, lo que influye en su clima, recursos naturales, comercio, infraestructura y relaciones internacionales.

Ubicación Geográfica de Canadá:

Coordenadas: Canadá se encuentra en el norte de América del Norte, limitando al sur con Estados Unidos, al norte con el Océano Ártico, al este con el Océano Atlántico y al oeste con el Océano Pacífico.

Superficie total: Aproximadamente 9.98 millones de km², lo que le otorga el título de segundo país más grande por superficie, solo superado por Rusia.

Límites territoriales: Canadá comparte una larga frontera terrestre de más de 8,891 km con Estados Unidos, la frontera terrestre más larga del mundo entre dos países.

Impacto de la Ubicación Geográfica en Canadá:

Acceso a Recursos Naturales: Abundancia de recursos naturales: La vasta extensión territorial de Canadá le permite contar con una gran variedad de recursos naturales como petróleo, gas natural, madera, minerales, agua dulce y productos agrícolas. La región norte del país es rica en minerales como oro, plata, cobre y diamantes. El oeste alberga importantes reservas de petróleo y gas en la Cuenca de Alberta y las arenas bituminosas.

Agricultura: Las vastas llanuras de las provincias de Saskatchewan, Manitoba y Alberta favorecen la producción agrícola, especialmente de trigo, canola, maíz y soja.

Estas tierras también permiten una ganadería extensa, principalmente en Alberta, que es un productor clave de carne de res.

Pesca: La proximidad de Canadá a tres océanos facilita una importante industria pesquera, especialmente en la costa atlántica (norte de Terranova) y en la costa pacífica (colaboración con el comercio de mariscos y salmón).

Clima y Condiciones Meteorológicas:

Inviernos fríos: La mayor parte del territorio canadiense se caracteriza por un clima frío y continental, especialmente en el norte, con inviernos extremadamente fríos que afectan la vivienda, la infraestructura y la agricultura. Las regiones cercanas al Ártico tienen inviernos largos y temperaturas bajo cero, lo que limita la capacidad de habitar y cultivar en ciertas áreas.

Climas más templados en el sur: En el sur de Canadá, especialmente en áreas cercanas a la frontera con los Estados Unidos, como en Vancouver y Toronto, las condiciones climáticas son más templadas, lo que permite una mayor densidad de población y una agricultura más variada.

Relaciones Internacionales y Comercio:

Proximidad a Estados Unidos: La cercanía a Estados Unidos, el mayor socio comercial de Canadá, tiene un impacto muy positivo en su comercio internacional. La relación comercial entre ambos países está facilitada por acuerdos como el T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá), que permite un acceso preferencial al mercado estadounidense para productos canadienses sin barreras arancelarias significativas.

Acceso a océanos: Canadá tiene costas en tres océanos (Atlántico, Pacífico y Ártico), lo que le proporciona un acceso inigualable para comercio internacional a través de puertos marítimos. Puertos como Vancouver (Pacífico), Montreal (Atlántico) y Halifax son clave para su capacidad de exportación e importación.

Apertura hacia el Ártico: La ubicación de Canadá cerca del Círculo Polar Ártico tiene un impacto estratégico en términos de comercio global y seguridad internacional. El deshielo progresivo en el Ártico ha abierto nuevas rutas marítimas, lo que permite a Canadá un acceso más directo a mercados de Asia a través de la ruta del Ártico. Sin embargo, esto también presenta desafíos en cuanto a la soberanía territorial y la protección ambiental.

Diversidad Cultural y Demográfica:

Diversidad de poblaciones: La ubicación geográfica de Canadá, con sus grandes distancias y fronteras, también ha influido en su política inmigratoria. La proximidad con Estados Unidos ha facilitado el establecimiento de comunidades migrantes que provienen de todo el mundo. En especial, hay una notable población asiática en Vancouver, india en Toronto y europea en las Marítimas.

Multiculturalismo: Gracias a la ubicación geográfica estratégica y su política de inmigración inclusiva, Canadá ha logrado construir una sociedad diversa y multicultural, lo que tiene un impacto en su política, su economía y su identidad social. Las grandes ciudades canadienses son conocidas por su diversidad, especialmente Toronto, Vancouver y Montreal.

Desafíos de Infraestructura y Transporte:

Grandes distancias: La vasta geografía de Canadá plantea desafíos significativos para la infraestructura de transporte y la conectividad interna. Las distancias largas entre

las principales ciudades, como Vancouver, Toronto y Montreal, requieren un sistema eficiente de transporte ferroviario, aéreo y por carretera.

Red de transporte internacional: Si bien las conexiones terrestres con Estados Unidos son muy fuertes, el transporte aéreo y marítimo se convierten en esenciales para las importaciones y exportaciones internacionales. La ubicación de Canadá también lo convierte en un actor clave en las rutas de comercio transpacífico.

Desafíos Ambientales y Riesgos Naturales:

Desastres naturales: Canadá enfrenta algunos riesgos naturales, como huracanes, terremotos (en la región de la costa pacífica), y inundaciones en algunas zonas del norte. Sin embargo, el país está relativamente protegido de fenómenos meteorológicos extremos en comparación con otras naciones.

Cambio climático: Debido a su proximidad al Ártico, Canadá también se ve afectado por los efectos del cambio climático. Las regiones del norte están experimentando deshielos y cambios en los patrones climáticos, lo que podría tener consecuencias económicas y sociales a largo plazo.

6.1.5. Tipo de cambio

Moneda de Colombia: Peso Colombiano (COP)

Comportamiento del Peso Colombiano (COP) frente al Dólar (USD)

Tipo de cambio histórico y fluctuaciones

El tipo de cambio del peso colombiano (COP) frente al dólar estadounidense (USD) ha experimentado variaciones a lo largo del tiempo, influenciado por factores internos y externos como la política económica de Colombia, la inflación, los precios de

las materias primas (como el petróleo, principal exportación de Colombia), las tasas de interés en EE. UU. y la situación económica global.

En los últimos años, el tipo de cambio del peso colombiano ha mostrado una tendencia a la depreciación frente al dólar. Esto significa que, en general, un dólar estadounidense compra más pesos colombianos hoy en día que hace algunos años. Esto ha ocurrido principalmente debido a la baja de los precios internacionales del petróleo y otros factores económicos.

Factores que afectan el tipo de cambio: Precios internacionales del petróleo, políticas económicas internas, inflación, y la intervención del Banco de la República de Colombia.

6.1.6. Inflación en Canadá

Situación Actual de la Inflación en Canadá (2024)

En Canadá, como en muchas otras economías globales, la inflación ha sido un tema importante en los últimos años. Tras los efectos de la pandemia de COVID-19, las políticas monetarias expansivas, las interrupciones en las cadenas de suministro y la guerra en Ucrania, la inflación en Canadá experimentó un aumento significativo. Sin embargo, en los últimos meses de 2023 y principios de 2024, la inflación parece haber comenzado a desacelerarse ligeramente debido a la acción del Banco de Canadá y otros factores económicos.

Tasa de inflación actual: A partir de octubre de 2023, la tasa de inflación en Canadá se había moderado a un rango de aproximadamente 4.0% a 4.5%. Este nivel sigue siendo relativamente alto, aunque inferior a los picos observados en 2022, cuando

la inflación llegó a superar el 8% en algunos meses debido a los efectos post-pandemia, el aumento de los precios de la energía y la inestabilidad global.

Componentes principales de la inflación:

Precios de alimentos: Los precios de los alimentos han sido un factor clave en la inflación de Canadá. El costo de la canasta básica de alimentos ha aumentado debido a las interrupciones en las cadenas de suministro, el aumento de los costos de producción y las condiciones climáticas que afectaron la cosecha.

Vivienda: El costo de la vivienda, especialmente en las grandes ciudades como Toronto y Vancouver, ha sido un factor de presión inflacionaria. El mercado inmobiliario canadiense ha experimentado altos precios, lo que ha incrementado los costos de alquiler y compra de vivienda.

Energía: Aunque los precios de la energía fueron muy volátiles debido a la crisis global del petróleo y gas, Canadá ha logrado cierta estabilidad en el precio de la energía interna. Sin embargo, el impacto global sigue siendo importante.

Afectación a la Economía Canadiense:

La inflación tiene efectos significativos sobre la economía de un país, y en Canadá, sus consecuencias son amplias:

Poder adquisitivo: La inflación reduce el poder adquisitivo de los consumidores, lo que afecta el gasto en bienes y servicios. Esto puede resultar en una menor demanda interna, especialmente para productos que no son esenciales.

Tasas de interés y política monetaria: El Banco de Canadá, que es el banco central del país, ha respondido a la inflación elevando las tasas de interés. Esta política monetaria más restrictiva tiene el objetivo de enfriar la economía y controlar la inflación,

pero también puede aumentar el costo del crédito, lo que afecta a los consumidores y empresas que dependen de préstamos para financiar sus actividades.

Costo de vida: El aumento de los precios de los bienes básicos (alimentos, energía, vivienda) ha incrementado el costo de vida, lo que pone presión sobre los hogares, especialmente aquellos con ingresos fijos o limitados.

Exportaciones e importaciones: La inflación también puede afectar la competitividad de las exportaciones canadienses. Si los costos internos aumentan, los productos fabricados en Canadá pueden volverse más caros en los mercados internacionales, lo que podría reducir la demanda de exportaciones. En cambio, las importaciones pueden ser más caras debido a la depreciación del dólar canadiense frente a otras monedas.

Perspectivas a Futuro

Proyecciones de inflación para 2024: Según las proyecciones del Banco de Canadá y otros organismos económicos, se espera que la inflación continúe moderándose a lo largo de 2024, con una tasa estimada de alrededor del 3.0% al final del año, aunque esto dependerá de factores internos y externos como los precios internacionales de las materias primas, las políticas monetarias y la evolución de la demanda interna.

Impacto de las políticas monetarias: El Banco de Canadá podría seguir ajustando sus políticas de tasas de interés, dependiendo de la evolución de la inflación. En 2024, se espera que las tasas se mantengan elevadas por más tiempo para contener la inflación, lo que podría continuar afectando a las empresas y los consumidores.

Impacto de la recesión global: Aunque Canadá no está en una recesión profunda, la desaceleración económica global, influenciada por factores como la guerra en Ucrania, las tensiones comerciales y la incertidumbre económica en algunas regiones, podría generar un enfriamiento adicional en la economía canadiense. Esto podría afectar tanto el crecimiento económico como las tasas de inflación.

Expectativas de crecimiento económico moderado: Se espera que Canadá tenga un crecimiento económico más moderado en 2024, con proyecciones de crecimiento del PIB alrededor del 1.5% al 2.0%. Esto puede ayudar a reducir las presiones inflacionarias, aunque la situación podría seguir siendo incierta dependiendo de las condiciones externas.

6.1.7. Producción Nacional de Canadá

Comportamiento de la Producción Nacional en Canadá:

Canadá es una economía altamente desarrollada y una de las más grandes del mundo, con una producción nacional diversificada que abarca sectores como la minería, la agricultura, la manufactura, la tecnología y los servicios. Sin embargo, algunos sectores son particularmente importantes para la economía canadiense, tanto en términos de producción interna como de exportaciones.

En los últimos años, la economía canadiense ha mostrado un crecimiento moderado, impulsado principalmente por el sector de los servicios (como finanzas, educación y salud) y la extracción de recursos naturales. La producción manufacturera también ha mostrado estabilidad, pero en menor medida en comparación con otros sectores, debido en parte a la desindustrialización gradual en algunas áreas.

Principales Productos de Exportación de Canadá:

Canadá es una economía orientada a la exportación, con un alto grado de dependencia de los mercados internacionales para la venta de sus productos. A continuación, se detallan los principales productos de exportación de Canadá:

Petróleo y Productos Energéticos

Petróleo crudo es el principal producto de exportación de Canadá, especialmente desde las arenas bituminosas de Alberta. A menudo exportado a Estados Unidos, Canadá es el mayor proveedor de petróleo de este país.

Gas natural es otro de los principales productos exportados, tanto a Estados Unidos c

Como a otros mercados internacionales.

Productos Minerales y Metales

Canadá es un líder mundial en la exportación de minerales y metales, siendo el oro, plata, níquel, cobre y zinc algunos de los metales más exportados.

Uranio: Canadá ha sido tradicionalmente uno de los mayores productores y exportadores de uranio, un recurso clave en la generación de energía nuclear.

Minerales industriales: como el potasio (utilizado en fertilizantes) y el aluminio.

Agricultura y Productos Alimenticios

Trigo: Canadá es uno de los mayores exportadores de trigo del mundo, especialmente de trigo de calidad para panadería.

Canola: Canadá es el mayor productor y exportador mundial de aceite de canola y semillas de canola.

Carne: Carne de res y carne de cerdo son productos clave en las exportaciones agrícolas. Canadá tiene acuerdos comerciales preferenciales con varios países, incluidos Estados Unidos y México (a través del Tratado T-MEC o USMCA).

Productos lácteos y huevos: Aunque están sujetos a cuotas dentro de Canadá, algunos productos lácteos y huevos también se exportan a mercados cercanos.

Automóviles y Partes Automotrices

La industria automotriz canadiense es fuerte, con la producción de autos y partes de automóviles siendo una exportación clave. Muchas grandes empresas automotrices internacionales tienen fábricas en Canadá, particularmente en la provincia de Ontario.

Aeronaves y aeroespacial: Canadá tiene una industria aeroespacial sólida, liderada por empresas como Bombardier y Magellan Aerospace, que fabrican aviones y partes aeroespaciales.

Productos Forestales

Madera y productos derivados de la madera, como papel y madera aserrada, son productos importantes de exportación, especialmente hacia los Estados Unidos y otros mercados.

Productos Químicos y Farmacéuticos

Canadá también exporta una variedad de productos químicos y productos farmacéuticos. Esto incluye productos químicos industriales, fertilizantes y medicamentos.

Aplicación de la Inteligencia de Mercado en la Exportación de Tierra

Orgánica

Para llevar a cabo una exportación exitosa de tierra orgánica desde Santiago de Cali, Colombia, hacia Vancouver, Canadá, se utilizará inteligencia de mercado para identificar oportunidades y optimizar las estrategias comerciales. La inteligencia de mercado permitirá obtener datos clave sobre el comportamiento de los consumidores canadienses, así como sobre las tendencias actuales en la demanda de productos ecológicos y naturales en la región de Vancouver.

1. Análisis de Demanda y Preferencias del Consumidor: Se realizará un análisis detallado de las preferencias y necesidades de los consumidores canadienses, específicamente en Vancouver, una ciudad conocida por su enfoque hacia la sostenibilidad y la jardinería ecológica. Esto incluirá la identificación de segmentos clave de mercado, como jardineros urbanos, huertos comunitarios y consumidores interesados en productos orgánicos. A través de encuestas, entrevistas y análisis de datos de compra, se podrá comprender con mayor precisión los factores que influyen en la decisión de compra, como el precio, la calidad del producto y la certificación orgánica.

2. Estudio de la Competencia: Mediante el análisis competitivo, se investigará la oferta actual de tierra orgánica en el mercado de Vancouver. Esto incluirá la evaluación de los principales proveedores, los precios de venta y las estrategias de distribución utilizadas. Este análisis permitirá identificar posibles nichos de mercado, así como

oportunidades para diferenciar el producto colombiano en términos de calidad, beneficios ambientales y autenticidad.

3. Identificación de Canales de Distribución: Se utilizará la inteligencia de mercado para identificar los canales de distribución más efectivos para la tierra orgánica en Vancouver. Esto incluye el análisis de distribuidores locales, tiendas especializadas en productos ecológicos, cadenas de retail y plataformas en línea. A partir de esta información, se podrá establecer una red de distribución que maximice el alcance del producto en el mercado canadiense, aprovechando los canales que mejor conecten con los consumidores interesados en productos ecológicos.

4. Cumplimiento de Regulaciones y Requisitos: La inteligencia de mercado también se aplicará para entender los requisitos fitosanitarios y regulatorios en Canadá para la importación de tierra orgánica. Este análisis incluirá la investigación de normativas locales sobre la calidad del producto, certificaciones necesarias (como el sello orgánico) y cualquier restricción de importación de materiales orgánicos. De esta forma, se garantizará que el producto cumpla con todos los estándares de calidad y regulaciones exigidos por las autoridades canadienses.

5. Estrategias de Precios y Posicionamiento: Con la ayuda de la inteligencia de mercado, se podrá definir una estrategia de precios competitiva y un posicionamiento adecuado en el mercado de Vancouver. Esto incluirá el análisis de los precios de los productos similares, el coste de importación y distribución, y las percepciones de los consumidores respecto a la relación calidad-precio. Se buscará un precio que sea atractivo para los consumidores, al mismo tiempo que asegure la rentabilidad para el exportador colombiano.

