

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE CHOCOLATE EN BARRA CON RELLENO DE  
CEREZA DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA – MARSELLA – FRANCIA

CABEZAS CARDENAS KERLY NATALIA

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 CHOCOLATE EN BARRA CON RELLENO DE  
CEREZA DESDE SANTIAGO DE CALI – COLOMBIA HACIA – MARSELLA – FRANCIA

INTEGRANTES:

CABEZAS CARDENAS KERLY NATALIA

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

## Hoja de Dedicatoria

A Dios:

Primeramente, por darnos el regalo de la vida y mantenernos con salud También nos sentimos muy afortunados por permitirnos el haber llegado hasta este momento tan importante de nuestra formación académica profesional, el llenarnos de sabiduría y darnos el entendimiento para desarrollar este trabajo, de igual manera darnos fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados en nuestras vidas, por guiarnos hacia el logro de esta gran meta.

A los padres:

Que sabemos que con ellos contamos, con su amor incondicional y hasta el día de hoy nos siguen inculcando valores, principios, perseverancia sin pedir nada a cambio, para que seamos personas de bien. Reconocer el esfuerzo, por su amor, trabajo, comprensión y sacrificio en todos estos años, ayudándonos en momentos buenos y malos, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí ¡Es un orgullo tenerlos como padres, son los mejores!

## Hoja de Agradecimientos

A Dios:

Por todo lo que es y representa en nuestra vida, por ser el inspirador para cumplir nuestras metas anheladas porque nos cuida y nunca se olvida de nosotros.

A nuestros padres:

Por todo el amor que nos han brindado, por ser nuestros consejeros de vida, ser pacientes, bondadosos, por la educación que nos han brindado para así hacer de nosotros personas de bien.

A nuestros familiares:

Que son pilar fundamental en nuestro crecimiento, por el apoyo inquebrantable, que nos han dado la seguridad para nunca desistir de nuestros sueños.

A nuestros amigos:

Por estar en los buenos y malos momentos brindándonos consuelo y apoyo. Su amistad es un tesoro evaluable, son un recordatorio constate que nunca estamos solos.

Al instituto técnico nacional de comercio “simón Rodríguez”:

Por abrirnos sus puertas y darnos la oportunidad de fortalecer nuestros conocimientos y permitirnos crecer de manera integral.

A los profesores:

Ya que han sido parte esencial de nuestra educación superior, por transmitirnos los conocimientos necesarios para poder estar hoy aquí. Sin ustedes los conceptos serian solo palabras.

## Tabla de Contenido

<b>0.</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>10</b>
<b>1.</b>	<b>Problema de Investigación .....</b>	<b>11</b>
	<b>1.1. Planteamiento Del Problema .....</b>	<b>11</b>
	<b>1.2 Formulación Del Problema .....</b>	<b>11</b>
<b>2.</b>	<b>Justificación Metodológica.....</b>	<b>12</b>
<b>3.</b>	<b>Objetivos.....</b>	<b>13</b>
	<b>3.1. Objetivo General.....</b>	<b>13</b>
	<b>3.2. Objetivos Específicos .....</b>	<b>13</b>
<b>4.</b>	<b>Proceso de Exportación .....</b>	<b>14</b>
	<b>4.1. Definición Sobre Exportación.....</b>	<b>14</b>
	<b>4.2 Marco Legal de Las Exportaciones .....</b>	<b>15</b>
	<b>4.3 Producto a Exportar .....</b>	<b>18</b>
	<i>4.3.1. Ficha Técnica Del Producto .....</i>	<i>18</i>
	<i>4.3.2. Clasificación Arancelaria Del Producto .....</i>	<i>19</i>
	.....	20
<b>5.</b>	<b>Requisitos y Obligaciones Del Exportador .....</b>	<b>21</b>
	<b>5.1 Tramite Previos a la Exportación.....</b>	<b>24</b>
	<b>5.1.1. Formulario de Registro Único Tributario .....</b>	<b>27</b>
	.....	27
	<b>5.1.2. Certificado de Cámara de Comercio de Cali.....</b>	<b>28</b>
	<b>5.1.3. Formato de Identificación y Conocimiento de Cliente .....</b>	<b>29</b>

<b>6.</b>	<b>Estudio de Mercado</b> .....	<b>31</b>
	<b>6.2.1 Económico:</b> .....	<b>32</b>
	<b>6.2.3 Políticos y Legales:</b> .....	<b>33</b>
	<b>6.2.4 Comerciales:</b> .....	<b>35</b>
	<b>6.2.5 Tecnológico:</b> .....	<b>38</b>
	<b>6.2.6 Medioambiental:</b> .....	<b>39</b>
	<b>6.2.7 Competencia del Mercado</b> .....	<b>43</b>
	<b>6.2.8 Características del Consumo</b> .....	<b>43</b>
	<b>6.2.9 Situación Económica de la Región</b> .....	<b>44</b>
	<b>6.2.10 Canales de Comercialización</b> .....	<b>44</b>
	<b>6.2.11. horario del consumo del chocolote</b> .....	<b>45</b>
<b>7.</b>	<b>proveedores Nacionales</b> .....	<b>47</b>
	<b>7.1 Solicitudes de Cotización a Los Proveedores Nacionales</b> .....	<b>47</b>
	<b>7.2. Cotizaciones de Los Proveedores Nacionales</b> .....	<b>49</b>
<b>8.</b>	<b>Solicitudes de Cotización de Compradores en el Exterior</b> .....	<b>50</b>
	<b>8.1. Solicitud de Cotización</b> .....	<b>50</b>
	<b>8.2. Solicitud de Cotización traducida al español</b> .....	<b>51</b>
<b>9.</b>	<b>Costos y Gastos Del Producto</b> .....	<b>53</b>
	<b>9.1. Factura de Compra de Los Proveedores Nacionales</b> .....	<b>53</b>
	<b>9.2. Empaques y Embalajes</b> .....	<b>54</b>
	<b>9.3. Contratación Del Medio de Transporte</b> .....	<b>57</b>
	<b>9.3.1. Cotización de Los Fletes Internacionales</b> .....	<b>58</b>
	<b>9.4. Contratación Del Seguro Internacional</b> .....	<b>58</b>

<b>10.</b>	<b>Negociación Internacional.....</b>	<b>61</b>
	<b>10.1. Cotización Internacional .....</b>	<b>61</b>
	<b>10.2. Orden de Compra o Pedido Del Comprador en el Exterior .....</b>	<b>62</b>
	<b>10.3. Contrato de Compraventa Internacional .....</b>	<b>63</b>
	<b>10.4. Requisitos de Ingreso Del Producto al País Comprador .....</b>	<b>65</b>
<b>11.</b>	<b>Establecimiento de la Forma de Pago .....</b>	<b>66</b>
	<b>11.1. Forma de Pago.....</b>	<b>66</b>
	<b>11.2. Reintegro Anticipado Del 50% de la Operación .....</b>	<b>67</b>
<b>12.</b>	<b>Documentos Soportes de la Exportación .....</b>	<b>68</b>
	<b>12.1. Factura Comercial de Exportación .....</b>	<b>68</b>
	.....	<b>69</b>
	<b>12.2. Solicitud de Autorización de Embarque.....</b>	<b>69</b>
	<b>12.3. Documento de Transporte.....</b>	<b>70</b>
	<b>12.4. Póliza de Seguro .....</b>	<b>71</b>
	<b>12.5. Otros Documentos Requeridos .....</b>	<b>72</b>
<b>13.</b>	<b>Proceso Aduanero de la Exportación.....</b>	<b>73</b>
	<b>13.1 Solicitud de Autorización de Embarque .....</b>	<b>73</b>
	<b>13.2.1. Solicitud de Pre inspección Aduanera.....</b>	<b>74</b>
	<b>13.2.2. Zona de Antinarcóticos.....</b>	<b>75</b>
	<b>13.3. Inspección Aduanera .....</b>	<b>75</b>
	<b>13.4. Autorización de Embarque .....</b>	<b>75</b>
	<b>13.4.1. Documento de Exportación “DEX” .....</b>	<b>77</b>
<b>14.</b>	<b>Legalización Del Reintegro de Exportación .....</b>	<b>78</b>

<b>14.1. Instrumento de Llegada de Las Divisas Del Exterior</b> .....	78
<b>14.2. Reintegro de Las Divisas</b> .....	79
<b>14.3. Declaración de Cambio</b> .....	80
<b>15. Elaboración Del Expediente de la Exportación</b> .....	81
<b>16. Recomendaciones</b> .....	82
<b>17. Conclusión</b> .....	84
<b>18. Referencias</b> .....	86

### Índice de Tablas

Tabla 1 Ficha Técnica .....	18
Tabla 2 cotizacion.....	49

### Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Clasificación Arancelaria .....	19
Ilustración 2 Clasificación Arancelaria .....	20
Ilustración 3 Clasificación Arancelaria .....	20
Ilustración 4 Formulario DIAN.....	27
Ilustración 5 Cámara de Comercio .....	28
Ilustración 6 Formato Identificación de Cliente.....	29
Ilustración 7 Formato Identificación de Cliente.....	30
Ilustración 8 Mapa de Francia.....	31
Ilustración 9 Solicitud de cotización.....	47
Ilustración 10 Detalle de Cotización .....	49
Ilustración 11 Factura de compra de los Proveedores.....	53
Ilustración 12 Empaque del chocolate.....	54
Ilustración 13 Cajas de empaque .....	54
Ilustración 14 Pallet en 3D .....	55
Ilustración 15 Pallet .....	55
Ilustración 16 Ubicación de cajas.....	55
Ilustración 17 Lista de Empaque .....	56
Ilustración 18 Seguro de la Mercancía.....	59

Ilustración 19 Matriz de Costos .....	60
Ilustración 20 Cotizacion Internacional .....	61
Ilustración 21 Reintegro .....	66
Ilustración 22 Factura Comercial .....	69
Ilustración 23 Solicitud de Autorización de Embarque .....	69
Ilustración 24 Guia Aerea .....	70
Ilustración 25 Póliza de Seguro .....	71
Ilustración 26 Registro de Invima .....	72
Ilustración 27 Documento de Exportacion DEX .....	77
Ilustración 28 Giro Directo .....	78
Ilustración 29 Reintegro de las Divisas .....	79
Ilustración 30 Declaracion de Cambio .....	80

## 0. Introducción

El mercado chocolatero global enfrenta un panorama competitivo y desafiante, y las empresas colombianas buscan formas de innovar y abrirse camino. Este trabajo surge de la necesidad de soñar en grande, imaginar nuestros chocolates 100% con cacao colombiano, hechos con esmero disfrutados por personas en Marsella, Francia. Queremos demostrar que el esfuerzo y la creatividad de los colombianos pueden conquistar mercados internacionales. Francia es reconocida por su tradición gastronómica chocolateras y su alta demanda de productos de calidad, esto significa que representa una oportunidad significativa para la industria chocolatera colombiana, que busca abrirse paso en nuevos mercados internacionales.

Este estudio no solo analiza números y estrategias; busca entender a los consumidores franceses, sus gustos, y cómo un producto único como una barra de chocolate rellena de cereza puede convertirse en parte de sus vidas. A través de este proyecto, exploramos las posibilidades de conectar culturas a través de algo tan universal como el chocolate. Así, se plantea como una herramienta para contribuir al crecimiento sostenible del sector, posicionando a Colombia como un referente en la oferta de chocolates únicos y de calidad en mercados internacionales.

## **1. Problema de Investigación**

### **1.1. Planteamiento Del Problema**

Estancamiento en la innovación de nuevos productos de chocolate exportados.

La empresa no ha lanzado nuevos productos de chocolate exportados en los últimos años, lo que ha provocado una disminución en el interés de los consumidores internacionales. Según expertos en marketing, las posibles causas del estancamiento en la innovación de nuevos productos podrían ser la falta de investigación de mercado, la resistencia al cambio en la empresa o la falta de recursos destinados a la innovación. Si no se renueva la oferta de productos de chocolate exportados, la empresa podría perder relevancia en el mercado internacional, disminuir las ventas y enfrentar la competencia de empresas más innovadoras.

Como alternativa, se propone realizar estudios de mercado para identificar tendencias y preferencias de los consumidores, asignar recursos específicos para la investigación y desarrollo de nuevos productos y fomentar una cultura de innovación en la empresa para estimular la creatividad y la generación de ideas nuevas.

### **1.2 Formulación Del Problema**

¿Cómo el estudio de factibilidad nos permite realizar exportaciones de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali – Colombia hacia – Marsella – Francia?

## **2. Justificación Metodológica**

El estudio de factibilidad me permite evaluar la viabilidad económica, financiera y comercial de exportar chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali a Marsella, asegurando que la empresa pueda obtener beneficios y minimizar riesgos, también me permite analizar el mercado francés para identificar la demanda y competencia en el sector de chocolates, así como establecer estrategias de posicionamiento de la marca en Marsella.

Nos ayuda a identificar los requisitos legales y normativos para exportar alimentos a Francia, asegurando el cumplimiento de regulaciones sanitarias y de calidad que permitan la comercialización del producto en el mercado europeo. Facilita la evaluación de los costos de producción, distribución y logística necesarios para exportar el chocolate en barra con relleno de cereza, garantizando que la empresa pueda mantener márgenes de rentabilidad competitivos en el mercado internacional.

Por último, permite planificar y gestionar de manera eficiente los recursos y procesos necesarios para llevar a cabo la exportación, incluyendo la selección de proveedores, el diseño de la cadena de suministro y la estrategia de marketing y promoción en Francia.

### 3. Objetivos

#### 3.1. Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali – Colombia hacia – Marsella – Francia.

#### 3.2. Objetivos Específicos

Evaluar un estudio de mercado para la exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali – Colombia hacia – Marsella – Francia.

Consultar las normas técnicas y legales de empaque y embalaje para la exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali – Colombia hacia – Marsella – Francia.

Diseñar un organigrama acorde con la empresa de Chocolates J&A para la exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali – Colombia hacia – Marsella – Francia.

Cumplir con las normas medioambientales en la exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali – Colombia hacia – Marsella – Francia.

Obtener los recursos necesarios para el proceso de exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali – Colombia hacia – Marsella – Francia.

