

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE CAFE DESDE SANTIAGO DE CALI –
COLOMBIA HACIA NEW JERSEY- ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

GERALDINE AGUDELO CADAVID

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 CAFE DESDE SANTIAGO DE CALI –
COLOMBIA HACIA NEW JERSEY- ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

INTEGRANTES:

GERALDINE AGUDELO CADAVID

ASIGNATURA:

DIPLOMADO

PRESENTADO A:

SERGIO ANDRES MARTINEZ

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

Contenido

0. INTRODUCCION.....	6
1. PROBLEMA DE INVESTIGACION	8
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:.....	8
2. FORMULACION DEL PROBLEMA	11
3. JUSTIFICACION METODOLÒGICA.....	12
3.1. METODOLOGIA:.....	14
3.1.1. TIPO DE ESTUDIO:.....	14
3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN:	15
4. OBJETIVOS.....	16
4.1. OBJETIVO GENERAL:	16
4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS:	16
5. PRODUCTO.....	18
5.2. FICHA TECNICA:.....	19
5.3. POSICION ARANCELARIA:.....	20
6. ESTUDIO DE MERCADO	21
6.2. PAIS IMPORTADOR:.....	21
6.1.1. INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:.....	22
6.2.1. ENTORNO GEOGRAFICO:.....	24
6.2.2. ENTORNO POLITICO:	25
6.2.3. COMERCIO EXTERIOR EN EEUU:	27
6.2.4. TIPO DE CAMBIO:.....	29
6.2.5. INFLACCION EN EL (PAIS DE DESTINO):	30
6.2.6. PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):.....	30
6.2.7. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:	31
7. PROCESO DE EXPORTACION.....	40
7.1. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE (BIEN O SERVICIO):.....	40
7.2.1. CREACION DE LA EMPRESA:	42
7.2.2. TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL	45
7.2.3. VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:.....	47
7.3. NORMATIVIDAD LEGAL:	48
7.3.1. PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)	48
7.3.2. PAÍS DESTINO: ESTADOS UNIDOS	51

7.4. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:	51
7.4.1. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:	51
7.4.2. RESPONSABILIDADES:	52
7.4.3. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL:	54
7.5. COSTOS DE EXPORTACION:	55
7.6. ETIQUETADO:	56
7.6.1. ETIQUETADO EN COLOMBIA:	56
7.6.2. ETIQUETADO EN PAIS DE DESTINO DE EXPORTACION:	56
7.7. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:	57
7.8. EMBALAJE:	57
7.9. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:	58
7.10. CONTENEDOR:	59
7.11. OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN:	60
7.12. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:	61
7.13. PÓLIZA DE SEGURO	63
10.2. FACTURA COMERCIAL:	65
10.3. LISTA DE EMPAQUE:	65
10.4. CERTIFICADO DE ORIGEN:	67
10.5. MANDATO ADUANERO	68
10.6. FORMATO DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE	71
10.7. PODER DE TERMINAL PORTUARIO	73
10.8. DOCUMENTO DE TRANSPORTE	76
10.9. Solicitud Autorización de Embarque	77
10.10. DEX	78
11. CONCLUSIONES:	79

<i>Ilustración 1 Descripción mercancía</i>	20
<i>2 Posición geográfica de Estados unidos, New Jersey</i>	25
<i>Ilustración 3 Acceso marítimo</i>	34
<i>Ilustración 4 Cámara de comercio</i>	44
<i>Ilustración 5 VUCE</i>	46
<i>Ilustración 6 Muisca, consulta gravamen</i>	47
<i>Ilustración 7 Muisca</i>	47
<i>Ilustración 8 Muisca</i>	47

<i>Ilustración 9 Muisca</i>	48
<i>Ilustración 10 Muisca</i>	48
<i>Ilustración 11 Matriz de costos</i>	55
<i>Ilustración 12 Embalaje</i>	58
<i>Ilustración 13 Pallets, Bultos</i>	58
<i>Ilustración 14 Pallets</i>	59
<i>Ilustración 15 Información del contenedor</i>	59
<i>Ilustración 16 Imagen del contenedor</i>	60
<i>17 Póliza</i>	64
<i>Ilustración 18 Factura comercial</i>	65
<i>Ilustración 19 Certificado de origen</i>	67
<i>Ilustración 20 Circular 071</i>	73
<i>Ilustración 21 Documento de transporte (BL)</i>	76
<i>Ilustración 22 SAE</i>	77
<i>Ilustración 23 Declaración de Exportación</i>	78
<i>Tabla 1 Ficha técnica</i>	20
<i>Tabla 2 Creación de la empresa</i>	42
<i>Tabla 3 Rut</i>	43
<i>Tabla 4 Contratación del transporte</i>	54
<i>Tabla 5 Etiquetado del producto</i>	56
<i>Tabla 6 Etiquetado</i>	56
<i>Tabla 7 Lista de empaque</i>	66

0. INTRODUCCION

Primero debemos saber que la Exportación desempeña un papel crucial en el desarrollo económico y comercial de los países; Nuestro trabajo se desempeña en saber cómo vamos a Exportar un producto y como lo podemos lograr mediante su debido proceso.

La exportación de café es un proceso complejo que involucra múltiples actores y etapas. Desde la producción en las fincas cafeteras de Cali hasta la distribución en los establecimientos comerciales de New Jersey, la cadena de suministro enfrenta diversos desafíos, como las barreras arancelarias, los requisitos sanitarios y fitosanitarios, y la competencia de otros orígenes.

Este estudio tiene como objetivo analizar estos desafíos y identificar las oportunidades que se presentan para nosotros los exportadores colombianos. A través de un enfoque práctico, se propondrán soluciones innovadoras para optimizar la logística, mejorar la calidad del producto y fortalecer las relaciones comerciales con los compradores estadounidenses.

Colombia es totalmente reconocida mundialmente por su café de alta calidad, poseemos una rica tradición cafetera que se remonta a más de un siglo. Desde las fértiles tierras de Cali, este elixir negro ha conquistado paladares en todo el mundo.

Estados Unidos es uno de nuestros mayores consumidores de café a nivel mundial, representa un mercado estratégico para nosotros los productores colombianos. Escogimos New Jersey, por su diversidad cultural y una creciente

demanda de productos especializados, se elige como un destino atractivo para el café colombiano de alta calidad. Este trabajo tiene como objetivo evaluar las potencialidades de este mercado, Analizando los factores que influyen en la preferencia de los consumidores estadounidenses.

Para poder presentar propuestas concretas para posicionar el café colombiano en New Jersey, fortaleciendo la marca y generando mayor valor agregado.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

¿Como exportar Café de Colombia a los Estados Unidos?

Colombia es reconocida mundialmente por la calidad de su café, siendo uno de los principales productores y exportadores. Estados Unidos, como uno de los mayores consumidores de café, representa una oportunidad significativa para los exportadores colombianos. Sin embargo, el proceso de exportación presenta diversos desafíos que deben ser abordados para asegurar el éxito en este mercado.

A pesar del potencial del café colombiano en el mercado estadounidense, existen varios obstáculos que complican el proceso de exportación.

Estos incluyen:

1. Conocimiento del Mercado: Muchos productores y exportadores colombianos carecen de información detallada sobre las preferencias de los consumidores estadounidenses, lo que dificulta la adaptación de sus productos a este mercado.

2. Regulaciones y Normativas: Las normativas aduaneras y sanitarias en Estados Unidos son rigurosas. Los exportadores deben cumplir con una serie de requisitos que pueden ser complejos y variados, lo que puede generar dificultades en el proceso de exportación.

3. Logística y Transporte: La gestión logística es crucial para garantizar que el café llegue en condiciones óptimas. Los costos de transporte internacional y la gestión de la cadena de suministro son factores importantes a considerar.

4. Competencia Internacional: La presencia de otros países productores de café, como Brasil y Vietnam, genera una competencia feroz. Los exportadores colombianos deben encontrar maneras de diferenciar su producto y justificar un precio más alto basado en calidad.

5. Financiamiento y Recursos: Muchos pequeños productores pueden tener dificultades para acceder a financiamiento que les permita invertir en mejoras necesarias para cumplir con los estándares internacionales.

6. Falta de Marca y Estrategias de Marketing: La falta de reconocimiento de marca puede limitar las oportunidades para los exportadores colombianos.

Desarrollar una estrategia efectiva de marketing es esencial para posicionar el café colombiano en el mercado estadounidense.

El objetivo es identificar los pasos necesarios para facilitar la exportación del café colombiano a Estados Unidos, abordando los desafíos mencionados anteriormente. Esto incluye investigar sobre normativas comerciales, desarrollar estrategias logísticas efectivas y crear un plan de marketing que resalte las cualidades únicas del café colombiano

2. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Como el estudio de factibilidad nos permite realizar exportación de café desde Santiago de Cali – Colombia hacia New Jersey- Estados Unidos de Norteamérica

3. JUSTIFICACION METODOLÒGICA

La investigación se llevará a cabo con la primera etapa que consiste en realizar un análisis exhaustivo del mercado estadounidense. Esto incluye identificar las preferencias de los consumidores, tendencias de compra y demanda de diferentes tipos de café (por ejemplo, orgánico, Arábico). Esta investigación permitirá comprender mejor el perfil del consumidor y adaptar la oferta a sus necesidades.

Evaluar a los competidores en el mercado estadounidense es fundamental para identificar nichos no explotados y establecer estrategias de diferenciación. Este análisis debe incluir la revisión de precios, calidad del producto y estrategias de marketing utilizadas por otros exportadores.

Es esencial investigar y cumplir con las regulaciones aduaneras y sanitarias que rigen la importación de café en Estados Unidos. Esto implica conocer los requisitos de etiquetado, certificaciones necesarias (como la certificación orgánica) y estándares de calidad exigidos por las autoridades estadounidenses.

Formar alianzas con distribuidores, importadores y minoristas en Estados Unidos puede facilitar el acceso al mercado. Estas colaboraciones permitirán aprovechar redes establecidas y conocimientos locales sobre el mercado.

Planificar la logística es crucial para garantizar que el café llegue en óptimas condiciones. Esto incluye seleccionar métodos de transporte adecuados, gestionar la cadena de frío (si es necesario) y optimizar los costos logísticos.

Desarrollar una estrategia de marketing efectiva que resalte las características únicas del café colombiano, como su origen, calidad y prácticas sostenibles, ayudará a posicionar el producto en el mercado estadounidense. Esto puede incluir campañas digitales, participación en ferias comerciales y promoción a través de redes sociales.

Realizar un análisis financiero que contemple costos de producción, gastos logísticos, aranceles e impuestos permitirá establecer precios competitivos y viabilidad económica del proyecto.

Implementar un sistema para monitorear las ventas, la satisfacción del cliente y el desempeño general en el mercado permitirá realizar ajustes necesarios en la estrategia comercial a lo largo del tiempo.

La metodología propuesta garantiza un enfoque integral que considera todos los aspectos relevantes para llevar a cabo una exportación exitosa de café desde Colombia a Estados Unidos. Al seguir estos pasos, se minimizan riesgos y se maximiza la posibilidad de éxito en un mercado competitivo

3.1. METODOLOGIA:

El trabajo se basa en un enfoque descriptivo y exploratorio, utilizando principalmente la recopilación y análisis de información secundaria para describir el proceso de exportación de café y analizar el mercado potencial en New Jersey.

3.1.1. TIPO DE ESTUDIO:

Estudio Descriptivo y Exploratorio con un enfoque en el análisis de un caso específico de Exportación de café desde Cali – Colombia hacia New Jersey - Estados Unidos.