6. Evaluación de Tendencias a Largo Plazo: Finalmente, la inteligencia de mercado proporcionará información sobre las tendencias de consumo a largo plazo en Canadá, relacionadas con la sostenibilidad, la agricultura urbana y la demanda de productos orgánicos. Esto permitirá ajustar las estrategias de exportación conforme evoluciona el mercado, asegurando que la tierra orgánica colombiana continúe siendo una opción atractiva para los consumidores en Vancouver.

A través de estas estrategias basadas en inteligencia de mercado, se optimizarán las decisiones clave en el proceso de exportación, aumentando las probabilidades de éxito y facilitando una inserción efectiva de la tierra orgánica colombiana en el mercado canadiense.

6.1.8. Distribución Física Internacional

Sistema de Transporte de Carga

En el contexto de la exportación de tierra orgánica desde Colombia a Canadá, el transporte marítimo es la opción más utilizada para el envío de grandes volúmenes de carga a nivel internacional, debido a su capacidad para mover grandes cantidades a costos relativamente bajos.

Transporte Marítimo

Modalidad: El envío de tierra orgánica se realizará mediante contenedor marítimo en un contenedor estándar de 20 pies (20' STD).

Volumen y Capacidad: Cada contenedor de 20 pies tiene capacidad para transportar hasta 18.250 kg de tierra orgánica (730 sacos de 25 kg cada uno).

Tipo de Carga: La carga es sólida (tierra), por lo que se asegura en sacos resistentes y sellados, protegidos contra la humedad y otros factores ambientales durante el transporte.

Transporte de Carga en Contenedor: El contenedor será cargado en el puerto de Buenaventura, Colombia y transportado por vía marítima hasta el puerto de destino en Canadá.

Transporte Terrestre (de último kilómetro)

Una vez que el contenedor haya llegado al puerto en Canadá, será necesario realizar un transporte terrestre desde el puerto hasta el destino final dentro de Canadá. Dependiendo del destino final, se utilizará transporte por carretera mediante camiones para trasladar la carga desde el puerto hasta el almacén o cliente final.

Puertos de Carga y Descarga

Puerto de Carga en Colombia: Puerto de Buenaventura

El Puerto de Buenaventura es el principal puerto marítimo de Colombia para la carga de productos de exportación hacia mercados internacionales, incluyendo América del Norte (Canadá).

Ubicación: Buenaventura está situado en la costa del Pacífico colombiano, en el Departamento del Valle del Cauca.

Infraestructura: El puerto tiene una infraestructura adecuada para recibir contenedores y carga general, con conexiones eficientes a la red de carreteras del país, facilitando la movilización de carga hacia y desde el puerto.

Operadores y Transporte: Existen múltiples operadores logísticos y compañías de transporte marítimo que facilitan el transporte internacional, incluyendo líneas navieras

como Maersk, CMA CGM, Hapag-Lloyd y otras, que operan rutas directas entre Buenaventura y puertos en Canadá.

Puerto de Descarga en Canadá: Puerto de Vancouver

El Puerto de Vancouver es el principal puerto marítimo de Canadá para la importación de productos desde América Latina y otras partes del mundo.

Ubicación: Vancouver está en la costa del Pacífico y es el puerto más importante en la Columbia Británica.

Infraestructura: El puerto de Vancouver cuenta con infraestructura moderna para el manejo de carga contenerizada, incluidos contenedores de 20' y 40', y equipos especializados para el manejo de cargas de productos orgánicos y agrícolas.

Conexión Intermodal: Este puerto tiene una excelente conexión intermodal, lo que significa que una vez descargada la mercancía, se puede transportar rápidamente por carretera o ferrocarril hacia otras ciudades canadienses como Toronto, Montreal, o directamente a la región productora o consumo en Columbia Británica.

Los principales puertos canadienses que se utilizan para importar productos desde América Latina son Vancouver, Montreal y Toronto, pero para el caso específico de la tierra orgánica, el Puerto de Vancouver es el más adecuado debido a su cercanía y capacidad para manejar cargas agrícolas.

Procedimientos Aduaneros y Despacho

Requisitos Aduaneros en Colombia:

Antes de que el contenedor con la tierra orgánica salga de Colombia, se deben cumplir ciertos procedimientos aduaneros, como la inspección fitosanitaria, que garantiza que el producto cumple con los requisitos sanitarios para ser exportado a Canadá.

Certificado Fitosanitario: La ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) emitirá un certificado fitosanitario para garantizar que el producto cumple con los estándares internacionales de seguridad y salud para el transporte de productos agrícolas.

Documentación Requerida:

Factura Comercial.

Certificado de Origen.

Certificado Fitosanitario.

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading).

Póliza de Seguro (si aplica)

Requisitos en Canadá

A la llegada al puerto de Vancouver, las autoridades canadienses, como la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), deben inspeccionar la carga para garantizar que cumpla con las regulaciones sanitarias y fitosanitarias canadienses.

Inspección Sanitaria: La carga será sometida a una inspección fitosanitaria para asegurar que no contenga plagas o contaminantes.

Documentación Requerida:

- Factura Comercial.
- Certificado Fitosanitario (emitido por el ICA en Colombia).
- Certificado de Origen.
- Documentos de transporte (Bill of Lading y otros).

- Declaración de Aduanas: El importador deberá realizar una declaración de aduanas para asegurar el paso de la carga.
- Sistemas de Transporte Internacional:

Líneas Navieras:

Las líneas navieras que operan entre Colombia y Canadá ofrecen servicios regulares de transporte marítimo de carga contenerizada. Algunas de las principales empresas de transporte marítimo que operan en esta ruta incluyen:

Maersk Line

CMA CGM

Hapag-Lloyd

Mediterranean Shipping Company (MSC)

Estas empresas ofrecen transporte semanal o quincenal de carga en contenedores y tienen rutas establecidas entre el Puerto de Buenaventura (Colombia) y el Puerto de Vancouver (Canadá).

Transporte Terrestre:

Una vez que la mercancía llegue a Canadá, el transporte terrestre jugará un papel importante en la distribución local. Esto incluye el uso de camiones para transportar la carga desde el puerto hasta el destino final dentro de Canadá.

Tipos de Transporte Terrestre:

Camiones de carga completa (FTL): Para grandes volúmenes de tierra orgánica.

Camiones de carga parcial (LTL): Si el volumen de carga no es completo, se utilizan camiones compartidos para reducir los costos.

Las autopistas y ferrocarriles en Canadá están bien desarrollados, lo que facilita el movimiento eficiente de la mercancía dentro del país.

ACCESO MARITIMO



Puertos marítimos para el manejo de carga.

ACCESO AEREO



VII. EXPORTACION.

7.1. PROCESO DE EXPORTACION DEL BIEN

Logística de Exportación

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Reintegro de divisas: según lo que se haya acordado con el cliente este deberá realizar el pago de la mercancía y posteriormente convertir ese monto expresado en moneda extranjera a la moneda nacional.

7.1.1. Creación de la Empresa

Nombre de la Empresa: AGMLIS Organic S.A.S

AGMLIS Organic S.A.S. es una empresa colombiana dedicada a la producción y comercialización de productos orgánicos, con un enfoque particular en la exportación de tierra orgánica a mercados internacionales. La empresa fue constituida con el objetivo de ofrecer productos agrícolas de alta calidad, cumpliendo con las normativas fitosanitarias y medioambientales, y promoviendo prácticas sostenibles y responsables en la agricultura.

Creación Legal y Estructura Empresarial:

Tipo de Empresa:

AGMLIS Organic S.A.S. es una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), una figura jurídica que otorga flexibilidad operativa y permite la participación de socios sin necesidad de cumplir con formalidades complejas en cuanto a la estructura organizativa.

Fecha de Constitución:

La empresa fue constituida formalmente en el año 12/04/2023 bajo la legislación colombiana, con el objetivo de atender la creciente demanda de productos orgánicos tanto en el mercado local como internacional.

Objetivo

El objeto principal de la empresa es la producción, comercialización y exportación de tierra orgánica, así como la promoción de productos agrícolas orgánicos en general. Además, la empresa se dedica a la gestión sostenible de recursos naturales, y al cumplimiento de los estándares fitosanitarios nacionales e internacionales.

Régimen Fiscal:

AGMLIS Organic S.A.S. está registrada ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y cumple con todas las obligaciones fiscales según el régimen tributario establecido para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Colombia.

Estructura Organizativa y Funcionamiento

Organización Interna:

El Director General es el encargado de la administración global de la empresa, y tiene la responsabilidad de tomar decisiones estratégicas y supervisar la operación diaria de todas las áreas.

Departamento de Producción:

Encargado de la obtención de tierra orgánica, garantizando que cumpla con las normativas locales e internacionales de calidad y seguridad. Este departamento también gestiona las actividades agrícolas necesarias para mantener la calidad del producto.

Departamento de Logística y Exportación:

Responsable de coordinar los procesos de exportación, incluyendo la gestión de la documentación aduanera, el transporte internacional y la gestión de la cadena de suministro. Este departamento se asegura de que los productos lleguen a su destino final de manera segura y puntual.

Departamento Comercial y de Ventas:

Se encarga de la promoción de los productos en el mercado internacional, gestionando relaciones con clientes internacionales y proveedores. Además, realiza estudios de mercado para identificar nuevas oportunidades de negocio.

Departamento de Calidad y Normativas:

Su función es garantizar que todos los productos cumplan con los estándares de calidad, así como con las normas fitosanitarias que exigen tanto Colombia como los países importadores (como Canadá). Este departamento también maneja las certificaciones necesarias, como el certificado fitosanitario y otras aprobaciones pertinentes.

Proceso de Producción: La producción de tierra orgánica se lleva a cabo bajo un proceso controlado que incluye:

Recolección de materiales orgánicos que cumplen con los estándares exigidos por las normativas fitosanitarias.

Compostaje: Transformación de los materiales orgánicos en tierra de alta calidad mediante un proceso de descomposición controlada.

Certificación y Pruebas: Todo el proceso de producción es monitoreado y auditado para asegurar que la tierra cumpla con los estándares internacionales para la exportación.

Función del Departamento de Exportación:

El departamento de exportación se encarga de gestionar todo lo relacionado con los envíos internacionales. Esto incluye la coordinación con agentes de carga, el cumplimiento de los incoterms (en este caso, CFR), y la obtención de los documentos necesarios como el certificado fitosanitario y las facturas comerciales.

Para este tipo de exportación, se utiliza un agente de carga especializado, quien se encarga de coordinar la logística marítima, asegurando que la tierra orgánica llegue al puerto de destino, en este caso, Vancouver, Canadá, cumpliendo con todos los requisitos legales y de calidad.

Visión Y Misión de la empresa

Misión

"Producir y comercializar tierra orgánica de alta calidad, promoviendo prácticas sostenibles en la agricultura, y contribuyendo al desarrollo de un mercado global que

valore los productos orgánicos, con un compromiso constante con la excelencia, la innovación y el cumplimiento de las normativas internacionales."

Visión

"Ser la empresa líder en Colombia en la producción y exportación de tierra orgánica y productos agrícolas orgánicos, expandiendo nuestra presencia en mercados internacionales, especialmente en América del Norte, Asia y Europa, y siendo reconocidos por nuestra sostenibilidad y responsabilidad empresarial."

Proceso de Innovación y Sostenibilidad

AGMLIS Organic S.A.S. se distingue por su compromiso con la sostenibilidad y la innovación. La empresa invierte en la mejora continua de sus procesos productivos, utilizando tecnología moderna en la gestión de la tierra orgánica y en la optimización de la cadena de suministro. Además, sigue prácticas que promueven la conservación de los recursos naturales y el respeto por el medio ambiente, alineándose con los principios de la agricultura orgánica y con las expectativas de los mercados internacionales más exigentes.

7.1.2. Trámites Ante las Entidades de Control

Vuce

Indicar como se hace el registro de la empresa como exportador ante el VUCE.

Obtener la RUC (Registro Único de Contribuyentes): Antes de realizar el registro como exportador, la empresa debe estar registrada ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) con su RUC.

Registro en el portal de la VUCE: La Ventana Única de Comercio Exterior (VUCE) es una plataforma digital que centraliza los trámites relacionados con las exportaciones.

Para registrarse:

Accede al portal de la VUCE: <https://www.vuce.gob.pe>.

Inicia sesión con tu RUC y clave SOL (la cual se obtiene a través del portal de la SUNAT).

Si no tienes acceso, deberás obtener tu Clave SOL en la página de SUNAT.

Completar el formulario de registro: En la plataforma VUCE, se debe completar un formulario con información sobre la empresa, los productos que planeas exportar y otros datos relacionados. Debes proporcionar los siguientes datos:

Datos básicos de la empresa (razón social, RUC, dirección, etc.).

Actividades económicas principales de la empresa.

Información sobre la persona responsable de los trámites.

Presentar los documentos requeridos: La VUCE puede solicitar que presentes ciertos documentos como parte del registro. Entre ellos se pueden encontrar:

Copia del RUC actualizado de la empresa.

Copia de la constancia de inscripción en el registro de exportadores (si aplica).

Otros documentos que puedan ser específicos dependiendo de los productos a exportar.

Revisión de la solicitud: Una vez que completes el registro, la VUCE procesará la información proporcionada. La entidad correspondiente revisará la solicitud y los

documentos presentados. Si todo está correcto, se te otorgará la calificación de exportador y podrás empezar a utilizar la plataforma para realizar tus operaciones de comercio exterior.

Obtención de la calificación de exportador: Después de la validación de la información, recibirás una confirmación de que la empresa está registrada como exportadora ante la VUCE. Esto te permitirá gestionar permisos, certificados y otros trámites necesarios para exportar tus productos.

Beneficios para los comerciantes

La exportación de productos, como la tierra orgánica, está influenciada por diversos factores logísticos y regulatorios. Para los comerciantes que participan en el comercio internacional, especialmente aquellos involucrados en la exportación desde Colombia, existen múltiples beneficios derivados de las políticas y reformas que facilitan el comercio. A continuación, se detallan los beneficios más relevantes para los comerciantes:

Reducción de costos asociados a las demoras

Eficiencia en el despacho aduanero: Las reformas en los procedimientos aduaneros y la digitalización de los trámites permiten reducir las demoras en la liberación de mercancías. Esto se traduce en menores costos asociados al almacenamiento de productos y a la pérdida de valor de la mercancía durante el proceso de exportación.

Agilización de procesos logísticos:

La mejora en la infraestructura portuaria y la coordinación entre autoridades facilita que la carga sea procesada más rápidamente, reduciendo tiempos de espera innecesarios.

Agilidad en la liberación de la mercancía:

Simplificación de trámites: La implementación de sistemas electrónicos y procesos más ágiles permite que la mercancía sea liberada rápidamente después de pasar por los controles aduaneros y fitosanitarios. Esto mejora la competitividad de los comerciantes al reducir el tiempo total necesario para completar una exportación.

Uso de ventanillas únicas: Algunos países han implementado ventanillas únicas de comercio exterior, donde el comerciante puede realizar todos los trámites en un solo lugar, acelerando la liberación de mercancías.

Normativas transparentes: Las reformas y acuerdos comerciales, como los tratados de libre comercio (TLC), permiten que los comerciantes conozcan con antelación las normativas que rigen el proceso de exportación e importación. Esto les brinda seguridad jurídica y les permite planificar con mayor eficacia.

Facilitación del acceso a la información: Los gobiernos, a través de plataformas digitales, proporcionan información actualizada sobre normas fitosanitarias, documentación requerida y procedimientos de exportación, lo que reduce la incertidumbre para los comerciantes.

Mejora en la eficiencia de los recursos:

Optimización de la cadena de suministro: Al eliminar las demoras y hacer más predecible el proceso, los comerciantes pueden optimizar la logística, reduciendo los costos de operación y maximizando el uso de recursos como el transporte y el almacenamiento.

Menor inversión en inventarios: Con procesos más ágiles y menos tiempos de espera, los comerciantes pueden mantener niveles de inventario más bajos, reduciendo costos asociados al manejo y almacenamiento de productos.

Información más transparente del Gobierno:

Acceso a plataformas electrónicas: Los gobiernos de muchos países han mejorado la transparencia mediante el uso de plataformas digitales que brindan información en tiempo real sobre los trámites aduaneros y normativas de exportación.

Comunicación clara sobre regulaciones: A través de páginas web oficiales, boletines informativos y atención directa, los comerciantes pueden obtener detalles precisos sobre las políticas comerciales, los requisitos fitosanitarios y las tarifas aplicables, lo que facilita la toma de decisiones informadas.