## **4. Proceso de Exportación**

### **4.1. Definición Sobre Exportación**

El decreto 1165 del 2019 establece que la exportación definitiva es la modalidad que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país, incluyendo la salida de mercancías hacia una zona franca. El trámite de exportación se inicia con la presentación y aceptación de una solicitud de autorización de embarque, seguido de la presentación de la declaración de exportación correspondiente. La solicitud de autorización de embarque debe presentarse ante la Dirección Seccional de Aduanas y puede ser realizada como embarque único o en forma global con embarques fraccionados. El declarante está obligado a conservar los documentos soporte de la solicitud de autorización de embarque por un período de cinco años, incluyendo documentos que acrediten la operación de exportación, vistos buenos, mandatos y certificaciones. Se establecen excepciones para la presentación de ciertos documentos como la declaración de importación en casos específicos como la exportación de residuos peligrosos o residuos de aparatos eléctricos, entre otros. Los documentos soporte electrónicos deben conservarse en un medio de almacenamiento electrónico seguro. Además, se permite la digitalización de documentos físicos para su presentación, sin perjuicio de la presentación física cuando así lo exija la autoridad aduanera.

## 4.2 Marco Legal de Las Exportaciones

Para llevar a cabo la exportación de un producto desde Colombia se debe tener en cuenta las normas que rigen las relaciones jurídicas entre la administración aduanera y los diferentes factores que participan en el proceso de exportación, con el fin de minimizar cualquier riesgo en la ejecución de dicha operación:

### **constitución política:**

Artículo 150: El congreso es el encargado de hacer las leyes sobre comercio exterior, aduanas, importaciones, exportaciones, aranceles y tratados internacionales.

Artículo 189: El presidente tiene la responsabilidad de dirigir las relaciones exteriores y firmar tratados internacionales, incluyendo aquellos relacionados con el comercio exterior.

Art 226: El estado debe promover la internacionalización de la economía colombiana, facilitar las exportaciones y el acceso a los mercados internacionales para impulsar el comercio exterior.

**Ley 7 de 1991** de Colombia establece las bases para regular el comercio exterior del país. Define los instrumentos de política comercial como aranceles, cuotas y licencias, y busca promover la inversión extranjera y la competitividad del sector exportador. Crea el Ministerio de Comercio Exterior y el Consejo Superior de Comercio Exterior, y establece directrices para el transporte y el tránsito internacional de mercancías y pasajeros. La ley también busca proteger la integridad del patrimonio nacional y facilitar el comercio exterior, sin que este sea realizado de forma exclusiva y permanente por entidades del sector público.

**Ley 9 de 1991** de Colombia, también conocida como "Estatuto Cambiario", modernizó el régimen cambiario del país y estableció las bases para la apertura económica. La ley eliminó el control de cambios, permitió la libre convertibilidad de la moneda y estableció un sistema de bandas cambiarias. Además, la ley liberalizó las operaciones de comercio exterior, fomentó la inversión extranjera y estableció el Consejo Superior de Comercio Exterior como el principal órgano asesor del Gobierno en materia de comercio exterior. En resumen, la Ley 9 de 1991 fue un marco legal fundamental para la transformación económica de Colombia en las últimas décadas.

El **Decreto 1165 de julio de 2019** introduce un nuevo sistema de aduanas que reemplaza las normas anteriores, proporcionando seguridad jurídica a los usuarios aduaneros. Este decreto simplifica procedimientos, facilita el comercio exterior y ajusta aspectos como aranceles, valoración, origen y el régimen sancionatorio. Además, regula el Registro Único de Beneficiarios Finales (RUB), que busca promover la transparencia al identificar a los beneficiarios finales de organizaciones para prevenir prácticas financieras ilícitas como el financiamiento del terrorismo.

**Resolución Externa 1 de 2018 de la Junta Directiva del Banco de la República** La Resolución Externa 1 de 2018 compendia y modifica el régimen de cambios internacionales. En cuanto a la exportación, esta resolución establece las reglas y procedimientos para la compra y venta de divisas a tasas de mercado, lo cual es crucial para las empresas exportadoras que necesitan convertir sus ingresos en moneda local

**DCIN 83 del Banco de la República** La DCIN 83 es una disposición que regula aspectos específicos del mercado cambiario, incluyendo la intervención del Banco de la República en el

mercado para regular la liquidez y el funcionamiento de los pagos internos y externos. Esto incluye la compra y venta de divisas, lo cual es esencial para las empresas que exportan productos y servicios, ya que les permite gestionar sus operaciones de cambio de manera eficiente y conforme a las normas establecidas. (*RESOLUCIÓN EXTERNA*, 2021)

**Trámites de habilitación de centros de distribución logística internacional y zonas de verificación:** Regula los requisitos para la operación de estos centros, que son clave en la cadena logística internacional. **Clasificaciones arancelarias:** Actualiza y consolida las normas relacionadas con la clasificación de mercancías para determinar los aranceles aplicables. **Infracciones aduaneras:** Define las infracciones que pueden cometer los

Este decreto busca:

**Fortalecer la seguridad de la cadena logística:** Al mejorar los controles aduaneros, se busca prevenir el contrabando, el lavado de activos y otros delitos.

**Modernizar el comercio exterior:** Adaptando las normas aduaneras a las nuevas realidades del comercio internacional.

**Simplificar los trámites aduaneros:** A través de la implementación de herramientas tecnológicas y la clarificación de los procedimientos

### 4.3 Producto a Exportar

#### 4.3.1. Ficha Técnica Del Producto

<i>NOMBRE COMERCIAL</i>	Chocolates J&A
<i>PARTIDA ARANCELARIA</i>	1806.31.00.00
<i>PRODUCTO</i>	
<i>PROCEDENCIA</i>	Santiago de Cali, Colombia
<i>DESCRIPCION GENERAL</i>	<p>El chocolate con relleno de fresa es un exquisito dulce que combina la cremosidad del chocolate con la frescura de la fresa creando una experiencia sensorial única. Este producto elaborado con ingredientes de alta calidad, ofrece una combinación perfecta de sabores dulces y ácidos que lo convierten en un deleite para los amantes del chocolate y las frutas</p>
<i>ACUERDOS COMERCIALES</i>	LEY 1669 DEL 16-JUL-2013, CONGRESO DE COLOMBIA. DIARIO OFICIAL NO. 48853 PÁG.66

Tabla 1 Ficha Técnica

### 4.3.2. Clasificación Arancelaria Del Producto

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	1806.31.00.00			01-ene-2012	...	
Descripción	Cacao y sus preparaciones Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. - Los demás, en bloques, tabletas o barras: - - Rellenos			01-ene-2012	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2012	...	
MEDIDAS						
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito			
Gravamen						
IVA						
Otras tarifas generales						
Gravámenes por acuerdos internacionales						
Medidas de protección comercial						
Régimen de comercio						
Bienes de capital						
Índice Alfabético Arancelario						
Notas de nomenclatura						
Correlativas por apertura						
Correlativas por cierre						
Requisitos 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						
Guías de Merancia						

Ilustración 1 Clasificación Arancelaria

124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	FRANCIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	GRECIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	HUNGRIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	IRLANDA (EIRE)	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	ITALIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	LETONIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	LITUANIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	LUXEMBURGO	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	MALTA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	PAISES BAJOS(HOLANDA)	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	POLONIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	PORTUGAL	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	REINO UNIDO	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	REPUBLICA CHECA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	RUMANIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general	SUECIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2021	...	
140- ALC. on Noruega-cód acuerdo 140-Grav General	NORUEGA	GRAVAMEN ARANCELARIO	15.00 %			01-ene-2017	...	
146- ALC Islandi-cód acdo 146-Grav General	ISLANDIA	GRAVAMEN ARANCELARIO	15.00 %			01-oct-2014	...	
151-Alianza Pacifico - Chile Cód. 151	CHILE	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			29-abr-2016	...	
152-Alianza Pacifico - México Cód. 152	MEXICO	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			29-abr-2016	...	
153-Alianza Pacifico - Perú Cód. 153	PERU	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			29-abr-2016	...	
156-COREA Cod. 156	COREA DEL SUR, REPUB	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			15-jul-2016	...	
160-Costa Rica - General	COSTA RICA	GRAVAMEN ARANCELARIO	6.00 %			01-ene-2024	...	
212-212 ACE 72 CESP	ARGENTINA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2018	...	
229-TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA E ISRAEL	ISRAEL	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			01-ene-2024	...	
235-REINO UNIDO TARIFA GENERAL	IRLANDA (EIRE)	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			28-jun-2022	...	
235-REINO UNIDO TARIFA GENERAL	REINO UNIDO	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %			28-jun-2022	...	

Ilustración 2 Clasificación Arancelaria

Descripciones de mercancías para exportaciones – 1806310000										Consulta versión	
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle	
1	73	Nombre Comercial	TEXTO	60		SI	01-ene-2012	...			
2	74	Otras características	TEXTO	4000		SI	01-ene-2012	...			
3	1716	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	01-ene-2012	...			

Ilustración 3 Clasificación Arancelaria

## 5. Requisitos y Obligaciones Del Exportador

**Artículo 10. *Requisitos y obligaciones del exportador*** el exportador Debe cumplir con los requisitos y obligaciones relacionadas a continuación:

1. **Requisitos exportador.** Los requisitos relacionados a continuación deben ser cumplidos cuando se actúe de manera directa o a través de una agencia de aduanas:

1.1. Personas jurídicas. Estar domiciliados y/o representados legalmente en el país y estar inscritos en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces, con la calidad correspondiente.

1.2. Personas naturales. Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces con la calidad correspondiente, salvo lo previsto en el párrafo 1° del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto Único Reglamentario 1625 de 2016 o el que lo modifique o adicione.

1.3. Sucursal de sociedad extranjera. Estar inscrito en el Registro Único Tributario (RUT) o en el registro que haga sus veces, con la calidad correspondiente.

### 3. **Obligaciones del exportador.**

3.1. Tener todos los documentos soporte requeridos vigentes y con el cumplimiento de los requisitos legales, al momento de la presentación de la declaración aduanera.

3.2. Elaborar, suscribir y presentar la Declaración Andina del Valor cuando haya lugar a ella, salvo que actúe a través de una agencia de aduanas y expresamente la hubiere autorizado para ello.

3.3. Cancelar los tributos aduaneros, intereses, sanciones y valor del rescate, a que hubiere lugar, en la forma que determine la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). En los eventos en que actúe directamente deberá, adicionalmente, liquidar los conceptos señalados en el presente numeral.

3.4. Cuando actúe directamente, proporcionar, exhibir o entregar la información o documentación requerida, dentro del plazo establecido legalmente u otorgado por la autoridad aduanera.

3.5. Garantizar que la información entregada a través de los Servicios Informáticos Electrónicos, corresponda con la contenida en los documentos que la soportan.

3.6. Poner a disposición o entregar a la autoridad aduanera la mercancía que esta ordene.

3.7. Cuando el importador o exportador actúe directamente, conservar los documentos soporte y los recibos oficiales de pago en bancos, según lo determine la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), por un periodo de cinco (5) años a partir de la fecha de presentación y aceptación de la declaración, a disposición de la autoridad aduanera.

3.8. Cuando actúe directamente, informar a la autoridad aduanera sobre la inspección previa de las mercancías que pretenda realizar y asistir a la misma.

3.9. Aplicar lo dispuesto en la resolución anticipada y/o de ajuste de valor permanente, si la hubiere.

3.10. Cuando actúe directamente, accede y utiliza los Servicios Informáticos Electrónicos respetando los protocolos y procedimientos de seguridad establecidos en este decreto y

determinados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

3.11. Cumplir de forma manual, cuando haya lugar a ello, las obligaciones aduaneras en situación de contingencia de los Servicios Informáticos Electrónicos o por fallas imprevisibles e irresistibles en los sistemas propios, en las condiciones que establezca la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

3.12. Entregar a la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), a través de los Servicios Informáticos Electrónicos, cuando haya lugar a ello, la información relacionada con las operaciones que fueron realizadas manualmente en situación de contingencia o daños de los sistemas informáticos propios, en la forma y condiciones establecidas por la misma entidad.

3.13. Cuando actúe directamente, asistir, facilitar y colaborar con la práctica de las diligencias previamente ordenadas y comunicadas por la administración aduanera.

3.14. Cuando actúe directamente, presentar y suscribir las declaraciones aduaneras en la forma, oportunidad y medios señalados por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

## **5.1 Tramite Previos a la Exportación**

### **Registro Ante la Cámara de Comercio y Obtención Del Nit**

Las personas naturales o jurídicas que proyecten realizar actividades empresariales, deben registrarse ante la Cámara de Comercio de su domicilio principal y obtener el número de identificación tributaria –NIT, ante la DIAN.

### **REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO – RUT**

Debe obtenerse en la administración de la DIAN más cercana a su domicilio principal, en el formulario RUT, suministrado por dicha entidad.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que este registro se tramita con anterioridad a la realización de la exportación, para tener derecho a la devolución del IVA, si a ello hubiere lugar.

Para registrarse como usuario aduanero, debe colocar el código de exportador

### **VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR – VUCE**

Aquí se pueden tramitar las autorizaciones, permisos, certificaciones, o vistos buenos previos que exigen las diferentes entidades competentes, para la realización de las operaciones específicas de exportación y consultar información relacionada con los procedimientos previos.

Adicionalmente, el Formulario Único de Comercio Exterior – FUCE, servirá para los siguientes propósitos:

- a. Registrarse como productor, comercializador, exportador.

- b. Registrar el bien o servicio.
- c. Describir, verificar y validar los procesos productivos.
- d. Estandarizar la información requerida al interior de las entidades administrativas competentes.

### DEVOLUCIÓN DE IVA

Los exportadores interesados en solicitar la devolución del IVA, cancelado previamente por concepto de la compra de bienes, insumos y materias primas, utilizadas en la producción de bienes de exportación, deberán efectuar las siguientes inscripciones:

### REGISTRO ANTE LA SECCIÓN DE EXPORTACIONES DE LA ADUANA DE SALIDA.

Únicamente cuando usted realiza su primera exportación, debe obtener su registro, ante la Sección de Exportaciones de la Aduana, del puerto o aeropuerto de salida, adjuntando el Certificado de Existencia y Representación Legal, expedido por la Cámara de Comercio.

## CERTIFICADO DE ORIGEN

Para tener acceso a las preferencias o beneficios arancelarios, el empresario colombiano, o su comprador internacional, deben demostrar en el momento de introducir el producto, el Certificado de Origen.