El tipo de investigación será: investigación aplicada, se tendrán en cuenta los aspectos teóricos para ampliar el conocimiento del tema, también se buscara realizar una exportación de café desde Cali, Colombia hacia New Jersey, aplicando el conocimiento obtenido sobre este tema que no ha sido comúnmente abordado, para ello, se consultara en diversas fuentes como investigaciones realizadas con anterioridad, internet, informes estadísticos en el sector de comercio exterior y de tránsito aduanero entre otras.

3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN:

- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN).
- ProColombia.
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.
- Organización Internacional del Café (OIC).
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).
- Revistas especializadas (Revista Internacional del Café, Revista de Estudios Latinoamericanos).
- Sitios web especializados en café (Caffe Ibis, Cafisevilla, Perfect Daily Grind, Sprudge).

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL:

Realizar un estudio de factibilidad de exportación de café desde Santiago de Cali – Colombia hacia Nueva Jersey- Estados Unidos de Norteamérica.

4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Emplear un estudio de mercado para la exportación de café desde Santiago de Cali – Colombia hacia Nueva Jersey- Estados Unidos de Norteamérica.
- Informarse sobre las normas técnicas y legales de empaque y embalaje para la exportación de café desde Santiago de Cali – Colombia hacia Nueva Jersey- Estados Unidos de Norteamérica.
- Diseñar un organigrama administrativo acorde con la empresa exportadora de café desde Santiago de Cali – Colombia hacia Nueva Jersey- Estados Unidos de Norteamérica.
- Cumplir con las normas medioambientales en la exportación de café desde Santiago de Cali – Colombia hacia Nueva Jersey- Estados Unidos de Norteamérica.

- Conseguir los recursos necesarios para la exportación de café desde Santiago de Cali – Colombia hacia Nueva Jersey- Estados Unidos de Norteamérica.

5. PRODUCTO

5.1. DEFINICION:

El café tostado es la forma final del grano de café verde que se somete a un proceso de calor para desarrollar su aroma, sabor y características distintivas, listo para ser molido y preparado como bebida.

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

El café en este caso son los granos procesados de la planta de café (generalmente de las especies *Coffea arábica* o *Coffea canephora*) que han sido cultivados, cosechados, beneficiados (lavado o natural), secados y trillados en Colombia en la región de Santiago de Cali, la exportación se va hacer del café verde (sin tostar) listo para ser enviado al mercado internacional.

5.1.2. ANTECEDENTES:

La exportación de café tostado desde Cali y el Valle del Cauca se basa en una cadena de valor consolidada que involucra zonas productoras como Sevilla, Caicedonia y Tuluá, así como empresas tostadoras en Cali que procesan y empacan el producto para su distribución. Aunque esta región no pertenece al núcleo del Eje Cafetero, Cali actúa como un centro logístico clave por su cercanía a los puertos del Pacífico y su infraestructura industrial (Federación Nacional de Cafeteros, 2023).

Previo a la exportación, el café es recolectado, secado y vendido a cooperativas o empresas privadas que se encargan del tostado y empaque.

Marcas locales han surgido con un enfoque en cafés especiales y sostenibles, apoyadas por certificaciones como Fair Trade, Rainforest Alliance y la Denominación de Origen “Café de Colombia” (Pérez & Gómez, 2021). Estos productos se comercializan en mercados internacionales a través de ferias, distribuidores y plataformas de comercio electrónico. Para exportar legalmente, se requieren registros ante la DIAN, certificaciones sanitarias del INVIMA y cumplimiento con las normativas de los países de destino (ProColombia, 2022).

Adquirir los recursos necesarios para la exportación de papel del bagazo de la caña de azúcar desde Santiago de Cali – Colombia hacia Hamburgo – Alemania.

5.2. FICHA TECNICA:

CAFÉ	
Nombre Comercial:	Granos De Éxito
Descripción del producto:	La planta del cafeto posee unos frutos rojos del tamaño de unas cerezas pequeña. Dentro de estas se encuentra la semilla del café. Los granos de la planta del café miden aproximadamente 1 centímetro, en una de sus partes el grano es plano y del otro lado es curvo, con una línea que lo atraviesa, al extraerse de la planta los granos son de color marrón claro y

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.2. PAIS IMPORTADOR:

Estados Unidos se consolida como el principal importador mundial gracias a su vasto mercado interno y su capacidad de consumo. Con una economía que supera los 27 billones de dólares de PIB y más de 330 millones de habitantes con alto poder adquisitivo, el país norteamericano representa el destino más apetecido para exportadores de todo el mundo. Su infraestructura logística de primer nivel, que incluye puertos estratégicos como Los Ángeles, Nueva York y Miami, facilita la entrada eficiente de mercancías, mientras que su red de tratados comerciales garantiza condiciones favorables para el intercambio internacional.

El sector cafetalero ejemplifica perfectamente esta dinámica importadora. Estados Unidos, siendo el mayor consumidor mundial de café, mantiene una relación comercial privilegiada con Colombia, su principal proveedor en América. Esta conexión se fortaleció notablemente con la implementación del Tratado de Libre Comercio en 2012, que eliminó aranceles y generó un incremento sustancial en los volúmenes de exportación. El café colombiano, reconocido globalmente por su calidad superior y sabor distintivo, encuentra en el mercado estadounidense un consumidor exigente y dispuesto a pagar premium por productos especializados.

La logística juega un papel fundamental en este intercambio comercial. Los embarques de café colombiano llegan principalmente a través de puertos clave como Houston y Miami, donde existen cadenas de suministro altamente especializadas. Este sistema eficiente permite mantener la calidad del grano desde su cosecha hasta la taza del consumidor final, cumpliendo con los estrictos estándares que exige el mercado estadounidense. Además, el desarrollo de certificaciones de sostenibilidad y comercio justo ha abierto nuevas oportunidades para los productores colombianos en segmentos de mayor valor agregado.

La relación comercial entre Estados Unidos y Colombia en el sector cafetalero demuestra cómo las ventajas comparativas de un país exportador pueden alinearse perfectamente con las necesidades de un mercado importador masivo. Esta sinergia beneficia tanto a los productores colombianos, que acceden a un mercado estable y de alto valor, como a los consumidores estadounidenses, que disfrutan de uno de los mejores cafés del mundo. El caso del café colombiano en EE.UU. sirve como modelo para entender cómo productos agrícolas con identidad propia pueden conquistar mercados exigentes mediante calidad consistente, acuerdos comerciales inteligentes y estrategias de posicionamiento efectivas

6.1.1. INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:

El mercado estadounidense está mostrando un creciente interés por el café tostado de origen colombiano, marcando un cambio en los patrones tradicionales de importación. Este fenómeno responde principalmente a la evolución en los hábitos de consumo, donde los bebedores de café en EE.UU. buscan productos

más especializados, con trazabilidad clara y perfiles de sabor distintivos. A diferencia del modelo tradicional donde importaban grano verde para tostar localmente, ahora valoran especialmente el café tostado en su país de origen, lo que representa una gran oportunidad para los productores colombianos.

El proceso de exportación de café tostado presenta tanto ventajas como desafíos para los productores colombianos. Por un lado, permite conservar mejor las características organolépticas del grano y ofrecer una experiencia de sabor más auténtica. Sin embargo, requiere cumplir con estrictas normativas de la FDA y enfrentar retos logísticos más complejos relacionados con el mantenimiento de la frescura durante el transporte. El Tratado de Libre Comercio entre ambos países ha sido fundamental al eliminar aranceles, facilitando la competitividad del café colombiano frente a los tostadores locales estadounidenses.

Las tendencias actuales del mercado norteamericano favorecen claramente al café colombiano tostado. El auge de las micro tostadoras y el creciente segmento de consumidores conocedores ha creado una demanda sin precedentes por cafés especiales con denominación de origen. Colombia, con su diversidad de regiones productoras y variedades exclusivas, está perfectamente posicionada para satisfacer este nicho. Además, las certificaciones de sostenibilidad y comercio justo, cada vez más valoradas, representan un importante diferenciador para los cafés colombianos en este mercado.

6.2.1. ENTORNO GEOGRAFICO:

El país importador elegido es Estados Unidos de Norteamérica, específicamente el estado de New Jersey.

Ubicación de New Jersey:

New Jersey está ubicado en la región noreste de los Estados Unidos. Limita al norte y al este con el estado de Nueva York, al este con el Océano Atlántico, al suroeste con el estado de Delaware y al oeste con el estado de Pensilvania. Su ubicación estratégica lo convierte en un importante centro de transporte y comercio debido a su acceso a puertos marítimos, aeropuertos y una densa red de carreteras.

la economía de New Jersey se caracteriza por su diversidad, su fuerte presencia en sectores de alto valor añadido como la farmacéutica y la biotecnología, su papel crucial en el transporte y la logística, y su conexión con la economía metropolitana de Nueva York. Esta robustez y diversidad hacen de New

Jersey un mercado atractivo para las importaciones, incluyendo productos como el café colombiano.



2 Posición geográfica de Estados Unidos, New Jersey

6.2.2. ENTORNO POLITICO:

- Tipo de Gobierno: Estados Unidos tiene un sistema de república federal constitucional presidencial. El poder se divide en tres ramas:
- Ejecutivo: Encabezado por el presidente.
- Legislativo: Compuesto por el Congreso (Senado y Cámara de Representantes).
- Judicial: Liderado por la Corte Suprema.

La política gubernamental de Estados Unidos puede afectar la importación de productos desde Colombia de varias maneras:

- **Aranceles e Impuestos:** El gobierno de EE.UU. establece aranceles (impuestos a las importaciones) que pueden aumentar el costo de los productos colombianos, haciéndolos menos competitivos en el mercado estadounidense. Las políticas arancelarias pueden ser utilizadas para proteger industrias nacionales o como herramienta de negociación comercial.

- **Regulaciones y Normativas:** Existen regulaciones sanitarias, fitosanitarias, de etiquetado y de calidad que los productos importados desde Colombia deben cumplir para ingresar al mercado estadounidense. Estas regulaciones pueden generar costos adicionales para los exportadores colombianos.

- **Cuotas de Importación:** Aunque menos comunes, el gobierno de EE.UU. podría establecer cuotas que limiten la cantidad de un producto específico que puede importarse desde Colombia.

- **Políticas de Inspección Aduanera:** La eficiencia y rigurosidad de las inspecciones aduaneras en los puertos de entrada estadounidenses pueden afectar los tiempos y costos de importación.

- **Relaciones Bilaterales:** La calidad de las relaciones políticas entre Estados Unidos y Colombia puede influir en las políticas comerciales y la facilidad de los intercambios.

Tratado de Libre Comercio: Sí existe un Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre Colombia y Estados Unidos, denominado formalmente el Acuerdo de

Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América. Este acuerdo entró en vigor el 15 de mayo de 2012.

El entorno político de Estados Unidos, con su sistema de gobierno y las políticas comerciales que implementa, influye directamente en la importación de productos desde Colombia. La existencia del TLC entre ambos países es un factor clave que facilita significativamente la exportación de café colombiano al eliminar los aranceles y establecer un marco regulatorio más favorable para el comercio bilateral.

6.2.3. COMERCIO EXTERIOR EN EEUU:

La balanza comercial estadounidense registra un déficit crónico desde 1975. En 2023, el déficit alcanzó 1.7 Billones, con importaciones por 3.8 billones frente a exportaciones de \$2.1 billones. Este desbalance refleja la alta demanda interna y la posición del dólar como moneda global.

6.2.3.1. *Exportaciones:*

EE.UU. exporta principalmente bienes manufacturados (35%), productos agroindustriales (10%) y servicios (30%). Sus mayores ventas son aviones Boeing, chips Intel, medicamentos Pfizer y productos agrícolas como soja y maíz. Los servicios financieros y tecnológicos también son clave.