Requisitos para registrarse ante el vuce

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

RUT

NIT

Digito de verificación

Nombre de la empresa

Nombre del representante legal

Dirección de correo electrónico para notificación

Número de teléfono

Dirección y ciudad de residencia

Los datos deben coincidir con la información registrada en el Certificado Digital y si llegan a actualizar datos es importante reportarlos ante esta dirección de correo:

registro@mincit.gov.co.

7.1.3. Verificación de las descripciones mínimas

Descripción del Producto en Documentos Aduaneros.

Uso de Nombres Comunes y Técnicos

"Tierra orgánica certificada para cultivo agrícola"

Características Específicas del Producto

Cantidad: 730 sacos de tierra orgánica, 25 kg cada uno, para uso agrícola, proveniente de Colombia, certificada como orgánica

Presentación: El producto está embalado en sacos de 25 kg cada uno. Cada saco está sellado herméticamente para evitar la contaminación y asegurar su calidad durante el transporte

Uso específico: Tierra orgánica de alta calidad, adecuada para su uso en cultivos agrícolas, especialmente en huertos, jardinería y proyectos de reforestación. Ideal para mejorar la calidad del suelo, proporcionando nutrientes naturales y ayudando al desarrollo de plantas de forma sostenible.

Origen: El producto proviene de Colombia, una de las regiones con mayor producción agrícola del mundo. La tierra es extraída de áreas certificadas que cumplen con las normativas medioambientales y de calidad establecidas por el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario)

Clasificación Arancelaria (Código HS)

La Clasificación Arancelaria o Código HS (Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías) es un sistema internacional utilizado para clasificar productos y determinar los aranceles aplicables. Para la exportación de tierra orgánica, se debe verificar que el código HS sea el adecuado para este tipo de producto.

Código HS para Tierra Orgánica: Aunque la clasificación exacta puede variar dependiendo de las características del producto y su uso, la tierra orgánica generalmente se clasificaría bajo la categoría "fertilizantes" o como un producto agrícola. En este caso, un código posible podría ser:

ARIAN 2821.20.00.00

7.2. CUMPLIMIENTO CON REQUISITOS DE ETIQUETADO Y CERTIFICACIÓN

Certificación Orgánica: Certificado por ICA, acreditada por el organismo nacional de certificación en Colombia (por ejemplo, Certificación Orgánica Colombia (COC))

Normativa aplicable: Cumple con los requisitos del Reglamento Orgánico de Canadá (COR) para productos orgánicos

Certificación de procesos agrícolas orgánicos: El producto ha sido cultivado sin el uso de pesticidas sintéticos ni fertilizantes químicos, cumpliendo con las prácticas agrícolas sostenibles certificadas por ICA

Etiquetado del Producto: Producto orgánico certificado según el Reglamento Orgánico de Canadá (COR).

Código de certificación: Certificado por ICA, número de certificación: 911011008

Detalles del empaque y composición: Sacos de 25 kg de tierra orgánica certificada. Producto libre de pesticidas sintéticos.

Idioma: En Canadá, los productos importados deben estar etiquetados en inglés y francés:

Inglés: "Certified organic soil, 25 kg bag, produced without synthetic pesticides or fertilizers."

Francés: "Sol organique certifié, sac de 25 kg, produit sans pesticides ou engrais chimiques."

Información sobre el origen: Producto originario de Colombia.

Documentación Relacionada con la Certificación Orgánica

Certificado fitosanitario (emitido por el ICA de Colombia) que garantiza que el producto está libre de plagas y enfermedades.

Certificado de origen (emitido por la Cámara de Comercio de Colombia) para confirmar que el producto es de origen colombiano

Certificado de certificación orgánica que acredite que la tierra cumple con los estándares orgánicos establecidos por la entidad certificadora

Cumplimiento con Regulaciones Aduaneras de Canadá: La carga será inspeccionada por la CFIA en el puerto de entrada a Canadá para verificar que cumple con los requisitos del Reglamento Orgánico de Canadá (COR) y otras normativas sanitarias canadienses.

Descripción de la Mercancía en la Factura Comercial

Nombre del Producto: "Tierra orgánica certificada para cultivo agrícola".

Cantidad: 730 sacos.

Peso neto: 18.250 kg (730 sacos x 25 kg).

Valor unitario: USD 4,000 por contenedor de 20 pies.

Código HS: (Aquí debe incluirse el código HS apropiado).

Certificación: ICA

5. Descripción en el Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)

Tipo de Carga: "Tierra orgánica en sacos".

Cantidad: 730 sacos.

Peso: 18.250 kg.

Embalaje: "Sacos de 25 kg, embalados para su transporte seguro".

Puerto de Origen: Buenaventura, Colombia.

Puerto de Destino: Vancouver, Canadá

6. Documentos Sanitarios (Certificados Fitosanitarios)

Descripción en el certificado fitosanitario:

Producto: "Tierra orgánica certificada para uso agrícola".

Cantidad: 730 sacos de 25 kg.

Origen: Colombia.

Certificación: Producto libre de plagas y enfermedades, inspeccionado y aprobado por el ICA.

Regulaciones Internacionales y Requisitos de Importación en Canadá

Es importante que el exportador colombiano también esté al tanto de los requisitos de importación establecidos por Canadá. El Reglamento Orgánico de Canadá (COR) es la normativa que regula la importación de productos orgánicos a este país. Los productos deben cumplir con las normativas de seguridad alimentaria y fitosanitarias, y deben ser inspeccionados a su llegada por la Canadian Food Inspection Agency (CFIA).

Normativas de Etiquetado: La tierra orgánica debe ser etiquetada adecuadamente según las regulaciones canadienses, incluyendo el uso de las denominaciones correctas en inglés y francés, y la certificación orgánica que avale el cumplimiento de los estándares de Canadá.

Consideraciones Adicionales

Aranceles y Tasas de Exportación: El exportador debe revisar las tarifas arancelarias que se aplican a la exportación de productos agrícolas como la tierra orgánica. En el marco de acuerdos comerciales, como el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Canadá, ciertos productos pueden beneficiarse de aranceles preferenciales.

Inspección y Control Aduanero: A la llegada de la carga a Canadá, la CFIA llevará a cabo una inspección para asegurar que el producto cumple con todos los requisitos fitosanitarios y orgánicos.

7.2.2. País Destino:(Canadá)

Requisitos de Exportación Específicos para Canadá

Es importante destacar que, aunque los requisitos legales colombianos para exportar tierra orgánica están regulados por el ICA y la DIAN, Canadá tiene sus propios requisitos para la importación de productos agrícolas, como la tierra orgánica. Estos incluyen la inspección fitosanitaria por parte de la CFIA (Canadian Food Inspection Agency), regulaciones sobre la salud pública y la seguridad ambiental. A continuación, se enumeran algunos puntos clave para la exportación a Canadá:

Inspección en la Aduana Canadiense: La carga será inspeccionada a su llegada al puerto de destino en Canadá (por ejemplo, Vancouver). La Canadian Food Inspection Agency (CFIA) verificará la conformidad con los requisitos fitosanitarios.

Certificado Fitosanitario Requerido: Es necesario que el exportador presente el certificado fitosanitario emitido por el ICA para asegurar que el producto cumpla con los requisitos sanitarios de Canadá.

7.3. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL

El término de negociación internacional es un acuerdo entre el vendedor y el comprador que define las responsabilidades y obligaciones de cada parte en cuanto al transporte, costos, seguros, y riesgos asociados a la entrega de la mercancía en el comercio internacional. Este acuerdo también se conoce como INCOTERM (International Commercial Terms), que son un conjunto de reglas internacionales que determinan cómo se distribuyen las responsabilidades y riesgos en la transacción internacional.

Elección del INCOTERM

Para la exportación de tierra orgánica desde Cali, Colombia hacia Vancouver, Canadá, el INCOTERM elegido será CFR (Costo y Flete).

Definición de CFR

CFR (Cost and Freight) significa que el vendedor es responsable de los costos de transporte y flete hasta el puerto de destino (en este caso, Puerto de Vancouver).

El vendedor cubre todos los gastos hasta que la mercancía llegue al puerto de destino, incluyendo los costos de carga, transporte marítimo y cualquier costo asociado al envío.

Sin embargo, el riesgo se transfiere del vendedor al comprador en el momento que la mercancía es entregada a bordo del buque en el puerto de embarque en Colombia.

El comprador asume los costos de descarga, los derechos de aduana, los impuestos y cualquier costo adicional que pueda surgir una vez que la mercancía haya llegado al puerto de destino.

7.3.1. Obligaciones del Exportador

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

Todas las personas naturales deben estar registradas en el RUT.

Como exportador se debe presentar una solicitud autorizada.

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

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

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

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

Tener vigente la declaración juramentada de origen para cada uno de los productos contenidos en las declaraciones de origen o declaraciones de factura.

(JURISCOL, 2019)

7.3.2. Responsabilidades

Responsabilidades del vendedor incoterm

Las responsabilidades del vendedor en una transacción CFR incluye

El vendedor asume las siguientes responsabilidades bajo el término CFR:

Entrega de la mercancía: El vendedor debe entregar la mercancía en el puerto de embarque acordado en el país de origen (en tu caso, en Colombia, por ejemplo, en el puerto de Buenaventura).

Contratar el transporte marítimo: El vendedor debe contratar y pagar el transporte principal hasta el puerto de destino (en este caso, el puerto de Vancouver, Canadá). Esto incluye:

Contratar el servicio de transporte marítimo.

Pagar los costos del flete para que la mercancía llegue al puerto de destino.

Costos de carga: El vendedor es responsable de los costos relacionados con la carga de la mercancía en el medio de transporte (por ejemplo, en un buque), así como los costos de carga en el puerto de salida.

Documentación necesaria: El vendedor debe proporcionar los documentos necesarios para que el comprador pueda tomar posesión de la mercancía en el destino. Esto incluye:

Conocimiento de embarque (Bill of Lading): Documento que prueba el contrato de transporte y que se necesita para recoger la mercancía en el puerto de destino.

Factura comercial: Documento que detalla los términos de la venta y el valor de la mercancía.

Lista de empaque: Documento que especifica el contenido y la forma en que se empacó la mercancía.

Cumplir con las regulaciones de exportación: El vendedor es responsable de cumplir con todos los requisitos legales y aduaneros para exportar la mercancía desde el país de origen (Colombia). Esto incluye la obtención de permisos de exportación, certificados fitosanitarios, y cualquier otra documentación que exija la legislación colombiana.

Riesgo y seguro durante el transporte hasta el puerto de destino: Aunque el vendedor paga el transporte hasta el puerto de destino, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere al comprador en el momento en que la mercancía ha sido entregada al transportista en el puerto de salida. Es decir, el vendedor cubre los costos hasta que la mercancía esté a bordo del medio de transporte, pero no es responsable de los daños o pérdidas posteriores.

Responsabilidades de comprador incoterm

Responsabilidades del comprador en una transacción CFR incluye:

Riesgo desde el punto de embarque: A pesar de que el vendedor paga el flete hasta el puerto de destino, el comprador asume el riesgo de pérdida o daño de la mercancía una vez que ha sido entregada al transportista en el puerto de embarque.

Desembarque y transporte desde el puerto de destino: El comprador es responsable de los costos de desembarque y de transporte interno desde el puerto de destino hasta su ubicación final en Canadá. Esto incluye:

El costo del desembarque de la mercancía en el puerto de destino.

El transporte local dentro de Canadá (por ejemplo, el transporte terrestre desde el puerto de Vancouver hasta el destino final).

Despacho aduanero y pago de aranceles de importación: El comprador es responsable de:

Realizar el despacho aduanero de importación en Canadá.

Pagar los aranceles y los impuestos de importación que se puedan generar al ingresar la mercancía al país.

Seguro: Aunque no es obligatorio, el comprador puede optar por contratar un seguro para cubrir los riesgos durante el transporte desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino y más allá, si así lo considera necesario.

7.3.3. Contratación del transporte y Seguro Internacional

Para la exportación marítima de tierra orgánica desde Cali, Colombia, hacia Vancouver, Canadá, se utilizará un agente de carga. Esta decisión se toma con el fin de

garantizar una gestión eficiente de la logística internacional y asegurar que todos los aspectos del proceso de exportación se manejen de acuerdo con las normativas aduaneras, fitosanitarias y de transporte específicas para productos agrícolas.

El agente de carga será responsable de Contratar el servicio de transporte marítimo con la naviera adecuada para asegurar el traslado desde el puerto de Buenaventura hasta Vancouver.

Gestionar la documentación necesaria para el despacho aduanero tanto en Colombia como en Canadá, incluidos los documentos de exportación y los certificados fitosanitarios requeridos para la tierra orgánica.




Coordinar el seguro de la carga, ya que, aunque bajo el Incoterm CFR no está obligado el vendedor a contratarlo, el agente de carga podrá ofrecer opciones de seguro de transporte marítimo para proteger la mercancía durante el trayecto.


De esta manera, se optimiza el proceso logístico y se minimizan los riesgos asociados con la exportación, asegurando que el envío llegue a destino de forma segura y cumpliendo con todas las regulaciones internacionales.

VIII. SOLICITUD DE AUTORIZACION DE EMBARQUE

DIAN		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				602	
1. Año: 2025		2. Correo: []		4. Número de formulario			
Fecha reservada para la USAN							
5. Tipo de mercancía: 31		6. D.V. 1-5		7. Primer apellido: Arararat		8. Segundo apellido: González	
9. País: Arararat		10. Primer nombre: Lisa		11. Otros nombres: Minelli			
11. Razón social: AGMLIS ORGANIC S.A.S							
12. Tipo de mercancía: CC		13. Número de identificación: 1067461473		14. D.V. A		15. Primer apellido: Arararat	
16. País: Arararat		17. Segundo apellido: González		18. Primer nombre: Lisa		19. Otros nombres: Minelli	
22. Razón social: AGMLIS ORGANIC S.A.S							
20. Tipo de mercancía: 43		21. Número de identificación:		23. Primer apellido:		24. Segundo apellido:	
25. País: Canadá		26. Primer nombre: Lisa		27. Otros nombres: Minelli			
28. Razón social: Nature's Path Organic Foods							
29. Dirección (Domicilio): Richmond, BC V6W1H3		30. País: Canadá		31. Ciudad: Can Vancouver			
32. No. Documento anterior:		33. Referencia:		34. Autorización global:		35. No. de programa especial de AVOE o Certificación de Aduana:	
36. Tipo de aduana: Exportación definitiva		37. Aduana destino: Aduana Buenaventura		38. Regla de valoración: Buenaventura		39. Tipo de embarque: Unico	
40. Tipo de mercancía: Definitivos al embarco		41. Naturaleza de la mercancía: Control venta		42. Tipo de aduana: Especifica		43. Lugar de embarco: CFR Puerto Vancouver	
44. Moneda de la mercancía: USD		45. Valor FOB en moneda de transacción:		46. Forma de pago:		47. Fecha del pago acordado:	
48. Modos de transporte: Transporte Marítimo		49. Tipo de carga: Suelta		50. País destino final: Canadá		51. Lugar de embarco: Conoció Vancouver CAN	
52. Aduana de salida: Aduana Buenaventura		53. Lugar de embarco: Sociedad Portuaria		54. País destino final: Canadá		55. Lugar de embarco: Conoció Vancouver CAN	
56. Tipo de mercancía:		57. Número de identificación:		58. D.V.:		59. Primer apellido:	
60. País:		61. Segundo apellido:		62. Primer nombre:		63. Otros nombres:	
64. Razón social:							
65. Lugar de embarco: SPB		66. Tipo de mercancía: CC		67. Descripción de mercancías: cl. II. Buenaventura, Valle del caucho		68. Fecha de embarco: 02/15	
69. Valor total FOB USD:		70. Valor total pagado USD:		71. Valor total otros gastos USD:		72. Total valor FOB USD:	
73. Valor total exportación USD:		74. Valor a restar USD:		75. Total valor:		76. Total valor de factura: 750	
77. Total valor agregado nacional USD:		78. Valor a restar USD:		79. Total valor:		80. Total peso bruto kg: 18.205 kg	
81. No. de aceptación: 005669908080802025		82. Fecha: 02/15		83. No. de autorización:			
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.							
Firma de quien suscribe el documento							
1001. Apellidos y nombres		1002. Tipo Doc.		1003. No. Identificación		1004. DF	
1005. Cód. Representación		1006. Organización		1007. Fecha de aceptación			

IX. DOCUMENTOS CAMARA DE COMERCIO

Validación del cliente Nueva consulta 

* RUT:

Teléfono:

E-mail:

Dirección:

* ID Usuario:

* Identificación firmante (Representante legal Sin DV):

* Contraseña:

Nombre representante legal:

Teléfono representante legal:

* Nombre Completo:

Fax: * Celular:

Otro E-mail:

Ciudad:

* Tipo Usuario:

* Lugar de expedición del documento:





* Repetir Contraseña:

Identificación representante legal (Sin DV):

E-mail representante legal:

Modulos
 Importaciones
 Exportaciones/contingentes de exportación

X. DOCUMENTO DE REGISTRO UNICO TRIBUTARIO

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001	
2. Concepto: 02 Actualización Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario: 14636635361			
							
5. Número de identificación Tributaria (NIT): 901.054.501		6. DV: 9		12. Dirección seccional: Registro y Admisión de Hechos		14. Buzón electrónico: 13	
IDENTIFICACION							
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión líquida		25. Tipo de documento: 2		26. Número de identificación: 13		27. Fecha expedición: 15.11.2024	
28. País: COLOMBIA		29. Departamento: Valle del Cauca		30. Ciudad/Municipio: Cali		31. Primer apellido: Ararat	
32. Segundo apellido: González		33. Primer nombre: Lisa		34. Otros nombres: Minelli		35. Razón social: AGMLIS ORGANIC S.A.S	
UBICACION							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Cali		40. Ciudad/Municipio: Valle del Cauca		41. Dirección principal: CL 27 B SUR 23 20	
42. Correo electrónico: Info@organicasas		43. Código postal: 8704523		44. Teléfono 1: 3164758495		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACION							
46. Código: 1410		47. Fecha inicio actividad: 2020 08 01		48. Código: 7730		49. Fecha inicio registro: 20190101	
50. Código: 1 2		51. Código: 5141		52. Número establecimientos: 1		53. Código: 05 07 08 09 11 14	
05- Imppto. renta y compl. régimen ordinario 07- Retención en la fuente a título de renta 08- Retención libre nacional 09- Retención en la fuente en el impuesto 11- Ventas régimen común 14- Informante de exógena							
Obligados aduaneros				Exportadores			
54. Código: 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20				55. Forma: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
56. Tipo: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				57. Régimen: 1 2 3			
58. CPC: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				59. Anexos: SI NO			
60. Fto. de Fotos:				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.							
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							
Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:							

XI. DOCUMENTO DE IDENTIFICACION DE USUARIO/CLIENTE

FORMATO DE IDENTIFICACIÓN Y CONOCIMIENTO DE CLIENTE / USUARIO

	Día	Mes	Año
FECHA	15	Febrero	2025

Importante diligenciar todos los campos, en caso contrario diligenciar NO APLICA (N/A)

ESTIMADO CLIENTE: De conformidad con la Circular DIAN 0170, **Decreto 1165 de 2019 artículo 50 y la resolución 000046 de 2019 artículo 75**, es nuestra obligación como prestadores de servicios en el área de comercio exterior, crear un banco de datos de nuestros clientes cuyo manejo será estrictamente confidencial y debe reunir como mínimo la siguiente información:

1. Información General

Razón social (Nombre completo):	AGMLIS ORGANIC S.A.S		
Documento de identificación NIT:	No.	1 0 6 7 4 6 1 4 7 3	DV 4
Dirección principal RUT:	CRA 43 #52-77	Ciudad:	
CAPITAL SOCIAL REGISTRADO			
CODIGO CIU debe responder a la actividad económica principal.	654		30,000,000

2. Datos de Contacto

Nombres y apellidos:	LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ	Cargo:	JEFE DE COMERCIO EXTERIOR
Correo Electrónico:	GONZALEZMINELLI71@GMAIL.COM	Teléfonos:	3218145845

3. Información sobre Representante Legal. Cuando se trate de sociedades anónimas, dirección de representantes legal

Nombres y apellidos	Identificación	Dirección de representantes legales.	Ciudad
LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ	1.067.461.473	CRA 43 #52-77	CALI

4. Información de los Socios/accionistas con participación (IGUAL o SUPERIOR al 5%) de capital social. Obligatorio según Circular Externa 100-000016 del 24 de diciembre de 2020 de la superintendencia de sociedades y ley 2195 del 18 de enero de 2022 Capítulo III Artículo 12 Parágrafo 4.

Como parte de la mencionada obligación, se debe llevar a cabo una debida diligencia con las contrapartes. Dentro de dicho proceso se encuentra conocer el BENEFICIARIO REAL O FINAL DE LAS MISMAS. Por lo anterior, tener en cuenta lo siguiente:

1. Cuando se detallen los accionistas o socios de una persona jurídica, será necesario incluir todos los que tengan más de 5% de participación en la sociedad.
2. Es beneficiario final: Persona natural que, actuando individual o conjuntamente, sea titular, directa o indirectamente, del cinco por ciento (5%) o más del capital o los derechos de voto de la persona jurídica, y/o se beneficie en cinco por ciento (5%) o más de los activos, rendimientos o utilidades de la persona jurídica; y
3. Persona natural que, actuando individual o conjuntamente, ejerza control sobre la persona jurídica, por cualquier otro medio diferente a los establecidos en el numeral anterior.

En el evento que un accionista o socio directo sea una persona JURÍDICA, adjuntar composición accionaria de sus accionistas directos e indirectos que tengan una participación mayor del 5% hasta llegar al beneficiario final (persona natural).

Soporte jurídico: https://www.supersociedades.gov.co/nuestra_entidad/normatividad/NormatividadCircularbasicaJuridica/Circular_100-000016_de_24_de_diciembre_de_2020.pdf

Nombres y apellidos completos	Número de Identificación	% De participación accionaria o en capital social
LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ	1067461473	100,0%

Si la composición accionaria tiene más de 10 personas, adjuntar como documento anexo el certificado de composición accionaria firmado por representante legal o el Revisor fiscal.

9. Operaciones de comercio exterior (descripción resumida de las mercancías objeto del trámite Importación / Exportación)			
EXPORTACION DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS			
10. Referencias comerciales.			
Nombre o Razón Social	Contacto	Teléfono	
AGENCIA SIDECOMEX	FREDDY GUTIERREZ	XXXXX	
11. Correo para envío de facturación electrónica.			
Correo	Nombre contacto	Cargo	
FACTURACION@GMAIL.COM	TERESA ROJAS	CONTABILIDAD	
12. Declaración de origen y destino de fondos.			
<p>Ostendo en nombre propio y/o en calidad de representante legal, declaro de manera voluntaria que la información consignada en este documento es cierta, veraz y puede ser verificada. Declaro que el origen y destino de los fondos no provienen de ninguna actividad ilícita de las contempladas en el código penal colombiano (Ley 593 de 2000) o de cualquiera que lo modifique o adicione. Declaro que no he efectuado ni efectuaré transacciones destinadas a tales actividades o a favor de personas naturales o jurídicas relacionadas con tales actividades ilícitas. Declaro que los recursos no provienen de ninguna actividad ilícita que sea considerada por organismos nacionales ni internacionales. En caso de inacción de cualquiera de los numerales contenidos en este documento o en las empresas del Grupo Coltrans SAS de toda responsabilidad que se derive por la información errónea, falsa e inexacta que yo hubiera proporcionado en este documento o de la validación del mismo.</p> <p>Es responsabilidad del cliente informar y actualizar la documentación a los datos diligenciados en el presente formato, en el RUT, certificado de existencia y representación legal, o cualquier otro documento que se aporte en el momento de vinculación o actualización presenta algún cambio. En constancia de haber leído, entendido y aceptado lo anterior, firmo el documento como representante legal de la compañía o quien lo representa para la firma de tales documentos.</p> <p>La información incluida en el diligenciamiento del presente formato es veraz y real. En el caso de encontrarse incongruencias y/o errores en la misma, este formato podrá ser devuelto para ajustar la información o ser rechazado.</p>			
13. Tratamiento de datos personales.			
<p>Dado cumplimiento a la ley 1581 de 2012, reglamentada por el decreto No. 1577 de 2015, con la firma de este documento autorizo de manera libre, consciente, expresa, explícita y previa el tratamiento de los datos personales incluidos para los fines indicados en la política de protección de datos personales de las empresas del grupo COLTRANS SAS publicada en las páginas web: www.coltrans.com.co, www.coltrans.com.co, www.colotm.com y www.coldepostos.com.co.</p>			
14. Autorización de consulta y reporte a centrales de riesgo.			
<p>Autorizo a las empresas del Grupo Empresarial Coltrans o a quien represente sus derechos u ostente en el futuro a cualquier título la calidad de acreedor, a consultar, solicitar, suministrar, reportar, procesar y divulgar toda la información que se refiere al comportamiento crediticio, financiero y comercial propio y de la sociedad que represento, a la central de información financiera - CIFIN - o cualquier otra entidad que maneje o administre bases de datos con los mismos fines o de antecedentes sobre investigaciones penales o de cualquier otro tipo. Lo anterior implica que el comportamiento presente y pasado frente a mis obligaciones propias y de la sociedad que represento, permanecerá reflejado de manera completa en las mencionadas bases de datos con el objeto de suministrar información suficiente y adecuada al mercado sobre el estado de mis obligaciones financieras, comerciales y crediticias.</p>			
15. Acta con los documentos solicitados y recibidos, que debe anexar a este formato.			
DOCUMENTOS	PERSONA JURIDICA	PERSONA NATURAL	PERSONA NATURAL COMERCIANTE
Para dar este cumplimiento a lo establecido en la Resolución 800046 del 26 de julio de 2019 artículo 75 Parágrafo 2, y Decreto 195 de 2019 artículo 50, se procede a solicitar los siguientes documentos:			
Certificado de existencia y representación legal en original con vigencia no superior a 30 días.	X	No aplica	No aplica
Certificado de matrícula mercantil con vigencia no superior a 30 días.	No aplica	No aplica	X
Fotocopia del RUT COMPLETO habilitado como exportador y/o importador, y obligado aduanero. Con fecha de generación del año en que se diligencia el formato de conocimiento de cliente.	X	X	X
Fotocopia C.C. Representante legal.	X	X	X
Declaración de renta (última presentada a la DIAN)	No aplica	X	No aplica
Estado de situación financiera o balance general, y Estado de resultados debidamente firmados por representante legal, contador revisor fiscal o contador público independiente, con sus respectivas Notas a los estados financieros, con fecha de corte a Día 31 del año inmediatamente anterior.	X	No aplica	X
Certificado de EE.FF emitido por contador público y representante legal, Distamen de EE.FF emitido por revisor fiscal o contador público independiente.	X	No aplica	X
Fotocopia de la Tarjeta profesional del contador y revisor fiscal o contador público independiente.	X	No aplica	X
Certificación bancaria del año en que se diligencia el formato de conocimiento de cliente, la cual debe responder a los datos diligenciados en este formato.	X	X	X
Referencia comercial del año en que se diligencia el formato de conocimiento de cliente.	X	X	X
Fotocopia de la Resolución vigente emitida por la autoridad competente, mediante la cual se autoriza o inscribe a Comerciantes Internacionales APLICA SIEN LA CASILLA 54 DEL RUT TIENE EL CÓDIGO 04.	X	No aplica	No aplica
Resolución o autorización como operador económico autorizado (OEA) (si se tiene) APLICA SIEN LA HOJAS 2 DEL RUT, CASILLA 89 TIENE EL CÓDIGO 61 o 62.	X	X	X
Acuero de seguridad debidamente diligenciado y firmado en original por el representante legal.	X	X	X
Fotocopia del certificado ISO y BASIC (si se tiene)	X	No aplica	X
Si es cliente de primera exportación con el Grupo Empresarial debe anexar el formato de VERIFICACIÓN CONSIGNATARIO EN DESTINO F-227.	X	X	X
NOMBRE	LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ		
	LISA ARARAT		
FIRMA (Persona natural), REPRESENTANTE LEGAL O FACULTADO (SEGÚN CÁMARA DE COMERCIO)			
N° Documento de Identidad.	86746173		

XII. DOCUMENTO DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES

Cali, 02/15/2025

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:	AGMLIS ORGANIC S.A.S	AGENCIA DE ADUANAS ML S.A NIVEL 1
NIT:	901.054.501	900.081.359-1
Domicilio principal:	CALI	MEDELLIN

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:

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**.

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.

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.

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:

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**.

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**.

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.

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**

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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**.

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.

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**.

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.

Mantener personal interlocutor válido con perfil en comercio exterior, que esté en capacidad de atender los requerimientos de **LA AGENCIA DE ADUANAS**.

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.

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**.

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.

En general, al cumplimiento de las siguientes obligaciones para con **LA AGENCIA DE ADUANAS**

Pagarle o reembolsable los gastos causados por la ejecución del mandato, con los intereses a que haya lugar.

Pagarle la remuneración acordada.

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 (15/02) de 2025

EL MANDANTE: AGMLIS ORGANIC S.A.S -JEFE COMERCIO EXTERIOR 1067461473	EL MANDATARIO: REPRESENTANTE LEGAL Código: 0513 AGENCIA DE ADUANAS ML S.A. NIVEL 1
LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ	AGENCIA DE ADUANAS ML S.A NIVEL 1 CODIGO 0513

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

XIII. ACUERDO DE SEGURIDAD



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

De una parte, la sociedad COLMAS S.A.S. Agencia de aduanas nivel 1, Miembro del Grupo Leschaco, sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, con NIT 830.003.960-0, con domicilio en Bogotá D.C., Colombia, representada en este acto por JUAN CAMILO ORTEGA CONVERS, identificado con cédula de ciudadanía No 79.945.711 en su calidad de Representante Legal, (En adelante, COLMAS) y de otra, AGMLIS ORGANIC S.A.S sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, cuyo objeto social principal es Exportación de tierra orgánica, identificada con NIT 901.054.501, con domicilio en Cali representada legalmente por Lisa Minelli Ararat González, identificado (a) C.C X C.E No. 1067461473 de Cali, Valle del cauca (En adelante, EL CLIENTE) convienen celebrar el presente acuerdo de seguridad para dar cumplimiento a la normatividad legal vigente de prevención del lavado de activos y financiación del terrorismo, corrupción, tráfico de estupefacientes y delitos conexos, al Decreto 3568 del 27 de septiembre de 2011, , la Resolución 004089 del 22 de mayo de 2018 expedidos por la DIAN, sus anexos y demás normas que lo regulen o modifique, al Manual SAGRILAF y las políticas internas de la compañía, conforme a las siguientes cláusulas:

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

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

POLITICA DE SEGURIDAD.

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

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

Tercera: Tener un sistema de administración de riesgos que prevea actividades ilícitas, tales como; lavado de activos, contrabando, tráfico de estupefacientes, tráfico de sustancias de armas entre otras.



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

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

Empleados:

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

Asociados de negocio:

- Contar con procedimientos documentados para selección, evaluación y conocimiento de sus asociados de negocio, que incluyan variables como: identificación de propietarios de la empresa, antecedentes legales y comerciales, capacidad financiera, capacidad operacional, capacidad de respuesta frente a los riesgos y amenazas y visitas a las instalaciones.
- Realizar evaluaciones periódicas de sus asociados de negocio, a fin de verificar sus estándares de seguridad.
- Actualizar periódicamente los datos de sus asociados de negocio.



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

Sexta: Las partes se comprometen a mantener estricta confidencialidad de toda la información y documentos que se reciban por cualquier medio, para el desarrollo de las operaciones de comercio exterior. Se dará acceso únicamente a aquellos empleados o terceros que en forma razonable requieran conocerlos y ser usada únicamente para el desarrollo de los fines para los cuales han sido suministrados.

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

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

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

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

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

Decima segunda: Tener procedimientos documentados para reportar a la autoridad competente los casos en que se detecten irregularidades o actividades ilegales o sospechosas en su cadena de suministro internacional, como Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo, Contrabando, Tráfico de estupefacientes, Tráfico de



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

El CLIENTE declara expresamente que entiende y acepta que COLMAS exige el cumplimiento de toda la normatividad de anticorrupción y anti soborno aplicable y vigente en el ejercicio de su actividad; que la empresa aplica los valores de honestidad y transparencia promoviéndolos y estableciéndolos como parte de su cultura organizacional en el Programa de Ética y Conducta, que la Empresa aplica tolerancia cero a todo tipo de actividades de corrupción de cualquier naturaleza, ya sea cometida por empleados o por un tercero que actúe en nombre y representación de la misma; que la Empresa ha implementado para ello todo tipo de medidas necesarias para la prevención y mitigación de los factores de riesgo asociados a la corrupción y soborno que se puedan materializar.