El Certificado de Origen es un documento expedido por el MINCIT y DIAN, entidades oficiales que certifican el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud de acuerdos, el cual se debe anexar como prueba documental, en el momento de introducir los productos.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que para cada acuerdo o convenio existe un certificado de origen diferente y que para cada embarque se debe tramitar un Certificado de Origen

## CERTIFICADO DE INVIMA

Un **certificado INVIMA** es un documento oficial que otorga este instituto a aquellos productos que cumplen con los requisitos sanitarios y técnicos establecidos en la normatividad colombiana. Este certificado es indispensable para poder comercializar productos

**Alimentos:** Productos procesados, bebidas, suplementos dietarios

el certificado INVIMA es un sello de aprobación que garantiza la seguridad y calidad de los productos que consumimos en Colombia

### 5.1.1. Formulario de Registro Único Tributario


		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal										001													
2. Concepto <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Espacio reservado para la DIAN												4. Número de formulario													
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 142.42597.53-0				6. DV 2		12. Dirección seccional Impuestos Cali						14. Buzón electrónico													
<b>IDENTIFICACIÓN</b>																									
24. Tipo de contribuyente Persona Jurídica				25. Tipo de documento N.I.T.				26. Número de identificación 142.42597.53-0				27. Fecha expedición													
Lugar de expedición				28. País				29. Departamento				30. Ciudad/Municipio													
31. Primer apellido				32. Segundo apellido				33. Primer nombre				34. Otros nombres													
35. Razón social CHOCOLATES J&A S.A.S																									
36. Nombre comercial CHOCOLATES J&A								37. Sigla J&A S.A.S																	
<b>UBICACIÓN</b>																									
38. País Colombia				39. Departamento Valle del Cauca				40. Ciudad/Municipio Cali																	
41. Dirección principal Calle 5 # 57-118																									
42. Correo electrónico sugerencias@chocolates.j&a.com				43. Código postal 760035				44. Teléfono 1 3502327196				45. Teléfono 2													
<b>CLASIFICACIÓN</b>																									
<b>Actividad económica</b>										<b>Ocupación</b>															
<b>Actividad principal</b>		<b>Actividad secundaria</b>				<b>Otras actividades</b>				51. Código		52. Número establecimientos													
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2																			
1082	2021110																								
<b>Responsabilidades, Calidades y Atributos</b>																									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26

Ilustración 4 Formulario DIAN

## 5.1.2. Certificado de Cámara de Comercio de Cali

**REPUBLICA DE COLOMBIA**

---

**Cámara de  
Comercio de  
Cali**

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

**CERTIFICA**

QUE EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Chocolates J&A S.A.S

DIRECCION:

Calle 5 # 57 – 118 Cali, Colombia

ACTIVIDAD COMERCIAL:

Venta de chocolate al por mayor

NUMERO DE REGISTRO:

10217445023

PROPIETARIOS:

Kerly Natalia Cabezas

SE ENCUENTRAN MATRICULADOS EN EL REGIMEN MERCANTIL BAJOS LOS NUMEROS

456783458 79056

**CERTIFICA**

QUE DICHAS MATRICULAS ESTAN VIGENTES VALIDO 18 DE ABRIL DEL 2024 HASTA 18 DE ABRIL DEL 2025 DADO EN LA CIUDAD DE CALI A LOS DIAS 20 DE ABRIL DE 2024

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

FRANCISCO CIFUENTES  
FIRMA SECRETARIO

*Ilustración 5 Camara de Comercio*



6. Beneficiario(s) de la(s) actividad(es) de comercio exterior (Clientes / Proveedores).			
Nombres o Razón Social	Identificación	Ciudad	Dirección
CACAO COLOMBIANO TOURS	388.885.341	cali	carre 47#36-24
ROYAL NORMANDE	94.398.185	francia	calle 20 # 37- 45

7. Origen de los recursos.

propios de la actividad registrada en cámara y comercio

8. Entidad financiera que utiliza para realizar sus pagos (debe responder a la certificación bancaria que se adjunta).			
Instrumento de pago	Banco	Tipo de cuenta	Ciudad
Giros Internacionales.	pichincha	Corriente	cali

9. Operaciones de comercio exterior (descripción resumida de las mercancías objeto del trámite Importación / Exportación)

exportación de barras de chocolates con rellenos de cereza

10. Referencias comerciales.			
Nombre o Razón Social	Contacto	Teléfono	
royal normande	3212041504	6024853530	

11. Correo para envío de facturación electrónica.			
Correo	Nombre contacto	Cargo	
juanca1224@gmail.com	juan carlos	contabilidad	

12. Declaración de origen y destino de fondos.

Obtenido en nombre propio y/o en calidad de representante legal, declaro de manera voluntaria que la información consignada en este documento es cierta, veraz y puede ser verificada. Declaro que el origen y destino de los fondos no provienen de ninguna actividad ilícita de las contempladas en el código penal colombiano (Ley 599 de 2000) o de cualquiera que lo modifique o adicione. Declaro que no he efectuado ni efectuaré transacciones destinadas a tales actividades o a favor de personas naturales o jurídicas relacionadas con tales actividades ilícitas. Declaro que los recursos no provienen de ninguna actividad ilícita que sea considerada por organismos nacionales o internacionales. En caso de infracción de cualquiera de los numerales contenidos en este documento extimo a las empresas del Grupo Coltrans SAS de toda responsabilidad que se derive por la información errónea, falsa e inexacta que yo hubiera proporcionado en este documento o de la validación del mismo.

Es responsabilidad del cliente informar y actualizar la documentación si los datos diligenciados en el presente formato, en el RUT, certificado de existencia y representación legal, o cualquier otro documento que se aportó en el momento de vinculación o actualización presenta algún cambio. En constancia de haber leído, entendido y aceptado lo anterior, firmo el documento como representante legal de la compañía o quien lo representa para la firma de tales documentos. La información incluida en el diligenciamiento del presente formato es veraz y real. En el caso de encontrarse incongruencias y/o errores en la misma, este formato podrá ser devuelto para ajustar la información o ser rechazado.

13. Tratamiento de datos personales.

Una vez cumplimentado a la Ley 1581 de 2012, reglamentada por el decreto No. 1377 de 2013, con la firma de este documento autorizo de manera libre, consciente, expresa, explícita y previa el tratamiento de los datos personales incluidos para los fines indicados en la política de protección de datos personales de las empresas del grupo COLTRANS SAS publicada en las páginas web www.coltrans.com.co, www.coltrans.com.co, www.coltrans.com.co y www.coldepositos.com.co.

14. Autorización de consulta y reporte a centrales de riesgo.

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

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

DOCUMENTOS	PERSONA JURÍDICA	PERSONA NATURAL	PERSONA NATURAL COMERCIANTE
Para dar estricto cumplimiento a lo establecido en la Resolución 080045 del 26 de julio de 2019 artículo 75 Parágrafo 3, y Decreto 1165 de 2019 artículo 30, se procede a solicitar los siguientes documentos:			
Certificado de existencia y representación legal en original con vigencia no superior a 30 días.	X	No aplica	No aplica
Certificado de matrícula mercantil con vigencia no superior a 30 días.	No aplica	No aplica	X
Fotocopia del RUT COMPLETO habilitado como exportador y/o importador, y obligado aduanero. Con fecha de generación del año en que se diligenció el formato de conocimiento de cliente.	X	X	X
Fotocopia C.C. Representante legal.	X	X	X
Declaración de renta (última presentada a la DIAN)	No aplica	X	No aplica
Estado de situación financiera o balance general, y Estado de resultados debidamente firmados por representante legal, contador y revisor fiscal o contador público independiente, con sus respectivas Notas a los estados financieros, con fecha de corte a <b>31 de julio inmediato anterior</b> .	X	No aplica	X
Certificado de EEFF emitido por contador público y representante legal. Dictamen de EEFF emitido por revisor fiscal o contador público independiente.	X	No aplica	X
Fotocopia de la Tarjeta profesional del contador y revisor fiscal o contador público independiente.	X	No aplica	X
Certificación bancaria del año en que se diligenció el formato de conocimiento de cliente, la cual debe responder a los datos diligenciados en este formato.	X	X	X
Referencia comercial del año en que se diligenció el formato de conocimiento de cliente.	X	X	X
Fotocopia de la Resolución vigente emitida por la autoridad competente, mediante la cual se autoriza o inhabilita a Comercializadora Internacional <b>APLICA SI EN LA CASILLA 5 DEL RUT TIENE EL CÓDIGO 04.</b>	X	No aplica	No aplica
Resolución o autorización como operador económico autorizado (OEA) (si se tiene) <b>APLICA SI EN LA HOJAS 2 DEL RUT, CASILLA 03 TIENE EL CÓDIGO 61 a 62.</b>	X	X	X
Acuerdo de seguridad debidamente diligenciado y firmado en original por el representante legal.	X	X	X
Fotocopia del certificado EDYBASC (si se tiene)	X	No aplica	X
Si es cliente de primera exportación con el Grupo Empresarial debe anexar el formato de: <b>VERIFICACIÓN CONSIGNATARIO EN DESTINO RUT.</b>	X	X	X

NOMBRE: kerly natalia cabezas cardenas

KERLY NATALIA CABEZAS

FRMA (Persona natural) REPRESENTANTE LEGAL O FACULTADO (SEGUN CAMARA DE COMERCIO)

N° Documento de identidad: 1016111554

**NOTA ACLARATORIA: PERSONAS POLITICAMENTE EXPUESTAS**

Se considerarán como **Personas Expuestas Politicamente (PEP)** los servidores públicos de cualquier sistema de nomenclatura y clasificación de empleos de la administración pública nacional y territorial, cuando tengan asignadas o delegadas funciones de expedición de normas o regulaciones, dirección general, formulación de políticas institucionales y adopción de planes, programas y proyectos, manejo directo de bienes, dinero o valores del estado, administración de justicia o facultades administrativo sancionatorias, y los particulares que tengan a su cargo la dirección o manejo de recursos en los movimientos o partidos políticos. Estas funciones podrán ser ejercidas a través de ordenación de gasto, contratación pública, gerencia de proyectos de inversión, pagos, liquidaciones, administración de bienes muebles e inmuebles. Se considerarán como **Personas Expuestas Politicamente (PEP)**, de manera enunciativa, las siguientes:

1. Presidente de la República, Vicepresidente de la República, consejeros, directores y subdirectores de departamento administrativo, ministros y viceministros.
2. Secretarios Generales, Tesoreros, Directores Financieros de (i) los Ministerios, (ii) los Departamentos Administrativos, y (iii) las Superintendencias o quien haga sus veces.
3. Presidentes, Directores, Gerentes, Secretarios Generales, Tesoreros, Directores Financieros de (i) los Establecimientos Públicos, (ii) las Unidades Administrativas Especiales, (iii) las Empresas Públicas de Servicios Públicos Domiciliarios, (iv) las Empresas Sociales del Estado, (v) las Empresas Industriales Comerciales del Estado y (vi) las Sociedades de Economía Mixta.
4. Superintendentes y Superintendentes Delegados.
5. Generales de las Fuerzas Militares y de la Policía Nacional, Inspectores de la Policía Nacional. Así como los Oficiales y Suboficiales facultados para ordenar el gasto o comprometer recursos de las instituciones públicas.

Ilustración 7 Formato Identificación de Cliente

## 6. Estudio de Mercado

### 6.1. Definición de Estudio De Mercado

Es una investigación objetiva que se realiza para recopilar, analizar y evaluar información relevante sobre un mercado específico, con el fin de identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que puedan afectar el desempeño de una empresa en ese mercado. Este proceso ayuda a las empresas a comprender mejor a sus clientes, competidores, tendencias del mercado y otros factores que pueden influir en sus decisiones estratégicas.

### 6.2. Selección Del País

#### Francia



Ilustración 8 Mapa de Francia

### ***6.2.1 Económico:***

Tiene una economía sólida y es conocida por su demanda de productos gourmet y de alta calidad. La cultura gastronómica del país y su aprecio por la buena comida pueden representar una oportunidad para la exportación de productos de calidad. La economía francesa ofrece un mercado estable y próspero para la exportación.

se sabe que Colombia ha estado aumentando sus exportaciones de chocolate en barra a nivel mundial, En 2022, las exportaciones de chocolate de Colombia fueron de \$63,4 millones, con un crecimiento significativo en comparación con años anteriores. Francia podría ser un mercado atractivo para las exportaciones de chocolate en barra de Colombia, dado su tamaño y demanda de productos de alta calidad La creciente tendencia hacia el consumo de chocolate sostenible y ético podría favorecer a Colombia, que ha estado trabajando en mejorar la sostenibilidad de su industria chocolatera.

aunque por otro lado la competencia en el mercado francés de chocolate es intensa, con proveedores establecidos como Alemania, Bélgica e Italia, así como también las barreras comerciales y los requisitos regulatorios podrían ser un obstáculo para las exportaciones de chocolate de Colombia a Francia

### ***6.2.2 Sociocultural:***

Tiene una rica tradición en la producción y consumo de alimentos de alta calidad. La demanda de productos gourmet y la cultura gastronómica del país pueden ser beneficiosas para la exportación de productos. La sociedad francesa valora la calidad y la autenticidad en la comida, lo que puede ser un factor importante a considerar.

La calidad y el sabor del chocolate colombiano podrían ser atractivos para el mercado francés, especialmente si se destacan las características únicas del cacao colombiano

para esto se requieren alguno Aspectos Socio-Culturales a Considerar como:

- Calidad y Sabor: Los franceses valoran la calidad y el sabor del chocolate, por lo que el chocolate colombiano debería cumplir con los estándares de calidad y sabor exigidos por el mercado francés.

- Presentación y Packaging: La presentación y el packaging del chocolate colombiano deberían ser atractivos y acordes con las expectativas del mercado francés.

- Sostenibilidad y Ética: La creciente tendencia hacia el consumo de productos sostenibles y éticos en Francia podría favorecer al chocolate colombiano si se destacan las prácticas sostenibles y éticas en su producción.

- Cultura y Tradición: La rica cultura y tradición chocolatera de Francia podrían influir en la percepción del chocolate colombiano, por lo que sería importante destacar las características únicas y la historia detrás del chocolate colombiano.

### ***6.2.3 Políticos y Legales:***

Es parte de la Unión Europea, lo que facilita el comercio con otros países miembros. Es importante cumplir con las regulaciones europeas en cuanto a la producción de alimentos y respetar las normativas locales en materia de comercio internacional. El país tiene un marco legal estable que puede favorecer la exportación.