6.2.3.2. *Importaciones:*

Las compras externas dominan en electrónica (25%), vehículos (15%) y petróleo (10%). China es el principal proveedor, seguido por México, Canadá y la UE. La dependencia de componentes electrónicos asiáticos sigue siendo un punto vulnerable.

6.2.3.3. *Ubicación:*

Estados Unidos disfruta de una posición geográfica estratégica que le otorga ventajas únicas en seguridad, economía y comercio: protegido por dos océanos que históricamente han actuado como barreras defensivas naturales, el país cuenta con vastos recursos naturales (desde las fértiles llanuras agrícolas del Midwest hasta las reservas energéticas de Texas y Alaska) que sustentan su autosuficiencia relativa, mientras su ubicación entre Europa y Asia, con acceso a ambos océanos a través de puertos clave como Los Ángeles y Nueva York, lo convierte en un hub comercial global. Esta privilegiada posición geográfica facilita el comercio continental a través del T-MEC con Canadá y México (que representa el 40% de su actividad económica), le permite controlar rutas marítimas estratégicas cerca del Canal de Panamá, y le da influencia en ambos hemisferios, aunque también enfrenta desafíos como gestión fronteriza, competencia en el Pacífico y vulnerabilidad a desastres naturales diversos debido a su extenso territorio con múltiples zonas climáticas. En esencia, la geografía estadounidense

funciona como un potente multiplicador de su poder nacional, aunque en la era globalizada no lo exime de interdependencias y amenazas transnacionales.

6.2.4. TIPO DE CAMBIO:

Tipo de cambio utilizado: TRM (Tasa Representativa del Mercado):

\$4,217.40 COP/USD

Moneda en Colombia: La moneda oficial de Colombia es el peso colombiano (COP).

Comportamiento frente al dólar estadounidense (USD): El tipo de cambio en Colombia fluctúa diariamente y es regulado por el Banco de la República, dependiendo de factores como:

- Oferta y demanda de divisas.
- Políticas monetarias internacionales.
- Precio internacional del café y de otras exportaciones clave.
- Inversiones extranjeras y reservas internacionales.

En términos generales, el peso colombiano tiende a devaluarse frente al dólar en el largo plazo, aunque presenta periodos de estabilidad o revaluación cuando hay ingreso alto de divisas por exportaciones, remesas o inversión extranjera. Para el año 2024-2025, el TRM se ha mantenido entre \$3,900 y \$4,300 COP/USD, mostrando una leve estabilidad tras periodos de alta volatilidad entre 2020 y 2022.

6.2.5. INFLACION EN EL (PAIS DE DESTINO):

Hasta febrero de 2025, la inflación anual en Estados Unidos fue del 2.8%, según el Índice de Precios al Consumidor (CPI) publicado por el Departamento de Trabajo de EE.UU. Se espera que el informe de marzo, programado para el 10 de abril de 2025, muestre una disminución en la inflación anual al 2.5%, impulsada por la caída en los precios de la energía.

Sin embargo, las recientes políticas arancelarias implementadas por el gobierno del presidente Donald Trump podrían revertir esta tendencia a la baja. Economistas advierten que los aranceles adicionales, especialmente sobre importaciones chinas, podrían aumentar la inflación en los próximos meses. Proyecciones indican que la inflación podría alcanzar el 3.5% en los próximos 12 meses debido a estas medidas.

6.2.6. PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):

Estados Unidos no es un productor significativo de café a nivel global, ya que su clima no es favorable para el cultivo a gran escala. Sin embargo, existen algunas zonas limitadas donde se cultiva café, principalmente en Hawái y Puerto Rico, gracias a sus condiciones tropicales y altitudes adecuadas.

Estados Unidos es el mayor importador y consumidor de café del mundo. En 2024, el consumo anual per cápita fue de 9,6 libras (4,4 kg), y el país importó más de 26 millones de sacos de café. Esto convierte a EE.UU. en un mercado

clave para exportadores como Colombia, que abastece buena parte de esa demanda, especialmente en el segmento de cafés especiales.

6.2.7. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:

coordinación compleja de transporte terrestre en origen, despacho aduanero en Colombia, transporte marítimo a través del Puerto de Buenaventura hacia el Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, despacho aduanero en Estados Unidos y transporte terrestre final hasta el destino en New Jersey.

DETALLES LOGÍSTICOS:

Transporte Interno (Colombia):

- Origen del producto: Santiago de Cali, Valle del Cauca.
- Proveedor: Cafisevilla, Sevilla, Valle del Cauca.
- Destino del transporte interno: Puerto de Buenaventura.
- Distancia aproximada: 115 km.
- Medio de transporte: Camión (contenedor de 20 pies).
- Costo aproximado del flete interno: 0.5% del valor de la mercancía →

\$5,500 COP.

PUERTO DE EXPORTACIÓN:

Puerto: Buenaventura (Valle del Cauca):

- Tipo de servicio: LCL (carga consolidada).

- Operador: Sociedad Portuaria de Buenaventura.
- Zona primaria aduanera: Área de inspección de mercancía y antinarcóticos.

INSPECCIONES REQUERIDAS:

- DIAN
- Policía Antinarcóticos
- ICA (control fitosanitario)

TRANSPORTE INTERNACIONAL:

Naviera utilizada: Hapag Lloyd

- Tipo de envío: Marítimo
- Contenedor: 20 pies
- Tipo de carga: Café tostado (15 toneladas en total)
- Ruta estimada: Buenaventura → Canal de Panamá → Puerto de Newark (New Jersey).
- Fecha estimada de embarque: 25 de octubre de 2025.
- Fecha estimada de llegada: 25 de noviembre de 2025.
- Valor del flete marítimo: USD 5,500.

PUERTO DE IMPORTACIÓN (ESTADOS UNIDOS):

Puerto de Newark, New Jersey

- Parte del Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, uno de los más grandes y activos de la costa este.
- Infraestructura moderna para manejo de contenedores.

INSPECCIONES POR:

- U.S. Customs and Border Protection (CBP)
- FDA
- USDA (si aplica).

TRANSPORTE INTERNO EN EE. UU:

- Destino: Cliente en New Jersey (importador Caffelbis).
- Modo de transporte: Camión desde el puerto a la bodega o centro de distribución.
- Tiempo estimado de entrega: 1–3 días tras liberación aduanera.

AEROPUERTOS (ALTERNATIVOS AL TRANSPORTE MARÍTIMO):

En Colombia (opcional para carga urgente):

- Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón (CLO) – Palmira/Cali

- Capacidad de carga limitada.
- Ideal para envíos rápidos o muestras.

EN EE.UU.:

- Aeropuerto Internacional de Newark Liberty (EWR) – New Jersey
- Terminal de carga para importaciones urgentes.
- Conectado con el puerto por red intermodal.

SISTEMAS DE TRANSPORTE DE CARGA UTILIZADOS:

CARGA MARÍTIMA:

- Modalidad: LCL (Less than Container Load) → carga compartida.
- Tipo de empaque: Sacos de fique de 50 kg.
- Total: 300 sacos (15,000 kg).
- Empaque adicional: Pallets de madera (6 bultos por pallet).

6.2.7.1. ACCESO MARITIMO:



Ilustración 3 Acceso marítimo

1. PUERTO DE BUENAVENTURA (VALLE DEL CAUCA)

- Ubicación: Costa Pacífica – más cercano a Cali.
- Tipo de carga: Contenerizada (FCL/LCL), granel seco y carga general.

Ventajas:

- Conectado directamente a Cali por la carretera Panamericana.
- Maneja más del 60% de las exportaciones colombianas del suroccidente.
- Capacidad de servicios intermodales.
- Operadores principales:
- Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura (SPRBUN)
- APM Terminals

2. PUERTO DE CARTAGENA (BOLÍVAR)

- Ubicación: Costa Caribe.
- Tipo de carga: Contenedores, carga suelta, carga refrigerada.
- Relevancia: Uno de los puertos más modernos y eficientes de América Latina.

- Más utilizado para exportaciones del norte del país.

3. PUERTO DE SANTA MARTA

- Especializado en carga refrigerada y granel agrícola.
- Altamente competitivo en exportaciones de banano, café y carbón.

4. PUERTO DE BARRANQUILLA

- Ubicación estratégica sobre el río Magdalena.
- Multimodalidad con acceso fluvial y marítimo.

US EN ESTADOS UNIDOS – PUERTOS DE IMPORTACIÓN

1. PUERTO DE NEWARK / NEW YORK:

- Ubicación: Estado de New Jersey.
- Parte del Puerto de Nueva York y Nueva Jersey.
- Ideal para importaciones hacia la costa este.
- Infraestructura avanzada para contenedores, inspección aduanera y distribución.

2. PUERTO DE MIAMI (FLORIDA):

- Importante para carga desde América Latina y el Caribe.
- Centro logístico del sur de EE.UU.
- Alta conectividad aérea y terrestre.

3. PUERTO DE HOUSTON (TEXAS):

- Relevante para comercio con América Latina.
- Conectado con red ferroviaria y zona industrial.

4. PUERTO DE LOS ÁNGELES / LONG BEACH (CALIFORNIA):

- Principal acceso para carga desde Asia.
- Importante si se exportara desde la costa Pacífica hacia la costa oeste de EE.UU.

6.2.7.2. ACCESO AEREO:

AEROPUERTOS EN COLOMBIA PARA CARGA AÉREA

1. Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón (CLO) – Cali

- Ubicación: Palmira, Valle del Cauca (a 30 minutos de Cali).

Operación de carga:

- Servicios de carga nacional e internacional.
- Capacidad para exportación en aviones tipo carguero o

compartido.

Aerocarga / Courier:

- LATAM Cargo, Avianca Cargo, DHL Express, Servientrega

Internacional.

Ventaja: Cercanía directa con la zona cafetera del suroccidente colombiano.

2. Aeropuerto El Dorado (BOG) – Bogotá

- Principal hub de carga de Colombia.
- Mayor conectividad aérea internacional.
- Útil en caso de que la carga se consolide en Bogotá antes de

embarque.

US AEROPUERTOS EN ESTADOS UNIDOS PARA CARGA AÉREA

1. Aeropuerto Internacional de Newark Liberty (EWR) – New Jersey

- Ubicación: Newark, NJ – muy cerca del puerto de Newark.

Operación de carga:

- Terminal de carga internacional (carga terminal).

- Conectado a todo el noreste de EE.UU.

Aerolíneas de carga:

- FedEx, UPS, DHL, American Airlines Cargo, LATAM Cargo.

Ventaja: Ideal para recibir productos perecederos, muestras o entregas rápidas.

2. Aeropuerto JFK – Nueva York

- Muy cercano a New Jersey (acceso por red vial interestatal).
- Gran volumen de carga internacional y aduanas bien equipadas.
- Uso frecuente para productos perecederos y alimentos especiales.

3. Aeropuerto de Miami (MIA) – Florida (alternativa común para Latinoamérica)

- Aunque queda más lejos de New Jersey, es hub clave para carga de América Latina.
- Algunas cargas se reciben allí y se transportan por tierra o aire al noreste.

7. PROCESO DE EXPORTACION.

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

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

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

visto bueno es proporcionado por diferentes entidades estatales según el producto que así lo requiera.