POLITICA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

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

POLITICA DE MANEJO AMBIENTAL

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

POLITICA DE PROTECCION DE DATOS PERSONALES.

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

En cumplimiento de las normas legales vigentes relacionadas con la protección de datos personales, teniendo en cuenta que para la adecuada prestación de los servicios COLMAS puede solicitar algunos datos del CLIENTE de sus directivos, trabajadores y/o terceros, con la firma de este documento EL CLIENTE autoriza de manera expresa, libre, consciente, y espontánea a COLMAS para recolectar, almacenar, organizar, usar, transmitir o transferir, y en general, tratar, de manera directa o de un encargado de tratamiento de datos, la información personal de acuerdo con las finalidades determinadas con el grupo de interés al cual hago parte o hace parte mi representado. De igual forma, declaro que he sido informado que COLMAS cuenta con una Política de Tratamiento de Datos Personales en los términos de la ley 1581 de 2012



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

Decreto reglamentario 1377 de 2013, el Decreto 1074 de 2015 (Capítulos 25 y 26) y demás normas que la regulen, adicionen, complementen y modifiquen, a la cual tengo acceso a través de su página web.

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

Se suscribe el presente acuerdo de seguridad a los 15 días del mes de 02 de 2025.



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

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

LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ

Nombre: Lisa Minelli Ararat Gonzalez

C.C. No. 1067461473

Representante Legal

XIV. DOCUMENTO DE EXPEDICION DE PODER

PODER ESPECIAL

Señores:

COMPAÑÍA DE PUERTOS ASOCIADOS (COMPAS) S.A.

Ciudad en que se expide este poder:	Cali
Fecha en que se expide este poder DD/MM/AAA:	15/02/2025

Identificación de quien otorga el poder (en adelante, "EL PODERDANTE")	
Razón social completa:	AGMLIS Organic s.a.s
NIT:	901.054.501
Nombre del representante legal que firma este poder:	Lisa Minelli Ararat González
Clase de documento de identificación:	Cedula Ciudadana
Número de documento de identificación:	1067461473

Identificación de a quien se otorga el poder (en adelante, "EL APODERADO")	
Razón social completa:	AGENCIA DE ADUANAS ML S.A NIVEL 1
NIT:	900.081.359-1
Nombre del representante legal que firma este poder:	Juan Camilo Ortega Convers
Clase de documento de identificación:	C.C
	79.945.711

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.
Compas cascajal:	Avenida Boyacá- Zona Portuaria, Buenaventura.
Compas Aguadulce:	Zona Portuaria Aguadulce, Buenaventura. X

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

En relación con COMPAS:

1.1.1

recibir y aceptar las copias de facturas emitidas por COMPAS a cargo del PODERDANTE.

1.1.2

resentar, en nombre del PODERDANTE, reclamaciones a COMPAS por los servicios de esta.

1.1.3

acer 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.

1.1.4

xpedir y/o firmar, en nombre del PODERDANTE, recibos y paz y salvos por sumas que se adeuden al PODERDANTE.

1.1.5

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

1.1.6

ntregar 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.

En relación con las Cargas del Poderdante.

2.2.1

nformar a COMPAS la empresa de transporte autorizada para el retiro e ingreso de las Cargas del PODERDANTE.

2.2.2

nformar 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

rdenar 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

rdenar 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.

1. 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.
2. **Vigencia.** Este poder tendrá vigencia definida de dos (2) años a partir de la fecha; sin embargo: (i) EL PODERDANTE se obliga a notificar a COMPAS cualquier modificación o cancelación de este poder, máximo al día hábil siguiente en que se produzca dicha modificación o cancelación. (ii) COMPAS podrá pedir cada año al PODERDANTE que confirme que este poder está vigente, con el fin de mantener actualizada la información; como se trata de una facultad, el hecho de que COMPAS no pida la confirmación no afectará la validez ni la vigencia del poder.

Atentamente,

EL PODERDANTE C.C. 1067461473

NIT 901.054.501

ACEPTO C.C. 79.945.711

NIT 900.081.359-1

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.

XV. PERFIL DE LA MERCANCIA

Perfil de la mercancía										
DESCRIPCIONES GENERALES										
Descripciones de mercancías para exportaciones – 2821200000										
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	73	Nombre Comercial	TEXTO	60		SI	20-sep-2007	...		
2	74	Otras características	TEXTO	4000		SI	20-sep-2007	...		
3	1716	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	20-ene-2008	...		

XVI. NORMATIVIDAD

LEGAL

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

16.1. País de Origen:(Colombia)

Normativa Colombiana para la Exportación

En Colombia, la exportación de productos, incluidos aquellos agrícolas como la tierra orgánica, está regulada por diversas entidades y leyes que aseguran que el producto cumpla con las normativas tanto nacionales como internacionales. Para exportar tierra orgánica a Canadá, se deben seguir varios pasos y cumplir con los requisitos establecidos por el gobierno colombiano y las autoridades internacionales.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT)

El MINCIT es la entidad encargada de regular y promover las exportaciones colombianas. Para exportar, es necesario contar con la Registro Único de Proveedores (RUP),

que permite a las empresas acceder a programas de apoyo al comercio exterior y obtener los permisos necesarios para exportar legalmente.

Registro de Exportador: Cualquier empresa que desee exportar productos como la tierra orgánica debe estar registrada en el Registro Único de Exportadores (RUE) del MINCIT.

Comercio Exterior: Además de registrarse, los exportadores deben cumplir con los requisitos aduaneros establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)

La DIAN es la entidad encargada de controlar y facilitar el comercio internacional en Colombia. En cuanto a la exportación, la DIAN establece una serie de requisitos aduaneros que deben cumplirse para que la mercancía pueda salir del país.

Declaración de Exportación: El exportador debe presentar la Declaración de Exportación a la DIAN. Esto incluye información detallada sobre la mercancía, el valor del producto y la ruta que tomará.

Factura Comercial: La factura comercial es un documento obligatorio que detalla la información del producto, incluyendo el valor, cantidad, y descripción del mismo.

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)

El ICA es la entidad encargada de regular la sanidad agropecuaria y velar por la calidad de los productos agrícolas que se exportan. En el caso de la tierra orgánica, que es un producto de origen agrícola, el ICA debe emitir ciertos certificados para garantizar que el producto está libre de plagas y enfermedades que podrían afectar la agricultura de otros países.

Certificado Fitosanitario: Es obligatorio para la exportación de tierra orgánica. Este certificado asegura que la tierra cumple con los requisitos sanitarios y fitosanitarios internacionales y que está libre de plagas, enfermedades y contaminantes.

Requisitos Sanitarios: El ICA también puede exigir pruebas adicionales o inspecciones de la carga antes de la exportación.

Certificación Orgánica

Entidad Certificadora: El producto debe ser certificado por una entidad acreditada en Colombia que esté reconocida internacionalmente. En el caso de exportaciones a Canadá, se recomienda que la certificadora esté autorizada por el Departamento de Agricultura de Canadá (CFIA).

Cumplimiento con Normas Internacionales: La certificación debe indicar que la tierra orgánica fue cultivada sin el uso de pesticidas, fertilizantes sintéticos o productos químicos, de

Documentación Necesaria para la Exportación

A continuación, se detallan los principales documentos necesarios para la exportación de tierra orgánica desde Colombia a Canadá:

Factura Comercial

Este documento es fundamental para cualquier proceso de exportación y debe contener:

Descripción del producto (tierra orgánica).

Cantidad y valor del producto.

Nombre y dirección del exportador y del importador.

Condiciones de venta (incoterms).

Certificado de Origen

Este documento es requerido por las autoridades canadienses para certificar que el producto proviene de Colombia. Es emitido por la Cámara de Comercio del lugar donde se produce la tierra orgánica.

Certificado Fitosanitario

Emitido por el ICA de Colombia, garantiza que la tierra orgánica está libre de plagas, enfermedades y contaminantes, cumpliendo con los estándares internacionales de seguridad sanitaria.




Certificación Orgánica

Este certificado, emitido por una entidad certificadora acreditada, confirma que la tierra orgánica cumple con los estándares establecidos para la agricultura orgánica y es apta para su exportación a mercados internacionales.

Declaración de Exportación (DIAN)

Este es un documento obligatorio para la exportación de cualquier mercancía. Contiene la información detallada sobre el producto y su clasificación arancelaria, y es necesario para el despacho aduanero.

XVII. DECLARACION DE EXPORTACION

 Declaración de Exportación			
Espacio reservado para la DIAN			
1. Año		4. Número de formulario	
		600600000000 0	
			
14157737212449984/0201000000000000 0			
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		11. Apellidos y nombres o razón social	
890507899		AGMLIS S.A.S	
13. Dirección		15. Teléfono	
CRA 43 #52-77		3218145845	
24. Número de identificación Tributaria (NIT)		25. DV	
890507899			
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento	
1067461473		ARARAT GONZÁLEZ LISA MINELLI	
31. Ciudad de exportación		32. Nombre o razón social importador o consignatario	
2		NATURE'S PATH ORGANIC FOODS	
33. Dirección país de destino		34. Cod. País destino	
RICHMOND, BC, VBW1#3		CAN	
35. Autorización de embarque		36. Ciudad del país de destino	
No		VANCOUVER	
37. Año		38. Mes	
2025		02	
39. Día		15	
38. Tipo declaración		39. Cod. de salida	
INICIAL		1	
40. Cod. lugar de salida		41. Cod. tipo procedencia	
COL		No	
42. Declaración exportación anterior		43. Año	
No			
44. Adhesivo declaración de importación anterior		45. Año	
No			
46. Cod. Modalidad Importación		47. Cod. Oric. Regional Mercadería Industrial y Turismo	
48. Código moneda de negociación		49. Valor total en moneda de negociación	
50. Código modo de transporte		51. Código bandera	
		18.205 Kgs	
52. Peso bruto kgs		53. Código modalidad	
54. Código forma de pago		55. Cantidad de pagos	
56. Fecha primer pago anticipado		57. Código embarque	
		3	
58. Cantidad de embarques		59. Cantidad de embarques	
1		1	
60. Código datos		61. Código	
D		730	
62. Cantidad		63. Marcas y números	
64. Certificado de origen		65. Sistemas especiales	
7		N	
66. No. Programas		67	
68. Cúsp?		69	
252		73	
70. Reposición		71	
S			
72. Reposición		73	
74. Visto bueno entidad		75. No.	
76. Visto bueno entidad		77. Visto bueno entidad	
78. No.		79. No.	
80. Código exportación en tránsito		81. Código embarque	
N			
82. Código localización mercancía		83. Código localización mercancía	
84. Aplicación para RE		85. Aplicación para RE	
86. Item No.		87. Subpartida arancelaria	
01		2821200000	
88. Cód. País de origen		89. No. Factura	
11		9785624189	
90. Cód. Unidad Cal. Métrica		91. Cantidad	
2		730	
92. Peso neto kgs.		93. Valor FOB USD	
25 g			
94. Valor agregado Nat. USD		95. Valor agregado Nat. USD	
96. Valor a reintegrar USD		97. Valor a reintegrar USD	
83. Descripción de las mercancías NO incluya la descripción de las mercancías a exportar con su señalamiento en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.			
Tierra orgánica, subpartida arancelaria 28.21.20.00.00 730 sacos estibados			
98. Cantidad de subpartidas declaradas		99. Hojas anexas números	
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD	
102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD	
104. Valor a reintegrar USD		105. Valor a reintegrar USD	
106. Año		107. Mes	
		2025	
108. Día		15	
109. Año		2025	
110. Mes		02	
111. Día		15	
112. Cód. Admón.		113. No. Bultos	
		730	
114. Peso (kgs.)		115. Peso (kgs.)	
		18.205 kg	
116. Identificación del medio de transporte		117. Declaración de exportación definitiva	
201106170000		No	
118. Observaciones		119. Nombre	
120. C.C.		121. Fecha	
		2025 02 15	
122. Nombre		123. Fecha	
Firma declarante autorizado:			
<i>Lisa Minelli Ararat González</i>			

Original: Administración U. A. E. DIAN

2006410000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PUBLICO \$6.000

18.1. COSTOS DE EXPORTACIÓN

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 sacos de tierra orgánica en pesos es de \$62,212.72 pesos y el precio en dólares sería de \$14,12

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
EMPAQUE	0,30	219,00	2,00	0,000			0,000		
EMBALAJE	10,00	730,00	1,00	0,000			0,000		
VALOR EXW		11.256,60	3,00				0,000		
Costos Directos									
UNITARIZACIÓN (2 PALLET/SIZUNCHOS/PLASTICOS)	1,000	87,00	3,00	0,000			0,000		
MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,10	9,11	1,00	0,000			0,000		
DOCUMENTACIÓN	250	23,00	1,00	0,000			0,000		
TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,268	196,00	1,00	0,000			0,000		
ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	76,85	-		0,000			0,000		
MANIPULEO PREEMBARQUE	168,63	-		0,000			0,000		
MANIPULEO EMBARQUE	865	90,00	2,00	0,000			0,000		
BANCAARIO	300	-		0,000			0,000		
AGENTES	430	170,00	1,00	0,000			0,000		
Costos Indirectos									
ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,000	1030,00	2,00	0,000	-		0,000		
CAPITAL-INVENTARIO	0,027	19,71		0,000	-		0,000		
SEGURO**		386,44			-				
COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	30	2.011,26		0,000	-		0,000	-	
VALOR : FCA.No Incluye Embarque		13.177,86	12,00	0,000	-		0,000	-	
VALOR : FAS No Incluye Embarque		13.177,86	12,00		N/A			N/A	
VALOR : FOB	4,250	13.267,86	14,00		N/A			N/A	
TRANSPORTE INTERNACIONAL	4,130	440,00	20,00	0,000			0,000		
VALOR CFR	5,537,50	13.707,86	34,00		N/A			N/A	
VALOR CPT				0,000	-	0,00	0,000	-	0,00
SEGURO INTERNACIONAL				0,000	-	0,00	0,000	-	0,00
VALOR CIF					N/A			N/A	
VALOR CIP				0,000	-	0,00	0,000	-	0,00
MANIPULEO DE DESEMBARQUE				0,000	-		0,000	-	
Costos indirectos									
CAPITAL-INVENTARIO				0,000			0,000		
COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL				0,000	-		0,000	-	
VALOR DAP** No Incluye Desembarque					N/A			N/A	
VALOR DAT				0,000	-	0,00	0,000	-	0,00
TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR				0,000			0,000		
ALMACENAMIENTO				0,000			0,000		
VALOR DAP**				0,000	-	-	0,000	-	-
DOCUMENTACION				0,000			0,000		
ADUANEROS (IMPUESTOS)				0,000			0,000		
AGENTES				0,000			0,000		
BANCAARIO				0,000			0,000		
Costos indirectos									
CAPITAL-INVENTARIO				0,000			0,000		
SEGURO									
COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	0,000	0		0,000	-		0,000	-	
VALOR DDP TOTAL	0,000	-	-	0,000	-	-	0,000	-	-

18.2. ETIQUETADO

19.2.1. Etiquetado en Colombia

El etiquetado para la exportación de productos desde Colombia está regulado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la autoridad sanitaria y fitosanitaria del país, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). Es fundamental cumplir con estos requisitos para asegurar que los productos cumplan con las normativas nacionales e internacionales, así como garantizar su aceptación en los mercados de destino. A continuación, se detallan los principales requisitos de etiquetado para exportar productos desde Colombia:

Información Obligatoria en la Etiqueta

La etiqueta debe contener la siguiente información obligatoria, especialmente en productos que serán exportados:

Nombre del producto: Debe estar claramente indicado y reflejar el tipo exacto de producto exportado.

País de origen: Indicar explícitamente que el producto se origina en Colombia.

Lista de ingredientes: Si aplica, la lista debe presentarse en orden descendente de peso, indicando todos los componentes del producto.

Cantidad neta del producto: La cantidad o volumen del producto debe ser especificada, ya sea en unidades de peso o volumen.

Fecha de vencimiento: Si aplica, debe incluirse una fecha de caducidad o de consumo preferente.

Instrucciones de almacenamiento: En el caso de productos que requieran condiciones especiales de conservación, se deben especificar las condiciones de almacenamiento adecuadas para asegurar la calidad del producto hasta su consumo o uso.

Idioma

La etiqueta debe estar en español, dado que es el idioma oficial de Colombia. Sin embargo, se permite añadir traducciones o información adicional en otros idiomas, como inglés, para facilitar la comprensión en los mercados de exportación, siempre que no se omita la información en español.

Tamaño de Letra y Legibilidad

La información en la etiqueta debe ser fácilmente legible y no debe generarse confusión en el consumidor.