En Francia, los productos importados deben cumplir con los estándares de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA), que regula la presencia de contaminantes y aditivos en los alimentos.

#### Regulaciones de etiquetado y composición

El etiquetado de los chocolates debe cumplir con normativas internacionales que exigen información clara sobre ingredientes, valores nutricionales y posibles alérgenos. En la Unión Europea, el Reglamento (UE) 1169/2011 establece los requisitos de etiquetado para productos alimenticios, asegurando que los consumidores tengan acceso a información detallada sobre el producto.

#### Aranceles y tratados comerciales

El comercio de chocolates entre Colombia y Francia puede verse afectado por aranceles y acuerdos comerciales. Colombia tiene tratados de libre comercio con la Unión Europea que pueden facilitar la exportación de chocolates con tarifas reducidas. Sin embargo, es importante considerar los costos de importación en Francia y los impuestos aplicables a productos alimenticios.

#### Certificaciones y estándares internacionales

Para mejorar la competitividad en el mercado europeo, los productores colombianos pueden obtener certificaciones como Fair Trade, Rainforest Alliance o Orgánico, que garantizan prácticas sostenibles y calidad del producto. Estas certificaciones pueden ser un requisito para ingresar a mercados especializados en Francia.

#### Procedimientos aduaneros y logística

El proceso de exportación de chocolates requiere cumplir con trámites aduaneros tanto en Colombia como en Francia. En Colombia, la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) facilita la gestión de permisos y documentos necesarios. En Francia, los productos importados deben pasar por inspecciones sanitarias y controles de calidad antes de su distribución.

#### Restricciones y barreras comerciales

A pesar de los acuerdos comerciales, pueden existir barreras no arancelarias que dificulten la exportación de chocolates. Estas incluyen restricciones sanitarias, cuotas de importación y regulaciones específicas sobre el uso de ciertos ingredientes. Es fundamental que los exportadores colombianos investiguen las regulaciones francesas para evitar problemas en la comercialización.

#### Impacto del comercio internacional en la industria chocolatera

La exportación de chocolates desde Colombia a Francia no solo representa una oportunidad económica, sino que también impulsa el desarrollo de la industria chocolatera en Colombia. La demanda internacional puede incentivar la producción de cacao de alta calidad y fomentar la innovación en productos derivados.

#### ***6.2.4 Comerciales:***

Es conocida por su cultura gastronómica y su aprecio por la buena comida. La demanda de productos gourmet y la calidad en la alimentación pueden ser ventajas para la exportación de productos de calidad. La competencia en el mercado francés puede ser alta, pero la diferenciación por la calidad y autenticidad puede ser clave.

Implica evaluar factores clave como la demanda del mercado, costos logísticos, competencia y oportunidades de crecimiento Demanda del mercado en Francia

Francia es uno de los principales consumidores de chocolate en Europa, con una preferencia por productos de alta calidad y sabores innovadores. Marsella, como ciudad portuaria, tiene acceso a una amplia red de distribución que facilita la comercialización de chocolates importados.

## 2. Competencia y posicionamiento

El mercado francés cuenta con marcas reconocidas de chocolate, tanto nacionales como internacionales. Para que el chocolate colombiano con relleno de fresa tenga éxito, es fundamental diferenciarse mediante certificaciones de calidad, estrategias de marketing y alianzas con distribuidores locales.

Los chocolates suizos, belgas y holandeses son reconocidos mundialmente por su calidad y tradición. Cada país tiene características distintivas en la producción y elaboración de chocolate, lo que los convierte en competidores clave en el mercado internacional.

### Chocolate suizo

Suiza es famosa por su chocolate con leche, caracterizado por su suavidad y cremosidad. La técnica del conchado, perfeccionada por Rodolphe Lindt, permite obtener una textura fina y homogénea. Además, los suizos utilizan leche de alta calidad, lo que aporta un sabor distintivo. Marcas como Lindt y Nestlé han consolidado la reputación del chocolate suizo en el mundo.

### Chocolate belga

El chocolate belga es reconocido por su alto contenido de cacao y su proceso artesanal. Bélgica se especializa en pralinés, bombones rellenos con diversos ingredientes, y en chocolate negro con una concentración elevada de cacao. La tradición chocolatera belga se remonta al siglo XIX, y marcas como Godiva y Leonidas han llevado su prestigio a nivel global.

#### Chocolate holandés

Los Países Bajos han sido pioneros en el procesamiento del cacao, desarrollando el proceso holandés, que alcaliniza el cacao para reducir su acidez y mejorar su sabor. Este método ha influenciado la producción de chocolate en todo el mundo. Aunque Holanda no es tan reconocida por sus marcas de chocolate como Suiza y Bélgica, su cacao procesado es ampliamente utilizado en la industria.

Cada uno de estos países tiene fortalezas únicas en la producción de chocolate, lo que los convierte en competidores importantes en el mercado global

#### 3. Costos logísticos y transporte

El envío de chocolates desde Colombia a Francia requiere una planificación eficiente en términos de transporte marítimo, almacenamiento y distribución. Los costos de exportación incluyen fletes, seguros, impuestos y gastos aduaneros, los cuales deben ser optimizados para garantizar la rentabilidad.

#### 4. Regulaciones y normativas

El chocolate exportado debe cumplir con las regulaciones sanitarias y de etiquetado de la Unión Europea. Es esencial garantizar que el producto cumpla con los estándares de calidad

exigidos y que la documentación de importación esté en regla para evitar retrasos en la comercialización.

#### 5. Estrategias de comercialización

Para ingresar al mercado francés, se pueden emplear estrategias como la venta en tiendas especializadas, supermercados gourmet y plataformas de comercio electrónico. La promoción del origen colombiano y la calidad del cacao pueden ser factores clave para atraer consumidores.

#### 6. Oportunidades de crecimiento

El mercado de chocolates premium y orgánicos está en auge en Francia. La certificación de cacao sostenible y la innovación en sabores pueden ser ventajas competitivas para posicionar el producto en segmentos de alto valor.

#### 7. Riesgos y desafíos

Entre los desafíos se encuentran la competencia con marcas establecidas, las fluctuaciones en los costos de transporte y las barreras comerciales. Es crucial realizar estudios de mercado y establecer alianzas estratégicas para mitigar estos riesgos.

#### **6.2.5 Tecnológico:**

Cuenta con tecnología avanzada en la industria alimentaria. La innovación y la tecnología en la producción de alimentos pueden ser ventajas para la exportación de productos de calidad. La infraestructura tecnológica del país puede contribuir a la eficiencia en los procesos de exportación.

La tecnología podría jugar un papel importante en la importación de chocolate en barra desde Colombia, especialmente en aspectos como la trazabilidad, la calidad y la seguridad alimentaria.

algunos Aspectos Tecnológicos a Considerar son:

\* Trazabilidad y Rastreo: La tecnología de trazabilidad y rastreo podría ser utilizada para garantizar la calidad y la seguridad del chocolate importado desde Colombia.

\* Calidad y Control de Procesos: La tecnología de control de procesos podría ser utilizada para garantizar la calidad del chocolate durante la producción, procesamiento y distribución.

\* Digitalización y Automatización: La digitalización y la automatización podrían ser utilizadas para mejorar la eficiencia y la productividad en la importación y distribución de chocolate en barra.

\* Seguridad Alimentaria: La tecnología de seguridad alimentaria podría ser utilizada para garantizar la seguridad del chocolate importado desde Colombia y cumplir con las regulaciones francesas.

#### ***6.2.6 Medioambiental:***

Tiene una creciente conciencia ambiental y regulaciones estrictas en cuanto a sostenibilidad. La responsabilidad ambiental en la producción y comercialización de productos es importante en el mercado francés. La sostenibilidad y la calidad ambiental pueden ser factores clave a considerar en la exportación de productos a Francia.

Exportación: En enero de 2025, las exportaciones de Francia disminuyeron un 4,6% mensual, alcanzando los 49.8 mil millones de euros. Esto se debió a menores ventas de equipos de transporte, productos agrícolas y acuícolas, y equipos mecánicos, eléctricos e informáticos.

#### Principales exportaciones de Francia

- Equipos de transporte (23% de las exportaciones totales)
- Equipos mecánicos, electrónicos e informáticos (19% de las exportaciones totales)
- Productos químicos, perfumes, cosméticos (12% de las exportaciones totales)
- Productos de la industria agroalimentaria (10% de las exportaciones totales)
- Productos metalúrgicos y de metal (7% de las exportaciones totales)

#### Principales socios comerciales de exportación de Francia

Alemania, España, Italia, Reino Unido, Estados Unidos, Bélgica, China, Los Países Bajos.

#### Balance comercial de Francia

En enero de 2025, el déficit comercial de Francia se amplió a 6.5 mil millones de euros, superando ampliamente los 4.1 mil millones esperados.

Francia ha sido moldeada por eventos históricos clave que marcaron su desarrollo como nación. La Revolución Francesa de 1789 es uno de los más emblemáticos, ya que puso fin al absolutismo y sentó las bases para la democracia moderna. Otro momento crucial fue el establecimiento de la República en 1870, lo que consolidó su identidad como estado

democrático. Además, la firma del Tratado de Verdún en 843 marcó el origen de Francia como entidad territorial independiente.

La cultura francesa ha evolucionado a través de una rica mezcla de tradiciones, influencias religiosas, movimientos artísticos y aportes filosóficos. La Ilustración fue fundamental en el pensamiento racional y la ciencia, mientras que movimientos como el Renacimiento y el Romanticismo enriquecieron su arte y literatura. Francia también se ha nutrido de diversas culturas debido a su historia colonial y su posición como un centro global de ideas y tendencias.

La moda y la gastronomía son pilares fundamentales de la identidad francesa. París es mundialmente reconocida como la capital de la moda, gracias a diseñadores influyentes como Coco Chanel y Christian Dior. Por otro lado, la gastronomía francesa, con platos como el croissant, el foie gras y el queso, se considera patrimonio mundial y refleja la importancia de los ingredientes locales y la tradición culinaria.

La economía francesa se basa en sectores clave como la industria automotriz, la agricultura (con productos como el vino y el queso), el turismo y las tecnologías avanzadas. Francia es líder mundial en la exportación de productos de lujo y ocupa un lugar destacado en el desarrollo de energías renovables.

Francia tiene un sistema político semi-presidencialista, que combina elementos del presidencialismo y del parlamentarismo. Esto la diferencia de países europeos con sistemas parlamentarios puros, como el Reino Unido. Además, la Constitución de 1958 estableció instituciones que garantizan un equilibrio entre poderes.

Francia es una potencia global con influencia en áreas como la diplomacia internacional, la economía y la seguridad. Como miembro del Consejo de Seguridad de la ONU y del G7, participa activamente en decisiones que afectan al mundo, y su economía ocupa un lugar destacado en el comercio internacional

Entre los destinos más visitados están París, con la Torre Eiffel y el Museo del Louvre; la Riviera Francesa, famosa por sus playas y lujo; y los Castillos del Loira, que ofrecen un vistazo al patrimonio arquitectónico. Cada lugar atrae a millones de turistas por su historia, belleza y autenticidad.

París se distingue por ser un centro cultural y artístico global. Sus icónicos monumentos, como la Catedral de Notre Dame, junto con su ambiente bohemio y su rol como epicentro de la moda, la convierten en un destino inigualable.

El turismo aporta significativamente al PIB de Francia, generando empleo y atrayendo inversiones. Además, posiciona al país como un centro de intercambio cultural y comercial.

El sistema educativo francés es conocido por su enfoque estructurado y académico. La educación es gratuita y obligatoria hasta los 16 años, y las universidades tienen tasas accesibles. Sin embargo, enfrenta retos como la equidad en el acceso para todas las regiones y comunidades.

Francia enfrenta desafíos como la integración de comunidades migrantes y la lucha contra la discriminación. Aunque promueve valores como la libertad, igualdad y fraternidad, el debate sobre identidad nacional y multiculturalidad sigue siendo relevante.

La familia es un núcleo importante para la estabilidad social, y las actividades comunitarias, como mercados locales y festividades, fortalecen los lazos sociales. La vida cotidiana está marcada por la interacción entre tradición y modernidad.

Exportar chocolate relleno a Francia puede ser una oportunidad lucrativa debido al tamaño y crecimiento del mercado de chocolate en el país.

### ***6.2.7 Competencia del Mercado***

El mercado francés de chocolate es altamente competitivo, con más de 100 fabricantes, incluyendo grandes empresas como Ferrero, Nestlé, Mars y Mondelez, así como pequeñas y medianas empresas artesanales como Valrhona y Chocolaterie Abtey. La competencia se intensifica en segmentos como el chocolate oscuro y el chocolate premium .

### ***6.2.8 Características del Consumo***

Los consumidores franceses valoran la calidad y la seguridad de los productos, y hay una creciente demanda de chocolates sostenibles y ecológicos. El chocolate es considerado

un producto de lujo y se consume por gusto, con un 62% de las ventas siendo actos de impulso. Los franceses también buscan productos con perfiles de sabor únicos y texturas llamativas.

### ***6.2.9 Situación Económica de la Región***

La economía francesa es la segunda más grande de Europa, con un crecimiento económico moderado y una tasa de desempleo por encima del promedio europeo. La región es un importante importador de cacao y tiene un gran negocio de producción y procesamiento de chocolate.

### ***6.2.10 Canales de Comercialización***

Los canales de comercialización en Francia incluyen:

- Distribución minorista: Tiendas físicas y online, supermercados y centros comerciales.

- Exportaciones: Francia es un importante exportador de productos como automóviles, productos químicos y agrícolas.

- Servicios: El sector servicios es fundamental, incluyendo servicios financieros, turísticos y de consultoría.

- Canal en línea: El canal en línea es cada vez más popular, con marcas atractivas y ofertas emocionantes que atraen a los consumidores.

Para incursionar en el mercado francés, es fundamental considerar factores como la calidad del producto, la presentación y la estrategia de marketing. También es importante investigar y cumplir con las regulaciones y normas francesas y europeas relacionadas con la importación y comercialización de productos alimenticios.