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

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

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

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

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

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

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

7.2.1. CREACION DE LA EMPRESA:

RAZON SOCIAL: GRANOS DE ÉXITO	
NIT: 300576322	
CORREO: Granosdeexito@gmail.com	
DIRECCION: calle 11 No.3-72	
ACTIVIDAD ECONOMICA: Exportación de Café	

Tabla 2 Creación de la empresa

DIAN		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
3. Cotización		4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV / Dirección seccional		14. Buzón electrónico	
300576522		calle 11 No. 3-72		@seceduca@colombia.com	
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento		26. Número de identificación	
Contribuyente C		CC		300449444	
27. Fecha expedición		28. País		29. Ciudad/Municipio	
18 / 02 / 2025		Valle del cauca			
32. Primer apellido		33. Segundo apellido		34. Primer nombre	
Agudelo		Cabrera		González	
35. Nombre social		36. Nombre comercial		37. Sigla	
		Trata de Edo			
38. País		39. Departamento		40. Ciudad/Municipio	
Colombia		Valle del cauca		Cairo	
41. Dirección principal		42. Código postal		43. Teléfono 1	
calle 11 No. 3-72					
44. Correo Electrónico		45. Teléfono 2			
@seceduca@colombia.com					
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica					
Actividad principal					
Actividad secundaria					
Otras actividades					
62. Número					
46. Código					
47. Fecha inicio actividad					
48. Código					
49. Fecha inicio actividad					
50. Código					
51. Código					
52. Código					
53. Código					
54. Código					
55. Código					
56. Código					
57. Código					
58. Código					
59. Código					
60. Código					
61. Código					
62. Código					
63. Código					
64. Código					
65. Código					
66. Código					
67. Código					
68. Código					
69. Código					
70. Código					
71. Código					
72. Código					
73. Código					
74. Código					
75. Código					
76. Código					
77. Código					
78. Código					
79. Código					
80. Código					
81. Código					
82. Código					
83. Código					
84. Código					
85. Código					
86. Código					
87. Código					
88. Código					
89. Código					
90. Código					
91. Código					
92. Código					
93. Código					
94. Código					
95. Código					
96. Código					
97. Código					
98. Código					
99. Código					
100. Código					
101. Código					
102. Código					
103. Código					
104. Código					
105. Código					
106. Código					
107. Código					
108. Código					
109. Código					
110. Código					
111. Código					
112. Código					
113. Código					
114. Código					
115. Código					
116. Código					
117. Código					
118. Código					
119. Código					
120. Código					
121. Código					
122. Código					
123. Código					
124. Código					
125. Código					
126. Código					
127. Código					
128. Código					
129. Código					
130. Código					
131. Código					
132. Código					
133. Código					
134. Código					
135. Código					
136. Código					
137. Código					
138. Código					
139. Código					
140. Código					
141. Código					
142. Código					
143. Código					
144. Código					
145. Código					
146. Código					
147. Código					
148. Código					
149. Código					
150. Código					
151. Código					
152. Código					
153. Código					
154. Código					
155. Código					
156. Código					
157. Código					
158. Código					
159. Código					
160. Código					
161. Código					
162. Código					
163. Código					
164. Código					
165. Código					
166. Código					
167. Código					
168. Código					
169. Código					
170. Código					
171. Código					
172. Código					
173. Código					
174. Código					
175. Código					
176. Código					
177. Código					
178. Código					
179. Código					
180. Código					
181. Código					
182. Código					
183. Código					
184. Código					
185. Código					
186. Código					
187. Código					
188. Código					
189. Código					
190. Código					
191. Código					
192. Código					
193. Código					
194. Código					
195. Código					
196. Código					
197. Código					
198. Código					
199. Código					
200. Código					

Tabla 3 Rut

En el Registro Único Tributario (RUT) de un exportador en Colombia, deben estar diligenciadas las casillas 54 y 58.

Casilla 54, Se debe incluir el código 22, que identifica a un exportador

Casilla 58, Se debe incluir alguno de los códigos de la Clasificación Central de Productos (CPC). Se debe registrar mínimo 1 y máximo 3 servicios



REPUBLICA DE COLOMBIA CERTIFICADOS DE ESTABLECIMIENTOS DE
COMERCIO EL SUSCRITO SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE CALI

CERTIFICA

QUE EL ESTABLECIMIENTO DE
COMERCIO

GRANOS DE EXITO

Y SUS PROPIETARIOS:

Geraldine Agudelo Cadavid

SE ENCUENTRAN MATRICULADOS EN EL REGIMEN MERCANTIL BAJO LOS
NUMEROS

1112149686

CERTIFICA

QUE DICHAS MATRICULAS ESTAN VIGENTES
VALIDO HASTA EL 10/03/2025 DADO EN CALI, A LOS 7 DIAS DE MES DE MARZO
DE 2025

LA MATRICULA MERCANTIL DEBE DE RENOVARSE ANUALMENTE DURANTE LOS
(3) PRIMEROS MESES DEL AÑO.

PARA FIJAR EN UN LUGAR VISIBLE DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

EL SECRETARIO

Nicole Martinez Smith

Ilustración 4 Cámara de comercio

7.2.2. TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL

7.2.2.1. VUCE

Se debe contar con: RUT, CAMARA DE COMERCIO y FIRMA DIGITAL, con esto accede al portal: <http://www.vuce.gov.co/>, selecciona el tipo de registro, diligencia el formulario de registro, Adjunta documentos requeridos, enviar la solicitud de registro, pasara por un proceso de validación y activación donde VUCE revisara la solicitud y enviara la notificación para activar la cuenta.

7.2.2.2. BENEFICIOS PARA LOS COMERCIANTES

- Se reducen costos asociados a las demoras.
- Agilidad en la liberación de la mercancía.
- Reglas más claras y predecibles.
- Mejora en la eficiencia de los recursos.
- Información más transparente del Gobierno.

7.2.2.3. REQUISITOS PARA REGISTRARSE ANTE EL VUCE:

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

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

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

The screenshot shows the 'Registro de Nuevo Usuario' (New User Registration) form on the COLOMBIA VIDA website. The form is divided into two main columns for data entry. The left column includes fields for:

- RUT (with a dropdown for 'D' and a '+' icon)
- Teléfono
- E-mail
- Dirección
- Digito Verificador
- Identificación Personal (Representante legal Sin DV)
- Contraseña
- Nombre representante legal
- Teléfono representante legal

 The right column includes fields for:

- Nombre Completo
- Foto (with a '+' icon)
- Celular
- Otro E-mail
- Ciudad
- Tipo Usuario (dropdown menu)
- Lugar de expedición del documento (dropdown menu)
- Registro Contraseña
- Identificación representante legal (Sin DV)
- E-mail representante legal

 At the bottom left, there are checkboxes for 'Inscripciones' and 'Exportaciones/contingentes de exportación'. The top of the page features the COLOMBIA VIDA logo and the text 'Ministerio de Comercio, Industria y Turismo'.

Ilustración 5 VUCE

7.2.3. VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:

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

Ilustración 6 Muisca, consulta gravamen

Índice alfabético para exportaciones – 0901211000			Cerrar ventana
Termino clave	Desde	Hasta	
Café tostado, sin descafeinar, en grano	01-ene-2007	...	

MUISCA

Ilustración 7 Muisca

Documentos soporte para exportaciones – 0901211000							Cerrar ventana
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Países	
Certificado de contribución cafetera - Federacion Nacional De Cafeteros De Colombia	EMBARQUE/DESEMB	OBLIGATORIO	NO	31-ago-2008	...		
Certificado de Exportación - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008	...		
Certificado de no obligatoriedad - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008	...		
Certificado de reposo - Federacion Nacional De Cafeteros De Colombia	PREVIO	OPCIONAL	NO	02-sep-2008	...		
Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	22-ago-2008	...		
Guía de tránsito - Federacion Nacional De Cafeteros De Colombia	PREVIO	OPCIONAL	NO	01-may-2008	...		

Ilustración 8 Muisca

Restricciones de la nomenclatura para exportaciones – 0901211000						Cerrar ventana
Restricción	Desde	Hasta	Países	Leg		
EXPORTACIÓN RESTRINGIDA	11-nov-2008	...				
NO PERMITE MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL	01-ene-2007	...				

Ilustración 10 Muisca

Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	1744	Nombre producto	NUMÉRICO	8		NO	02-ene-2022	...		
2	147	Variedad	TEXTO	60		NO	02-ene-2022	...		
3	148	Forma	NUMÉRICO	8		SI	02-ene-2022	...		
4	149	Grado de procesamiento	NUMÉRICO	8		SI	02-ene-2022	...		
5	150	Presentación	NUMÉRICO	8		NO	02-ene-2022	...		
6	151	Destino	NUMÉRICO	8		NO	02-ene-2022	...		
7	152	Otras características	TEXTO	4000		NO	02-ene-2022	...		
9	1552	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	02-ene-2022	...		

Ilustración 9 Muisca

(MISCA, Perfil de la mercancía, 2005)

7.3. NORMATIVIDAD LEGAL:

7.3.1. PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)

Requisitos legales para la exportación.

Registro como Exportador:

Registro Único Tributario (RUT): Debe estar actualizado ante la DIAN indicando la actividad exportadora.

Registro en la Cámara de Comercio: La empresa debe estar registrada y contar con el Certificado de Existencia y Representación Legal vigente.

Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios: Si bien la información del RUT es fundamental, en algunos casos o para acceder a ciertos beneficios, puede ser necesario un registro específico.

Documentos de la Operación Comercial:

Factura Comercial: Debe cumplir con los requisitos legales, indicando claramente la información del comprador y vendedor, descripción de la mercancía, cantidades, precios unitarios y totales, moneda de negociación, términos de Incoterms, forma de pago, subpartida arancelaria, entre otros. Puede requerirse en inglés y español.

Lista de Empaque: Aunque no siempre es obligatoria, es altamente recomendable. Detalla el contenido de cada bulto, pesos, medidas y marcas, facilitando la identificación y manipulación de la mercancía.

Documentos de Transporte:

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

Guía Aérea (Air Waybill - AWB): Transporte aéreo.

Carta de Porte (CMR): Transporte terrestre.

Documentos de Origen:

Certificado de Origen: Puede ser requerido por el país importador para aplicar preferencias arancelarias en el marco de acuerdos comerciales. Debe ser emitido por la entidad competente (generalmente el Ministerio de Comercio,

Industria y Turismo o entidades delegadas) o mediante una declaración juramentada del exportador según el acuerdo.

Vistos Buenos y Certificaciones:

Registros Sanitarios, Fitosanitarios y otros Vistos Buenos: Dependiendo del tipo de producto a exportar, pueden ser exigidos por entidades como el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) u otros ministerios. Estos trámites se realizan a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

Certificaciones de Calidad: Normas ISO, HACCP u otras certificaciones pueden ser requeridas por el comprador o por regulaciones del país de destino.

Trámites Aduaneros:

Solicitud de Autorización de Embarque (SAE): Es el documento mediante el cual se declara la intención de exportar mercancías ante la DIAN. Se diligencia a través del sistema electrónico de la DIAN (MUISCA).

Declaración de Exportación (DEX - Formulario 600): Una vez embarcada la mercancía, la SAE se convierte en la DEX.

Intervención de una Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA): Para exportaciones cuyo valor FOB sea superior a USD 10.000, es obligatoria la intervención de una SIA. Para valores inferiores, el exportador puede realizar el trámite directamente.

Obligaciones Cambiarias:

Reintegro de Divisas: Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas al mercado colombiano a través de los intermediarios cambiarios autorizados (bancos comerciales y otras entidades financieras).

7.3.2. PAÍS DESTINO: ESTADOS UNIDOS

Documentos requeridos para ingreso de mercancías:

Factura Comercial, Documento de Transporte, Lista de Empaque, Declaración de Aduana, Certificado de Origen, Licencias y Permisos de Importación, Certificados Sanitarios, Fitosanitarios y de Calidad, Prueba de Preferencia (si aplica), Documentos de Seguro.