El tamaño de letra debe ser suficientemente grande para garantizar que los consumidores puedan leerla sin dificultad.

Se recomienda usar un tipo de letra claro y comprensible para facilitar su lectura.

Advertencias

Si el producto presenta algún riesgo para la salud o la seguridad del consumidor (por ejemplo, por su contenido de sustancias peligrosas, alergénicas, o su uso incorrecto), la etiqueta debe incluir advertencias claras que informen al consumidor sobre los posibles riesgos y las precauciones necesarias.

Requisitos Específicos para Ciertos Productos

El ICA establece requisitos adicionales de etiquetado para productos específicos, como:

Alimentos: Se requiere información adicional, como la declaración nutricional, los ingredientes, y los posibles alérgenos. Además, algunos productos pueden requerir un certificado fitosanitario que demuestre que cumplen con las normativas de seguridad alimentaria.

Bebidas alcohólicas: Deben incluir advertencias sobre el consumo responsable y la cantidad de alcohol, y en algunos casos, el etiquetado debe indicar la edad mínima para su consumo.

Productos farmacéuticos: Deben incluir las advertencias de uso, los efectos secundarios posibles, las instrucciones de dosificación, y la fecha de vencimiento.

Dispositivos médicos: La etiqueta debe contener información sobre las instrucciones de uso, precauciones y garantías.

Productos químicos: Es obligatorio incluir información sobre los riesgos que puedan presentar para la salud o el medio ambiente, así como las precauciones de manejo.

Consideraciones Adicionales para la Exportación:

Cumplimiento con las Normativas del País Importador: Además de los requisitos colombianos, debes asegurarte de que el etiquetado cumpla con las normativas de etiquetado en el país de destino (en este caso, Canadá). Por ejemplo, el etiquetado de productos agrícolas en Canadá está regulado por el Canadian Food Inspection Agency (CFIA), y puede exigir información adicional o diferente.

Certificados Especiales: Para productos como la tierra orgánica, podrías necesitar un certificado fitosanitario que demuestre que el producto no contiene plagas o enfermedades.

19.2.2. Etiquetado en Canadá

Requisitos Generales de Etiquetado en Canadá

El etiquetado de productos exportados a Canadá está regulado principalmente por la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA, por sus siglas en inglés), así como por el Canadá Border Services Agency (CBSA). Estos organismos establecen directrices para

asegurar que los productos importados cumplan con las normativas de seguridad, salud y medioambiente.

Etiquetado de Productos Agrícolas (Tierra Orgánica)

Para la tierra orgánica, es necesario cumplir con ciertos requisitos específicos relacionados con la seguridad alimentaria, el origen y las certificaciones de calidad. A continuación, se detallan los puntos clave que debe contener la etiqueta:

Información Obligatoria en el Etiquetado

Nombre de la empresa: AGMLIS ORGANIC S.A.S

Dirección: CLL 91 #28 e3 68, Santiago de Cali; Valle del Cauca, Colombia

Descripción del Producto

Descripción: Tierra orgánica de alta calidad para uso agrícola, libre de contaminantes, tratada y certificada.

Certificación Orgánica (si aplica):

Certificación: Certificación orgánica, conforme con el Canada Organic Regime (COR).

Cantidad

Cantidad: 25 kg por saco, 730 sacos por contenedor (18.250 kg en total).

País de Origen

Colombia

Instrucciones de Uso y Almacenamiento (si aplica)

Instrucciones de Almacenamiento: Mantener en lugar fresco y seco.

Declaración de Ingredientes (si aplica)

Ingredientes: 100% tierra orgánica, sin aditivos químicos.

Etiqueta Bilingüe (Inglés y Francés)

Descripción del Producto (en inglés y francés):

"Organic Soil for Agricultural Use" / "Sol Organique pour Usage Agricole"

Cumplimiento con Normativas Ambientales

Declaración Ambiental: Embalaje reciclable.

18.3. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO

Para la exportación de tierra orgánica desde Cali, Colombia hacia Vancouver, Canadá, el producto será empacado en sacos de polipropileno (PP), con una capacidad estándar de 25 kg cada uno. La cantidad total de sacos será de 730 unidades.

Características del Empaque:

Material del Empaque:

Sacos de Polipropileno (PP):

Los sacos de polipropileno son ideales para el empaque de productos agrícolas como la tierra orgánica, ya que ofrecen alta resistencia, durabilidad y protección contra factores como la humedad y la abrasión durante el transporte. Además, son un material ligero y de bajo costo que permite manejar grandes volúmenes de producto.

El polipropileno es un material que permite que el contenido respire, reduciendo la acumulación de humedad interna y ayudando a mantener la calidad del producto durante el transporte.

Tamaño y Capacidad del Empaque:

Cada saco tiene una capacidad de 25 kg, lo cual es adecuado tanto para el peso de la tierra orgánica como para las necesidades logísticas. Este peso permite una carga manejable y eficiente durante el proceso de manipulación y transporte.

La cantidad total de sacos a exportar será de 730 sacos. Esto da un total aproximado de 18,250 kg (730 sacos × 25 kg por saco).

Etiquetado del Empaque:

Los sacos de polipropileno estarán etiquetados de acuerdo con los requisitos internacionales y nacionales:

Nombre del producto: Tierra orgánica.

Origen: Colombia.

Peso neto: 25 kg por saco.

Instrucciones de almacenamiento: Indicar las condiciones óptimas de almacenamiento para evitar humedad o daño.

Certificado fitosanitario (si es necesario): Incluir el sello o certificado que avale que la tierra cumple con los estándares fitosanitarios colombianos y las regulaciones de importación de Canadá.

Advertencias: En caso de ser necesario, se incluirán advertencias sobre el manejo adecuado del producto, especialmente si hay alguna restricción de uso o peligrosidad.

Embalaje para el Transporte Marítimo:

Paletización: Los sacos de 25 kg serán agrupados en palets para facilitar su manejo y asegurar su integridad durante el transporte. Los palets de madera o plástico se utilizarán para

agrupar los sacos y garantizar una manipulación eficiente en el puerto y durante el tránsito marítimo.

Es importante que los pallets de madera cumplan con las regulaciones del ISPM 15 (tratamiento fitosanitario para madera) para evitar cualquier riesgo de plagas o enfermedades durante el transporte internacional.

Cada pallet tendrá entre 20 y 30 sacos, dependiendo del tamaño y la forma del pallet. Esto dará un total de 24 a 36 pallets (730 sacos ÷ 20-30 sacos por pallet).

Protección adicional: Los sacos pueden ser envoltentes con plástico o film estirable para ofrecer una capa extra de protección contra la humedad y garantizar que los sacos permanezcan intactos durante el tránsito.

Normativas Fitosanitarias y de Seguridad:

El empaque debe estar alineado con las normativas fitosanitarias internacionales, especialmente en lo que se refiere a la importación de productos agrícolas a Canadá. Esto incluye el certificado fitosanitario que garantice que la tierra orgánica está libre de plagas, enfermedades y contaminantes.

Cumplimiento de regulaciones de Canadá: El empaque también debe cumplir con las normativas de la Canadian Food Inspection Agency (CFIA), que regulan la importación de productos agrícolas y otros productos orgánicos. Esto asegura que la tierra orgánica sea aceptada en el puerto de Vancouver sin problemas.

Contenedor para el Transporte Marítimo:

Los sacos serán cargados en contenedores marítimos estándar de 20 o 40 pies. La cantidad de palets a cargar dependerá del tamaño del contenedor elegido. Los contenedores

deben estar cerrados y sellados herméticamente para proteger el producto de factores climáticos adversos durante el trayecto.

Los contenedores marítimos también deben estar preparados para cumplir con las normativas internacionales de seguridad y transporte de productos agrícolas.

18.4. EMBALAJE

Detalles del Embalaje para el Transporte Marítimo (Contenedor de 20 Pies)

El embalaje de la tierra orgánica destinada a la exportación desde Cali, Colombia hacia Vancouver, Canadá se realizará teniendo en cuenta el uso de un contenedor marítimo de 20 pies. A continuación, te proporciono los detalles clave del embalaje, específicamente adaptados para este medio de transporte:

Materiales de Embalaje

Sacos de Polipropileno (PP):

La tierra orgánica se empacará en sacos de polipropileno (PP) con una capacidad de 25 kg cada uno, que es el peso estándar adecuado para el transporte y manejo del producto.

Este material es resistente, ligero y adecuado para mantener la integridad de la tierra orgánica durante su tránsito, además de ser flexible para adaptarse a la carga.

Pallets:

Los sacos de tierra orgánica se agruparán en pallets de madera o plástico.

Cada pallet tendrá entre 20 y 30 sacos, dependiendo de la distribución y tamaño del pallet. Esto da un total aproximado de 24 a 36 pallets (730 sacos ÷ 20-30 sacos por pallet).

Tratamiento de los pallets de madera: Si se opta por pallets de madera, estos deben cumplir con la normativa ISPM 15 (tratamiento fitosanitario de la madera), asegurando que están libres de plagas.

Carga en el Contenedor de 20 Pies:

El contenedor marítimo de 20 pies tiene una capacidad aproximada de 28 metros cúbicos y una capacidad de carga de aproximadamente 20,000 kg (aunque esto puede variar según las regulaciones del transportista y el tipo de carga). A continuación, se detallan los aspectos clave sobre cómo se distribuirán los sacos en el contenedor:

Cálculo de la carga:

Si se utiliza un saco de 25 kg, con un total de 730 sacos (18,250 kg en total), se puede calcular que la carga total es compatible con un contenedor de 20 pies, que generalmente tiene capacidad suficiente para albergar entre 18,000 y 20,000 kg, dependiendo del tipo de carga y las restricciones del operador logístico.

El espacio de carga será distribuido de manera eficiente para asegurar que el contenedor esté completamente lleno y que los sacos no se deslicen o se dañen durante el transporte.

Paletización en el Contenedor:

Los pallets serán cargados en el contenedor de forma ordenada y estibada para maximizar el uso del espacio. Esto asegura que la carga se maneje con seguridad y eficiencia.

Los pallets de madera o plástico se cargarán cuidadosamente, apilándolos de manera que haya un uso máximo del espacio sin sobrecargar el contenedor. Esto también ayuda a garantizar que la carga esté bien distribuida y no sobrecargue una zona del contenedor, lo cual es crucial para la estabilidad del transporte.

Protección durante el Transporte:

Film estirable: Los sacos de polipropileno se envolverán con film estirable para evitar que se muevan durante el tránsito, brindando mayor seguridad a la carga.

Si se considera necesario, se puede usar material acolchonado (como cartón o papel kraft) entre los pallets o sacos para proteger la mercancía contra golpes y rasguños durante el proceso de carga y descarga.

Seguridad y Estabilidad de la Carga:

Amarre y Sujeción:

Durante la carga en el contenedor, se utilizarán cintas de amarre o fajas de sujeción para fijar los pallets de manera que no se deslicen ni se desestabilicen durante el transporte marítimo.

Las cintas de amarre asegurarán que los pallets estén firmemente sujetos a las paredes del contenedor, evitando el movimiento interno durante el trayecto.

Estiba eficiente:

La estiba del contenedor debe ser realizada por personal capacitado para asegurar que los pallets se distribuyan de manera uniforme y eficiente dentro del contenedor. La carga debe estar distribuida para que el peso no se concentre en un solo lugar, lo cual podría afectar la estabilidad del transporte.

Cumplimiento con Normativas Internacionales:

Normas Fitosanitarias:

Debido a que se trata de un producto agrícola, se requerirá el certificado fitosanitario que asegure que la tierra orgánica está libre de plagas, semillas no deseadas y enfermedades. Este certificado debe ser emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

Normativa ISPM 15:

Si se utilizan pallets de madera, estos deben cumplir con el tratamiento fitosanitario ISPM 15 (tratamiento de madera) para evitar la propagación de plagas en el transporte internacional. Si se emplean pallets plásticos, no es necesario este tratamiento.

Regulaciones de Importación de Canadá:

El embalaje y la carga deben cumplir con las regulaciones de importación de Canadá, especialmente las que regulan la importación de productos agrícolas, dictadas por la Canadian Food Inspection Agency (CFIA). Esto incluye asegurar que la carga no contenga plagas ni contaminantes que puedan afectar la agricultura canadiense.

Documentación y Etiquetado

Factura Comercial y Lista de Empaque:

Cada contenedor debe acompañarse de la factura comercial y una lista de empaque, que indique con precisión la cantidad de sacos, el peso total y la distribución por pallet.

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading):

El Conocimiento de Embarque deberá reflejar todos los detalles del embalaje, incluyendo el número de pallets, el peso total y las especificaciones del producto.

18.5. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA

La unitarización de la mercancía es un proceso logístico clave en la exportación, ya que implica la organización de los productos en unidades o bloques de carga más grandes, de manera que faciliten el manejo, transporte y almacenamiento de los mismos. En este caso,

para la exportación de tierra orgánica desde Cali, Colombia hacia Vancouver, Canadá, la unitarización será fundamental para asegurar la eficiencia y seguridad durante el transporte marítimo.

Elementos de Unitarización a Utilizar

Palets (pallets):

Los pallets son los elementos clave en la unitarización de la mercancía en este caso. La tierra orgánica se empacará en sacos de polipropileno de 25 kg, y estos sacos serán agrupados en pallets para facilitar su manipulación, carga, descarga y almacenamiento.

Tipo de Pallets:

Se utilizarán pallets de madera o plástico para la unitarización de los sacos.

Los pallets de madera deben cumplir con las normativas internacionales de tratamiento fitosanitario ISPM 15, mientras que los pallets de plástico no requieren tratamiento específico.

Número de Sacos por Pallet:

En cada pallet se colocarán entre 20 y 30 sacos de 25 kg cada uno, dependiendo del tamaño y forma del pallet.

Esto da como resultado un total aproximado de entre 24 y 36 pallets para los 730 sacos de tierra orgánica ($730 \div 20-30$ sacos por pallet).

Peso Total por Pallet:

El peso total por pallet será entre 500 kg y 750 kg, dependiendo de la cantidad de sacos colocados en cada pallet.

Film Estirable y Cintas de Sujeción:

Para garantizar la estabilidad y la seguridad de la carga durante el transporte, se aplicarán los siguientes elementos de unitarización:

Film estirable: Cada pallet de sacos de tierra orgánica será envuelto con film estirable para mantener los sacos en su lugar y protegerlos de posibles daños o desplazamientos durante el transporte. El film también ayudará a proteger la mercancía de la humedad y el polvo, factores comunes durante el tránsito marítimo.

Cintas de sujeción: En algunos casos, se pueden usar cintas de sujeción adicionales, especialmente si se considera necesario asegurar aún más los palets dentro del contenedor. Estas cintas se colocarán de forma transversal sobre los palets para evitar que se deslicen o se deshagan durante el manejo.

Embalaje en Contenedor de 20 Pies:

La unitarización no solo afecta el manejo de los productos individualmente, sino también la carga en el contenedor. Para un transporte más eficiente, se debe organizar la carga de manera óptima dentro del contenedor de 20 pies.

Distribución de los Palets:

Los palets se cargarán dentro del contenedor de 20 pies en una distribución eficiente para maximizar el uso del espacio, manteniendo el equilibrio y la estabilidad de la carga. Esto se hará con cuidado para que los palets no se deslicen durante el viaje y no sobrecarguen ninguna zona específica del contenedor.

Aseguramiento de la Carga:

Para evitar movimientos durante el transporte, los palets serán asegurados con cintas de amarre o fajas de sujeción dentro del contenedor. Además, se pueden utilizar materiales de

relleno (como papel o cartón) entre los palets o alrededor de ellos para protegerlos y evitar que se dañen.

Forma en que se Aplicarán los Elementos de Unitarización

Agrupación de Sacos en Palets:

Los sacos de 25 kg de tierra orgánica se agruparán en palets (de madera o plástico). El proceso de carga de los sacos en los palets se llevará a cabo de manera ordenada, siguiendo un patrón de estiba que permita optimizar el espacio en cada palet.

Los sacos estarán alineados y distribuidos de manera que el peso esté equilibrado y los sacos no se muevan durante el transporte.

Aplicación de Film Estirable:

Una vez que los sacos estén dispuestos sobre el palet, se envolverán con film estirable para asegurar que todos los sacos permanezcan en su lugar. El film estirable se utilizará para cubrir los sacos de forma hermética, asegurando que estén protegidos de elementos externos como la humedad y el polvo, y para evitar que se deslicen.

Cintas de Sujeción:

En algunos casos, se pueden utilizar cintas de sujeción adicionales, especialmente si la carga debe asegurarse más firmemente para evitar cualquier tipo de desplazamiento o colapso de los sacos durante el manejo.