### ***6.2.11. horario del consumo del chocolate***

Los franceses disfrutan del chocolate en barra en diversos momentos del día, dependiendo de sus preferencias personales y la ocasión. Aunque no hay un horario específico establecido para consumir chocolate en barra, aquí hay algunas tendencias generales:

- Momentos del día: El chocolate se consume comúnmente como un placer o un regalo en diferentes momentos del día, como:

- Por la mañana: Algunas personas disfrutan del chocolate como un dulce acompañamiento en el desayuno o como un impulso energético antes de comenzar el día.

- En el almuerzo: El chocolate puede ser parte de un postre o un dulce después de comer.

- Por la tarde: Un trozo de chocolate puede ser un capricho o un regalo para satisfacer el antojo de algo dulce.

- Después de cenar: El chocolate puede ser un postre o un dulce para terminar la comida.

- Ocasiones especiales: El chocolate también se disfruta en ocasiones especiales, como:

- Regalos: El chocolate es un regalo popular para amigos y familiares.

- Celebraciones: El chocolate se consume en celebraciones como cumpleaños, aniversarios y fiestas.

- Reuniones sociales: El chocolate puede ser parte de reuniones sociales y eventos.

- Tipos de chocolate: Los franceses disfrutan de diferentes tipos de chocolate, incluyendo

- Chocolate negro: Con un sabor intenso y amargo, elaborado con cacao puro.

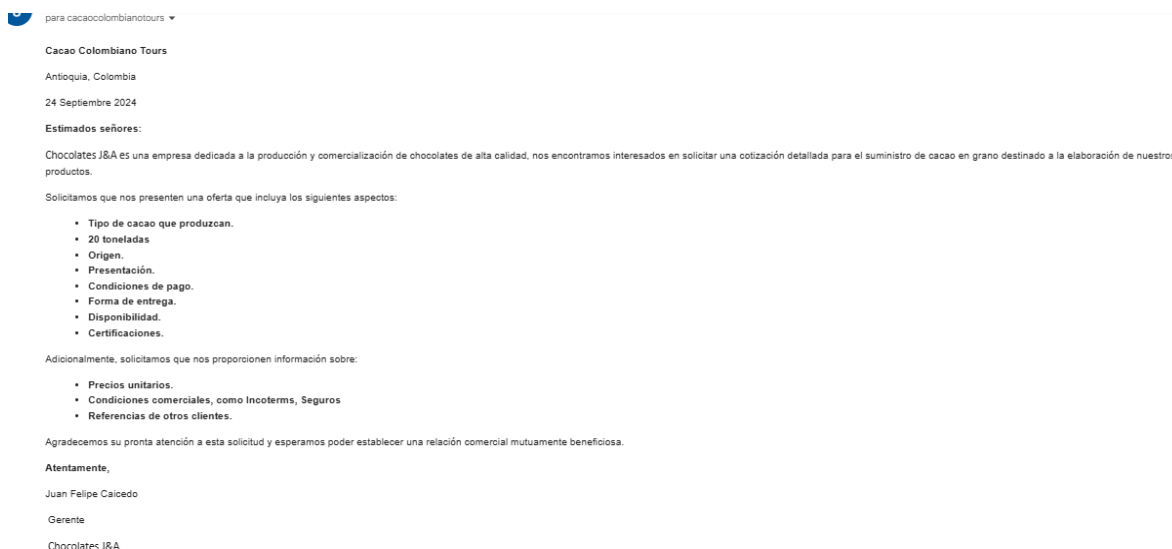
- Chocolate con leche: Con manteca de cacao, azúcar y leche en polvo.

- Chocolate blanco: Aunque no contiene cacao, se hace con manteca de cacao, azúcar y leche.

En general, los franceses disfrutan del chocolate en barra en cualquier momento del día, dependiendo de sus preferencias personales y la ocasión.

## 7. proveedores Nacionales

### 7.1 Solicitudes de Cotización a Los Proveedores Nacionales



*Ilustración 9 Solicitud de cotización*

#### **Cacao Colombiano Tours**

24 septiembre 2025

Estimados señores:

Chocolates J&A es una empresa dedicada a la producción y comercialización de chocolates de alta calidad, nos encontramos interesados en solicitar una cotización detallada para el suministro de cacao en grano destinado a la elaboración de nuestros productos.

Solicitamos que nos presenten una oferta que incluya los siguientes aspectos:

- Tipo de cacao que produzcan.
- 300kg

- Origen. Cali
- Presentación Pasta de Cacao
- Condiciones de pago Carta de Crédito
- Forma de entrega.
- Certificaciones. Invima

Adicionalmente, solicitamos que nos proporcionen información sobre:

- Precios unitarios.
- Condiciones comerciales, como Seguros.
- Referencias de otros clientes.

Agradecemos su pronta atención a esta solicitud y esperamos poder establecer una relación comercial mutuamente beneficiosa.

Atentamente,

Kerly Natalia cabezas

Gerente

Chocolates J&A

*(Tour Del Cacao)*

## 7.2. Cotizaciones de Los Proveedores Nacionales

### Chocolates J&A

Producción y Comercialización de Chocolates de Alta Calidad

NIT: 123.456.789-0

Dirección: Calle 5 #57-118 Cali, Valle del Cauca, Colombia

Teléfono: (+57) 3502327196

Correo Electrónico: [info@chocolatesja.com](mailto:info@chocolatesja.com)

Cotización No. 001/2024

Fecha: 17 de septiembre de 2024

*Detalle de la Cotización:*

Descripción	Cantidad	Precio Unitario (COP)	Total (COP)
Chocolate refinado	300kg	15,000	4'500.000
Relleno de chocolate sabor fresa	150kg	3,000	450.000
IVA (19%)			940.500
<b>Total</b>			<b>5'890.500</b>

*Ilustración 10 Detalle de Cotizacion*

*Tabla 2 cotizacion*

### Condiciones:

- Esta cotización es válida por 30 días.
- Pago anticipado del 50% al confirmar el pedido.
- Tiempo de entrega: 15 días hábiles a partir de la confirmación del pedido

## 8. Solicitudes de Cotización de Compradores en el Exterior

### 8.1. Solicitud de Cotización

Demande de Devis

À l'attention de : Chocolates J&A

Date : 3 octobre 2024

Messieurs de Chocolates J&A,

Nous, LA ROYALE NORMANDE , sommes intéressés par l'acquisition de vos produits de haute qualité pour leur commercialisation sur le marché extérieur. Nous souhaitons demander un devis détaillé pour la commande suivante :

- Quantité Totale : 300 kg de chocolats variés (veuillez spécifier les types disponibles et leurs quantités respectives).
- Conditions d'Expédition : CIP
  - Expédition par voie aérienne de Cali, Colombie, à Marseille, France.
  - Inclure les assurances de transport.
  - Frais de transport et tarifs aéroportuaires inclus.

Nous vous remercions par avance pour votre réponse rapide et restons à votre disposition pour toute information supplémentaire nécessaire à l'élaboration du devis.

Cordialement,

LA ROYALE NORMANDE

## 8.2. Solicitud de Cotización traducida al español

Para: Chocolates J&A

Fecha: 15 de octubre de 2024

Estimados señores de Chocolates J&A,

Nosotros, LA ROYALE NORMANDE, estamos interesados en adquirir sus productos de alta calidad para su comercialización en el mercado exterior. Nos gustaría solicitar una cotización detallada para el siguiente pedido:

Cantidad Total: 300 kg de chocolates variados (por favor, especifiquen los tipos disponibles y sus respectivas cantidades).

Condiciones de Envío: CIP

Envío vía aérea desde Cali, Colombia, a Marsella, Francia.

Incluir seguros de transporte.

Fletes y tarifas aeroportuarias incluidas.

Agradecemos de antemano su pronta respuesta y quedamos atentos a cualquier información adicional que necesiten de nuestra parte para la elaboración de la cotización.

Atentamente,

LA ROYALE NORMANDE

(*ROYALE NORMANDE*, n.d.)

## 9. Costos y Gastos Del Producto

### 9.1. Factura de Compra de Los Proveedores Nacionales

# Factura

N.º 0123456

---

**EMITIDO A**

**CHOCOLATES J&A**  
 Calle 5 # 57-118  
 Cali, Colombia  
 3502327196

**INFORMACIÓN DE PAGO**

30% al contado y 70% a 30 días de la factura  
 Forma de entrega: CIP  
 Lugar de entrega: nuestras instalaciones  
 Plazo de entrega: 20 días hábiles a partir de la confirmación de este pedido  
 Documentación: factura comercial, certificado de origen, certificado de calidad

**EMITIDA EL**  
**18 DE SEPTIEMBRE DE 2025**

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO X UND	TOTAL
Cacao en grano fino aroma y sabor	300kg	15.500	\$5.355.000
		<b>IMPUESTOS (19% IVA)</b>	\$1.1017.450
		<b>MONTO TOTAL</b>	\$6.372.450

¡Gracias!



# DORIGENN

INFO@D-ORIGENN.COM + 57 310 207 0057  
 KILOMETRO 19 VÍA MADRID  
 PARQUE AGROINDUSTRIAL SAN JORGE  
 MANZANA P5 BODEGA 51 MOSQUERA  
 CUNDINAMARCA - COLOMBIA

Ilustración 11 Factura de compra de los Proveedores

## 9.2. Empaques y Embalajes



*Ilustración 12 Empaque del chocolate*



*Ilustración 13 Cajas de empaque*



Ilustración 15 Pallet

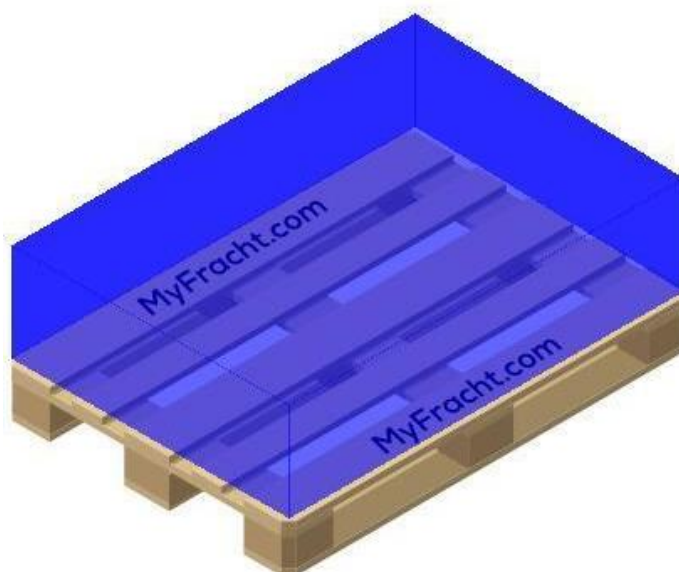


Ilustración 14 Pallet en 3D

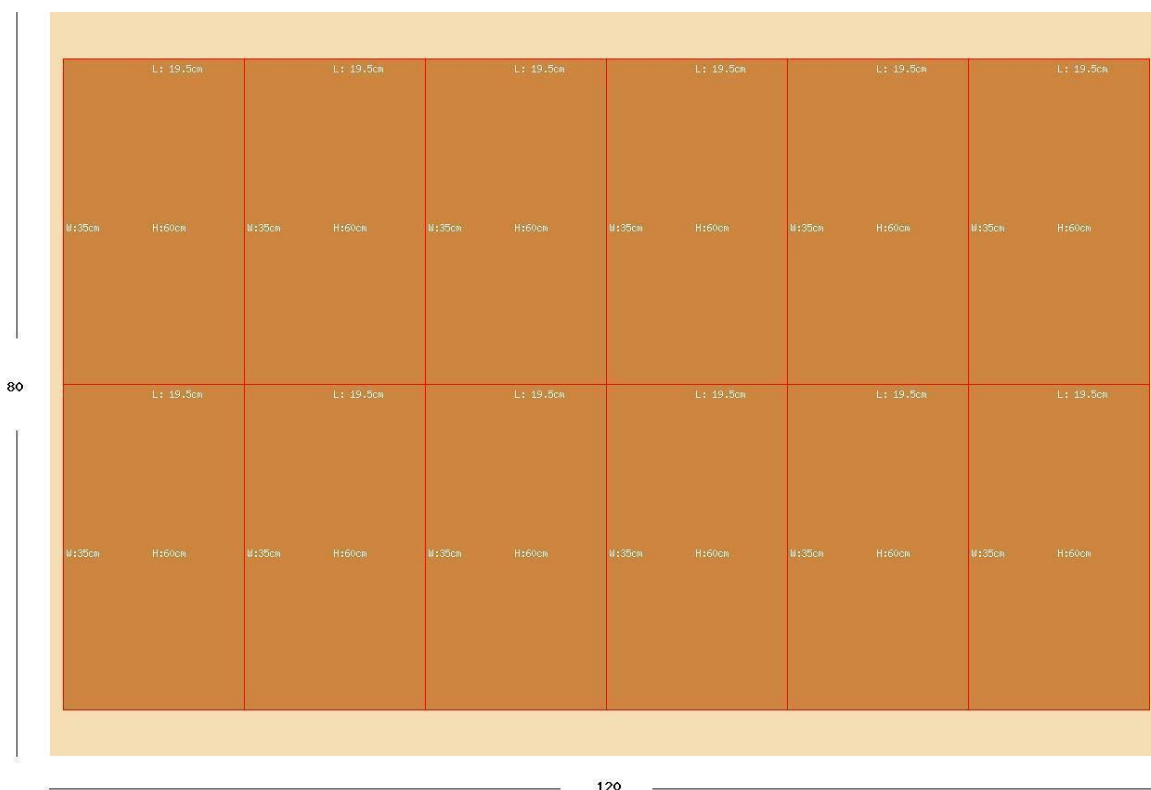


Ilustración 16 Ubicacion de cajas

LARGO: 32 cm

ANCHURA: 19.5 cm

LONGITUD: 60 cm

CUBICAJE DE LAS CAJAS: 374.400 CM<sup>3</sup>

VOLUMEN:

CANTIDAD DE PALLETS: 1

CANTIDAD DE CAJAS A LLEVAR: 16 Cajas

(FREIGHTOS, n.d.)