7.4. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:

Esta exportación se trabajará bajo el incoterm CIF (Costo, Seguro, Flete)

7.4.1. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:

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

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

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

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

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

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

7.4.2. RESPONSABILIDADES:

7.4.2.1. RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

INCOTERM CIF:

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

✓ Preparar los bienes: El vendedor debe preparar y empaquetar los bienes de acuerdo con las especificaciones del contrato y asegurarse de que estén listos para su transporte en la fecha acordada.

✓ Entrega de los bienes: El vendedor debe entregar los bienes a bordo del barco en el puerto de embarque designado.

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

✓ Transporte y costos: El vendedor debe pagar los costos de transporte hasta el puerto de destino.

✓ Seguro: El vendedor debe contratar y pagar un seguro de transporte para los bienes durante el transporte hasta el puerto de destino.

(NORMATIVA, 2019)

7.4.2.2. RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS CIF

EJEMPLO:

✓ Las responsabilidades del comprador en una transacción CIF incluyen:

✓ Trámites aduaneros: El comprador debe realizar y pagar los trámites aduaneros de importación, así como cualquier otro trámite relacionado con la transacción.

✓ Recepción de los bienes: El comprador debe recibir los bienes en el puerto de destino y pagar los costos asociados a la descarga y al transporte desde el puerto hasta su destino final. (NORMATIVA, 2019)

7.4.3. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE Y SEGURO

INTERNACIONAL:



Sociedad Portuaria Buenaventura

Nos dirigimos con el fin de solicitar la contratación de un medio de transporte para el envío de mercancía internacional. Nuestra empresa requiere enviar Bultos de Café desde Cali Colombia hasta New Jersey Estados Unidos por favor, proporciónenos una cotización detallada. Agradecemos su pronta respuesta y esperamos que podamos trabajar juntos para lograr un envío seguro y eficiente de nuestra mercancía.

Naviera:	<i>Hapag Lloyd tracking</i>
Cliente:	<i>Geraldine Agudelo</i>
Fecha:	<i>15/10/2024</i>
Origen:	<i>Cali, Colombia</i>
Destino:	<i>New Jersey, Estados Unidos</i>
Tipo de carga:	<i>Café</i>
Tipo de envío:	<i>Marítimo</i>
Tipo de Contenedor:	<i>20 pies</i>
Peso:	<i>15 Toneladas</i>
Volumen:	<i>0.33 m³</i>
Tipo de servicio:	<i>LCL, Contenedor Compartido</i>
Fecha de embarqué estimada:	<i>25/10/2025</i>
Fecha de Llegada estimada:	<i>25/12025</i>
Valor del flete:	<i>USD 5,500</i>
Valor Mercancía:	<i>\$330,000.000</i>
TRM:	<i>\$4, 217.40</i>

Tabla 4 Contratación del transporte

7.5. COSTOS DE EXPORTACION:

Matriz de costos.



MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	café tostado
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	0901.21.10.00
	III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	0901.21.10.00
	IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	KG
	V	VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL	3.28
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	EMPAQUE	builto
	VII	DIMENSIONES	60x110cm
	VIII	ORIGEN / PAÍS - PUNTO DE CARGUE - PUERTO DE EMBARQUE	Buenaventura, Colombia
	IX	DESTINO / PAÍS - PUERTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Puerto de newark, Puertos en Países de Destino
	X	PESO TOTAL KG/TON	15,000 KG
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XI	UNIDAD DE CARGA	CONTENEDOR
	XII	UNIDADES COMERCIALES POR UNIDAD DE CARGA	15,000
	XIII	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	033m2
	XIV	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF
	XV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	CREDITO
	XVI	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	4,263,17

Campos Modificables	
Campos con Formulas	
Campos Con Información Vinculada	
MENU INICIO SIMULADOR DE COSTOS	
LISTA DE CHEQUEO	
IMPUESTOS EN DESTINO	
GRAVAMEN	0
IVA	0
OTROS IMPUESTOS	
OTROS	
SUMATORIA IMPUESTOS	0
Info Aranceles	

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
A VALOR EXW	3.28	77878.81	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
Costos Directos									
1 EMPAQUE	0.058	844.44	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
2 EMBALAJE	0.000	800.00	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
3 UNITARIZACIÓN	0.000	10.16	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
5 DOCUMENTACIÓN	0.000	70.37	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0.000	469.13	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
7 ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
8 MANIPULEO PREEMBARQUE	0.000	200.00	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
9 MANIPULEO EMBARQUE	0.000	400.00	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
10 SEGURO	0.000	359.00	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
11 BANCARIO	0.000	71.82	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
12 AGENTES	0.024	359.00	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
Costos Indirectos									
13 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0.000	-	-	0.000	-	-	0.000	-	-
14 CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	-	0.000	-	-	0.000	-	-
COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0.24	3,583.92	0.00	-	-	-	0.00	-	-
B VALOR - FCA No Incluye Embarque	#VALOR!	#VALOR!	-	0.00	-	-	0.00	-	-
C VALOR - DAF		N/A	-		N/A	-		0.00	-
D VALOR - FAS No Incluye Embarque	0.21	3,183.92	-		N/A	-		N/A	-
E VALOR - FOB	0.24	3,583.92	-		N/A	-		N/A	-
1 TRANSPORTE INTERNACIONAL	0.33	5,000.00	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
F VALOR CFR	0.57	8,583.92	0.00		N/A	-		N/A	-
G VALOR CPT	0.57	8,583.92	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
1 SEGURO INTERNACIONAL	0.027	402.02	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
H VALOR CIF	0.60	8,985.94	0.00		N/A	-		N/A	-
I VALOR CIP	0.60	8,985.94	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
1 MANIPULEO DE DESEMBARQUE	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
Costos Indirectos									
2 CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0.60	8,985.94	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
J VALOR - DES No Incluye Desembarque	0.60	8,985.94	0.00		N/A	-		N/A	-
K VALOR DDP	0.60	8,985.94	0.00		N/A	-		N/A	-
1 TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
2 ALMACENAMIENTO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
3 SEGURO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
I VALOR - DDU	0.60	8,985.94	-	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
1 DOCUMENTACIÓN	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
2 ADUANEROS (IMPUESTOS)	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
3 AGENTES	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
4 BANCARIO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
Costos Indirectos									
5 CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	0.60	8,985.94	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
J VALOR DDP TOTAL	0.60	8,985.94	-	0.00	-	-	0.00	-	-

Ilustración 11 Matriz de costos

7.6. ETIQUETADO:

7.6.1. ETIQUETADO EN COLOMBIA:

NOMBRE DEL PRODUCTO: Café tostado y molido
COMPOSICION: 100% café arábigo colombiano
GRAMAJE: Presentación en bolsas de 250 g
ELABORADO POR: GRANOS DE EXITO
IMPORTADO POR: Caffè Ibis Company
ORIGEN: COLOMBIA
DESTINO: ESTADOS UNIDOS
ALMACENAR: En lugar fresco, seco y libre de olores fuertes. Mantener en envase sellado para conservar el aroma y frescura del café.

Tabla 5 Etiquetado del producto

7.6.2. ETIQUETADO EN PAIS DE DESTINO DE EXPORTACION:

NOMBRE DEL PRODUCTO: Café tostado y molido
COMPOSICION: 100% café arábigo colombiano
GRAMAJE: Presentación en bolsas de 250 g
ELABORADO POR: GRANOS DE EXITO
DISTRIBUIDO POR: GRANOS DE EXITO
ORIGEN: COLOMBIA
DESTINO: ESTADOS UNIDOS
ALMACENAR: En lugar fresco, seco y libre de olores fuertes. Mantener en envase sellado para conservar el aroma y frescura del café.

Tabla 6 Etiquetado

7.7. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:

El café a exportar será presentado en sacos de fique de 50 kilogramos, un material tradicionalmente utilizado en la industria cafetera por su resistencia, transpirabilidad y bajo impacto ambiental. Cada saco contiene café tostado en grano, y se encuentra debidamente cerrado mediante costura industrial para evitar pérdida de producto durante el transporte. Los sacos serán paletizados en pallets de tipo americano (120 cm x 100 cm), organizados en grupos de seis sacos por pallet, apilados en tres niveles, lo cual facilita la manipulación mecánica y optimiza el espacio dentro del contenedor.

Para mayor protección, los pallets se recubrirán con stretch film (envoltura plástica) que protege la carga de la humedad, el polvo y los movimientos bruscos durante el tránsito. Este tipo de empaque asegura que el producto conserve su calidad desde el momento del despacho en Colombia hasta su entrega final en New Jersey, cumpliendo con las regulaciones internacionales de transporte y estándares logísticos exigidos en el mercado estadounidense.

7.8. EMBALAJE:

EMPAQUE: Saco de fique

Bultos de Café, 50 Kg

Peso total en kilogramos es: $50 \text{ kg/bulto} * 300 \text{ bultos} = 15,000 \text{ kg}$.



Ilustración 12 Embalaje

7.9. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:

Dimensiones: 60 X 110 X 50 Cm

Dimensiones a metros:

60 cm = 0.6 metros

110 cm = 1.1 metros

volumen de un bulto:

Volumen = largo * ancho * alto

Volumen = 0.6 m * 1.1 m * (x/100) m

Volumen = 0.0066x m³

Volumen = 0.0066 * 50 = 0.33 m³

Marítimo: 1,000 Kg

15,000 kg / 1000 kg/tonelada = 15 toneladas.

Pallet Americano: 120 cm x 100 cm = 12,000 Cm

Apilar 3 capas de altura, tendrías 2 bultos x 1 capa x 3 capas = 6 bultos por pallet.

El peso total por pallet sería 6 bultos/pallet * 50 kg/bulto = 300 kg/pallet.



Ilustración 13 Pallets, Bultos



Ilustración 14 Pallets

7.10. CONTENEDOR

CARGA SOLIDA
CONTENEDOR: 20 PIES
FCL
2.29 M DE ALTURA
6 M LARGO
2.34 ANCHO
DENTRO DEL CONTENEDOR VAN 10 PALLETS

Ilustración 15 Información del contenedor

El café será transportado en un contenedor marítimo de 20 pies, bajo modalidad LCL (Less than Container Load), lo que significa que se compartirá el espacio con carga de otros exportadores. Este tipo de contenedor es ideal para cargas de volumen medio como la proyectada, que alcanza un peso total de 15.000 kilogramos distribuidos en 300 sacos de 50 kg cada uno.

El contenedor de 20 pies tiene una capacidad aproximada de 33 m³ y puede soportar hasta 21,700 kg de carga útil, por lo que la carga de café tostado entra dentro de sus parámetros de seguridad y eficiencia. La elección de este tipo de contenedor permite optimizar costos logísticos y asegurar una manipulación adecuada de la mercancía durante todo el trayecto, desde el puerto de Buenaventura en Colombia hasta el puerto de Newark en Estados Unidos.



Ilustración 16 Imagen del contenedor

7.11. OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN:

VISTOS BUENOS PREVIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ

REGISTRO COMO EXPORTADOR DE CAFÉ

- ✓ Entidad: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia
- ✓ Requisito obligatorio para exportar café verde o procesado.

CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN

- ✓ Entidad: ICA (Instituto Colombiano Agropecuario)
- ✓ Verifica que el producto esté libre de plagas o enfermedades.

CERTIFICADO DE ORIGEN

- ✓ Entidades: MINCIT y DIAN
- ✓ Se tramita a través de la VUCE.

- ✓ Permite acreditar el origen colombiano y acceder a beneficios arancelarios.

AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE

- ✓ Entidad: DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)
- ✓ Se obtiene luego de registrar la Declaración de Exportación (DEX).

CERTIFICACIÓN USDA ORGANIC (SI APLICA)

- ✓ Entidad certificadora acreditada por el usda
- ✓ Obligatoria para comercializar café como "orgánico" en Estados Unidos.

REGISTRO EN LA VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR (VUCE)

- ✓ Plataforma digital para gestionar vistos buenos, autorizaciones y certificaciones.

7.12. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Modelo de Contrato

15 de septiembre, 2025

En adelante el **VENDEDOR**

Y de otra, **Geraldine Agudelo**, con el número Identificación N.º 1112149686 actuando en nombre y representación la entidad Granos De Éxito, el número Identificación N.º 300576322 y domicilio en Calle 11 No.3-72, Barrio San Pedro, valle del cauca, Cali Colombia.

En adelante, el **COMPRADOR**

Asimismo, en adelante, la vendedora y el comprador, serán designadas, conjuntamente, como las “**Partes**” e, individualmente, como la “**Parte**”.

Las Partes se reconocen mutuamente, en el concepto en que intervienen, la capacidad legal necesaria para la suscripción del presente **CONTRATO DE COMPRAVENTA** (en adelante, el “**Contrato**”), y al efecto:

MANIFIESTAN

I. Que, Granos De Éxito es una sociedad de responsabilidad limitada cuyo objeto se centra en (Fijar objeto, y en concreto el tipo de producto)

II. Que, el Comprador es una entidad de nacionalidad [ESTADOUNIDENSE], cuyo objeto principal lo constituye, entre otros.

III. Que, el Comprador está interesado en adquirir a La vendedora el Producto/Productos descrito en la Estipulación Primera del presente Contrato, en los términos y condiciones desarrollados en el mismo.

IV. Que, en consecuencia, las Partes, reconociéndose capacidad legal suficiente para el presente otorgamiento, han convenido la celebración del presente **CONTRATO DE COMPRAVENTA**, que se regirá por las siguientes:

CLÁUSULAS

Primera. - El objeto de la compraventa viene especificado y relacionado en el Anexo 1 de este contrato, el cual forma parte inseparable del mismo.

Segunda. - El precio de las mercancías que deberá pagar el comprador al vendedor es de \$73,660.69 (US\$).

Tercera. - La venta se efectuará en condiciones CIF sometiéndose las partes contratantes a las Reglas Internacionales publicadas por la CCI (INCOTERMS 2024).

El vendedor deberá entregar la mercancía al transportista, según el modo previsto por el término comercial señalado, como máximo antes del día 15/11/2024, no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionarse al comprador como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancía a destino, salvo que tales demoras se hubiesen motivado por causas imputables al vendedor produciendo incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el vendedor causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso.

Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurran causas de fuerza mayor o circunstancias imprevistas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados.

Si a la llegada de la mercancía a destino, el comprador no se hiciera cargo de la misma, el vendedor podrá exigir el cumplimiento del presente contrato y a que se efectúe el pago del precio convenido.

7.13. PÓLIZA DE SEGURO

8. 9. 10.  El campo es de todos 	FORMATO O	VERSIÓN N° 1
		F31-PR-GPC-01
	APROBACIÓN DE PÓLIZA DE CONVENIOS O CONTRATOS	FECHA EDICIÓN 15-03-2025

El suscrito Coordinador del Grupo de Contratación, facultado de conformidad con la Resolución 000374 del 17 de octubre de 2013, se permite comunicar que la fecha de aprobación de la póliza de cumplimiento y Registro Presupuestal, se relaciona a continuación:

Nota: este formato se utiliza para todos los contratos o convenios diferentes a los de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión

1. APROBACIÓN DE PÓLIZA			
IDENTIFICACIÓN DE CONTRATO/CONVENIO:			
No. Contrato Convenio	Suscrito con:	Número de Póliza	Aseguradora

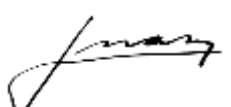
20210551	DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA	10-44- 102688175	SEGUROS DEL ESTADO S.A
FECHA DE APROBACIÓN: <u>25/03/2025</u>			

Amparo	Suma Asegurada	Vigencia:	
CUMPLIMIENTO	\$1,330.000	DESDE: 15/10/2025	HASTA: 25/03/2026

2. REGISTRO PRESUPUESTAL

NUMERO DEL REGISTRO PRESUPUESTAL	21372 1
--	------------

3. OBSERVACIONES

 FIRMA DE QUIEN APRUEBA

La siguiente lista de empaque detalla el contenido de la mercancía exportada, incluyendo la cantidad, tipo de empaque, peso y volumen total, con el fin de facilitar los procesos logísticos, aduaneros y de recepción por parte del importador. Todos los productos han sido empacados y paletizados de acuerdo con los estándares internacionales de exportación.

FECHA: 15/03/2025

PACKING LIST							
Exportador: Granos de Éxito							
Dirección: Calle 11 No. 3-72, Cali, Valle del Cauca, Colombia							
Teléfono: +57 3153706164							
Correo electrónico: granosdeexito@gmail.com							
Importador: Caffelbis							
Dirección: 710 W 200 N, Logan, UT 84321, New Jersey, Estados Unidos							
Correo: caffelbisros@usps.com							
Puerto de Embarque: Buenaventura, Colombia							
Puerto de Destino: Newark, New Jersey, EE.UU.							
Medio de Transporte: Marítimo – Contenedor de 20 pies (LCL)							
Naviera: Hapag-Lloyd							
Fecha de Embarque Estimada: 25 de octubre de 2025							
Fecha de Llegada Estimada: 25 de noviembre de 2025							

Tabla 7Lista de empaque

Ítem	Descripción del Producto	Cantidad	Peso Unitario	Peso Total	Empaque	Dimensiones Aprox. (cm)	Volumen por Unidad (m³)
1	Café Tostado en Grano (Arábica)	300 sacos	50 kg	15.000 kg	Saco de fique	60 x 110 x 50	0.33 m³ aprox. total

PESO BRUTO: 2.250

PRECIO UNITARIO: 1.100.000.00

PESO NETO: 2.000

AMOUNT:330.000.000.00

10.4. CERTIFICADO DE ORIGEN:

ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS

UNITED STATES – COLOMBIA TRADE PROMOTION AGREEMENT

CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

1. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail Granos De Éxito Dirección: calle 11 No.3-72 Tel: 3153706164 Correo: Granosdeexit@gmail.com		2. Período cubierto / Blanket period: Desde (25/09/2025) / From (25/09/2025): Hasta (25/09/2025) / To (25/09/2025):			
3. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor: Producer's legal name, address, telephone and e-mail Café Sevilla Dirección: Cl. 49 #47 - 57, Sevilla, Valle del Cauca Tel: (602) 2196144 Correo: https://www.cafisevilla.com.co/		4. Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico importador: Importer's legal name address, telephone and e-mail			
5. Descripción del (las) mercancías(s) / Description of goods	6. Clasificación Arancelaria / HS Tariff Classification	7. Criterio Preferencial / Preference Criterion	8. Valor Contenido Regional / Regional Value Content	9. Factura No. Fecha / Invoice. No. Date	10. País de Origen / Country of Origin
La planta del café posee unos frutos rojos del tamaño de unas cerezas pequeñas. Dentro de estas se encuentra la semilla del café. Los granos de la planta del café miden aproximadamente 1 centímetro, en una de sus partes el grano es plano y del otro lado es curvo, con una línea que lo atraviesa, al extraerse de la planta los granos son de color marrón claro y luego del proceso de tostado se toman marrón oscuro.	Sección II Capítulo 09. Código: 0901.21.10.00	Valor agregado mínimo del 40%	Flete interno: 5,500 Seguro interno: 3,300	Fact 01 25/09/2025	Colombia, Valle del cauca
11. Certificación de Origen / Certification of Origin Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that: - 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 notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate. - 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 undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13. Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist _____ pages, including attachments.					
Firma autorizada / Authorized signature: <i>Geraldine Agudelo C.</i>			Nombre de la empresa / Company's name: Granos De Exito		
Nombre / Name: Geraldine Agudelo			Cargo / Title: Gerente		
Fecha (25/09/2025) / Date (25/09/2025)			Teléfono y fax / Telephone and Fax: 3153706164		
12. Observaciones / Remarks:					

Ilustración 19 Certificado de origen

10.5. MANDATO ADUANERO

Santiago de Cali, 10/04/2025

Señores

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Ref.: Mandato aduanero con representación.

Identificación del Mandante: Identificación del Mandatario

Razón Social: AGENCIA DE ADUANAS JF NIVEL 1

NIT: 800.091.359-1

Domicilio principal: Cali

Los suscritos manifestamos que hemos celebrado un CONTRATO DE MANDATO CON REPRESENTACION, entre las partes arriba identificadas, en virtud del cual EL MANDANTE confiere mandato aduanero a la AGENCIA DE ADUANAS para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanera que sean necesarias en relación con las mercancías de EL MANDANTE y ante todas las Direcciones Seccionales en las cuales la AGENCIA DE ADUANAS tenga operación o desplace sus agentes o auxiliares previo acuerdo con EL MANDANTE PRIMERA. LA AGENCIA DE ADUANAS prestará a EL MANDANTE, de manera autónoma e independiente, sus servicios para que en nombre y representación de éste y por su cuenta y riesgo, adelante y/o gestione ante la DIAN, las formalidades aduaneras necesarias para el cumplimiento del régimen aduanero que corresponda según las instrucciones y las actividades inherentes o conexas con el mismo, respecto de las mercancías consignadas o endosadas en el documento de transporte a nombre de EL MANDANTE, o de propiedad de éste. El presente mandato se ejecutará atendiendo a las definiciones, términos, principios y obligaciones consagradas en el Decreto 390 del 7 de marzo de 2016 y demás normas que lo modifiquen, adicionen o complementen. Igualmente se registrá, especialmente, por las siguientes definiciones:

1.1 DECLARANTE. Es el obligado aduanero, llámese este importador o exportador, es la persona natural o jurídica en cuyo nombre se realiza una declaración de mercancías. El declarante en este contrato es EL MANDANTE.

1.2 DOCUMENTO OBTENIDO. Es el documento que tramita, consigue y aporta al EL MANDANTE cuando es solicitado

por LA AGENCIA DE ADUANAS o autoriza a esta para su consecución por su cuenta y riesgo, para utilizarlo como documento soporte de una declaración aduanera.

1.3 DECLARACIÓN DE VALOR: La Declaración del Valor es el documento soporte de la declaración aduanera de importación en la cual de conformidad con el artículo 170 decreto 390 de 2016, se deben señalar los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación para la correcta determinación del valor en aduanas como base gravable para la liquidación de los derechos e impuestos a la importación, soportada en la información que deberá ser entregada en su totalidad por EL MANDANTE, garantizando que la misma es veraz, exacta y completa.

1.4 RESPONSABLE DEL SUMINISTRO DE LA INFORMACIÓN SOPORTE DE LA DECLARACIÓN DEL VALOR. Para los efectos de este mandato se entiende por responsable del suministro de la información soporte de la declaración del valor a EL MANDANTE, o en su defecto la persona designada por este, la cual, garantiza EL MANDANTE que conocerá suficientemente la negociación de las mercancías y en consecuencia estará plenamente facultada para entregar toda la información, completa, veraz y exacta sobre los elementos de hecho y las circunstancias comerciales de la negociación, así como los conceptos y cálculos que resulten necesarios para la correcta determinación de la base gravable y el debido diligenciamiento de la declaración del valor.