Las cintas de sujeción también pueden aplicarse para garantizar que los palets estén fijados dentro del contenedor, evitando que se deslicen o caigan mientras se transportan.

Carga y Distribución en el Contenedor:

Una vez que los palets estén correctamente unitarizados, se procederá a cargar el contenedor marítimo de 20 pies. Los palets se cargarán cuidadosamente, de manera ordenada y eficiente, para aprovechar al máximo el espacio disponible.

Se deben utilizar fajas de amarre o cintas de sujeción dentro del contenedor para garantizar que los palets no se deslicen o caigan durante el tránsito.

Beneficios de la Unitarización:

Facilita el manejo: Los palets permiten que la carga sea manipulada más fácilmente durante el proceso de carga y descarga. Además, los palets hacen que el manejo de la carga sea más eficiente, reduciendo el riesgo de daños y aumentando la rapidez de la operación.

Protección: El uso de film estirable y cintas de sujeción asegura que los sacos de tierra orgánica no se deslicen ni se derramen durante el transporte, protegiendo el producto y evitando pérdidas.

Maximización del Espacio: La unitarización optimiza el uso del espacio en el contenedor, asegurando que se pueda cargar la mayor cantidad de mercancía posible en el contenedor sin sobrecargarlo.

Cumplimiento de Normativas: Al utilizar palets debidamente tratados (en caso de ser de madera), se cumple con las regulaciones internacionales de tratamiento fitosanitario ISPM 15, lo que garantiza la aceptación del producto en el país importador (Canadá).

18.6. CONTENEDOR

Para la exportación de tierra orgánica desde Cali, Colombia hacia Vancouver, Canadá, se utilizará un contenedor marítimo estándar. Este tipo de contenedor es adecuado para transportar productos sólidos como la tierra orgánica, ya que ofrece la protección necesaria

frente a las condiciones del transporte marítimo, además de ser el medio más comúnmente utilizado para exportaciones internacionales.

Detalles del Contenedor a Utilizar

Tipo de Contenedor:

Contenedor Marítimo de 20 Pies (también conocido como 20' Dry Container):

Dimensiones:

Longitud: 6.058 metros (20 pies).

Ancho: 2.438 metros.

Altura: 2.591 metros.

Capacidad volumétrica: Aproximadamente 28 metros cúbicos.

Capacidad de carga: Entre 18,000 kg y 22,000 kg, dependiendo del tipo de carga y las regulaciones del transportista.

Razón para Elegir un Contenedor de 20 Pies:

Adecuado para la Carga: Un contenedor de 20 pies es una opción comúnmente utilizada para productos como tierra orgánica, ya que ofrece una buena capacidad de carga y un volumen adecuado para el tipo de embalaje (palets) y el peso total de la mercancía (18,250 kg en este caso).

Acceso Fácil y Seguro: Los contenedores de 20 pies están diseñados para un fácil acceso durante el proceso de carga y descarga, lo que facilita la manipulación eficiente de la carga.

Estandarización: Este tipo de contenedor es estándar en la industria marítima, lo que facilita su manejo en puertos de carga y descarga, así como en la logística general.

Seguridad: Los contenedores secos de 20 pies ofrecen alta seguridad para la carga, protegiéndola de las inclemencias del tiempo, la humedad y otros factores que podrían afectar la calidad del producto durante el tránsito marítimo.

Distribución de la Carga en el Contenedor:

Organización de los Palets:

Los 730 sacos de tierra orgánica (con un peso total de 18,250 kg) serán organizados en palets, con entre 20 y 30 sacos por palet.

El número total de palets será aproximadamente 24-36 palets, dependiendo de cómo se distribuyan los sacos en cada palet.

Distribución Eficiente:

Los palets serán estibados en el contenedor de 20 pies de forma eficiente para optimizar el espacio disponible y garantizar que la carga esté equilibrada.

Dependiendo del tamaño de los palets y cómo se distribuyan, se utilizará una distribución vertical u horizontal de la carga para aprovechar la altura y la longitud del contenedor.

Aseguramiento de la Carga

Para evitar el deslizamiento o movimiento de los palets durante el transporte, se utilizarán cintas de sujeción o fajas de seguridad. Estas cintas mantendrán los palets firmemente en su lugar dentro del contenedor, asegurando la estabilidad de la carga durante el trayecto.

También se puede utilizar material de relleno (como cartón o plástico) entre los palets o alrededor de ellos para evitar daños a la carga y garantizar que los palets no se deslicen.

Espacio Adicional para Ventilación y Seguridad:

Si es necesario, se puede dejar un pequeño espacio entre los palets para garantizar la circulación de aire y evitar la acumulación de humedad, que podría dañar la mercancía (aunque en este caso, la tierra orgánica es relativamente resistente, es importante protegerla de la humedad excesiva).

Los contenedores secos están diseñados para proteger la carga de la humedad externa, pero siempre es recomendable evaluar las condiciones durante el transporte, especialmente en zonas marítimas húmedas.

Cumplimiento con Normativas de Transporte:

Regulación Internacional:

El contenedor de 20 pies cumple con las normas internacionales de transporte, como las regulaciones del International Maritime Organization (IMO) y las normas ISPM 15 para el uso de palets de madera tratados (si se utilizan).

Seguridad en el Transporte Marítimo:

Los contenedores de 20 pies están diseñados para resistir las condiciones del transporte marítimo, asegurando la carga de manera segura y protegiéndola de condiciones climáticas adversas, como lluvia, salinidad o cambios de temperatura que pueden ocurrir durante el viaje.

Documentación y Etiquetado:

Factura Comercial y Lista de Empaque acompañarán la carga, detallando la mercancía, el número de palets y su distribución dentro del contenedor.

Conocimiento de Embarque (Bill of Lading): Este documento será necesario para registrar los detalles del contenedor, asegurando la legalidad y trazabilidad de la carga durante el transporte.

Alternativas y Equipos Especiales:

Aunque en este caso se utilizará un contenedor marítimo estándar de 20 pies, existen otros tipos de equipos especiales que podrían ser necesarios en casos específicos, como:

Contenedores refrigerados (reefers): Si la tierra orgánica contiene componentes que requieran temperaturas controladas (aunque no es el caso de la tierra orgánica estándar).

Contenedores Open Top: En situaciones donde la carga no pueda ser colocada en un contenedor cerrado, aunque para este caso, la tierra orgánica no requiere este tipo de equipo especial.

18.7. OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) es la entidad encargada de regular y controlar las exportaciones desde Colombia. Es necesario obtener los permisos aduaneros previos para asegurarse de que la carga cumpla con los requisitos tributarios y de exportación.

Declaración de Exportación:

Antes de exportar, se debe presentar una Declaración de Exportación ante la DIAN, en la que se declare la mercancía, su valor, cantidad, origen y destino.

Proceso:

Registrarse en el Sistema Electrónico de Comercio Exterior (Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE).

Realizar la declaración de exportación a través de este sistema y esperar la validación por parte de la DIAN.

La DIAN emite el visto bueno aduanero para proceder con el embarque.

4. Visto Bueno de la Autoridad Canadiense: Canadian Food Inspection Agency (CFIA)

Aunque el proceso de obtención de permisos y vistos buenos está principalmente regulado en Colombia, es importante cumplir con los requisitos fitosanitarios y de importación establecidos por las autoridades del país importador, en este caso, Canadá.

Permiso de Importación de la CFIA:

La Canadian Food Inspection Agency (CFIA) regula la importación de productos agrícolas y puede exigir que los productos sean inspeccionados al llegar a Canadá. La tierra orgánica debe cumplir con las regulaciones fitosanitarias para garantizar que no contenga plagas o enfermedades que puedan afectar la agricultura en Canadá.

Proceso:

Asegurarse de que el Certificado Fitosanitario emitido por el ICA sea reconocido por la CFIA.

Verificar las regulaciones específicas para la importación de tierra orgánica a Canadá, ya que ciertos productos agrícolas pueden estar sujetos a restricciones.

Al llegar a Canadá, la carga será inspeccionada por la CFIA en el puerto de entrada (Vancouver).

Otros Permisos o Requisitos Específicos

Dependiendo de las características específicas del producto o del destino, pueden ser necesarios otros permisos o requisitos, tales como:

Certificados de Calidad:

Si la tierra orgánica está certificada como orgánica o cumple con algún otro estándar específico, es posible que se necesiten certificados adicionales que lo validen.

Revisión de la Declaración de Exportación:

Dependiendo del valor de la mercancía, es posible que se requiera una inspección aduanera previa por parte de la DIAN o una evaluación de la declaración de exportación.

18.8. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

El contrato de compraventa internacional es un acuerdo formal y vinculante entre el exportador (en este caso, AGMLIS Organic S.A.S. en Colombia) y el importador en Vancouver, Canadá para la venta de tierra orgánica. Este contrato detalla todas las condiciones y términos bajo los cuales se llevará a cabo la transacción internacional, incluyendo los términos comerciales, responsabilidades de las partes, plazos de entrega, pagos y garantías.

A continuación, se presenta un desglose de los principales elementos que debe incluir este contrato:

1. Partes Contratantes

Vendedor (Exportador):

Nombre: AGMLIS Organic S.A.S.

Dirección: Calle XXX, Cali, Colombia.

Representante Legal: Valeria Nuñez

Correo Electrónico: montesvale46@gmail.com

Teléfono: 3052858719

Comprador (Importador):

Nombre: Nature's Path Organic Foods

Dirección: Nature's Path tiene su sede en Richmond, BC, que está muy cerca de Vancouver. Aunque la dirección exacta no siempre se proporciona públicamente en el sitio web, puedes usar la siguiente dirección para correspondencia:

Nature's Path Organic Foods
20211 93A Avenue
Richmond, BC, V6W 1H3
Canada

Representante Legal: o se proporciona públicamente el nombre del representante legal en su sitio web, pero puedes contactar con el Departamento de Compras o el Equipo de Proveedores para obtener esta información. A menudo, las empresas grandes como Nature's Path tienen equipos especializados en adquisiciones, y los representantes legales suelen ser ejecutivos de alto nivel (como el CEO o el Director de Compras).

Correo Electrónico: Correo de contacto general: info@naturespath.com

Proveedor: Para consultas relacionadas con proveedores, es recomendable usar un correo como el anterior o contactar a través del formulario de contacto en el sitio web

Teléfono: Número de contacto general: +1-800-663-0801

Este es el número de atención al cliente, pero también puedes solicitar ser transferido al departamento de compras o proveedores

Objeto del Contrato

El contrato debe especificar claramente el producto que se va a vender, en este caso:

Producto: Tierra orgánica

Descripción: Tierra orgánica de alta calidad, destinada para uso agrícola, empaquetada en sacos de polipropileno de 25 kg cada uno.

Cantidad: 730 sacos de 25 kg (equivalentes a 18,250 kg de tierra orgánica).

Incoterm Seleccionado

El Incoterm elegido para esta transacción es CFR (Cost and Freight), que especifica que el vendedor asume la responsabilidad de los costos y el flete hasta el puerto de destino (Vancouver, Canadá), pero no cubre el seguro de la mercancía una vez que ha sido cargada en el barco. El comprador debe asumir el riesgo y el seguro a partir de ese punto.

Incoterm CFR (Puerto de destino: Vancouver, Canadá).

El vendedor asume la responsabilidad de los costos de transporte hasta el puerto de Vancouver.

El comprador es responsable de los costos de descarga, aduanas, impuestos y transporte interno en Canadá.

Precio y Condiciones de Pago

El contrato debe establecer de manera clara el precio de venta de la mercancía, así como los términos de pago.

Precio por unidad: El precio de cada saco de tierra orgánica de 25 kg se acuerda entre ambas partes. Ejemplo: USD \$10 por saco.

Precio total: El precio total sería el resultado de multiplicar el precio por saco por la cantidad total de sacos (730 sacos × precio por saco).

Términos de pago

Modalidad de pago: Transferencia bancaria o carta de crédito (L/C).

Condiciones: El pago se realizará previo al envío o bajo una letra de cambio (si ambas partes lo acuerdan).

Plazo de pago: 30 días después de la emisión del conocimiento de embarque o de la factura comercial.

Plazo de Entrega y Condiciones de Transporte

El contrato debe detallar los plazos y condiciones relacionadas con la entrega de la mercancía.

Fecha de entrega estimada: El vendedor debe comprometerse a entregar la mercancía en el puerto de carga en Colombia (probablemente Buenaventura), dentro de un plazo específico después de la firma del contrato. Ejemplo: 15 días después de la firma del contrato o confirmación del pedido.

Transporte: El vendedor debe organizar el transporte marítimo hasta el puerto de destino (Vancouver, Canadá), de acuerdo con el Incoterm CFR. El vendedor es responsable de organizar y pagar el flete marítimo hasta el puerto canadiense.

Documentación de envío: El vendedor entregará al comprador los documentos necesarios para la importación en Canadá, tales como el conocimiento de embarque (Bill of Lading), factura comercial, lista de empaque y certificado fitosanitario.

Inspección y Control de Calidad

Este apartado debe estipular las condiciones bajo las cuales la mercancía será inspeccionada tanto antes de la salida como a su llegada.

Inspección previa: El vendedor garantizará que la tierra orgánica esté de acuerdo con las especificaciones acordadas en cuanto a calidad y cantidad. El vendedor podrá realizar

inspecciones de calidad antes de la carga, y las partes podrán acordar una inspección de calidad en el puerto de salida en Colombia.

Certificado fitosanitario: El vendedor proporcionará un certificado fitosanitario emitido por el ICA que garantice que la tierra está libre de plagas y enfermedades, como parte de los requisitos para la exportación de productos agrícolas.

Garantías y Responsabilidad

Garantía del producto: El vendedor garantiza que la tierra orgánica cumple con los estándares de calidad especificados y que está libre de plagas o contaminantes.

Responsabilidad por daños: El comprador asume los riesgos a partir del momento en que la mercancía es cargada a bordo del barco (según el Incoterm CFR). Sin embargo, el vendedor es responsable de cualquier daño o pérdida que ocurra antes de este punto.

Seguro de la Mercancía

Dado que el Incoterm CFR implica que el vendedor solo cubre el costo del flete hasta el puerto de destino y no el seguro, el comprador será responsable de contratar un seguro para la mercancía durante el transporte.

Seguro de la carga: El comprador debe contratar un seguro marítimo para cubrir cualquier riesgo durante el transporte. El vendedor no es responsable de este seguro.

Resolución de Conflictos y Ley Aplicable

El contrato debe especificar cómo se resolverán los posibles conflictos y cuál será la ley aplicable.

Ley aplicable: El contrato estará sujeto a las leyes comerciales internacionales y, en caso de litigio, ambas partes acuerdan someterse a la jurisdicción de los tribunales de Colombia o Canadá, dependiendo de lo acordado previamente.

Arbitraje: En lugar de litigios, las partes pueden acordar un arbitraje internacional bajo las reglas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), para resolver cualquier disputa de manera rápida y eficiente.

Fuerza Mayor

Este apartado establece que en caso de situaciones imprevistas fuera del control de las partes (como desastres naturales, guerras, bloqueos, pandemias, etc.), ninguna de las partes será responsable de la falta de cumplimiento del contrato.

Cláusula de fuerza mayor: En caso de eventos de fuerza mayor, las partes deberán notificar a la otra parte inmediatamente y hacer esfuerzos razonables para cumplir con el contrato tan pronto como las circunstancias lo permitan

XIX. ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

De una parte, la sociedad COLTRANS S.A.S agente de carga internacional, miembro del Grupo Leschaco, sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, con NIT 800.024.075 -8, con domicilio en Bogotá D.C., Colombia, representada en este acto por JUAN CAMILO ORTEGA CONVERS, identificado con cédula de ciudadanía No 79.945.711 de Bogotá en su calidad de Representante Legal, (En adelante, COLTRANS) y de otra, AGMLIS ORGANIC S.A.S sociedad debidamente constituida y existente de conformidad con las leyes de Colombia, cuyo objeto social principal es Exportación de tierra orgánica, identificada con NIT 901.054.501, con domicilio Cali representada legalmente por Lisa Minelli Ararat González, identificado (a) con C.C X C.E No 1067461473 de Cali, Valle del cauca (En adelante, EL CLIENTE) convienen celebrar el presente acuerdo de seguridad para dar cumplimiento a la normatividad legal vigente de prevención del lavado de activos y financiación del terrorismo, corrupción, tráfico de estupefacientes y delitos conexos, al Manual SAGRILAFI y las políticas internas de la compañía, conforme a las siguientes cláusulas:

OBJETO: Establecer estrategias conjuntas que permitan a las empresas cumplir las normas y estándares de seguridad en la cadena de suministro internacional, para evitar que puedan ser involucradas en actividades ilícitas como el lavado de activo, financiamiento del terrorismo, narcotráfico, contrabando soborno, corrupción y todas aquellas actividades que puedan afectar el comercio internacional o que estén por fuera del marco legal. De otra parte, cumplir con normatividad legal vigente que aplica a cada compañía de acuerdo con el desarrollo de su objeto social.