LISTA DE EMPAQUE					
(1) No. Factura		01234		de Fecha	05/10/2024
Cantidad (2)	Número (3)	Contenido de cada bulto (4)	Dimensiones de cada bulto (5)	Peso bruto de cada bulto (6)	
16 cajas	16	chocolates rellenos de cereza	32 x19.5	18.75 kg	
Método de Embalaje :	(7)	cajas de 32x19.5 embaladas en un pallet de 80x 120 deben llevar plástico burbuja			
Marcas y números :	(8)	se merca del 01 al 16			
Número total de Bultos	(9)	16 cajas con 6912 barras de chocolate			
Volumen total	(10)	374400cm <sup>3</sup>			
Peso Neto Total	(11)	288kg			
Peso Bruto Total	(12)	308kg			

Ilustración 17 Lista de Empaque

### **9.3. Contratación Del Medio de Transporte**

#### **Contrato de Transporte Aéreo Internacional**

Entre:

Exportador: Chocolates J&A Cali, Colombia

Teléfono: 3502327196

Representante: kerly Natalia cabezas

Transportista: Avianca Dirección: Bogotá, Colombia Teléfono: 3016237899

Representante: Rafael Orozco encargado de contratos aéreos

Objeto del Contrato: Transportar chocolate en barras relleno de fresa desde Cali, Colombia, hasta Marsella, Francia.

#### **Detalles del Transporte:**

Producto: Chocolate en barras relleno de fresa

Cantidad: 288kg

Embalaje: Cajas, cajas térmicas

adecuadas para mantener la calidad durante el transporte.

Salida: Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón, Cali

Destino: Aeropuerto de Marsella-Provenza, Marsella

Fecha de Envío: 3 noviembre 2024

Seguro: Cubrirá daños durante el transporte

Documentación: Factura

#### **Responsabilidades:**

Entregar el chocolate bien embalado y etiquetado, y proporcionar la documentación necesaria.

Transportista: Realizar el transporte según las condiciones acordadas.

Pago: El exportador pagará a Avianca la cantidad de \$800.00

Firma: Exportador: CHOCOLATES J&A Fecha: 17 OCTUBRE 2024

Transportista: AVIANCA

### **9.3.1. Cotización de Los Fletes Internacionales**

Cotización de Flete Aéreo

- Modo de Transporte: Aéreo
- Peso Total: 288 kg
- Costo Estimado por kg: \$2.78USD por kg

Cálculos:

Costo Total Estimado:

$$288 \text{ kg} \times \$2,78\text{USD/kg} = \$800 \text{ USD}$$

- Tiempo de Tránsito: Aproximadamente 5-7 días hábiles.

### **9.4. Contratación Del Seguro Internacional**

Datos de la Carga

- Descripción de la Carga: Chocolates
- Peso Total: 288 kg
- Valor de la Mercancía: \$3,808.29 USD
- Costo de Flete Aéreo Estimado: A partir de la cotización previa, de flete aéreo en el

rango de \$800.00 USD

### Cálculo del CPT

-  $CPT = FCA \text{ Valor de la Mercancía} + \text{Costo de Flete}$

-  $CPT = \$3,008.29 + \$800.00 = \$3,808.29 \text{ USD}$

### Calculo del seguro

-  $\text{Prima de Seguro} = 0.5\% \text{ del CPT}$

-  $\text{Prima de Seguro} = 0.5\% \text{ de } \$3,808.29 \text{ USD}$

-  $\text{Prima de Seguro} = 0.005 * \$3,808.29 = \$19,04 \text{ USD}$

### Resumen de Costos

- Valor de la Mercancía: \$3,008.29 USD

- Costo de Flete Aéreo Estimado: \$800 USD

- CPT: \$3,808.29

- Costo del Seguro (0.5% del CPT): \$19,04 USD

Se contactó a la aseguradora Bolívar para realizar la exportación sobre el 0.5 del CPT



## 9.5 Matriz de Costos de Exportación

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO		I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	Chocolate J&A
		II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	1806.31.00.00
		III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	1806.31.
		IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	KG
		V	VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL	8.89
		VI	EMPAQUE	Cajas
		VII	DIMENSIONES	8x1,3x15cm
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE		VIII	ORIGEN / PAÍS - PUNTO DE CARGUE - PUERTO DE EMBARQUE	Cali - Valle del Cauca
		IX	DESTINO / PAÍS - PUERTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA Puertos en Países de Destino	Marsella - Francia
		X	PESO TOTAL KG/TON	288KG
		XI	UNIDAD DE CARGA	Pallet
		XII	UNIDADES COMERCIALES POR UNIDAD DE CARGA	288
		XIII	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	374.400 cm3
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA		XIV	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF
		XV	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	GIRO DIRECTO
		XVI	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	4.217.40

Campos Modificables	
Campos con Formulas	
Campos Con Información Vinculada	
<b>MENU INICIO SIMULADOR DE COSTOS</b>	
LISTA DE CHEQUEO	
<b>IMPUESTOS EN DESTINO</b>	
GRAVAMEN	0
IVA	0
OTROS IMPUESTOS	
OTROS	
SUMATORIA IMPUESTOS	0
<a href="#">Info Aranceles</a>	

PAIS IMPORTADOR	1	2	3	I	1	2	3	4	5	J
		TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-
	ALMACENAMIENTO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
	SEGURO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
	VALOR DDU	0.00	-	-	13.29	-	3.827.33	0.00	-	0.00
	DOCUMENTACION	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00	0.00	-	0.00
	AGENTES	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
	BANCARIO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
	Costos indirectos									
	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
	COSTO DE LA DFI PAIS IMPORTADOR	0.00	-	-	4.40	-	1.267.01	0.00	-	0.00
	VALOR DDP TOTAL	0.00	-	-	13.29	-	3.827.33	0.00	-	0.00

CONCEPTO COSTOS EXPORTACION		Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DIAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DIAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DIAS)	
PAIS EXPORTADOR	A VALOR EXW	0.00	-	8.89	2,560.32	-	0.00	-	-	0.00	
	<b>Costos Directos</b>										
	1 EMPAQUE	0.000	-	0.00	0.303	87.26	0.00	0.000	-	0.00	
	2 EMBALAJE	0.000	-	0.00	0.035	10.00	0.00	0.000	-	0.00	
	3 UNITARIZACION	0.000	-	0.00	0.036	10.27	0.00	0.000	-	0.00	
	4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	
	5 DOCUMENTACION	0.000	-	0.00	0.247	71.13	0.00	0.000	-	0.00	
	6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0.000	-	0.00	0.052	23.71	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	-	0.00	0.347	100.00	0.00	0.000	-	0.00	
	9 MANIPULEO EMBARQUE	0.000	-	0.00	0.347	100.00	0.00	0.000	-	0.00	
	10 SEGURO	0.000	-	0.00	0.044	12.30	0.00	0.000	-	0.00	
	11 BANCARIO	0.000	-	0.00	0.069	20.00	0.00	0.000	-	0.00	
	12 AGENTES	0.000	-	0.00	0.044	12.30	0.00	0.000	-	0.00	
<b>Costos Indirectos</b>											
13 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0.000	-	-	0.000	-	-	0.000	-	-	-	
14 CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	-	0.000	-	-	0.000	-	-	-	
<b>COSTO DE LA DFI PAIS EXPORTADOR</b>											
B VALOR - FCA No Incluye Embarque	0.00	-	-	10.45	3,008.29	-	0.00	-	-	-	
C VALOR - DAF		N/A	-	-	N/A	-	0.00	-	-	-	
D VALOR - FAS No Incluye Embarque	0.00	-	-	-	N/A	-	-	-	N/A	-	
E VALOR - FOB	0.00	-	-	-	N/A	-	-	-	N/A	-	
TRANSITO INTERNACIONAL	1 TRANSPORTE INTERNACIONAL	0.00	-	0.00	2.78	800.00	0.00	0.00	-	0.00	
	F VALOR CFR	0.00	-	0.00	-	N/A	-	-	-	N/A	
	G VALOR CPT	0.00	-	0.00	13.22	3,808.29	0.00	0.00	-	0.00	
	1 SEGURO INTERNACIONAL	0.000	-	0.00	0.058	19.04	0.00	0.000	-	0.00	
	H VALOR CIF	0.00	-	0.00	-	-	-	-	-	N/A	
	I VALOR CIP	0.00	-	0.00	13.29	3,827.33	0.00	0.00	-	0.00	
	1 MANIPULEO DE DESEMBARQUE	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	
	<b>Costos Indirectos</b>										
	2 CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00	
	<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>										
J VALOR - DES No Incluye Desembarque	0.00	-	0.00	4.40	1,267.01	-	0.00	-	-	-	
K VALOR DEQ	0.00	-	0.00	-	N/A	-	-	-	N/A	-	

Ilustración 19 Matriz de Costos

## 10. Negociación Internacional

Es en la que dos partes procedentes de diferentes países (importador y exportador) enfrentan sus intereses hasta llegar a un acuerdo

Una cotización internacional ayuda a los compradores a comparar diferentes ofertas y tomar decisiones informadas sobre sus adquisiciones

### 10.1. Cotización Internacional

# COTIZACIÓN

001

**CLIENTE**  
 Nombre: ROYAL NORMANDE  
 Documento: 7625627473  
 Dirección: 23 Rue du vieux-port  
 Marsella Francia  
 Correo: royalnormande@gmail.com  
 Teléfono: +33 4 91 23 45 67

LUGAR DE NETREGA: Marsella, Francia  
 TRANSPORTE: Aéreo  
 SEGURO DE CARGA: 12.80  
 DOCUMENTCIOM: Certificado d origen, factura comercial; lista de empaue otros documentos

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Chocolates rellenos de fresa	288 kg	\$8,89	\$ 3,008,29
Transporte internacional			800.00
Seguro internacional			19.04
CIP (MARSELLA, PROVEMZA, MARSELLA)			3.827.33



Ilustración 20 Cotizacion Internacional

## 10.2. Orden de Compra o Pedido Del Comprador en el Exterior

Orden de Compra De: La Chocolatière de Marseille

Dirección: 35 Rue Vacon, 13001 Marseille, Francia

Teléfono: +33491119624

Para: Chocolates J&A

Dirección: Calle 5 # 57-18

Teléfono: 3502327196

Representante: KERLY NATALIA CABEZAS

Fecha: 21 OCT 24

Descripción del Producto: Chocolate en barras relleno de fresa 100% colombiano

Cantidad: 288 kg Precio Unitario: \ \$8,89 USD por kg

Total: \ \$3,827,23 USD

Condiciones de Pago: El pago se realizará a través de transferencia bancaria dentro de los 30 días posteriores a la recepción de la mercancía.

Plazo de Entrega: La mercancía debe ser entregada al Puerto Provenza antes del 23 de noviembre del 2024

Otros Términos:

Embalaje: Cajas térmicas Seguro: Cubrirá daños durante el transporte

Documentación: Factura comercial, certificado de origen, lista de empaque

Firma del Comprador:

Fecha: \_\_\_\_\_

Firma del Proveedor: KERLY NATALIA CABEZAS

### **10.3. Contrato de Compraventa Internacional**

#### **contrato de compraventa internacional**

Entre Chocolates J&A, ubicado en Cali, Valle, Colombia, representado por Kerly Natalia Cabezas con NIT 1007463784647 en calidad de vendedor, y La Chocolatière de Marseille, ubicado en Marsella, Francia, representado por Ian Dupont, con número de identificación 7625627473 en calidad de comprador, se acuerda el siguiente contrato de compra y venta internacional:

1. Objeto: El vendedor se compromete a vender y el comprador se compromete a comprar la cantidad y calidad de chocolates acordada entre las partes.
2. Descripción del producto: Los chocolates a ser entregados por el vendedor serán de la mejor calidad y cumplirán con todas las normativas y estándares de calidad exigidos por la legislación colombiana y europea.
3. Cantidad y precio: La cantidad de chocolates a ser vendida y el precio acordado serán los especificados en la factura proforma adjunta a este contrato.
4. Condiciones de pago: El comprador se compromete a realizar el pago acordado mediante transferencia bancaria antes de la entrega de la mercancía. El vendedor se compromete a entregar los chocolates en un plazo máximo de 30 días hábiles luego de recibir el pago.

5. Condiciones de entrega: La entrega de los chocolates se realizará en el puerto de Marsella, Francia, en un plazo acordado entre las partes. Los gastos de transporte y seguro correrán por cuenta del comprador.

6. Garantía: El vendedor garantiza la calidad de los chocolates entregados y se compromete a reemplazar cualquier producto defectuoso o que no cumpla con las especificaciones acordadas.

7. Ley aplicable y jurisdicción: Este contrato se regirá por las leyes de Colombia. Cualquier controversia derivada del mismo será resuelta por los tribunales de Cali, Valle, Colombia.

Firmado por ambas partes en señal de aceptación:

Por Chocolates JYA:

Nombre: kerly Natalia cabezas

Fecha:

Por La Chocolatière de Marseille

#### **10.4. Requisitos de Ingreso Del Producto al País Comprador**

**Factura comercial:** Detalles de la transacción.

**Lista de empaque:** Descripción de los productos y su cantidad.

**Certificado de origen:** Para demostrar que el producto es colombiano.

**Documento de transporte:** conocimiento del embarque sea aereo o maritimo

Certificados de calidad y seguridad alimentaria: asegurando que el chocolate cumple con las normativas de la UE, como el reglamento (CE) 178/2002 y el reglamento (CE) 852/2004)

## 11. Establecimiento de la Forma de Pago

### 11.1. Forma de Pago

La negociación de pago se va a hacer por giro directo 50/50; se pagará el 50% del valor al hacer el pedido y el otro 50% al entregar la mercancía.

**BANCO PICHINCHA** FORMATO DE INFORMACIÓN MINIMA CAMBIARIA POR EXPORTACIÓN DE BIENES  
(Formulario No.2)

**I. TIPO DE OPERACIÓN**

**II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN**

Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	Fecha	(*) Número Declaración	
890200756-7	5 11 2024		

(\*) Uso exclusivo del Banco

**III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR**

Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	Fecha	Número Declaración
890200756-7	DD MM AAAA	

**IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR**

Tipo identificación	Número de identificación	DV	Nombre o razón social
NI	1424259753	0	Chocolates J&A

Tipo de entidad

**V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN**

Código moneda reintegro	Valor moneda reintegro	Tipo de cambio a USD
USD	1,643.67	1

**INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:**

**VI. INFORMACIÓN DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN**

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

* Número	Fecha	Numeral	Valor USD
	DD MM AAAA	1050	1,643.67
	DD MM AAAA		
	DD MM AAAA		
Total valor FOB			1,643.67
Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)			
Deducciones (numeral cambiario 2016)			
Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)			1,643.67

Número de Depósito

**Observaciones:**  
Reintegro anticipado del 50%, fecha aproximada de embarque 10 días

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

**VII. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE**

Firma:

\_\_\_\_\_

Ilustración 21 Reintegro

**11.2. Reintegro Anticipado Del 50% de la Operación**

Monetización de reintegro

Tasa de compra (Martes 5 noviembre) X Reintegro

$$4.040 \quad \times \quad 1,643.67 = 6.640.426.80$$

(*BANCO PICHINCHA*, n.d.)