SEGUNDA. El mandato, objeto del presente contrato, tiene alcance nacional y es conferido a LA AGENCIA DE ADUANAS como persona jurídica autorizada por la DIAN, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera en que esté autorizada, a través de cualquiera de sus agentes de aduana y/o auxiliares aduaneros debidamente vinculados ante la DIAN.

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

3.1 Gestionar y obtener los documentos soporte que expresamente le solicite EL MANDANTE y LA AGENCIA DE ADUANAS acepte obtener en relación con las formalidades y el régimen aduanero que se indique, documentos respecto de los cuales asume la responsabilidad prevista en la legislación aduanera, excepto en lo relacionado con los documentos e información que obtenga y suministre EL MANDANTE.

3.2 Presentar en nombre, representación y por cuenta de EL MANDANTE, con el cumplimiento de todas las formalidades legales, las declaraciones aduaneras del régimen que corresponda, previamente diligenciadas con base en la información y documentos suministrados por EL MANDANTE o por un tercero en su nombre, así como presentar los documentos obtenidos y aportados por EL MANDANTE, o por LA AGENCIA DE ADUANAS, los cuales deben reflejar exactitud, veracidad y contener la información completa de la operación comercial, asumiendo la responsabilidad que por el diligenciamiento de la declaración establece la legislación aduanera, siempre que LA AGENCIA DE ADUANAS hubiese obtenido en su totalidad los documentos soporte con autorización previa de EL MANDANTE.

3.3 Diligenciar, firmar y presentar la declaración del valor con base en la información y documentación suministrados que refleje de manera exacta la realidad de la transacción la cual será aportada por EL MANDANTE a través del responsable del suministro de la información soporte para la declaración de valor, de acuerdo con las definiciones previstas en la cláusula primera del presente mandato. Para tal efecto, LA AGENCIA DE ADUANAS se obliga con EL MANDANTE a solicitarle la información soporte para la declaración del valor, los documentos y la información necesaria para la correcta determinación de la base gravable y el debido diligenciamiento de la declaración del valor. A su vez EL MANDANTE se obliga con LA AGENCIA DE ADUANAS a entregar la información que ésta le solicite, de manera oportuna, completa y veraz.

3.4 La AGENCIA DE ADUANAS no deberá reconocer la mercancía antes de su declaración, a menos que EL MANDANTE le dé instrucciones previas de hacerlo, para cada una de las operaciones que realice, evento en el cual EL MANDANTE se obliga a pagar a LA AGENCIA DE ADUANAS las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra. En caso de realizarla se acogerá las disposiciones para reportar mercancías en exceso, sobrantes, mercancía diferente o en general mercancía no amparada, dentro de lo establecido en la regulación aduanera.

3.5 La AGENCIA DE ADUANAS a solicitud del importador clasificará arancelariamente la mercancía, con base en los documentos e informaciones aportados por EL MANDANTE, los cuales deben corresponder a la misma información que se tenga que suministrar en caso de cualquier requerimiento por parte de alguna autoridad. No obstante, si EL MANDANTE informa a LA AGENCIA DE ADUANAS una subpartida arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que EL MANDANTE entregue a LA AGENCIA DE ADUANAS (por ej.: registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), LA AGENCIA DE ADUANAS deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía por esa subpartida arancelaria, sin responsabilidad alguna para ella y bajo la completa responsabilidad de EL MANDANTE, sin perjuicio de que LA AGENCIA DE ADUANAS pueda revisar y sugerir, la subpartida arancelaria a EL MANDANTE, advirtiéndole las discrepancias u opiniones de clasificación diferentes, cuando se presenten.

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 (10/04) de 2025____

EL MANDANTE:

GRANOS DE EXITO

GERALDINE AGUDELO

JEFE DE EXPORTACIONES

CC 1112149686

EL MANDATARIO: AGENCIA DE ADUANAS JF NIVEL 1

REPRESENTANTE LEGAL ALBERTO MARIN

Código: 0513

AGENCIA DE ADUANAS JF. NIVEL 1

ESPACIO PARA LA FIRMA

Geraldine Agudelo C.

AGENCIA DE ADUANAS JF NIVEL 1 CODIGO 0513

Alberto M.

10.6. FORMATO DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

FORMATO DE IDENTIFICACIÓN Y CONOCIMIENTO DE CLIENTE / USUARIO									
Día		Mes		Año					
FECHA		10		ABRIL		2023			
Importante diligenciar todos los campos, en caso contrario diligenciar NO APLICA (N/A)									
ESTIMADO CLIENTE: De conformidad con la Circular 0044-DITF, Decreto 1180 de 2019 artículo 10 y la resolución 00048 de 2019 artículo 75, se muestra diligenciar como propietario de servicios en el área de operaciones externas, el cual en función de datos de nosotros (cliente) cuyo manejo será estrictamente confidencial y debe usarse para el proceso de diligencia de información.									
1. Información General									
Razón social (Nombre completo):		GRANOS DE EXITO							
Documento de identificación NIT:		No. 8 1 1 2 0 7 1 3 0 9 - 4 DV							
Dirección principal RUT:		Carrera 43 # 5D-42						Ciudad: CALI	
CAPITAL SOCIAL REGISTRADO									
CODIGO CIIU debe responder a la actividad económica principal:		821		\$ 200.000.000					
2. Datos de Contacto									
Nombres y apellidos:		GERALDINE AGUDELO CADAVIO				Cargo:		JEFE DE EXPORTACIONES	
Correo electrónico:		geraldine19@gmail.com				Teléfono:		315278164	
3. Información sobre Representante Legal Cuando se trate de sociedades anónimas, elección de representantes legales									
Nombres y apellidos		Identificación		Dirección de representantes legales		Ciudad			
GERALDINE AGUDELO		112.148.696		Cra. 43 #5-42		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 2191 del 18 de mayo de 2022 Capítulo III Artículo 12 Parágrafo 4. Como parte de la mencionada obligación, se debe tener en cuenta una debida diligencia en los siguientes. Dentro de dicho proceso se encuentra contenido el SINEF CÍRCULO REAL DITFAL DE LAS MEDAS. Por lo anterior tener en cuenta lo siguiente:									
1. Cuando se detallan los accionistas o socios de una persona jurídica, será necesario incluir todos los que tengan más del 5% de participación en la sociedad. 2. En 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 beneficiario en cinco por ciento (5%) o más de los activos, rendimientos o utilidades de la persona jurídica. 3. Persona natural que, actuando individual o conjuntamente, ejerza o controla 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 esa sociedad o de sus sociedades directas o indirectas que tengan una participación mayor del 5% hasta llegar al beneficiario final (persona natural).									
Según artículo 1099 del Código de Comercio, la escritura de constitución de una sociedad debe ser inscrita en el Registro Público de Comercio, en el momento de su otorgamiento.									
Nombres y apellidos completos		Número de identificación		% De participación accionaria en capital social					
GERALDINE AGUDELO CADAVIO		112.148.696		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 Notario fiscal.									
5. Manifestación (PEP) Personas expuestas políticamente, PEP Extranjeras y PEP de organizaciones internacionales, socios, representante legal o beneficiario final.									
Obligatorio: Decreto 632 de 24 de julio de 2021. La categoría de Personas Expuestas Políticamente (PEP) se mantiene en el tiempo durante el ejercicio del cargo, por lo que (2) años o más desde la asunción, renuncia, abandono o destitución de la titularidad del nombramiento, o de cualquier otra forma de destitución, o terminación del contrato.									
Respecto a las personas que no estén incluidas en la lista de personas expuestas políticamente, se debe diligenciar la siguiente información:									
1) ¿Es o ha sido funcionario público (PEP)?			2) ¿Otra de recursos públicos?			3) ¿Administra recursos públicos?			
No	☒	☐	No	☒	☐	No	☒	☐	☐
Los siguientes campos se deben diligenciar si la respuesta a la pregunta 1 fue SI.									
Nombres y apellidos		Identificación		Cargo		Fecha de vinculación		Fecha de desvinculación cargo	
N/A		N/A		N/A		Día Mes Año		Día Mes Año	
Las personas vinculadas como Personas Expuestas Políticamente (PEP) deben declarar la existencia de cuentas financieras en algún país extranjero en caso de que tengan del hecho a poder de firma o de otra índole sobre alguno. NO SE TIENE DILIGENCIA NO APLICA (N/A).									

[illegible]

Ilustración 20 Circular 071

10.7. PODER DE TERMINAL PORTUARIO

PODER ESPECIAL

Señores

**SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL
DE BUENAVENTURA S.A.**

Buenaventura**Asunto: PODER AMPLIO Y SUFICIENTE**

Yo, ____GERALDINE AGUDELO_CADAVID mayor de edad, vecino de la ciudad, portador de la cedula de ciudadanía No._1112149686__, expedida en CALI Obrando en mi condición de Gerente en ejercicio y como tal Representante Legal de la Sociedad ____GRANOS DE EXITO____, calidad que acredito con el con el Certificado de Existencia y Representación Legal, expedido por CAMARA DE COMERCIO me permito manifestarle, por medio de éste escrito que le confiero poder amplio, especial y suficiente al señor FERNANDO MOSQUERA mayor de edad vecino de CARLOS portador de la cédula de ciudadanía No. 1106058278 expedida en CALI y quien actúa como Gerente en ejercicio y Representante Legal de la Sociedad, calidad y condición que acreditará exhibiendo ante ustedes los documentos de la ley, para que obrando en nombre y representación de la Sociedad mandante ejecute ante la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A., los siguientes actos atinentes a los negocios que con la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A., deba celebrar la sociedad que represento:

A. Para que adelante, trámite y formalice todas las gestiones que se requieran y sean necesarias a fin de que todos los negocios de importación o exportación de bienes que ejecute y deba atender la sociedad representada, se lleven a cabo y se realicen en debida y legal forma.

B. Para que suscriba, firme y cancele toda clase de facturas y documentos en los cuales se incorporen derechos, créditos u obligaciones a favor o a cargo del poderdante. **Expresamente manifiesto que los reclamaciones sobre los servicios pagados deberán presentarse en un plazo de treinta (30) días hábiles so pena de ser rechazados.**

C. Para que perciba el valor de créditos u obligaciones que se adeuden al poderdante, expedida los recibos y haga las cancelaciones correspondientes; solicite créditos que se adeuden al poderdante, expida los recibos y haga las cancelaciones respectivas, solicite créditos o devoluciones de dinero que puedan generarse en desarrollo de las gestiones, las cuales se deben hacer a nombre del poderdante.

D. Para que ratifique en nombre del poderdante, los contratos derivados de los negocios celebrados con la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A.

E. Para que determine e informe a la S.P.R.Bun. S.A., el nombre de la empresa de Transporte autorizada para el retiro e ingreso de las mercancías consignadas a nuestro nombre.

F. En general para que asuma la personería del poderdante cuando lo estime conveniente y necesario, de tal modo que en ningún caso quede sin representación en los negocios.

G. Para que desista y transija diferencias que ocurran respecto de los derechos y obligaciones del poderdante ante la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE BUENAVENTURA S.A.

NOTA: La SPRBUN S.A. generará la orden para el retiro de cargamento y será enviada a la empresa de transportes y/o agencia de aduanas seleccionada.