POLITICA DE SEGURIDAD.

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

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



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

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

Empleados:

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

Asociados de Negocios:

- Contar con procedimientos documentados para selección, evaluación y conocimiento de sus asociados de negocio, que incluyan variables como: identificación de propietarios de la empresa, antecedentes legales y comerciales, capacidad financiera, capacidad operacional, capacidad de respuesta frente a los riesgos y amenazas y visitas a las instalaciones.



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

- Actualizar periódicamente los datos de sus asociados de negocio.

Quinta: Las partes se comprometen a mantener estricta confidencialidad de toda la información y documentos que se reciban por cualquier medio, para el desarrollo de las operaciones de comercio exterior. Se dará acceso únicamente a aquellos empleados o terceros que en forma razonable requieran conocerlos y ser usada únicamente para el desarrollo de los fines para los que han sido suministrados.

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

Séptima: Basado en un proceso de análisis y evaluación de riesgos contar con un plan de contingencia y/o continuidad que garantice el desarrollo óptimo de las operaciones.

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

Novena: Establecer procedimientos y controles que garanticen la seguridad de la carga en la cadena logística.

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

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



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

POLÍTICA ANTICORRUPCIÓN.

El CLIENTE declara expresamente que entiende y acepta que COLTRANS exige el cumplimiento de toda la normatividad de anticorrupción y antisoborno aplicable y vigente en el ejercicio de su actividad; que la empresa aplica los valores de honestidad y transparencia promoviéndolos y estableciéndolos como parte de su cultura organizacional en el Programa de Ética y Conducta, que la Empresa aplica tolerancia cero a todo tipo de actividades de corrupción de cualquier naturaleza, ya sea cometida por empleados o por un tercero que actúe en nombre y representación de la misma a nivel nacional o en el exterior; que la Empresa ha implementado para ello todo tipo de medidas necesarias para la prevención y mitigación de los factores de riesgo asociados a la corrupción y soborno que se puedan materializar.

POLITICA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

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

POLITICA DE MANEJO AMBIENTAL.

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

POLITICA DE PROTECCION DE DATOS PERSONALES.

EL CLIENTE declara que la información proporcionada en este documento es veraz, completa, exacta, actualizada y verificable. En cumplimiento de las normas



ACUERDO DE SEGURIDAD CLIENTE

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

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

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

Se suscribe el presente acuerdo de seguridad a los 15 días del mes de febrero de 2025.


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

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

LISA MINELLI ARARAT GONZALEZ

Nombre: Lisa Minelli Ararat Gonzalez

C.C. No. 1067461473

Representante Legal

XX. PÓLIZA DE SEGURO



Certificado de seguro Transporte de Carga Internacional Responsabilidad general con respecto a la carga y terceros.	
Referencia	ZRC2018 – COTTON LTDA (Referencia del certificado)
<p>Nosotros, Sura, Certificamos que hemos emitido una póliza o pólizas de Seguros de Responsabilidad de Transporte de Mercancías, vía marítima con fines de importación desde China a Colombia, que ampara las mercancías descritas en la factura comercial 005 – 562478 emitida por el exportador Changwei Ding, con fecha de 01/04/2018, la ciudad de Shandong, China.</p>	
Asegurado	COTTON LTDA.
Período de validez	Del 01/05/2018 a las 12:00 AM hasta el 01/05/2019 a las 12:00 PM. En caso de que la cobertura del seguro sea interrumpida antes del periodo de validez arriba indicado, el asegurado deberá notificarlo por escrito inmediatamente a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
Tipo de transporte	MARÍTIMO.
Fecha de emisión	Datos de contacto de asegurador
01/04/2018	Pablo Moncayo No- 174 Carrera 63 No. 98B- 16, Barrio Andes. Bogotá. D.C, Cundinamarca, Colombia. C.P. 111211
Firma y sello del asegurador 	

XXI. FACTURA COMERCIAL

Muestra de Factura Comercial

EXPORTADOR: AGMLIS ORGANIC S.A.S
 DIRECCION: C/ 43 # 52-77

CEDULA JURIDICA: 1111 758 722 -4
 CODIGO DE EXPORTADOR: 001

FACTURA No. 0012
 FECHA: 15/02/25

CONSIGNATARIO: Nature's Path organic foods
 DIRECCION: 20211 93A Avenue, Richmond, BC V6W 1H3 Canada

PAIS DE DESTINO: CANADA - Vancouver FORMULARIO No. 001

CANTIDAD QUANTITY	DESCRIPCION	PESO BRUTO (KG)	PESO NETO (KG)	TOTAL F.O.B. \$
730 Sacos	Tierra Organica	18.250kg	25 kg USD	
Valor unitario = 4000 USD/unid Terminos de pago = 30 dias Incoterm = CFR → Port of Vancouver Canada				
FIRMA: LISA ARARAT				\$

TOTAL PESO BRUTO 18.250 KG. TOTAL PESO NETO 25 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.

XXII. LISTA DE EMPAQUE

DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	PESO UNITARIO (Kg)	PESO TOTAL (Kg)	OBSERVACIONES
Tierra Orgánica en saco	730	sacos	25	1 8.250	Saco de polipropileno (pp), orgánico
Contened or de transporte	1	Conte nedor	18. 205	1 8.205	Contenedor marítimo de 20 pies
certificaci ón Orgánica	1	Certifi cado	-	-	certificación Canadá Organic/USDA

XXIII. CERTIFICADO DE ORIGEN

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

ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – EMIRATOS ARABES
UNIDOS

EMIRATOS ARABES UNIDOS – COLOMBIA TRADE PROMOTION AGREEMENT

1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail AGMLIS ORGANIC S.A.S. Calle 100D # 20-145 4200771 info@organicas.com		2. Período cubierto / Blocket period Desde (DDMM/AA) / From (MM/DD/YY): Hasta (DDMM/AA) / To (MM/DD/YY):			
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Nature's Path Organic Foods 20211 93A Avenue Richmond, BC V6W 1H3 Canada info@naturespath.com Importer's legal name address, telephone and e-mail			
5. Descripción de (las) mercancías(s) / Descripción of Tierra pura orgánica, producto natural obtenido a través de la descomposición de materiales orgánicos, tierra desinfectada en forma natural, baja compatibilidad y alto contenido de materia orgánica en forma de compost, alta capacidad de drenaje y aireación.	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification 2821200000	7. Criterio Preferencial / Preferential Criteria / Criteria LE	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content NO	9. Factura No. / Invoice No. Fecha / Date 10/11/2024	10. País de Origen / Country of Origin CO

CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

Nombre / Name: Lisa Minelli Ararat		Cargo / Title: Gerente de Exportaciones			
Fecha (10/11/2024) / Date (11/10th/2024) :		Teléfono y fax / Telephone and Fax: 4200771 9110110008			
12. Observaciones / Remarks:					
1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail AGMLIS S.A.S Cra 43 #52-77 4200771 info@organicasas.com			2. Período cubierto / Shipment period: Desde (DD/MM/AA) / From (MM/DD/YY): Hasta (DD/MM/AA) / To (MM/DD/YY):		
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail			4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Nature's Path Organic Foods 20211 93A Avenue Richmond, BC V6W 1H3 Canada info@naturepath.com Importer's legal name address, telephone and e-mail		
5. Descripción de (las) mercancía(s) / Description of Tierra pura orgánica, producto natural obtenido a través de la descomposición de materiales orgánicos, tierra desinfectada en forma natural, baja compatibilidad y alto contenido de materia orgánica en forma de compost, alta capacidad de drenaje y aireación.	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification 2821200000	7. Criterio Preferencial / Preference, Criterion LCI	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content NO	9. Factura No. Fecha / Invoice No. Date 10/11/2024	10. País de Origen / Country of Origin CO

<p>11. Certificación de Origen / Certification of Origin</p> <p>Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions, made on or in connection with this certificate. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a certificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate. - Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia - United States Trade Promotion Agreement. - Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergo no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13. <p>Esta certificación se compone de <u>2</u> hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist <u>2</u> pages, including attachments.</p>	
<p>Firma autorizada / Authorized signature:</p> <p>Lisa Ararat</p>	<p>Nombre de la empresa / Company's name:</p> <p>VLSM ORGANIC S.A.S</p>
<p>Nombre / Name:</p> <p>Lisa Ararat</p>	<p>Cargo / Title:</p> <p>Gerente de Exportaciones</p>
<p>Fecha (10/11/2024) / Date (11/10th/2024)</p> <p>:</p>	<p>Teléfono y fax / Telephone and Fax:</p> <p>4200771 9110110008</p>
<p>12. Observaciones / Remarks:</p>	

XXIV. CONCLUSIONES

En conclusión, la comercialización internacional de tierra orgánica desde Santiago de Cali hacia la ciudad de Vancouver se presenta como una alternativa de gran potencial para los exportadores colombianos. Esta posibilidad se ve impulsada por la creciente demanda de productos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente por parte de los consumidores canadienses. En especial, ciudades como Vancouver reflejan una inclinación marcada hacia el consumo de insumos orgánicos, lo que posiciona a Colombia —gracias a su diversidad biológica y condiciones agroecológicas favorables— como un proveedor estratégico. A lo largo del análisis, se destacaron múltiples ventajas competitivas, como la alta calidad del sustrato orgánico producido en el país, los costos accesibles y la disponibilidad de personal capacitado, elementos que otorgan a Colombia una posición ventajosa frente a otros países exportadores.

No obstante, esta oportunidad viene acompañada de desafíos significativos, en especial en lo que respecta a la logística de exportación y al cumplimiento riguroso de los estándares fitosanitarios y ambientales requeridos por las autoridades canadienses. La correcta gestión de los trámites aduaneros y la adecuación a las regulaciones de importación son aspectos cruciales para asegurar la entrada del producto al mercado canadiense. A esto se suman los costos relacionados con el transporte internacional, la obtención de certificaciones y la organización administrativa del proceso, los cuales deben ser planificados cuidadosamente para conservar la competitividad.

Desde el punto de vista económico y social, la exportación de tierra orgánica podría representar una fuente valiosa de ingresos y progreso para las zonas rurales colombianas, promoviendo prácticas agrícolas responsables y fortaleciendo el comercio justo. Esta actividad

no solo apoyaría el desarrollo económico regional, sino que también consolidaría la imagen de Colombia como un país comprometido con la sostenibilidad ambiental y la producción limpia.

Para lograr resultados exitosos, se sugiere a los exportadores nacionales invertir en certificaciones de calidad reconocidas internacionalmente y fomentar alianzas comerciales sólidas con empresas distribuidoras en Canadá. Asimismo, optimizar la infraestructura logística será clave para reducir los costos operativos y acortar los tiempos de entrega. Con una estrategia orientada a la eficiencia, la sostenibilidad y la calidad, la exportación de tierra orgánica podría consolidarse como una iniciativa rentable a largo plazo, con impactos positivos tanto en la economía nacional como en la promoción de un comercio global más ético y consciente.

XXV. RECOMENDACIONES

Invertir en certificaciones internacionales de calidad y sostenibilidad

Los exportadores deben obtener certificaciones como USDA Organic, Global G.A.P., o Canada Organic Regime, que garanticen el cumplimiento de los estándares ambientales, sanitarios y de calidad exigidos en el mercado canadiense. Esto aumentará la confianza del comprador y facilitará el ingreso del producto.

Establecer alianzas estratégicas con distribuidores y comercializadores canadienses

Es clave desarrollar relaciones comerciales sólidas con importadores, supermercados especializados en productos orgánicos y tiendas ecológicas de Vancouver. Estas alianzas permiten una mejor comprensión del mercado local y aseguran canales de distribución confiables y sostenibles.

Optimizar la logística y la cadena de suministro internacional

Se recomienda fortalecer la infraestructura logística: desde el empaque y transporte interno en Colombia, hasta la coordinación del transporte marítimo o aéreo, garantizando que el producto llegue en condiciones óptimas. Invertir en tecnología de trazabilidad también puede ser un valor agregado.

Capacitar al personal en normativas internacionales y procedimientos aduaneros

La formación del equipo exportador en temas como regulación canadiense, documentación aduanera, y prácticas fitosanitarias permitirá reducir errores en los trámites, agilizar procesos y evitar sanciones o devoluciones del producto.

Promover prácticas agrícolas sostenibles y comercio justo en comunidades rurales

XXVI. BIBLIOGRAFIA

- .LA, C. E. (S/F). *¿QUE ES LA POLIZA DE SEGURO ENM LA EXPORTACION?* Obtenido de <https://comercioexterior.la/contratos-internacionales/poliza-de-seguro-en-la-exportacion/>
- BOGOTA, C. D. (2019). *palett*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/63892993-c3e5-47b7-930a-2b96175406b7/content>
- COLOMBIA, U. P. (2018). *Análisis del sector: industria textil en los Emiratos Árabes*. Obtenido de <https://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/9258>
- CONTAINERS, L. (2021). *MEDIDAS DE UN CONTENEDOR*. Obtenido de <https://www.facebook.com/p/LEO-Containers-100063993072616/>
- DAVIVIENDA. (S/F). *REINTEGRO DE DIVISASPOR EXPORTACION*. Obtenido de https://www.davivienda.com/wps/portal/empresas/nuevo/menu/empresarial/globalice_su_negocio/exportadores/reintegro_divisas_exportacion!/ut/p/z1/hY47D4lwGEV_CwOj7VcetboVwyBEoixiF1MIAok8UqqN_946mmi42809J7IY4AKLQT67RupuHOTd9ougV5-dgiyJvMOOpX7wOD7maZTvg8zH5yVA
- EXPORTADOR, D. D. (2020). *FACTURA COMERCIAL*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>
- FocusEconomics. (2024). *EAU Inflación Enero 2024*. Obtenido de <https://www.focus-economics.com/es/countries/eau/news/inflacion/la-inflacion-de-dubai-alcanza-en-enero-su-nivel-mas-alto-desde-octubre-de-2023/>
- GALESS, F. (2017). *Fajas colombianas*. Obtenido de <https://www.fajasgales.com/blog/page/2/>
- GALESS, F. (2017). *Historia de las fajas*. Obtenido de <https://www.fajasgales.com/historia-las-fajas/>
- ICONTAINERS. (2023). *QUE ES EL BILL OF LADING*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
- INTERTEK. (2017). *Actualización de Requisitos de Etiquetado de Producto para Exportaciones a Arabia Saudí*. Obtenido de <https://www.intertek.es/comercio-exterior/actualizaciones/arabia-saudi/febrero-2017-requisitos-etiquetado-producto-exportaciones/>
- JURISCOL, S. (2019). *El Ministro de Comercio, Industria y Turismo*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>
- 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-juricol.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>
- 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-popularidad#:~:text=Las%20fajas%20colombianas%20son%20m%C3%A1s,de%20manera%20constante%20y%20adecuada.>
- SCRIBD. (2020). *CIRCULAR 0170*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/457060046/Circular-0170-DIAN-Formato>
- SlideShare. (2012). *PERFIL DE LOGISTICA DESDE COLOMBIA HACIA EMIRATOS ARABES UNIDOS*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/slideshow/perfil-emiratos-rabes-unidos/14440500>
- TRADE, C. (2022). *OPORTUNIDADES PARA LAS FAJAS COLOMBIANAS*. Obtenido de <https://procolombia.co/colombiatrader/exportador/articulos/oportunidades-para-las-fajas-colombianas-en-nuevos-mercados-internacionales>
- WIKIPEDIA. (2024). *Emiratos Árabes Unidos*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Emiratos_%C3%81rabes_Unidos
- WIKIPEDIA. (2024). *Política*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Emiratos_%C3%81rabes_Unidos#:~:text=Emiratos%20%C3%81rabes%20Unidos%20es%20un,los%20trabajadores%20son%20bastante%20limitados.

WISE. (2024). *Dírham de los Emiratos Árabes Unidos pesos colombianos*. Obtenido de <https://wise.com/es/currency-converter/aed-to-cop-rate>

WITS. (2024). *RESUMEN DEL COMERCIO EMIRATOS ÁRABES UNIDOS*. Obtenido de <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/ARE/textview>