## 12. Documentos Soportes de la Exportación

### 12.1. Factura Comercial de Exportación

# FACTURA

Factura n°: 01234  
 Fecha: 5 octubre 2024  
 Cliente: ROYAL NORMANDE  
 DIRECCION: 23 rue du vieux\_port Marsella Francia  
 CORREO: ROYALNORMANDE@GMAIL.COM  
 TELEFONO: +33 4 91 23 45 67



#### Contacto:

+57 300 404 4528  
 chocolatesJ&A@hotmail.com  
 Santiago de Cali, Valle del Cuca Colombia

Descripción	Cantidad	Precio	Total
Chocolates on relleno de fresa	288 kg	\$ 8,89	\$ 3.008,29
TRANSPORTE INTERNACIONAL			800,00
SEGUERO INTERNACIONAL			19.04
CIP( MARSELLA,PROVENZA, MARSELLA)			3.827.33

#### Información de pago:

Giro directo 50/50  
 Número de cuenta: 0123 4567 8901  
 vendedor chocolates J&A  
 Fecha de pago: 5 DE NOVIEMBRE 2024 PÁGO ANTICIPADO Y EL 20 DE NOVIEMBRE ULTIMO PAGO



12.3. Documento de Transporte

729 CLO 49552580		Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Nagotlahin Air Wa/Bill		72949552580	
Chocolates IBA Chocolates@gmail.com 3009044528 Santiago de Cali		Consignee's Name and Address		Consignee's Account Num.		Issued by:		AVIANCA	
Royal Normande D. 7625627473 +33 4 91 23 45 67 royalnormande@gmail.com 23 Rue du Vieux - Port		Issuing Carrier's Name and City		Accounting Information		TRM:		Copies 1, 2 and 3 of this AWB are originals and have the same validity.	
Agent's IATA Code		Account No.		Reference Number		Optional Shipping Informa		DO.	
Airport of Departure (Andr. Or First Carrier) and Requested Routing		Airport of Destination		Flight/Date		Amount of Insurance		Insurance: If carrier offers insurance, and such insurance is required in accordance with the conditions thereof, indicated amount to be insured in figure.	
Alfonso Bonilla, Cali Colombia		Hatsaki - Protonka - Manila				NIL			
To		By first Carrier		To		By		To	
Currency		CHGS Code		PPD		COLL		PPD	
USD		00LL				X		X	
Declared value for carriage		N.V.D.							
Handling Information		NOTIFY: chocolates con relleno de Friso, empaquetado en cajas carton 100% organicas y embalado en cajas de carton resistentes.		288 Kg chocolate con relleno de Friso					
No. Of pieces PCP	Gross Weight Kg Lb	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions of weight)		
1 Pallet	288kg	KG	chocolate relleno de Friso	288kg	9,89	2840,32	XPK INV. DEC: 32 * 19.5 * 60 cm		
Prepaid		Collect		Valuation Charge		Tax		Total other Charges Due Agent	
Total other Charges Due Carrier		Signature of shipper or its agent		Signature of Issuing Carrier's Agent		Executed on (date):		at (place):	
800 00		Chocolates		Cali, Colombia				Cali	
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency)		Total Collect Charges					

COPY 10 (EXTRA COPY)

Ilustración 24 Guia Aerea

## 12.4. Póliza de Seguro



### POLIZA AUTOMATICA DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS

160695-1327-P-15-TR\_009

#### CONDICIONES GENERALES

Seguros Comerciales Bolívar S.A., en adelante la Compañía, con sujeción a las siguientes condiciones y, en lo no previsto, al régimen del Código de Comercio, asegura automáticamente todos los despachos de los bienes que se describen en esta póliza, contra las pérdidas o daños que sufran por la realización de alguno de los riesgos inherentes a su transporte, en los trayectos y hasta por los límites pactados, a saber:

##### 1. AMPAROS BASICOS

1.1 Incendio, rayo, explosión, o hechos tendientes a extinguir el fuego originado por tales causas.

1.2 En los trayectos marítimos o fluviales únicamente y durante las respectivas operaciones de cargue, descargue o transbordo, la caída accidental al mar o al río de bultos completos.

1.3 Accidentes que sufra el vehículo transportador, o el vehículo asegurado cuando se movilice por sus propios medios.

##### 1.4 Avería Gruesa o Común

En trayectos marítimos o fluviales, la contribución definitiva de avería gruesa o común, de conformidad con las normas aplicables de derecho internacional vigentes, al Código de Comercio y al contrato de transporte, hasta la suma asegurada del respectivo certificado.

##### 1.5 Gastos de salvamento

Se indemnizarán los gastos razonables y debidamente justificados en que incurra el asegurado en caso de siniestro, para conjurar o preservar los bienes contra una pérdida o un daño mayor, o para atender a su salvamento, en la proporción que guarde la suma asegurada con el valor real de los bienes asegurados, de conformidad con las normas que regulan el importe de la indemnización.

##### 1.6 Amparos básicos opcionales

A voluntad de las partes, los siguientes amparos pueden ser contratados, de lo cual queda constancia en la solicitud y en la carátula de esta póliza:

##### 1.6.1 Gastos adicionales

La Compañía reembolsará los gastos comprobados en que se incurra hasta el lugar de destino, diferentes a la factura, los fletes e impuestos, tales como los financieros y de la carta de crédito, costos de formularios, fluctuaciones en el tipo de cambio, servicios de

## 12.5. Otros Documentos Requeridos

REPÚBLICA DE COLOMBIA  
MINISTERIO DE SALUD

**INVIMA**

INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA

DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS

**FORMULARIO UNICO DE REGISTRO SANITARIO AUTOMATICO DE ALIMENTOS  
NUEVO Y RENOVACIÓN  
DECRETO 3075/97**

### 1. DATOS GENERALES DEL TITULAR

Nombre o Razón Social: Chocolates J&A	
Dirección: Calle 5 # 57-118	Ciudad: Cali
Correo Electrónico E-mail:	
Departamento: Valle del Cauca	País: Colombia
Propietario, Representante legal o Apoderado: Erika Ardia Cortes	
Cedula de ciudadanía: 1006317077	T.P. de Abogado Nro.:
Dirección de notificación: Calle 5 # 57-118	Ciudad de Notificación: Cali
Telefono(s) de notificación: 350 233 7196	

### 2. DATOS DEL RESPONSABLE DE LA TRANSACCIÓN DETALLADA EN LA CONSIGNACION

Nombre o Razón Social: Chocolates J&A	
Dirección: Calle 5 # 57-118	Nit o CC: 14242597-53
Ciudad: Cali	Tel:
Numero de consignación (referencia 1):	Código de tarifa Cancelada:

### 3. DATOS ESPECIFICOS DEL PRODUCTO

<input type="checkbox"/> Alimento producido o envasado en el país		<input type="checkbox"/> Alimento Importado	
<input checked="" type="checkbox"/> Solicitud de Registro Sanitario			
<input type="checkbox"/> Solicitud Renovación Registro Sanitario Nro. _____		Vigente hasta: _____	
Fabricante(s) o envasador(es)		Ubicación (Dirección y Ciudad)	
1. Sollich		Siemensstrabe, Alemania	
2.			
3.			
Importador (es)		Ubicación (Dirección y Ciudad)	
1. Chocolates J&A		Cali, Colombia	
2.			
3.			
Nombre del producto: <b>Automatic one shot chocolate Moulding machine chocolate Production line</b>			
Marca(s) comercial(es):			
<b>CONDICIONES DE CONSERVACION DEL PRODUCTO</b>			
<input checked="" type="checkbox"/> Temperatura ambiente		<input type="checkbox"/> Refrigeración	
		<input type="checkbox"/> Congelación	
EXPEDIENTE Nro.	REGISTRO SANITARIO Nro.	VIGENTE HASTA	
	45829529		
Verificado por:		Subdirector (a) de Registros Sanitarios:	

Declaro que la información presentada en esta solicitud respaldada con mi firma, es veraz y comprobable en cualquier momento, que conozco y acato los reglamentos vigentes que regulan las condiciones sanitarias de las fabricas de alimentos y que el producto cumple estrictamente con las normas técnico-sanitarias expedidas por el Ministerio de Salud, las oficiales colombianas o en su defecto con las normas del Codex Alimentarius. Este producto no será comercializado con indicaciones terapéuticas.

Nombre y firma del propietario, representante legal o apoderado

KSAA-001-25-01-00

Ilustración 26 Registro de Invima

## **13. Proceso Aduanero de la Exportación**

### **13.1 Solicitud de Autorización de Embarque**

En conformidad con el decreto 1165 del 2019, el Artículo 348 regula el procedimiento para solicitar la autorización de embarque de mercancías. Establece que la solicitud debe presentarse ante la Dirección Seccional de Aduanas correspondiente al lugar donde se encuentra la mercancía, utilizando los Servicios Informáticos Electrónicos y de acuerdo con las condiciones definidas por la DIAN.

La solicitud puede ser realizada bajo dos modalidades:

1. Embarque único (con datos definitivos o provisionales).
2. Embarque global con embarques fraccionados (también con datos definitivos o provisionales).

Establece una excepción para ciertos tipos de exportaciones, como el tráfico postal, envíos urgentes, exportación temporal de obras de arte, muestras sin valor comercial, temporalidades de viajeros y menaje, que deben presentarse con la información mínima requerida según las normas específicas para cada modalidad.

### **13.2. Ingreso de la Mercancía a Zona Primaria Aduanera**

El Artículo 355 del Decreto 1165 de 2019 regula el ingreso de mercancías a la zona primaria aduanera para su exportación. Establece que, salvo lo dispuesto en el artículo 358, al momento de ingresar la mercancía al lugar de embarque o zona franca, el transportador o el

usuario operador de zona franca debe informar a la DIAN. Después de este ingreso, se autorizará el embarque o se podrá realizar una inspección aduanera.

El artículo detalla las zonas primarias aduaneras según el medio de transporte utilizado:

- Vía aérea: Se considera zona primaria aduanera las instalaciones del transportador destinadas al cargue de mercancías o los recintos habilitados por la aduana.
- Vía marítima: Se considera zona primaria aduanera las instalaciones del puerto o muelle de servicio público o privado donde se realizará el embarque.
- Vía terrestre: La autoridad aduanera de la jurisdicción determinará los lugares específicos que serán considerados zona primaria aduanera.

Si el medio de transporte no está disponible para el cargue inmediato, la mercancía debe ingresarse a un depósito habilitado por un plazo máximo, según lo establecido en el artículo 352. Si no se produce el embarque dentro de ese plazo, se pierde la vigencia de la autorización de embarque y se procederá conforme a lo dispuesto en el mencionado artículo.

### **13.2.1. Solicitud de Pre inspección Aduanera**

Es un trámite utilizado para agilizar el proceso de inspección de mercancías en aduanas, generalmente con el propósito de cumplir con los requisitos legales y evitar demoras en la liberación de productos importados o exportados. Esta preinspección permite a las autoridades aduaneras revisar la mercancía antes de que llegue a su destino final, y ayuda a los importadores/exportadores a tener una mayor previsibilidad sobre el estado de su carga.

### **13.2.2. Zona de Antinarcóticos**

Es un área de inspección dentro de los puertos, aeropuertos o terminales aduaneras donde las autoridades realizan una revisión exhaustiva para detectar posibles sustancias ilegales, como narcóticos o precursores químicos, ocultos en la mercancía de exportación. Este proceso es crucial para evitar el tráfico de drogas y proteger la integridad de las cadenas de suministro internacionales.

### **13.3. Inspección Aduanera**

Los artículos 356 y 357 regulan el procedimiento de inspección aduanera durante la exportación, estableciendo que la autoridad aduanera puede realizar inspecciones basadas en análisis de riesgo, y detallan los plazos y condiciones bajo los cuales debe realizarse la inspección, así como la posibilidad de suspender o ampliar los plazos para la autorización de embarque.

### **13.4. Autorización de Embarque**

El Artículo 359 del Decreto 1165 de 2019 establece las condiciones bajo las cuales procede la autorización de embarque de mercancías. La autorización se otorga cuando se presenta uno de los siguientes eventos:

1. Determinación de la DIAN a través de los Servicios Informáticos Electrónicos.
2. Inspección aduanera documental que confirme la conformidad entre lo declarado en la solicitud de embarque y los documentos soporte.
3. Inspección aduanera física que confirme la conformidad entre la declaración, los documentos soporten y lo inspeccionado.

4. Inspección aduanera no intrusiva que confirme la conformidad entre la declaración y lo inspeccionado.
5. Diferencias menores entre la información de la solicitud y la mercancía inspeccionada, sin que se generen requisitos adicionales o restricciones, lo que permite proceder con el embarque.
6. Precios anormales detectados durante la inspección, con constancia en el acta, pero permitiendo el embarque.
7. Cantidad inferior a la consignada en la autorización, lo que modifica la autorización de embarque para la cantidad verificada, permitiendo el embarque solo de esa cantidad.
8. Cantidad superior a la consignada, lo que limita el embarque a la cantidad autorizada y requiere una nueva autorización para la cantidad sobrante.
9. Diferencias que impliquen restricciones que se subsanen dentro del término de la solicitud de autorización de embarque, permitiendo igualmente el embarque.

El artículo regula las situaciones en que la autorización de embarque se otorga, detallando los eventos específicos relacionados con la inspección aduanera (documental, física o no intrusiva) y cómo se manejan las discrepancias encontradas entre la mercancía y la información presentada, permitiendo en muchos casos que el embarque proceda con o sin ajustes.