GERALDINE AGUDELO

EL PODERDANTE,

Nombre y firma del representante legal
representante legal Agencia Aduanas

CC 1106058278

ACEPTO CARLOS PEREZ

Nombre y firma del

C.C., NIT 8545271981

10.8. DOCUMENTO DE TRANSPORTE

H/BL

SHIPPER/EXPORTER/COMPLETE NAME AND ADDRESS Empresa: Granos De Erika Geraldine Agudelo Tel: 3155706164 CC: 1112149689 Mail: Geraldineerika@gmail.com Dirección: Calle 11 No 2-72 NIT: 300576322		House Bill of Lading NO. 1336ZH1812022	
		EXPORT REFERENCES PEDIDO #1098018	
CONSIGNEE/COMPLETE NAME AND ADDRESS/(NON-NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER) Comercializadora: Caffee Roasting Company Dirección: 710 W 300 N, Logan UT 84321, EEUU Mail: CaffeeRoasting@gmail.com Tel: +1 (909) 537-9765		FORWARDING AGENT REFERENCES/COMPLETE NAME AND ADDRESS Evergreen Marine Corporation	
NOTIFY PARTY/COMPLETE MAILING ADDRESS PER OR PLACE OF RECEIPT CIF VESSEL VOY/FLAG BUQUE: GRANELORO PORT OF DISCHARGE El puerto de Newark		ALSO NOTIFY/NAME AND FULL ADDRESS/(DOMESTIC ROUTING) PRE-CARRIAGE BY A/C PORT OF LOADING SPB TYPE OF MOVE FCL- CONTENEDOR LLENO PLACE OF DELIVERY/(BY ON CARRIER) New Jersey, Estados Unidos FINAL DESTINATION New Jersey, Estados Unidos	
PARTICULARES FURNISHED BY SHIPPER			
CONTAINER NO. MARKS & NOS. SEAL NO. P2522 085479921 CONTENEDOR DE 20 PIES SELLO:	NO OF PKGS OR	KIND OF PACKAGES/DESCRIPTION OF GOODS Empaques en Bultos de Café, 50 Kg Peso total en kilogramos es: 50 kg/bulto * 400 bultos = 20,000 kg. Cantidad: 400 Bultos de café Dimensiones: 70 X 95 cm 20,000 kg / 1000 kg/tonelada = 20 toneladas. Pallet Americano: 120 cm x 100 cm = 12,000 Cm CARGA DE GRANEL	TOTAL G.W.(KGS) 20,250KG TOTAL MEASUREMENT(CBM) 266,000CBM

Optional Declared Value for increased freight charge to avoid Package Limitation/US\$ Cargos de flete

ORIGINAL

TOTAL NO. OF PACKAGES OR CONTAINERS		FREIGHT AND CHARGES		RATED AS	RATE	PER	PREPAID	COLLECT
			USD 18.00			COLL		18.00
FREIGHT COLLECT		CONT TON						
SHIPPED ON BOARD 12/11/2022								
					AT			

Received by the Carrier from the shipper in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein, the goods, or the container(s) said to contain the cargo herein mentioned.

to be carried subject to all the terms and conditions provided for on the face and back of this Bill of Lading by the vessel named herein or any substitute at the carrier's option and/or other means of transport, from the place of receipt or the port of loading to the port of discharge or the place of delivery show herein and there to be delivered unto order or assigns.

BY: GERALDINE AGUDELO CADAVID

Ilustración 21 Documento de transporte (BL)

10.9. Solicitud Autorización de Embarque

 Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				602			
Año 2025 04 23			4. Número de formulario 602498110765				
Espacio reservado para la DIAN							
Exportador	20. Tipo de Documento	18. Número de identificación	6. DV7	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	31	901456789					
Declarante	25. Tipo de Documento	26. Número de identificación	27. DV	28. Primer apellido	29. Segundo apellido	30. Primer nombre	31. Otros nombres
	32. Razón social	GRANOS DE EXITO					
Destinatario	33. Tipo de Documento	34. Número de identificación	35. Primer apellido	36. Segundo apellido	37. Primer nombre	38. Otros nombres	
	39. Razón social	COFFEE TRADERS USA INC.					
Datos del negocio	43. No. Formulario anterior	44. No. Referencia	45. No. Autorización global	46. No. de programa especial de M.S.V.C. o Contrato de Suministro de energía			
	47. Régimen aduanero	48. Aduana despacho	49. Región Procedencia	50. Tipo de embarque	51. Tipo de solicitud	52. Lugar de entrega	53. Lugar de entrega
Lugares	54. Naturaleza de la transacción	55. Naturaleza de la transacción	56. Cód. Moneda de transacción	57. Valor factura en moneda transacción	58. Tasa de cambio	59. Fecha 1er. pago	60. Fecha 1er. pago
	61. Mercancía a la mano	62. Sistemas especiales	63. Exportación tránsito	64. Forma pago	65. Cantidad pagos	66. Cantidad pagos	67. Cantidad pagos
Datos transportador	68. Modo de transporte	69. Tipo de carga	70. Lugar destino final	71. Lugar destino final	72. Depósito habilitado	73. Depósito habilitado	74. Depósito habilitado
	75. Lugar destino final	76. Lugar destino final	77. Lugar destino final	78. Lugar destino final	79. Lugar destino final	80. Lugar destino final	81. Lugar destino final
Inscripción	82. Razón social	83. No. Aprobación solicitud	84. Dirección ubicación mercancías	85. Solicitud inspección			
	86. Valor total fletes USD	87. Valor total seguros USD	88. Valor total otros gastos USD	89. Valor total FOB USD	90. Valor total exportaciones	91. Valor total exportaciones	92. Valor total exportaciones
Totales	93. Valor total fletes USD	94. Valor total seguros USD	95. Valor total otros gastos USD	96. Valor total FOB USD	97. Valor total exportaciones	98. Valor total exportaciones	99. Valor total exportaciones
	100. Valor total agregado nacional USD	101. Valor a reintegrar USD	102. Total series	103. Total número de bultos	104. Total peso bruto kg.	105. Total peso bruto kg.	106. Total peso bruto kg.
95. No. de aceptación 6d0895908080808			Fecha 2025 04 23 Año Mes Día			97. No. De radicación	
Colombia, un compromiso que no podemos evadir							
Firma de quien suscribe el documento							
1001. Apellidos y nombres: GERALDINE AGUDELO 1002. Tipo Doc: 13 1003. No. Identificación: 1.122.149.888 1004. DV: 4 1005. Cód. Representación: 1006. Organización 997: Fecha de aceptación:							

Ilustración 22 SAE

10.10. DEX

DIAN Autoridad Nacional de Aduanas		Declaración de Exportación		MUSCA Ministerio Único de Seguros y Cajas de Aseguramiento		600 Hojas 001 de 001 Hojas 001 de 001	
Exportador registrado para la DIAN				1. Año: 2025		4. Número de formulario: 6003456738679	
3. Número de identificación tributaria (RUT)		4. DN		11. Apellidos y nombres a nivel local			
901.456.789-0		GRANOS DE EXITO					
14. Dirección		602432		15. Teléfono		17. Cód. 18.	
CALLE 5 No. 38 - 25				88 76 1 71 6			
24. Número de identificación tributaria (RUT)		25. DN		32. Apellidos y nombres a nivel local del declarante autorizado		37. Tipo de usuario	
602 555 1212		COFFEE EXPORT S.A.S				66	
24. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres de quien suscribió el documento					
1007617793		Geraldine Agudelo					
31. Cierre de exportación		32. Cierre de país de destino		34. Cód. País		35. Ciudad del país de destino	
248 Market Street, Newark		US		New Jersey		36. Autorización de exportación	
DEFINITIVA		01		CLO		2025-CAF-017	
40. Adhesión declarativa del importador anterior		41. Año		42. Mes		43. Día	
No		No		No		2025 04 23	
51. Códig. 2		52. Códig. 3		53. Códig. 4		54. Códig. 5	
01		01		01		01	
55. Códig. 6		56. Códig. 7		57. Códig. 8		58. Códig. 9	
01		01		01		01	
59. Códig. 10		60. Códig. 11		61. Códig. 12		62. Códig. 13	
01		01		01		01	
63. Códig. 14		64. Códig. 15		65. Códig. 16		66. Códig. 17	
01		01		01		01	
67. Códig. 18		68. Códig. 19		69. Códig. 20		70. Códig. 21	
01		01		01		01	
71. Códig. 22		72. Códig. 23		73. Códig. 24		74. Códig. 25	
01		01		01		01	
75. Códig. 26		76. Códig. 27		77. Códig. 28		78. Códig. 29	
01		01		01		01	
79. Códig. 30		80. Códig. 31		81. Códig. 32		82. Códig. 33	
01		01		01		01	
83. Códig. 34		84. Códig. 35		85. Códig. 36		86. Códig. 37	
01		01		01		01	
87. Códig. 38		88. Códig. 39		89. Códig. 40		90. Códig. 41	
01		01		01		01	
91. Códig. 42		92. Códig. 43		93. Códig. 44		94. Códig. 45	
01		01		01		01	
95. Códig. 46		96. Códig. 47		97. Códig. 48		98. Códig. 49	
01		01		01		01	
99. Códig. 50		100. Códig. 51		101. Códig. 52		102. Códig. 53	
01		01		01		01	
103. Códig. 54		104. Códig. 55		105. Códig. 56		106. Códig. 57	
01		01		01		01	
107. Códig. 58		108. Códig. 59		109. Códig. 60			

Ilustración 23 Declaración de Exportación

11. CONCLUSIONES:

Este proyecto de Exportación de Café ha sido una iniciativa que ha requerido una planificación meticulosa y una ejecución diligente. A través de este proceso, hemos logrado establecer una operación robusta que no solo cumple con las expectativas del mercado, sino que también ofrece productos de alta calidad a nuestros clientes.

La exportación de café desde Cali a Nueva Jersey, aunque presenta un gran potencial, enfrenta desafíos relacionados con la logística, la competencia internacional y las regulaciones sanitarias. Sin embargo, mediante la optimización de las cadenas de suministro, la diversificación de los canales de distribución y el cumplimiento riguroso de los estándares de calidad, es posible superar estas dificultades y consolidar la presencia del café colombiano en el mercado estadounidense. Se recomienda invertir en investigación y desarrollo para mejorar la calidad del producto y desarrollar nuevos derivados del café, así como fortalecer la promoción del café colombiano como un producto premium.

En el presente estudio hemos demostrado que la exportación de café desde Cali a Nueva Jersey es un tema de gran relevancia económica y comercial. Sin embargo, se requieren investigaciones adicionales para profundizar en aspectos como el impacto de las fluctuaciones del precio del café en la rentabilidad de los productores, el análisis de las preferencias de los consumidores estadounidenses y el estudio de las oportunidades de desarrollo de nuevos mercados dentro de

Estados Unidos. Los resultados de estas investigaciones permitirán diseñar estrategias más eficientes y sostenibles para la exportación de café colombiano.

Bibliografía

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. (s. f.).

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

<https://www.caffeibis.com/>

<https://www.cafisevilla.com.co/>

ProColombia: <https://procolombia.co/>

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (s.f.). Exportación de café en pequeñas cantidades. <https://federaciondecafeteros.org/wp/servicios-al-caficultor/exportacion-en-pequenas-cantidades/>

Ramírez, M. (2023). "Tendencias actuales en la exportación de café de especialidad". Revista Internacional del Café.

Silva, A. (2022). "El impacto del comercio justo en la producción de café en América Latina". Revista de Estudios Latinoamericanos.

Organización Internacional del Café (OIC): <https://www.ico.org/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO): <http://www.fao.org/>

Perfect Daily Grind: <https://www.perfectdailygrind.com/>

Sprudge: <https://sprudge.com/>

.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-dgiyJvMOOp7wOD7maZTvg8zH5yVA

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-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>

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

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

PROCOLOMBIA. (2018). *GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES*. Obtenido de

<https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-para-conocer-el-proceso-de-exportacion-de-bienes>

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

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

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>

Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los EE. UU. (CBP): Su sitio web (www.cbp.gov)