## 13.4.1. Documento de Exportación “DEX”

REPUBLICA DE COLOMBIA		Declaración de Exportación		MUSCA		600					
Espacio reservado para la DIAN				1. Año: 2024 4. Número de Documento: 03402080							
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1424259753		6. DV: 0		11. Apellidos y nombres o razón social: Chocolates j&A							
13. Dirección: Calle 5 #67-118				15. Teléfono: 35023271611		12. Cód. Admón.: 88	16. Cód. Dpto.: 76	17. Cód. Ciudad/Municipio: 001			
24. Número de identificación tributaria (NIT): 1016111554		25. DV: 0		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado: Kerly Natalia cabezas							
29. Número documento de identificación: 1016111554		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento: Kerly Natalia cabezas									
31. Clase de exportador: 03		32. Nombre o razón social importador o consignatario: Royal normande									
33. Dirección país de destino: Francia		34. Cód. País destino: 33	35. Ciudad del país de destino: Marsella		36. Autorización de embarque No: 7525627473		37. Año Mes Día: 24 11 30				
38. Tipo declaración: 1		39. Cód. de salida: 1	40. Cód. lugar de salida: Clo	41. Cód. dpto. procedencia: 7 6	42. Declaración exportación anterior: No		43. Año Mes Día:				
44. Adhesivo declaración de importación anterior: No				45. Año Mes Día: 1 1 2024	46. Cód. Modalidad Importación: C110	47. Cód. Ofic. Regional Comercio Industria y Turismo: 12 09	48. Código moneda de negociación: Usd	49. Valor total en moneda de negociación: 3008.29	50. Código modo de transporte: 0125		
51. Código bandera: Flo116	52. Peso bruto kgs: 288	53. Código modalidad: Kg	54. Código forma de pago: 60	55. Cantidad de pagos anticipados: 1-502	56. Fecha primer pago anticipado: /2024 11 05	57. Código embarque: 7625	58. Consolidación: 1	59. Cantidad de embarques: 1	60. Código datos: D		
61. Código: 1		62. Cantidad:		63. Marcas y números:							
64. Certificado de origen: 1		65. Cuál? Can		66. Sistemas especiales: N		67. Nos. Programas:		68. Reposición:			
74. Visto bueno entidad:		75. No.:		77. Visto bueno entidad:		78. No.:		79. AAAAA MM DD	80. Cód. Exportación en tránsito: S	81. Cód. Admón. de embarque: 76	82. Cód. Localización mercancía: P
Item No.	83. Subpartida arancelaria: 1806.31	84. Cód. Dpto. de origen: 76	85. No. Factura: 001	86. Cód. Unidad Cal. Medida:	87. Cantidad: 216	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD: 3.808.29	90. Valor agregado Nal. USD:	91. C.I.P.: 13.29	92. Aplicación casilla 66:	
93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación. <b>Chocolate relleno de fresa</b>											
Totales o pasan	94. Cantidad de subpartidas declaradas:	95. Hojas anexas números: 3				96. Total peso neto kgs.	97. Total valor FOB USD:	98. Total valor agregado Nal. USD:	99. Cantidad hojas anexas:		
100. Valor fletes USD: 800	101. Valor seguros USD: 19.04	102. Valor otros gastos USD:		103. Valor total de la exportación USD:			104. Valor a reintegrar USD:				
105. Procede el embarque? 5	106. Año Mes Día: 2024 10 29	107. Auto y acta:				108. Nombre:		109. C.C.:			
Firma y sello del inspector:	110. No. Manifiesto de carga: 76256	111. Año Mes Día: 2024 11 30	112. Cód. Admón.: 76	113. No. Bultos: 288	114. Peso (kgs.):	115. Identificación del medio de transporte: Aereo		116. Observaciones:			
117. Declaración de exportación definitiva No. 7625627	118. Fecha: 2024 11 30	119. Nombre: Kerly Natalia cabezas				120. C.C.: 1016111554					
Firma declarante autorizado:											
Original: Dirección Seccional UAE - DIAN 2006410											

Ilustración 27 Documento de Exportación DEX

## 14. Legalización Del Reintegro de Exportación

### 14.1. Instrumento de Llegada de Las Divisas Del Exterior

#### GIRO DIRECTO MT 100

```

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status      : Network Ack
Priority/Delivery             : Normal/Deliv Notif
Message Input Reference      : 1815 140528OCCICOBACXXX1954364241
----- Message Header -----
---
Swift Input                   : FIN 103 Single Customer Credit
Transfer
Sender      : PICHECEQXXX
             BANCO DE PICHINCHA
             CALI CO

Receiver    : SOCIÉTÉ MARSIELLAISE DE CREDIT
             MARSELLA, FRANCIA

----- Message Text -----
---
20: Sender's Reference
    G071890
23B: Bank Operation Code
     CRED
32A: Val Dte/Curr/Interbnk Settl'd Amt
     Date           : 5/NOVIEMBRE/2024
     Currency       : USD (US DOLLAR)
     Amount         : #36.094,64#
50K: Ordering Customer-Name & Address
     /XXXXXXXXX//CTAXXXXXXXXX
     CHOCOLATE J&A S.A.
     ZONA FRANCA PALMASECA BG A 9 B. A
     Cali Colombia
57A: Account With Institution - FI BIC
     HAJKAYE
     SOCIÉTÉ MARSIELLAISE DE CREDIT
     MARSELLA, FRANCIA

59: Beneficiary Customer-Name & Addr
     /523558210485
     SUNRISE PACKAGING MATERIAL
     CO., LTD           No 1 MIDDLE REMING
     ROAD, MARSELLA, FRANCIA
70: Remittance Information
     /INV/ OC13200
71A: Details of Charges
     OUR

----- Message Trailer -----
---
{CHK:804A508FEFDC}

```

## 14.2. Reintegro de Las Divisas



### FORMATO DE INFORMACIÓN MINIMA CAMBIARIA POR EXPORTACIÓN DE BIENES (Formulario No.2)

**I. TIPO DE OPERACIÓN**

**II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN**

Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	Fecha	(*) Número Declaración	
890200756-7	12 11 2024		

(\*) Uso exclusivo del Banco

**III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR**

Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	Fecha	Número Declaración
890200756-7	DD MM AAAA	

**IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR**

Tipo identificación	Número de identificación	DV	Nombre o razón social
NI	1424259753	0	Chocolates J&A

Tipo de entidad

**V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN**

Código moneda reintegro	Valor moneda reintegro	Tipo de cambio a USD
USD	1,643.67	1

**INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:**

**VI. INFORMACIÓN DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN**

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

* Número	Fecha			Numeral	Valor USD
2040-1	10	11	2024	1040	824,63
	DD	MM	AAAA	1510	819,04
	DD	MM	AAAA		
<b>Total valor FOB</b>					824,63
<b>Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)</b>					819,04
<b>Deducciones (numeral cambiario 2016)</b>					
<b>Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)</b>					1,643.67

Número de Depósito

**Observaciones:**  
Reintegro del 50% restante de la operación

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

**VII. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE**

Firma:

\_\_\_\_\_  
Nombres y Apellidos

Tipo de identificación  No. identificación

CODIGO: FT-FI-D-083 V2

Se negoció con el banco Pichincha el 50% faltante de la operación quien nos ofreció una tasa de compra del 0.3 % LEGALIZACION REINTEGRO DE EXPORTACION ANTICIPADO CON FECHA 5 NOV

### 14.3. Declaración de Cambio

**BANCO PICHINCHA** **FORMATO DE INFORMACIÓN MINIMA CAMBIARIA POR EXPORTACIÓN DE BIENES**  
(Formulario No.2)

**I. TIPO DE OPERACIÓN** INICIAL

**II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN**

Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación: 890200756-7 Fecha: 12/11/2024 (\*) Número Declaración: [ ]  
(\*) Use exclusivo del Banco

**III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR**

Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación: 890200756-7 Fecha: DD/MM/AAAA Número Declaración: [ ]

**IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR**

Tipo identificación: NI Número de identificación: 1424259753 DV: 0 Nombre o razón social: Chocolates J&A

Tipo de entidad: OTROS. Para todos los demás tipos de entidades, entre esas personas naturales.

**V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN**

Código moneda reintegro: USD Valor moneda reintegro: 1,643.67 Tipo de cambio a USD: 1

**INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:**

**VI. INFORMACIÓN DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN**

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

* Número	Fecha			Numeral	Valor USD
2040-1	10	11	2024	1040	824,63
	DD	MM	AAAA	1510	819,04
	DD	MM	AAAA		
<b>Total valor FOB</b>					824,63
<b>Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)</b>					819,04
<b>Deducciones (numeral cambiario 2016)</b>					
<b>Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)</b>					1,643.67

Número de Depósito: [ ]

**Observaciones:**  
Reintegro del 50% restante de la operación

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

**VII. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE**

Firma: [ ]

Nombres y Apellidos: Erika Alejandra Ardila

Tipo de identificación: CC No. identificación: 1006317077

CODIGO: FT-FI-Q-003 V2

Ilustración 30 Declaración de Cambio

## **15. Elaboración Del Expediente de la Exportación**

Es una carpeta donde vamos a encontrar todos los documentos relacionados con la exportación como por ejemplo factura comercial, documento de transporte, lista de empaque, certificado de origen, certificado sanitario, póliza de seguro, declaración de exportación otros documentos según lo requiera la exportación realizada.

## 16. Recomendaciones

Antes de exportar, es fundamental entender a fondo el mercado objetivo. Investiga las preferencias, tendencias y hábitos de consumo del país al que deseas llegar. En este caso, conocer los gustos de los franceses hacia productos con sabores distintivos, como el relleno de cereza, fue clave. Usa encuestas, estadísticas y análisis de competidores para identificar oportunidades reales.

Asegúrate de consultar las normas técnicas y legales relacionadas con empaque, embalaje y etiquetado en el país de destino, para evitar retrasos o problemas y mostrar tu compromiso con la calidad y la seguridad. En Europa, por ejemplo, es importante garantizar que el empaque sea seguro, atractivo y sostenible.

Cumplir con las normas medioambientales no solo es una exigencia en muchos mercados internacionales, sino también un valor que los consumidores aprecian cada vez más. Los consumidores valoran mucho que las empresas se preocupen por el planeta. Usa materiales reciclables, reduce plásticos y adopta prácticas sostenibles y prioriza procesos de producción amigables con el medioambiente para ganar la confianza de clientes conscientes. Más allá de cumplir con las normas, este compromiso puede ser tu carta de presentación en mercados que buscan productos éticos y responsables

Planifica y asegura los recursos financieros, materiales y humanos desde el inicio. Esto incluye gestionar presupuestos realistas, identificar proveedores confiables y buscar posibles aliados estratégicos en el mercado de destino, como distribuidores locales o empresas de logística.

Una buena estrategia de marketing puede ser decisiva para diferenciarte de la competencia.

Las exportaciones implican retos, como fluctuaciones en los costos de transporte o cambios en las regulaciones. Diseña un plan de contingencia y mantén una comunicación constante con tus socios comerciales para adaptarte a posibles dificultades.

## 17. Conclusión

Exportar un producto como el chocolate en barra con relleno de cereza requiere una combinación de investigación de mercado, cumplimiento de normativas, organización eficiente y compromiso con la sostenibilidad. Más que un proceso comercial, se trata de llevar una parte de nuestra cultura al mundo, demostrando que, con preparación, innovación y pasión, es posible conquistar mercados internacionales y crear conexiones que trascienden fronteras, crear conexiones, compartir sueños y demostrar que, con esfuerzo y pasión, se puede llegar muy lejos. Exportar no es solo llevar un producto a otro país, sino construir un puente entre culturas. Con planificación, compromiso y un enfoque en la calidad, tu proyecto puede tener éxito y abrir puertas a nuevas oportunidades en mercados internacionales.

En conclusión, la exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali, Colombia hacia Marsella, Francia es un proyecto viable y atractivo, siempre y cuando se cumplan con las normas técnicas y legales de empaque y embalaje, se diseñe un organigrama eficiente y se obtengan los recursos necesarios para el proceso de exportación.

El estudio de mercado realizado indica que hay una demanda creciente de chocolate de alta calidad en Francia, y que el chocolate con relleno de cereza puede ser un producto atractivo para el mercado francés. Sin embargo, es importante cumplir con las normas y regulaciones francesas y europeas en cuanto a la calidad y seguridad alimentaria.

El diseño de un organigrama acorde con la empresa Chocolates J&A permitirá una gestión eficiente del proceso de exportación, desde la producción hasta la entrega del

producto en Marsella. Además, cumplir con las normas medioambientales es fundamental para garantizar la sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa.

En cuanto a los recursos necesarios, es importante obtener financiamiento, personal capacitado y tecnología adecuada para garantizar la calidad y eficiencia del proceso de exportación.

En resumen, la exportación de chocolate en barra con relleno de cereza desde Santiago de Cali, Colombia hacia Marsella, Francia es un proyecto que requiere planificación, investigación y cumplimiento con las normas y regulaciones. Con un enfoque en la calidad, la sostenibilidad y la eficiencia, Chocolates J&A puede aprovechar las oportunidades del mercado francés y establecer una presencia sólida en Europa.

## 18. Referencias

*BANCO PICHINCHA*. (n.d.). Banco Pichincha | Préstamos, tarjetas, inversiones y más. Retroceded noviembre 18, 2024, Fromm <https://www.pichincha.com/>

*DIAN*. (en.). DIAN: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Retrieved November 18, 2024, from <https://www.dian.gov.co/>

*DIAN - MUISCA - OPERACION ADUANERA*. (nod). Muisca Dian. Retrieved November 18, 2024, from

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

*Dirigen*. (en.). <https://shop.dorigenn.co/>

*FREIGHTOS*. (nod). Freights | Online Freight Shipping Marketplace & Platform. Retroceded noviembre 18, 2024, Fromm <https://www.freightos.com/>

*INVIMA*. (en.). Invima: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. Retroceded noviembre 18, 2024, Fromm <https://www.invima.gov.co/>

*PROCOLOMBIA*. (en.). Precolombina: Exportaciones, Turismo, Inversión, Marca País. Retrieved November 18, 2024, from <https://procolombia.co/>

*ROYALE NORMANDE*. (nod). Royale Normand - GOURMANDISE essentially à Notre métier... Retroceded Noviembre 18, 2024, Fromm <https://royalenormande.fr/>

*Seguros Bolívar*. (en.). Seguros Bolívar: Seguros de vida, vehículos, salud y hogar. Retrieved November 18, 2024, from <https://www.segurosbolivar.com/>

*Tour del Cacao*. (n.d.). TOUR DEL CACAO. Retrieved November 18, 2024, from <https://tourdelcacao.com/>

*VUCE*. (n.d.). Inicio | Ventanilla única de comercio exterior. Retrieved November 18, 2024, from <https://www.vuce.gov.co/>